



Optimalisasi Peran Account Officer dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan di BMT Maslahah

Idayatus Saleha^{1✉}, Endah Tri Wisudaningsih², Maula Nasrifah³

^{1,2,3}Universitas Islam Zainul Hasan Genggong

idayatussholihah41@gmail.com¹, endahtriwisudaningsih@gmail.com², maulanasrifah78@gmail.com³

Abstract

Account Officers have an important role in increasing the efficiency of the institution. Apart from recruiting members, account officers are responsible for various tasks, such as resolving problematic financing, conducting surveys, and conducting financing analysis. accept or reject requests for financing, and become a source for sharia institutions to ensure the continuity of requests for financing. Account Officers must evaluate customers for financing and realizing funding. The purpose of this study is to identify the methods used by account officers to assess the feasibility of applying for financing at the BMT Maslahah Besuk Branch, and explain the supporting factors and inhibiting factors for Account Officers in determining the feasibility of applying for financing at the BMT Maslahah Besuk Branch and explain the solutions they make. in overcoming these inhibiting factors. To express these challenges completely and clearly, researchers used a qualitative approach with raw data collection techniques such as observation, interviews, and documentation. Additional investigations were conducted, and the conclusions reached indicated that the Account Officers modified their approach by working through five steps, including the funding stage, the data collection stage, the data analysis stage, the approval stage, and the disbursement stage. then the 5C concept is used to evaluate. Factors constraining Account Officers in determining eligibility for financing Lack of information on prospective members, inappropriate use of financing, and incomplete customer data are obstacles that must be overcome by Account Officers to assess whether or not a financing is appropriate. Reviewing the 5C principles, taking a personal approach when talking to prospective customers, conducting interviews, preparing the necessary documents, and educating prospective customers so as not to hinder the financing application process.

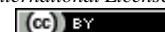
Keywords: Optimization, BMT Maslahah, Account Officer, Financing, Feasibility.

Abstrak

Account Officer memiliki peran penting dalam meningkatkan efisiensi lembaga. Selain merekrut anggota, account officer bertanggung jawab atas berbagai tugas, seperti menyelesaikan pembiayaan bermasalah, melakukan survei, dan melakukan analisis pembiayaan. menerima atau menolak permintaan pembiayaan, dan menjadi sumber bagi lembaga syariah untuk menjamin kelangsungan permintaan pembiayaan. Account Officer harus mengevaluasi nasabah untuk pembiayaan dan merealisasikan pendanaan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi metode yang digunakan oleh account officer untuk menilai kelayakan pengajuan pembiayaan pada BMT Maslahah Cabang Besuk, dan menjelaskan faktor pendukung dan faktor penghambat Account Officer dalam menentukan kelayakan pengajuan pembiayaan pada BMT Cabang Maslahah Besuk dan menjelaskan solusi yang mereka buat. dalam mengatasi faktor penghambat tersebut. Untuk mengungkapkan tantangan-tantangan tersebut secara lengkap dan jelas, peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data mentah seperti observasi, wawancara, dan dokumentasi. Investigasi tambahan dilakukan, dan kesimpulan yang didapat menunjukkan bahwa Account Officer memodifikasi pendekatan mereka dengan bekerja melalui lima langkah, termasuk tahap pendanaan, tahap pengumpulan data, tahap analisis data, tahap persetujuan, dan tahap pencairan. kemudian konsep 5C digunakan untuk mengevaluasi. Faktor penghambat Account Officer dalam menentukan kelayakan pembiayaan Kurangnya informasi calon anggota, penggunaan pembiayaan yang tidak tepat, dan data pelanggan yang tidak lengkap menjadi kendala yang harus diatasi oleh Account Officer untuk menilai layak atau tidaknya suatu pembiayaan. Meninjau prinsip 5C, melakukan pendekatan personal saat berbicara dengan calon nasabah, melakukan wawancara, menyiapkan dokumen yang diperlukan, dan mengedukasi calon nasabah agar tidak menghambat proses pengajuan pembiayaan.

Kata kunci: Optimalisasi, BMT Maslahah, Account Officer, Pembiayaan, Kelayakan.

INFEB is licensed under a Creative Commons 4.0 International License.



1. Pendahuluan

Salah satu ukuran kemakmuran suatu bangsa adalah ekspansi ekonominya. Salah satu faktor yang penting pertumbuhan ekonomi adalah menggerakkan semua

sektor usaha, dengan cara memberikan kemudahan sektor-sektor usaha yang membutuhkan dana melalui sektor perusahaan pembiayaan (Bank dan Koperasi), dengan tujuan mempercepat perkembangan usaha masyarakat [1]. Pada saat sekarang ini masyarakat

cenderung mengedepankan pemuasan kebutuhan dengan meningkatkan kepemilikan terhadap suatu barang. Adanya budaya mengangsur atau mencicil pembayaran untuk memenuhi kebutuhan sudah menjadi alternatif bagi masyarakat untuk mencari fasilitas pinjaman kepada lembaga-lembaga keuangan [2]. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia tahun 2012 optimalisasi berasal dari kata optimal yang berarti terbaik, tertinggi, paling menguntungkan, menjadikan yang terbaik, menjadikan yang tertinggi, mengoptimalkan proses, cara, tindakan mengoptimalkan (menjadi yang terbaik, tertinggi, dan seterusnya.) sehingga optimalisasi adalah tindakan, proses, atau metodologi untuk membuat sesuatu (sebagai desain, sistem atau keputusan) menjadi lebih sempurna, fungsional, atau lebih efektif. Sarjana dapat menarik kesimpulan bahwa optimalisasi adalah proses melaksanakan program yang dirancang secara efektif untuk mencapai tujuan atau sasaran untuk meningkatkan kinerja secara efektif berdasarkan pengetahuan mereka tentang konsep dan ide yang dibahas di atas [3].

Dua istilah, baitul mal dan baitut tamwil, membentuk Baitul Mal Wattamwil (BMT). Jika kedua istilah yang membentuk pengertian BMT itu diberikan penafsiran secara bebas, maka dapat dikatakan bahwa BMT adalah suatu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai tempat menyimpan uang (kata "house of money") dan memperoleh uang (kata "house of money"). keuangan"). Dengan mengingat hal ini, BMT pada dasarnya adalah jenis entitas keuangan lain yang terkait dengan perbankan. yang kegiatannya didasarkan pada prinsip-prinsip syariah [4] [5]. Adapun yang menjadi landasan hukum terbentuknya bank berbasis syariah, sesuai firman Allah SWT dalam QS. Ali-Imran: 130 yang berbunyi [6]:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: Jangan mengonsumsi uang meningkat, hai orang-orang yang beriman, dan takut kepada Allah demi kemakmuran.

Sejak zaman Nabi Muhammad, pendanaan yang dilakukan melalui akad syariah telah menjadi bagian dari warisan umat Islam. Secara umum, bank adalah jenis organisasi yang melakukan tiga tugas utama: menerima aset, membiayai transaksi, dan menawarkan layanan pengiriman uang [7]. BMT berperan sebagai lembaga keuangan yang tidak hanya menjalankan perusahaan yang fokus mencari keuntungan, tetapi juga sebagai entitas yang ikut membantu masyarakat keluar dari kemiskinan. Salah satu hasil dari sumber pendanaan yang dikenal dengan Al-Qardhul Hasan adalah upaya untuk membantu masalah-masalah tersebut. Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa BMT adalah lembaga keuangan mikro non bank yang memiliki kegiatan utama yaitu kegiatan sosial dan kegiatan bisnis sekaligus. Dalam kegiatan sosial BMT memiliki kesamaan dengan badan/lembaga amil zakat yang melakukan kegiatan menerima dan mengumpulkan zakat, infak, sedekah,

dan bantuan sosial lainnya untuk didistribusikan kepada yang berhak menerima dan pihak yang sangat membutuhkan[8]. Peran BMT dalam fungsi sosial ini yang membedakan lembaga keuangan BMT dengan yang lainnya. Pada lembaga keuangan lainnya, tidak ada keharusan yang terikat bahwa lembaga tersebut menjalankan fungsi sosial pada masyarakat sedangkan pada BMT, fungsi sosial dan fungsi bisnis harus berjalan bersamaan dan optimal [8]. Lembaga keuangan syariah dalam menjalankan fungsi dan tujuannya memerlukan account officer dalam melakukan proses pelaksanaannya. Peran account officer memang sangat significant, di mana seorang account officer sangat mempengaruhi tingkat keuntungan yang akan didapatkan oleh sebuah lembaga keuangan, karena di tangan seorang account officer itulah transaksi-transaksi terjadi antara customer dan account officer. Dan di tangan account officer, masalah proses penagihan ditangani oleh anggota dan account officer, dan di tangan mereka, masalah kredit ditangani oleh account officer sampai tercapai penyelesaian [9].

Account Officer sendiri memiliki 2 peran yaitu sebagai anggota bank yang diharuskan bekerja sesuai aturan dan tujuan bank yang dapat menyampaikan profit atau keuntungan pada bank dan menyampaikan kondisi yang baik bagi anggotanya terkait fee atau pembayaran yang harus ditanggung oleh anggota setiap bulan dan mengatasi kendala dalam mengajukan pembiayaan. Account Officer adalah manajemen atau personel bank yang bertugas membantu direktur dalam menjalankan tugas, terutama dalam bidang pemasaran dan pendanaan [10]. Petugas akun harus memiliki keterampilan dan kemampuan teknologi dan praktis, serta pengetahuan akademik yang lebih besar. Account officer yang kompeten memiliki pemahaman yang luas tentang prinsip-prinsip pendanaan, mengenal berbagai macam hal yang sering digunakan untuk analisis, terampil dalam analisis, dan memiliki pemahaman yang cukup tentang aspek ekonomi keuangan, manajerial, hukum, dan teknologi [11]. Adapun tugas dari seorang Account Officer adalah [12] Mempresentasikan Produk Finansial, Account Officer harus melakukan pekerjaan yang melibatkan presentasi barang kepada nasabah; dalam hal ini, tugas tersebut mencakup pemberian akses kepada nasabah ke produk bank. Menawarkan produk untuk bank, Tentu saja, langkah kedua adalah menyediakan barang-barang layanan keuangan ini kepada pelanggan setelah mempresentasikannya kepada calon pelanggan.

Uraian Produk Perbankan yang Tersedia Ketika nasabah menyatakan minatnya untuk menggunakan layanan keuangan yang disediakan oleh Account Officer, nasabah akan mulai menanyakan tentang keuntungan dan kerugian dari melakukannya. Bertindak efektif; dalam hal ini, ketika perwakilan akun mulai mempromosikan barang layanan keuangan kepada klien, perwakilan akun harus dapat menerapkan keahlian pemasaran sehingga klien atau calon klien dapat tertarik dengan apa yang disediakan oleh mereka. Menjaga Hubungan Baik Dengan

Nasabah Seorang Account Officer wajib menjaga korelasi baik dengan klien yang menjadi nasabahnya, bukan hanya terhadap klien baru menggunakan motif supaya bersedia memakai produk jasa perbankan yg ditawarkan.

Sedangkan peran dari Account Officer sebagaimana adalah [13] Account Management Tanpa melepaskan tugasnya sebagai karyawan bank, tugas seorang account officer adalah menjaga kesehatan nasabah agar dapat memaksimalkan kecepatan dalam setiap transaksi keuangan. Mengelola Produk Seorang Account Officer wajib mampu menjembatani kemungkinan pemakaian berbagai produk sesuai buat kebutuhan nasabahnya. Kredit untuk Eksekusi Tanggung jawab Account Officer termasuk menasihati klien tentang perjanjian kredit agar klien selalu mematuinya. Seorang Account Officer harus memiliki pemahaman dasar tentang industri pelanggan untuk dapat melakukan hal ini. Mengawasi Penjualan Karena Account Officer pada dasarnya adalah perwakilan penjualan utama bank, penting bagi mereka untuk memiliki keterampilan penjualan yang kuat agar dapat mempromosikan penawaran bank secara efektif.

Istilah "keuangan" berasal dari kata "biaya", yang mengacu pada pengeluaran uang untuk sesuatu. Pembiayaan adalah penyediaan uang atau klaim yang setara dengan itu, didasarkan pada kontrak atau perjanjian antara bank dan pihak lain yang meminta pihak yang didanai untuk mengembalikan uang atau tagihan kepada bank setelah jangka waktu yang telah ditentukan sebagai gantinya. untuk pengaturan bagi hasil atau ketidakadilan [14]. Pembiayaan juga berarti amanah (*trust*), artinya bank atau lembaga keuangan syariah menaruh kepercayaannya kepada seseorang atau perusahaan untuk menjalankan amanah yang diberikan berupa penyediaan dana dan mengelolanya dengan baik, adil dan mencantumkan syarat dan ketentuan yang jelas dan saling menguntungkan. untuk kedua belah pihak [15]. Hal ini mengacu pada firman Allah SWT adalah

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا

Artinya; “Wahai orang-orang yang beriman, kecuali melalui jual beli yang dilakukan dengan kesepakatanmu, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang sia-sia. Dan jauhilah penghancuran diri, karena Allah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An-Nisa’ [4]: 29) [16].

Tujuan Pembiayaan Berdasarkan Taraf Makro [17] yaitu Masyarakat tidak dapat mengakses peningkatan ekonomi rakyat secara moneter, tetapi dengan pendanaan mereka dapat menciptakan akses ekonomi. Ketersediaan modal untuk pertumbuhan perusahaan Karena memperluas perusahaan membutuhkan lebih banyak uang. Agar dapat digunakan, pihak yang kelebihan dana memberikannya kepada pihak yang kekurangan dana. Mempertinggi Produktivitas Dengan adanya pembiayaan dapat memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu mempertinggi daya

produksinya. Salah satu cara untuk menciptakan lapangan kerja baru adalah dengan memperluas sektor usaha melalui pendanaan tambahan; akibatnya, tenaga kerja akan diserap oleh sektor usaha yang berkembang. Ketika pembagian hasil terjadi. Selama perusahaan berhasil, konflik kelompok yang bermanfaat dapat digunakan untuk melaksanakan tugas pekerjaan dan menghasilkan uang [18].

Tujuan Pembiayaan Berdasarkan Taraf Mikro adalah Upaya untuk meningkatkan pendapatan Dengan kata lain, setiap perusahaan baru memiliki prioritas utama untuk menghasilkan uang, dan untuk mencapai pendapatan maksimum, diperlukan uang tunai maksimum [19]. Upaya untuk mengurangi bahaya Hal ini menunjukkan bahwa tujuan usaha adalah untuk memaksimalkan pendapatan, sehingga pemilik perusahaan harus dapat mengurangi potensi bahaya. Eksploitasi penyebab ekonomi Ini adalah sumber daya ekonomi yang dapat tumbuh dengan bantuan uang, tenaga kerja dan sumber daya lingkungan. Jika ada sumber daya manusia tetapi tidak ada sumber keuangan, pendanaan akan diperoleh tanpa keraguan. Pembagian uang tambahan Proses pendanaan dapat menjadi saluran dalam perimbangan dan kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (surplus) kepada pihak yang kekurangan (minus) dana sehubungan dengan pengeluaran dana.

Pembiayaan yang sifatnya syariah ini sendiri seringkali kali dimanfaatkan oleh nasabah untuk berbagai macam kebutuhan. Mulai dari membeli rumah, tunggangan, biaya sekolah dan lain sebagainya. Pembiayaan memiliki peranan yang sangat penting pada perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan pada perekonomian, perdagangan serta keuangan dapat dikemukakan menjadi berikut adalah Modal/uang dapat menjadi lebih bermanfaat melalui pembiayaan; suatu objek dapat menjadi lebih berguna melalui pembiayaan. Pendanaan untuk meningkatkan pergerakan dan lalu lintas produk. Pembiayaan menginspirasi dukungan untuk perusahaan lokal. Pembiayaan sebagai alat stabilisasi ekonomi [20].

Opsi pembiayaan pada dasarnya dapat dikategorikan menurut sejumlah faktor, termasuk adalah Pembiayaan untuk tujuan penggunaan. Pembiayaan di lembaga Islam dibagi ke dalam kategori berikut : Pendanaan untuk kas kerja, atau pembiayaan untuk memperoleh dana untuk ekspansi perusahaan. Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memperoleh atau memperoleh produk mewah. Pembiayaan berbasis kerangka waktu. pembiayaan sesuai dengan berbagai jadwal Pendanaan jangka pendek, atau pinjaman yang diterbitkan antara satu bulan dan satu tahun. Pendanaan jangka menengah, atau pinjaman yang diambil untuk jangka waktu satu sampai lima tahun. Pendanaan jangka panjang, atau uang untuk jangka waktu lebih dari lima tahun. Landasan Al-Qur’an tentang pembiayaan (utang piutang).

Piutang usaha dan prosedur kredit adalah setara. Sedangkan hukumnya juga membolehkan hutang,

Allah Ta'ala. selama tidak ada hal lain yang mungkin relevan. Ayat 282 Surat Al-Baqarah, pesan Allah, menjelaskan hal ini

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُبَ بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِكِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا بَيِّضْ مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيَمْلِكْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رَجَالِكُمْ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكَّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْأَمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ذَلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ بِكُمْ وَالْقَوْلُ لِلَّهِ وَبِعِلْمِكُمْ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

Artinya: "Wahai orang-orang yang beriman. Hutang yang Anda lunasi dalam periode yang ditentukan harus dicatat. Dan hendaklah salah satu dari kalian yang pandai merangkai kata menuliskannya dengan baik. Dan dia harus menghormati Allah sebagai Tuhannya dan tidak boleh mengambil apapun darinya. Hendaknya orang yang berutang mengungkapkannya dengan baik jika ia tidak mampu melakukannya karena ketidakmampuan mental (keadaannya). Dan berikan kesaksian Anda di depan dua saksi laki-laki. Jika tidak, Anda dapat meminta satu pria dan dua wanita kepada orang yang Anda sukai. agar orang lain bisa memberitahumu jika kau lalai. Dan saat dipanggil, saksi tidak boleh keberatan. Dan terus mencatatnya untuk semua kewajiban, tidak peduli seberapa kecil atau besar. Karena itu lebih adil kepada Allah. Itu bisa membuat pernyataan yang lebih kuat dan membawa Anda lebih dekat ke kepastian. Kecuali mu'amalah adalah transaksi moneter yang Anda lakukan di antara Anda, tidak ada pelanggaran bagi Anda jika Anda memilih untuk tidak mencatatnya. Saat Anda membeli dan memperdagangkan, bawalah saksi, dan jangan mempersulit penulis dan pengamat. Jika Anda berperilaku seperti ini, Anda benar-benar jahat. Dan bertakwalah kepada Allah, karena Dialah Gurumu, dan Dia Maha Mengetahui segala sesuatu". (Al-Baqarah ayat 282).

Kesimpulan dari ayat diatas menunjukkan bahwa Islam memperbolehkan adanya transaksi angsuran/utang dengan syarat-syarat yang tidak melanggar syari'at. Tidak melanggar janji yang telah disepakati, Apabila terikat perjanjian utang atau pembiayaan untuk jangka waktu tertentu hendaklah menepati janjinya bagi yang berhutang, karena hal tersebut merupakan kewajiban untuk membayar utang pada kreditur sesuai janji yang telah disepakati. Sebagaimana Allah berfirman dalam Surat Al-Isra' ayat 34 yaitu:

وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا

Artinya: "...dan penuhilah janji, karena janji itu pasti diminta pertanggungjawabannya". (QS. Al-Isra' ayat 34).

Segera melunasi tagihan, Jika seseorang terikat kewajiban untuk membayar hutang maka orang tersebut wajib melunasinya, apalagi jika ia mampu

segera melunasi kewajibannya, atau kalaupun ia tidak mampu ia harus tetap melunasinya. ia menanggung hutang karena banyak ayat Al-Qur'an yang menjelaskan bahayanya jika melanggar hutang, terutama bagi orang yang dengan sengaja tidak membayarnya padahal mampu melunasinya. Bahkan jika dia mati sebagai pahlawan, dia tidak akan bisa masuk surga jika dia mati dengan tagihan. BMT Masalah Cabang Besuk sangat berhati-hati dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabah yang mengajukan pembiayaan supaya tidak mengalami kerugian bahkan sampai terjadi pembiayaan bermasalah.

Sehingga, diharapkan Account Officer dapat lebih memahami tujuan analisis kelayakan pembiayaan tersebut dengan mengutamakan prinsip 5C (*character, capacity, capital, collateral, condition*). Berdasarkan temuan dilapangan Account Officer BMT Masalah Cabang Besuk belum menggunakan keseluruhan prinsip 5C (*character, capacity, capital, collateral, condition*), dalam menganalisis kelayakan pembiayaan, tetapi hanya menggunakan tiga prinsip yaitu karakter, usaha, agunan. sehingga apabila tiga prinsip tersebut sudah terpenuhi maka sudah di katakan sangat layak. Namun dalam pelaksanaan angsuran terdapat nasabah yang lancar dalam pembayaran serta terdapat nasabah yang terlambat dalam proses pembayaran. Sehingga dalam penelitian ini akan mengkaji proses kelayakan di BMT Masalah Cabang Besuk karena banyak masyarakat yang belum sepenuhnya mengetahui atau memahami proses kelayakan pembiayaan di BMT Masalah Cabang Besuk.

Dari Uraian Diatas Mendorong Peneliti Akan Melakukan Penelitian Lebih Mendalam Tentang Peran Account Officer Dalam Penentuan Kelayakan Pembiayaan Pada BMT Masalah Cabang Besuk Pasar Senin Alasnyur Kabupaten Probolinggo. Tujuan Penelitian Ini Adalah Untuk Mengetahui, Strategi Yang Diterapkan Account Officer Dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan Pada BMT Masalah Cabang Besuk Dan Untuk Menjelaskan Factor Pendukung Dan Faktor Penghambat Account Officer Dalam Menentukan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan Pada BMT Masalah Cabang Besuk Serta Menjelaskan Solusi Dari Faktor Hambatan Tersebut. Peneliti Akan Melakukan Penelitian Menggunakan Judul Optimalisasi Peran Account Officer dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan di Bmt Masalah.

2. Metode Penelitian

Data untuk penelitian ini dikumpulkan melalui observasi, percakapan dan rekaman dengan menggunakan teknik kualitatif. Tujuan dari penelitian kualitatif adalah untuk memahami sepenuhnya realitas dari apa yang dialami peserta studi, menggunakan penjelasan verbal dan linguistik dalam pengaturan organik yang unik yang mengacu pada berbagai teknik ilmiah.

3. Hasil dan Pembahasan

Pengajuan pembiayaan merupakan tahapan awal bagi calon anggota untuk berhubungan dengan bank syariah guna mendapatkan pembiayaan. Pengajuan pembiayaan pada tahapan ini adalah sebagai pintu masuk bagi seorang anggota untuk bekerjasama dengan bank pada rangka menerima pembiayaan. Untuk memastikan bahwa pengaturan permintaan dana telah sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku, maka seorang Account Officer harus dapat menjabarkan dengan jelas segala sesuatu yang dibutuhkan oleh calon member.

Pengajuan pembiayaan yang mana calon nasabah mengirimkan lamaran ke BMT dengan menggunakan dokumen yang telah dibuat oleh BMT. Dokumen tersebut menanyakan nama calon pelanggan, biaya pembiayaan yang disarankan, alasan pembiayaan, dan lamanya jangka waktu pengembalian. Bergantung pada apa yang disetujui BMT, jumlah dana yang diberikan klien potensial dapat berubah. Calon klien juga harus melengkapi dokumen aplikasi pendanaan lain berikut selain formulir yaitu Foto copy KTP suami istri/ wali, foto copy Kartu Keluarga (KK), Foto copy Buku nikah, Foto Copy agunan/ Jaminan, Surat keterangan Usaha, Surat keterangan kepemilikan jika dibutuhkan, Surat kuasa jika dibutuhkan, Sppt, Dll sesuai SOP yang berlaku.

Pengumpulan Data yang mana Account Officer mengumpulkan data dengan menanyai calon klien yang mengajukan pendanaan. calon nasabah akan diwawancarai oleh BMT untuk mengetahui lebih jauh tentang latar belakang mereka, dan hasil pembicaraan akan disusun dengan data dan file lain yang telah diisi oleh calon nasabah. pengumpulan informasi tambahan melalui survei lokasi klien dan jajak pendapat komunitas tentang keadaan dan sifat konsumen potensial. Analisa Pembiayaan yang mana account Officer menggunakan teknik 5C untuk penelitian keuangan mereka, yang meliputi *Character* (Karakter), yaitu Account Officer akan menanyai calon nasabah dan pihak lain untuk menentukan karakternya, seperti menanyai calon nasabah lain atau bahkan melakukan verifikasi di lingkungan tempat tinggal atau menjalankan perusahaan calon nasabah. Account Officer juga dapat melihat data historis tentang seberapa baik pelanggan potensial telah membayar di institusi nasional dalam hal ini. Account Officer akan menentukan alasan utama pembiayaan non lancar calon nasabah jika calon nasabah pernah mendapat skor buruk dalam hal pembiayaan. Prosedur pendanaan dapat dilanjutkan jika masalah bersifat sementara, akuntabel, dan telah diselesaikan dengan bank yang bersangkutan. Namun, pembiayaan nasabah yang direncanakan dapat dihentikan atau ditolak jika calon nasabah masih memiliki pembiayaan yang buruk atau tidak lancar di lembaga lain dan penyelesaiannya tidak jelas.

Capacity (Kapasitas) yaitu hal ini terlihat dari data yang dikumpulkan atau dari laporan keuangan yang telah diberikan oleh calon nasabah kepada BMT.

Lembar gaji, yang telah dikurangi dengan pengeluaran harian yang berbeda untuk mendapatkan pendapatan bersih, juga dapat digunakan untuk menentukan kemampuan calon konsumen. Perputaran perusahaan dan catatan keuangan dapat menunjukkan apakah klien potensial adalah seorang pengusaha.

Capital (Modal) untuk menentukan sumber aset modal dan bagaimana mereka digunakan untuk klien potensial, diperlukan penilaian modal. Apakah ada cukup uang untuk berhasil menerapkan alat dan membuatnya berfungsi sehingga perusahaan dapat berfungsi dengan baik. *Collateral* (Agunan) yang merupakan Agunan/ jaminan ialah benda ataupun suatu yang diberikan oleh calon nasabah kepada pihak BMT atas pembiayaan yang sudah diajukan. Agunan ini selaku perlengkapan pelindung dari resiko kerugian yang bisa jadi sesuatu dikala hendak terjalin atas pembiayaan yang sudah diberikan.

Condition (Kondisi) yaitu keadaan calon nasabah disini pula wajib dicermati, salah satunya keadaan ekonomi calon nasabah. Evaluasi keadaan ataupun prospek dalam bidang usaha yang sudah dibiayai hendaknya betul- betul mempunyai prospek yang baik, sehingga mungkin pembiayaan bermasalah relatif kecil. Persetujuan yaitu Proses persetujuan ini merupakan proses penentuan pembiayaan calon nasabah disetujui atau tidak. Jika pembiayaan disetujui atau dikatakan layak maka akan ditandatangani oleh direksi dan pimpinan cabang melalui hasil analisa pembiayaan yang dilakukan oleh Account Officer). Selanjutnya pihak BMT akan mengeluarkan surat pemberitahuan persetujuan pembiayaan yang berisi syarat-syarat dan ketentuan yang harus dipenuhi oleh calon nasabah.

Pencairan yaitu Pembayaran ini berfungsi sebagai alat pendanaan klien. Sambil menunggu dana diberikan kepada klien, pelanggan harus menyelesaikan sejumlah proses adalah Klien menunjukkan KTP (Kartu Tanda Penduduk) asli. Diperiksa dan dijamin untuk dijadikan jaminan keamanan. Klien harus membuat rekening tabungan. Klien memiliki dokumen yang memberitahukan mereka tentang izin pendanaan. Klien menanggung biaya administrasi. Menyetujui persyaratan pengaturan pendanaan yang ditandatangani di depan beberapa orang. Cantumkan nama Anda pada formulir penyelesaian pendanaan.

Variabel pendukung menjadi pertimbangan account officer dalam mempertimbangkan kesesuaian bentuk pendanaan. Faktor pendukung Account Officer dalam menentukan kelayakan pengajuan pembiayaan yaitu salah satunya adalah data-data yang diberikan oleh nasabah untuk mengajukan pembiayaan lengkap, sehingga memudahkan Account Officer dalam memprosesnya. Faktor penghambat Account Officer dalam proses penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan. Faktor penghambat Account Officer dalam proses penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan dapat disebabkan oleh faktor internal Bank dan eksternal Bank. Misalnya hambatan dalam internal Bank itu berkaitan dengan dokumen-dokumen

yang kurang lengkap, sedangkan faktor eksternal itu berkaitan dengan karakter dari nasabah yang sulit dibaca. Adapun faktor lain yang menjadi penghambat dalam menentukan kelayakan pembiayaan adalah ketidak terbukaan nasabah atas kondisi yang sebenarnya, minimnya informasi terhadap nasabah, penyalahgunaan pembiayaan untuk usaha apa, nilai jaminan yang tidak memenuhi syarat dan apabila jaminan telah memenuhi syarat, terkendala oleh usaha nasabah yang kurang lancar atau tidak layak, serta data yang tidak lengkap.

Solusi Dari Faktor Hambatan yaitu Solusi dari hambatan tersebut adalah harus melengkapi dokumen-dokumen apa saja yang harus dipenuhi karena itu merupakan bagian dari mitigasi risikonya, menganalisis kembali prinsip 5C, account officer harus cermat agar bisa menganalisis 5C tersebut. melakukan pendekatan personal kepada calon nasabah secara komunikatif dan melakukan interview kepada calon nasabah, memberi edukasi kepada nasabah agar tidak menghambat dalam melakukan proses pengajuan pembiayaan. kemudian harus benar-benar bisa membaca karakternya nasabah tersebut. Kalau kita tidak bisa ditakutkan nantinya akan menyebabkan pembiayaan yang bermasalah atau macet.

4. Kesimpulan

Prosedur pembiayaan yang dilakukan oleh BMT Cabang Masalah Besuk menggunakan persyaratan yang cukup sederhana dengan lima tahapan yang meliputi tahap permohonan, pengumpulan data, analisis data, persetujuan, dan tahap pencairan. Account Officer menggunakan konsep analisis 5C untuk melakukan analisis pembiayaan atas pengajuan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah sebelum memutuskan mengambil pembiayaan atau tidak. (*Character, Capacity, Collateral, Capital, Condition*) Strategi untuk mengevaluasi pendanaan mempertimbangkan berbagai faktor, seperti menggunakan strategi interaktif untuk menghubungi klien potensial secara pribadi dan menanyai mereka sambil memberikan dokumentasi yang diperlukan. Faktor pendukung Informasi lengkap yang diberikan oleh klien untuk mengajukan pembiayaan merupakan salah satu elemen yang memungkinkan Account Officer dalam menentukan keabsahan permohonan pembiayaan, sehingga memudahkan Account Officer untuk memprosesnya. Plus, mudah untuk mendapatkan data tentang calon klien. Petugas Account Officer menghadapi tantangan saat mencoba mengajukan pembiayaan, termasuk data pelanggan yang tidak lengkap, pembiayaan yang tidak digunakan dengan tepat, dan kurangnya informasi nasabah. Solusinya dengan menganalisis kembali prinsip 5C, maka account officer harus teliti agar mampu menganalisis 5C, melakukan pendekatan secara personal kepada calon nasabah secara komunikatif dan melakukan wawancara dengan calon nasabah serta memberikan berbagai dokumen yang dibutuhkan, memberikan penyuluhan kepada pelanggan agar tidak menghambat proses pengajuan pembiayaan.

Daftar Rujukan

- [1] Hakim, A., & Dalimunthe, Z. (2022). The Probability of the Financing Sustainability of Micro-firms Supported by Islamic Social Fund. *ETIKONOMI*, 21(1), 127–138. DOI: <https://doi.org/10.15408/etk.v21i1.12316> .
- [2] Zusrony, E., Kuncoro, W., & Nurrochman, N. (2018). Pemetaan Persebaran Nasabah Kredit Macet Perusahaan Multifinance. *INTENSIF*, 2(2), 107. DOI: <https://doi.org/10.29407/intensif.v2i2.12041> .
- [3] Sakinah, W. L., & Arif, M. (2022). Analysis of Factors Affecting Customer Eligibility in Accepting Funding for Arrum BPKB Products. *Jurnal Fokus Manajemen*, 2(1), 27–32. DOI: <https://doi.org/10.37676/jfm.v2i1.2152> .
- [4] Muzariah, A. S. (2022). Analisis Penetapan Kelayakan Agunan dalam Penyaluran Pembiayaan Murabahah Ditinjau dari Manajemen Risiko Bank Syariah (Studi Kasus Pada Bprs Rahma Syariah Kediri). *Wadiah*, 6(1), 1–21. DOI: <https://doi.org/10.30762/wadiah.v6i1.160> .
- [5] Hudson, E., & Nolan, A. (2015). Public healthcare eligibility and the utilisation of GP services by older people in Ireland. *Journal of the Economics of Ageing*, 6, 24–43. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jeo.2014.08.005> .
- [6] Orr, J. M., Leider, J. P., Singh, S., Balio, C. P., Yeager, V. A., Bekemeier, B., ... Resnick, B. (2021). Regarding investment in a healthier future: Impact of the 2012 institute of medicine finance report. *Journal of Public Health Management and Practice*. Lippincott Williams and Wilkins. DOI: <https://doi.org/10.1097/PHH.0000000000001209> .
- [7] Susanto, A., Latifah, L., Nuryasin, & Fitriyani, A. (2017). Decision support systems design on sharia financing using Yager's fuzzy decision model. In *2017 5th International Conference on Cyber and IT Service Management, CITSM 2017*. Institute of Electrical and Electronics Engineers Inc. DOI: <https://doi.org/10.1109/CITSM.2017.8089263> .
- [8] Hennink, M., & Madise, N. (2005). Influence of user fees on contraceptive use in Malawi. *Etude de La Population Africaine*, 20(2), 125–141. DOI: <https://doi.org/10.11564/20-2-397> .
- [9] Ernst, H. (2022). Post-Earthquake Reconstruction and Clouded Title. *Zbornik Pravnog Fakulteta u Zagrebu*, 72(1–2), 495–564. DOI: <https://doi.org/10.3935/zpfz.72.12.15> .
- [10] Conde, K. K., Camara, A. M., Jallal, M., Khalis, M., Zbiri, S., & De Brouwere, V. (2022, December 1). Factors determining membership in community-based health insurance in West Africa: a scoping review. *Global Health Research and Policy*. BioMed Central Ltd. DOI: <https://doi.org/10.1186/s41256-022-00278-8> .
- [11] Ernst, H. (2022). Potresna obnova i neizvjesno vlasništvo. *Zbornik Pravnog Fakulteta u Zagrebu*, 72(1–2), 495–564. DOI: <https://doi.org/10.3935/zpfz.72.12.15> .
- [12] Mearthur, D. P., Tjerbo, T., & Hagen, T. P. (2013). The role of young users in determining long-term care expenditure in Norway. *Scandinavian Journal of Public Health*, 41(5), 486–491. DOI: <https://doi.org/10.1177/1403494813482839> .
- [13] Koval, N., & Radchenko, O. (2019). Determinants of Financial Resource Condition of Small Agrarian Enterprises. "Economy. Finances. Management: Topical Issues of Science and Practical Activity," (3 (43)), 100–116. DOI: <https://doi.org/10.37128/2411-4413-2019-3-9> .
- [14] Makkai, T. (2012). Social Policy and Gender in Eastern Europe. In *Gendering Welfare States* (pp. 188–205). SAGE Publications Ltd. DOI: <https://doi.org/10.4135/9781446250518.n12> .
- [15] Lipponen, A., & Linnosmaa, I. (2019). Pns67 Wellbeing Valuation Method on Determining Monetary Value of Welfare Loss Due to Healthcare Access Barriers. *Value in Health*, 22, S773–S774. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jval.2019.09.1969> .
- [16] Riyadi, F., & Wahyuni, S. (2018). Peran Account Officer Di Lembaga Keuangan Syari'ah (Studi Kasus di BMT Citra

- Mandiri Syari'ah Jepara). *MALIA: Journal of Islamic Banking and Finance*, 1(1). DOI: <https://doi.org/10.21043/malia.v1i1.3982> .
- [17] Rizkyah, P., Muhlisin, S., & Arif, S. (2022). Peran dan Strategi Account Officer Dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan Bermasalah pada PT. BPRS Rif'atul Ummah Bogor. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 4(2), 395–409. DOI: <https://doi.org/10.47467/elmal.v4i2.1536> .
- [18] Suparwi, S. (2018). Optimalisasi Interpersonal Communication Account Officer dalam Meningkatkan Volume Nasabah Pada Perbankan Syariah. *Tawazun: Journal of Sharia Economic Law*, 1(1), 44. DOI: <https://doi.org/10.21043/tawazun.v1i1.4698> .
- [19] Nur Lailatus Sya'adah, & Aslikhah. (2019). Peran Account Officer dalam Manajemen Pembiayaan di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Daya Artha Mentari Pandaan Pasuruan. *Malia (Terakreditasi)*, 10(2), 201–220. DOI: <https://doi.org/10.35891/ml.v10i2.1430> .
- [20] Ningrum, S. W., Sasana, H., & Nilasari, A. P. (2022). Analisis Peran Account Officer dalam Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah di Era Pandemi Covid-19 (Studi Kasus KSPPS Karisma Cabang Magelang). *Eksos*, 18(2), 96–104. DOI: <https://doi.org/10.31573/eksos.v18i2.450> .