

**PERAN *ACCOUNT OFFICER* DALAM MANAJEMEN
PEMBIAYAAN SYARIAH TERHADAP PENINGKATAN
PENDAPATAN PADA KPN AL MUAWANAH
UIN ALAUDDIN MAKASSAR**



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SKRIPSI
ALAUDDIN
MAKASSAR

**Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar
Sarjana Ekonomi Islam Jurusan Ekonomi Islam
Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Alauddin Makassar**

Oleh:

DURUK
NIM.90100114005

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ALAUDDIN MAKASSAR**

2022

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Duruk
Nim : 90100114005
Tempat, tgl. lahir : Garassik, 08 Agustus 1995
Jurusan : Ekonomi Islam
Fakultas/Program : Ekonomi dan Bisnis Islam/S1
Alamat : Samata
Judul : Peran Account Officer dalam Manajemen Pembiayaan Syariah
Terhadap Peningkatan Pendapatan Pada KPN AI Muawanah UIN
Alauddin Makassar

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar adalah hasil karya sendiri. Jika kemudian terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, atau dibuat oleh orang lain, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Samata-Gowa,

2022

Penulis,



Duruk
NIM. 90100114005

PENGESAHAN SKRIPSI



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ALAUDDIN MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Kampus I Jl. St. Alauddin No. 63 Makassar Tlp. (041) 3864924 Fax. 864923
Kampus II Jl. H. M. Yasin,ampo No. 36 Samata Sungguminasa-Gowa Tlp. (0411) 841879 Fax. 8221480

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul “Peran *Account Officer* Dalam Manajemen Pembiayaan Syariah Terhadap Peningkatan Pendapatan Pada KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar” yang disusun oleh Duruk, 90100114005, mahasiswa Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, telah diuji dan dipertahankan dalam sidang munaqasyah yang diselenggarakan pada tanggal 21 Februari 2022 bertepatan dengan tanggal 20 Rajab 1443 H dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Samata-Gowa, 21 Februari 2022

20 Rajab 1443 H

DEWAN PENGUJI

Ketua	: Prof. Dr. H. Abustani Ilyas, M.Ag.	(.....)
Sekretaris	: Dr. Muh. Wahyudin Abdullah, SE., M.Si., Ak.	(.....)
Penguji I	: Dr. Ir. Idris Parakkasi, MM.	(.....)
Penguji II	: Mustafa Umar, S.Ag., M.Ag.	(.....)
Pembimbing I	: Prof. Dr. H. Muslimin Kara, M.Ag.	(.....)
Pembimbing II	: Dr. Ahmad Effendi, SE., M.M.	(.....)

Diketahui Oleh:

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI Alauddin Makassar



Prof. Dr. H. Abustani Ilyas, M.Ag

NIP.19661130 199303 1 003

ABSTRAK

Nama : Duruk

Nim 90100114005

Jurusan :Ekonomi Islam

Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul : Peran *Account Officer* Dalam Manajemen Pembiayaan Syariah Terhadap Peningkatan Pendapatan Pada KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar

Koperasi Pegawai Negeri (KPN) Al Muawanah UIN Alauddin Makassar adalah koperasi simpan pinjam yang menyediakan pembiayaan berbasis syariah, terbukti dari akad-akad yang jelas diterapkan dalam setiap transaksinya, pembiayaan yang disediakan yakni pembiayaan jangka panjang dan jangka pendek.

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif, yang bertujuan untuk mengetahui peran Account Officer dalam manajemen pembiayaan syariah terhadap peningkatan pendapatan pada KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar. Dalam melakukan penelitian ini hasil penelitian didapat dari 2 sumber data yakni data primer dan sekunder serta teknik pengumpulan data diperoleh dari wawancara serta dokumentasi.

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa peran Account Officer dalam manajemen pembiayaan syariah melalui analisis 2 P yaitu *Porpuse* dan *Payment*,

kemudian peran Account officer dalam meningkatkan pendapatan yakni dengan mengelola profability, mengelola kredit (pembiayaan) serta mengelola penjualan.



KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat, taufik dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Shalawat serta salam semoga tetap tercurah kepada baginda Rasulullah SAW, kepada keluarganya, sahabat-sahabatnya serta kepada para pengikutnya. Adapun judul dari penelitian ini yakni “ **Peran Account Officer dalam Manajemen Pembiayaan Syariah Terhadap Peningkatan Pendapatan Pada KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar**”.

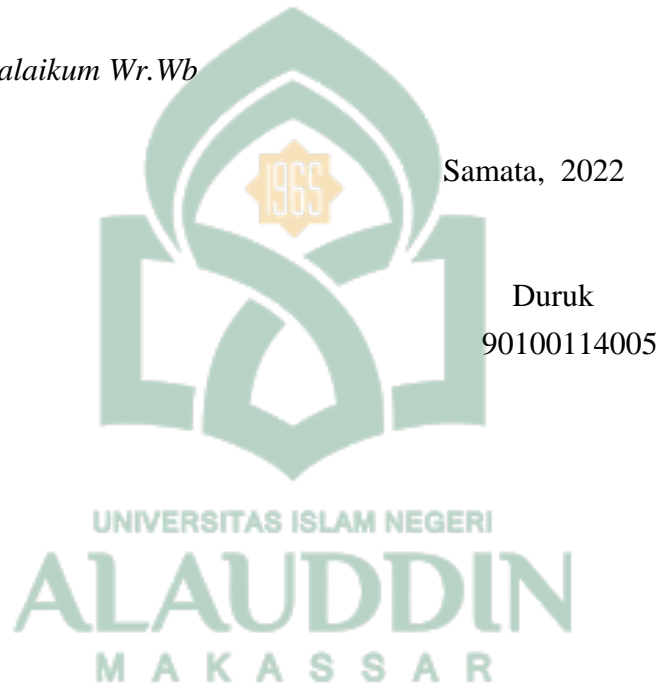
Disadari sepenuhnya bahwa penulisan skripsi ini tidak lepas dari kekurangan dan ketidaksempurnaan tetapi penyelesaian skripsi ini dapat diselesaikan berkat adanya bimbingan, bantuan serta dorongan dan juga doa dari berbagai pihak. Maka tak lupa dengan rasa hormat penulis mengucapkan Terimakasih kepada pihak-pihak yang telah membantu penyusunan skripsi ini, terkhusus kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan kemudahan dan kelancaran dalam menyusun skripsi sehingga dapat terselesaikan
2. Terkhusus Kepada kedua orang tua terkasih Bapak Tappi dan Ibu Lumu yang telah berjuang merawat, mendoakan serta menyayangi penulis sampai pada tahap akhir. Serta kepada ke 4 saudara-saudariku yang telah banyak berkorban membiayai serta mendoakan dan kepada keluarga besar tentunya.

3. Bapak Prof.H.Hamdan Juhannis, M.A., Ph.d selaku Rektor Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.
4. Bapak Prof. H. Abustani Ilyas, M. Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta wakil Dekan I,II,dan III.
5. Bapak Akramunnas, SE., M.Si. selaku ketua jurusan Ekonomi Islam beserta Ibu Ayu Ruqayyah Yunus, S.Ei, M.Ek. selaku wakil ketua Jurusan Ekonomi Islam.
6. Bapak Prof. H. Muslimin Kara, M.Ag. dan Bapak Dr. Ahmad Efendi ,SE, M.Si. selaku pembimbing I dan II yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan masukan serta membimbing sampai skripsi ini selesai.
7. Bapak Dr. Ir. Idris Parakkasi. MM beserta Bapak Mustafa Umar,S.Ag., M.Ag. selaku penguji I dan II yang telah memberikan arahan dan masukan sehingga skripsi ini terselesaikan.
8. Seluruh Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan kelancaran dalam proses pengurusan.
9. Seluruh Ekonomi Islam angkatan 2014 terkhusus Ekonomi Islam A yang telah kebersamai penulis dalam berjuang.
10. Seluruh Teman-teman KKN Matompi serta teman-teman yang selalu memberikan dorongan maupun motivasi-motivasi untuk tetap berjuang yang namanya tidak bisa disebutkan namanya satu persatu.
11. Teman kost serta teman berjuang St. Syarifah Terimakasih telah meluangkan waktunya untuk selalu memberikan dorongan serta motivasi agar tetap menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwasanya Skripsi ini masih jauh dari kata sempurna untuk itulah penulis menerima saran dan kritik yang membangun dari pihak pembaca. semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua terutama untuk penulis sendiri.

Wassalamualaikum Wr.Wb



DAFTAR ISI

SAMPUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	ii
PENGESAHAN SKRIPSI	iii
ABSTRAK	iv
KATAPENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Fokus Penelitian dan Deskripsi Fokus.....	5
C. Rumusan masalah	6
D. Kajian Pustaka	6
E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	9
BAB II TINJAUAN TEORITIS	10
A. Teori Keagenan (<i>Agency Theory</i>).....	10
B. <i>Account Officer</i>	11
C. Manajemen Pembiayaan.....	15
D. Koperasi.....	26
E. Pendapatan.....	31
F. Kerangka Konsep.....	34
BAB III METODE PENELITIAN	35
A. Jenis Data dan Lokasi Penelitian	35
B. Pendekatan Penelitian.....	36
C. Sumber Data Penelitian	36
D. Metode Pengumpulan Data.....	36
E. Instrumen Penelitian	37
F. Teknik Pengelolaan Data dan Analisis Data	38
G. Pengujian Keabsahan Data	39
BAB IV HASIL PENELITIAN	41
A. Gambaran umum KPN Al Muawanah.....	41
B. Peran <i>Account officer</i> dalam manajemen pembiayaan.	44
C. Peran <i>Account Officer</i> dalam meningkatkan pendapatan	48
BAB V PENUTUP	52
A. Kesimpulan	52
B. Saran.....	52
DAFTAR PUSTAKA	57
LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Saat ini semakin banyak masyarakat yang ingin melakukan usaha namun terkendala dalam masalah dana atau modal. Kebutuhan akan modal merupakan hal yang sangat penting karena akan menentukan kemampuan pengusaha dalam melakukan usahanya. Dalam melakukan suatu usaha diperlukan modal yang tidak sedikit, sehingga para pengusaha sering mengalami kesulitan atau masalah dalam mendapatkan modal tersebut. Untuk mendapatkan modal usaha sebenarnya tidaklah sulit bagi orang yang sudah memahami caranya. Salah satu caranya yaitu dengan memanfaatkan produk pembiayaan dari lembaga keuangan.

Lembaga keuangan yang menawarkan berbagai bentuk fasilitas pembiayaan untuk lebih memperluas penyediaan pembiayaan alternatif bagi dunia usaha sangatlah dibutuhkan. Lembaga pembiayaan diperlukan guna mendukung dan memperkuat system keuangan nasional sehingga dapat memberikan kebaikan yang lebih banyak bagi pengembang sektor usaha. Perusahaan pembiayaan selain beroperasi menggunakan system konvensional juga dapat melakukan pembiayaan dengan prinsip syariah. Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah pembiayaan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara pemilik modal dan nasabah untuk mengembalikan pembiayaan tersebut dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹

Salah satu lembaga keuangan non bank yang menawarkan pembiayaan yakni koperasi. Koperasi dalam islam menurut sebagian ulama adalah salah satu *Syirkah ta'awuniah* (persekutuan tolong menolong), yaitu suatu kerjasama antara

¹Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan syariah*, (Jakarta:Prenadamedia Group,2009), h. 333-335.

dua orang atau lebih, dimana satu pihak menyediakan modal atau dana usaha, sedangkan pihak lainnya mengelola modal atau dana usaha tersebut atas dasar *profit sharing* (bagi hasil) menurut perjanjian. Kerjasama antara pemodal dan pengelola modal diperbolehkan dalam islam dan menurut nabi, aktivitas ekonomi ini mengandung berkah sehingga layak dilakukan karena kedua belah pihak dapat bekerja sama dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, baik pemilik modal maupun pengelolanya.²

Proses pembiayaan harus berjalan sesuai dengan ketentuan internal dan eksternal yang berkaitan dengan pembiayaan. Hal tersebut diperlukan mengingat fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh bank atau lembaga keuangan non bank kepada nasabah harus saling menguntungkan kedua belah pihak. Proses pembiayaan yang ketat dinilai penting agar menghasilkan pembiayaan yang sehat, berkualitas, dan memberikan pendapatan bagi lembaga keuangan atau bank. Proses yang demikian hanya akan tercapai jika sumber daya manusia atau petugas bank yang mengelola pembiayaan menjaga amanah yang diberikan oleh perusahaan untuk bekerja sesuai ketentuan.³

KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar merupakan salah satu lembaga keuangan non bank yang menyediakan pembiayaan dengan berlandaskan syariat islam, hal ini terbukti dengan adanya akad-akad yang jelas diterapkan dalam setiap transaksi seperti transaksi dengan akad murabahah serta murabahah bil wakalah. Pembiayaan dengan akad murabahah adalah akad jual beli antara lembaga keuangan dengan nasabah atas suatu barang tertentu dengan harga yang disepakati bersama. Lembaga keuangan akan mengadakan barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah dengan harga setelah ditambah

²Idri, *Hadis Ekonomi (Ekonomi dalam Perspektif Nabi)* (Jakarta:Kencana Prenadamedia Group,2015), h. 247-251.

³Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah* (Jakarta:PT Gramedia PustakaUtama,2015), h. 104-105.

keuntungan yang disepakati.⁴ Sedangkan pembiayaan dengan murabahah bil wakalah adalah jual beli dengan sistem wakalah. Dalam jual beli sistem ini pihak lembaga keuangan mewakili pembelian produk kepada nasabah, dengan demikian akad pertama adalah akad wakalah setelah akad wakalah berakhir yang ditandai dengan penyerahan barang dari nasabah ke lembaga keuangan, setelah barang tersebut dimiliki oleh pihak lembaga keuangan dan harga perolehan diketahui jelas maka lembaga keuangan menentukan keuntungan serta jangka waktu pengembalian yang disepakati antara lembaga keuangan dan nasabah.⁵

Pengelolaan pembiayaan yang baik dan benar merupakan salah satu indikator keberhasilan dalam mengelola bisnis. Mengingat begitu pentingnya manajemen pembiayaan maka diperlukan pejabat bank atau seseorang yang disebut dengan *Account Officer* yang selanjutnya akan disingkat menjadi (AO) yang memiliki integritas dan kemampuan dalam mengelola dan menganalisis atau menyeleksi serta mengambil keputusan terhadap pemberian pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah.

Account Officer adalah orang yang bertugas mencari nasabah yang layak sesuai kriteria lembaga keuangan. Tugas-tugas yang biasanya dijalankan oleh seorang account officer adalah memasarkan kredit, membuat analisis kredit termasuk analisis keuangan. Agar nantinya bisa diperkirakan berapa jumlah kredit yang bisa dicairkan. Orang-orang yang biasa bekerja sebagai *account officer* adalah orang akuntansi karena mereka mengerti tentang ketentuan dalam pemberian kredit dan menganalisa keuangan atau usaha dari nasabah.⁶

⁴Imam Mustofa, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, (Jakarta: Rajawali Pers,2016), h. 65.

⁵Angga Ari Permana, "Analisis Pembiayaan Murabahah bil wakalah dalam Meningkatkan Produktivitas dan Kesejahteraan nasabah di UJKS Jabal Rahma Siduarjo" ,*Skripsi* (Surabaya:Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,2017),h.29.

⁶Dwijaja Putri, dkk., "Pengaruh Motivasi dan Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja Account Officer (AO) pada Bank Swasta di Singaraja Tahun 2013", Vol 2

Dalam setiap transaksi yang dilakukan oleh seorang *Account Officer* harus selalu dilandasi dengan semangat islam yang terbebas dari efek negatif transaksi keuangan. Seorang *Account Officer* harus memiliki konsep-konsep sesuai dengan QS al Baqarah ayat 282 yakni konsep keadilan, konsep kebenaran dan konsep pertanggungjawaban. Konsep keadilan adalah berusaha untuk memenuhi kebutuhan semua pihak yang berkaitan bukan hanya untuk memenuhi kepentingan pihak tertentu, konsep kebenaran yakni melakukan penulisan secara benar atas setiap transaksi yang dilakukan, kemudian konsep pertanggung jawaban yakni menjalankan amanah yang telah disepakati antara pelaku bisnis atau seorang nasabah dan lembaga keuangan.⁷

Seorang *Account Officer* yang berkualitas akan memberikan dampak positif terhadap koperasi, begitupun sebaliknya jika koperasi memiliki *Account Officer* dibawah standar maka akan mempengaruhi nasabah sehingga hal ini akan berdampak buruk bagi suatu koperasi. Seorang *account Officer* juga harus memiliki ilmu agama agar setiap transaksi tetap mengacu pada prinsip-prinsip syariah. Seperti yang telah dijelaskan diatas *account officer* ini memiliki peran yang sangat penting karena dialah yang bertanggung jawab terhadap terlaksananya sirkulasi keuangan antara koperasi dan nasabah. Dan dengan adanya Koperasi Al Muawanah UIN alauddin diharapkan benar-benar memberikan pembiayaan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Peran *Account Officer* sangat dibutuhkan dalam proses melakukan pembiayaan dan memasarkan produk-produk pada KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar yang mempunyai pembiayaan dengan akad murabahah serta

No.1(2014):<http://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/S1ak/article/view/2414>. (Diakses 8 Juni 2018)

⁷Hani Werdi Apriyanti.“Akuntansi Syariah:Sebuah Tinjauan Teori dan Praktik”, Vol.6 No.2 (2017) :h. 131-140. <http://jurnal.unissula.ac.id/index.php/jai/article/download/1584/1211>.(Diakses 21November 2018)

murabahah bil wakalah tetapi dalam melakukan proses pembiayaan tidak terlepas dari pembiayaan yang bermasalah, sering dijumpai nasabah atau anggota yang sering menunggak dalam membayar angsuran hingga beberapa bulan.

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti bermaksud untuk mengangkat judul penelitian dengan judul **“Peran *Account Officer* dalam Manajemen Pembiayaan Syariah Terhadap Peningkatan Pendapatan Pada KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar”**

B. Fokus Penelitian dan Deskripsi Fokus

1. Fokus Penelitian

Penelitian ini akan meneliti mengenai peran lembaga pembiayaan dalam memenuhi kebutuhan permodalan. Untuk memenuhi peran tersebut maka dibutuhkan orang yang berkompeten dalam hal tersebut. AO memiliki skill atau kemampuan dalam menilai kelayakan seorang nasabah atau kreditur untuk diberikan pembiayaan. Fokus penelitian ini adalah bagaimana peran AO dalam meningkatkan pendapatan KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar melalui pembiayaan berbasis syariah.

2. Deskripsi Fokus

Berdasarkan pada fokus penelitian judul diatas, dapat dideskripsikan berdasarkan permasalahan dan substansi pendekatan penelitian ini, dibatasi melalui substansi permasalahan dan substansi pendekatan terhadap “Peran *Account Officer* dalam Manajemen Pembiayaan Syariah Pada Koperasi Al Muawanah UIN Alauddin Makassar”. Untuk menghindari kesalahpahaman dalam penelitian ini, maka penulis menguraikan beberapa variabel yang dianggap penting untuk mempermudah skripsi ini.

- a. *Account Officer* (AO) yakni seorang yang bertugas untuk mencari nasabah yang layak dan sesuai dengan kriteria Lembaga keuangan,

menilai dan mengevaluasi serta mengusulkan besarnya pembiayaan yang layak diberikan.⁸

- b. Pembiayaan yakni pendanaan yang diberikan KPN Al Muawanah Kepada Nasabah untuk mendukung usaha nasabah
- c. Pembiayaan syariah yakni penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara pihak KPN Al Muawanah dengan pihak yang dibiayai (nasabah) untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut dalam jangka waktu yang telah ditentukan dengan imbalan yang disepakati
- d. KPN Al Muawanah adalah salah satu koperasi simpan pinjam yang berdiri di Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka dapat dirumuskan suatu rumusan masalah pada penelitian, antara lain:

1. Bagaimana peran *Account Officer* (AO) dalam pembiayaan syariah?
2. Bagaimana peran *Account Officer* (AO) dalam meningkatkan pendapatan pada KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar?

D. Kajian Pustaka

Beberapa hasil penelitian terdahulu yang berkaitan dengan peran *Account Officer* dalam pembiayaan untuk mendukung penelitian ini sebagai berikut:

1. Ahmad Syakir, dengan judul penelitian peran *account officer* dan perkembangan pembiayaan pada perbankan syariah, hasil penelitian skripsinya menunjukkan bahwa perkembangan pembiayaan di bank syariah tidak bisa dipisahkan dari peranan *Account Officer* yang merupakan sosok

⁸Pipit Riski Ananda, "Peran Account Officer dalam Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah yang Terjadi di BMT Peta Trenggalek", *Skripsi* (Tulungagung: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 2017), h. 9.

marketing penting dalam produk pembiayaan. Dengan melakukan fungsi dan peranan seorang *Account Officer* di perbankan syariah, perkembangannya akan semakin terwujud. Terbukti perkembangan di tahun 2013 yang menjelaskan bahwa 80,85% dari distribusi pengeluaran perbankan syariah atau Rp 135,58 triliun di investasikan dalam aktivitas pembiayaan. Pertumbuhan diarahkan untuk pembiayaan sektor riil dalam bentuk pembiayaan mudharabah dan musyarakah, murabahah, istisna dan qardh serta bentuk pembiayaan ijarah.

2. Ifah Latifah,(2008) dengan judul penelitian peran *account officer* dalam menekan pembiayaan bermasalah di PT BPR syariah harta insan karimah, hasil penelitiannya menunjukkan bahwa peranan *Account Officer* dalam menekan pembiayaan bermasalah sangat baik karena jumlah pembiayaan yang bermasalah hanya sedikit. Oleh karena itu, PT. BPR Syariah Harta Insan Karimah selalu menekankan kepada para *Account Officer* untuk selalu memantau dan memonitoring perkembangan usaha para nasabah yang sudah dibiayai, dengan cara wajib melakukan silaturahmi ke rumah nasabah minimal satu bulan sekali, melakukan training setiap bulannya, melakukan pemaantauan terhadap setiap pembiayaan yang diberikan agar lebih akurat dalam menganalisa pembiayaannya, dan menerapkan prinsip-prinsip agar tidak terjadi pembiayaan bermasalah.
3. Nasrullah,(2013) dengan judul penelitian pengaruh *Account Officer* terhadap minat nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan murabahah pada koperasi serba usaha ubasyada ciputat, hasil penelitiannya menunjukkan bahwa seorang *Account Officer* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat nasabah dalam menggunakan pembiayaan murabahah pada Koperasi Serba Usaha (KSU) Ubasyada Ciputat. Uji korelasi menyatakan bahwa nilai

r (korelasi) sebesar 0,839, hal ini menyatakan bahwa antara *Account Officer* dan minat nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan murabahah memiliki hubungan yang sangat kuat.

4. Wily Ana Arifani,(2015) dengan judul penelitian peran *account officer* dalam manajemen pembiayaan di baitul tamwil muhammadiyah mentari ngunut tulungagung, hasil dari penelitiannya menunjukkan bahwa proses pembiayaan di BMT PETA Trenggalek dimulai dari pengajuan,mengisi memo pembiayaan, menyerahkan persyaratan lengkap yang harus dipatuhi oleh calon nasabah. Survey yang dilakukan *Account Officer* menggunakan analisis 5C yakni, *Character, Capacity, Capital, Conditional,* dan *Collateral*. Pengawasan dilakukan untuk pengamanan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah, dengan cara memantau rekening Koran nasabah dan sering melakukam kunjungan ke rumah nasabah.
5. H.M. Arsyad al-Makki,(2010) dengan judul tesis pengawasan dan pembinaan pembiayaan bermasalah oleh *account officer* (studi di BPR syariah baktimakmur indah krian siduarjo), dalam tesisnya menunjukkan bahwa pengawasan dan pembiayaan bermasalah oleh *Account Officer* di PRS Baktimakmur Indah Krian Siduarjo dilakukan 1 sampai 2 sekali dalam sebulan. Adapun faktor penghambat dari pengawasan dan pembinaan pembiayaan bermasalah adalah *Account Officer* yang kurang berpengalaman atau kurang memahami tentang pembiayaan bermasalah dan penanganannya, dan adapun debitur dengan sengaja melakukan kesalahan seperti menunda-nunda pembayarannya dan menggunakan dana tidak sesuai dengan perjanjian

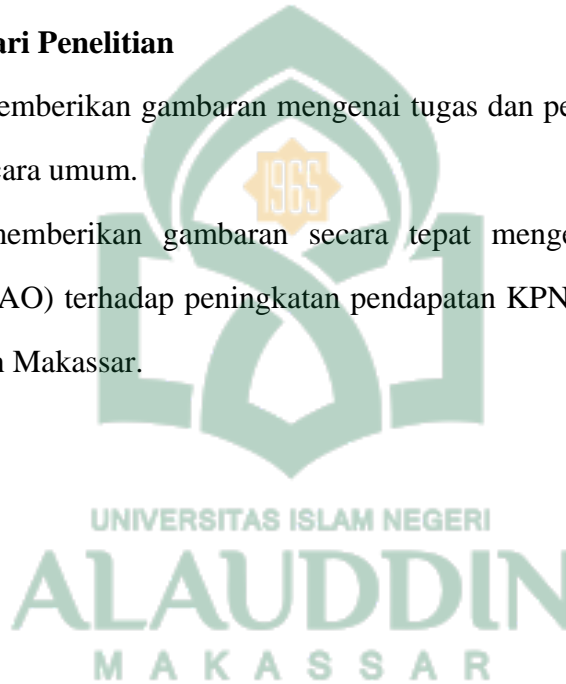
E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan dari Penelitian

- a. Untuk mengetahui peran *Account Officer* (AO) dalam pembiayaan syariah.
- b. Untuk mengetahui peran *Account Officer* (AO) terhadap peningkatan pendapatan pada KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar.

2. Manfaat dari Penelitian

- a. Dapat memberikan gambaran mengenai tugas dan peran *Account Officer* (AO) secara umum.
- b. Dapat memberikan gambaran secara tepat mengenai peran *Account Officer* (AO) terhadap peningkatan pendapatan KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar.



BAB II

TINJAUAN TEORITIS

A. Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Adam Smith berpendapat bahwa dengan memaksimalkan kepentingan diri sendiri maka setiap orang akan memberikan manfaat kepada masyarakat. Individu memaksimalkan laba dan kepentingan pribadinya maka secara otomatis akan membuat alokasi sumber daya sebaik mungkin. Dalam perjalanan perkembangan dan informasi etika kapitalis ini memunculkan *agency theory*, bagaimana individu atau kelompok yang terlibat dalam pengelolaan suatu organisasi berperilaku dalam mencapai sasaran (pemaksimalan nilai) bersinggungan dengan kepentingan yang memunculkan konflik organisasi.⁹

Teori keagenan muncul ketika satu atau beberapa orang (*principal*) mempekerjakan orang lain (*agen*) untuk melakukan pekerjaan dan mendelegasikan wewenang untuk pengambilan keputusan kepada agen tersebut. Teori keagenan (*agency theory*) menjelaskan bagaimana mengelola hubungan yang baik antara pemilik perusahaan (*principal*) dan pelaksana (*agen*).¹⁰

Eisenhard (1989) dan Arifin (2005) menjelaskan bahwa teori keagenan dilandasi oleh tiga asumsi yaitu asumsi tentang sifat manusia, asumsi tentang keorganisasian, dan asumsi tentang informasi. Asumsi tentang manusia menekankan bahwa manusia memiliki sifat untuk mementingkan diri sendiri (*self interest*), memiliki keterbatasan rasional (*bounded rationality*) dan tidak menyukai

⁹Lias Dwi Haryadi, "Pengaruh *Agency Cost*, *Profitability*, dan *Free Cash Flow* Terhadap *Dividen Payout Ratio* Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia", *Skripsi* (Yogyakarta:Fakultas Ekonomi UN Yogyakarta, 2014), h. 17.

¹⁰Faizal Pratama, "Analisis Simultan *Insider Ownership*, Hutang, dan Dividen: Dalam Sudut Pandang Teori Kegagenan (*Agency Theory*) (Studi Kasus Perusahaan Non Perbankan Dan Keagenan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia)", *Skripsi* (Surakarta:Fak. Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta, 2012), h.10.

resiko (*risk aversion*). Asumsi keorganisasian adalah adanya konflik antar sesama anggota organisasi, efisiensi sebagai kriteria produktivitas, serta adanya *asymmetric information* (AI) antara principal dan agen. Sedangkan asumsi tentang informasi adalah bahwa informasi dipandang sebagai barang komoditi yang bias diperjual belikan.¹¹

Teori keagenan menyatakan bahwa antara manajemen dan pemilik mempunyai kepentingan yang berbeda-beda. Perusahaan yang memisahkan fungsi pengelolaan dan kepemilikan akan rentan terhadap konflik keagenan. Dalam model keagenan dirancang sebuah sistem yang melibatkan kedua belah pihak, sehingga diperlukan kontrak kerja antara pemilik (*principal*) dan manajemen (*agent*). Perbedaan kepentingan antara pemilik dan manajemen terletak pada memaksimalkan manfaat (*utility*) pemilik (*principal*) dengan kendala (*constraint*) manfaat (*utility*) dan intensif yang akan diterima oleh manajemen (*agent*). Karena kepentingan yang sering berbeda maka muncullah konflik kepentingan antara pemilik (*principal*) dengan manajemennya (*agent*). Pada dasarnya *agency theory* merupakan model yang digunakan untuk memformulasikan permasalahan (*conflict*) antara manajemen (*agent*) dengan pemilik (*principal*).¹²

B. Account Officer (AO)

1. Pengertian Account Officer (AO)

Account officer yang selanjutnya akan disingkat menjadi AO adalah aparat manajemen yang ditugaskan untuk membantu direksi dalam menangani tugas-tugas, khususnya yang menyangkut bidang pemasaran dan pembiayaan. AO

¹¹Theresia Martha Setyaningsih, "Pengaruh Mekanisme *Internal Corporate Governance* Terhadap Biaya Agensi (Studi pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Indonesia Pada Tahun 2009-2011)", *Skripsi* (Bengkulu:Fak. Ekonomi dan Bisnis Universitas Bengkulu, 2014), h. 8-9.

¹²Sunarto, " Teori Keagenan dan Manajemen Laba", Vol 1 No.13 (2009):h.13-28. <https://www.unisbank.ac.id/ojs/index.php/fe4/article/view/211/153&ved>

adalah seorang businessman, ia adalah orang yang mewakili bank untuk melakukan suatu transaksi bisnis bersama dengan nasabah. Sebagai businessman yang baik, seorang AO harus tahu kapan melakukan bisnis dan tidak melakukan bisnis, serta kapan harus melakukan bisnis secara sedikit saja.¹³

AO dituntut untuk memiliki keahlian dan keterampilan baik teknis maupun operasional, serta memiliki penguasaan pengetahuan yang bersifat teoritis. AO yang baik telah terbiasa dengan berbagai barang yang lazim digunakan untuk menganalisis, mengetahui cara-cara menganalisis serta memiliki pengetahuan yang memadai tentang aspek ekonomi keuangan, manajemen, hukum, serta wawasan yang luas mengenai prinsip-prinsip pembiayaan¹⁴.

Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dal QS.An-Nisa/4:135:

﴿يَتَأْتِيهِمُ الَّذِينَ ءَامَنُوا كُفُونًا قَوْمِينَ بِالْأَقْسَطِ لِكُلِّ فِئَةٍ عَلٰى أُنْفُسِكُمْ ۖ وَالْأَقْرَبِينَ ۚ إِنَّ يَكُفُّرًا غَنِيًّا ۖ أَوْ فَقِيرًا فَاللَّهُ أَوْلَىٰ بِهِمَا ۖ فَلَا تَتَّبِعُوا الْهَوَىَٰ أَنْ تَعْدِلُوا ۗ وَإِنْ تَلَوُّوْا أَوْ تُعْرَضُوا ۖ فَإِنَّ اللَّهَ كَانَ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرًا ۗ﴾

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALAUDDIN
MAKASSAR



Terjemahan:

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 tahu kemaslahatannya. Maka janganlah kamu mengikuti hawa nafsu karena ingin menyimpang dari kebenaran. dan jika kamu memutar balikkan (kata-kata) atau enggan menjadi saksi, Maka Sesungguhnya Allah adalah Maha mengetahui segala apa yang kamu kerjakan.¹⁵

¹³Nasrullah, “Pengaruh Account Officer Terhadap Minat Nasaah dalam Mnegunakan Produk Pembiayaan Murabahah Pada Koperasi Serba Usaha Ubasyada Ciputat”, *Skripsi* (Jakarta:Fakultas Ilmu Dakwah dan Ilmu Komunikasi, 2013), h. 14.

¹⁴Pipit Riski Ananda, “Peran Account Officer dalam Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah yang Terjadi di BMT Peta Trenggalek, *Skripsi*, h. 12-13

¹⁵Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, (Bandung:PT Syaamil Cipta Media,1987), h. 100

Sistem AO menarik bagi para bankir, karena keunggulan sistem tersebut yang terletak pada peranannya yang besar dalam menghubungkan bank dengan nasabahnya. AO tersebut mempunyai tugas untuk melayani semua keperluan nasabah yang ada kaitannya dengan bank secara utuh. Lebih dari itu pelayanan menjadi lebih bermutu dan AO yang professional dapat mengantisipasi pelayanan berikutnya yang dibutuhkan nasabah. Disamping itu AO merupakan *point of contact* antara bank dan pihak costumet yang harus memelihara hubungan dengan nasabah wajib memonitor seluruh kegiatan nasabah secara menyeluruh.¹⁶

2. Peranan dan Fungsi *Account Officer*

Di dalam melaksanakan tugasnya, AO memiliki fungsi ganda. Di satu pihak ia merupakan personil bank yang harus bekerja dibawah peraturan bank untuk memberikan hasil yang sesuai dengan target bank. Dilain pihak AO harus memberikan kondisi yang paling baik kepada nasabahnya, yang umumnya tercermin dari biaya yang harus dikeluarkan oleh nasabah. Pada dasarnya peran dan fungsi seorang AO meliputi hal-hal sebagai berikut:

a. Mengelola Account

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

b. Mengelola Produk

Seorang AO harus mampu menjembatani kemungkinan pemakaian sebagai produk yang sesuai dengan kebutuhan nasabahnya.

¹⁶Ifa Latifah, "Peran Account Officer dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah di PT BPR Syariah Harta Insan Karimah", *Skripsi*, (Jakarta:Fakultas Syariah dan Hukum,2008), h. 15.

c. Mengelola Kredit

Seorang AO berperan untuk melakukan pemantauan atas pinjaman yang diberikan kepada nasabah agar nasabah selalu memenuhi komitmen atas pinjamannya. Untuk melaksanakan hal ini, seorang AO harus memiliki pengetahuan yang cukup untuk bisnis nasabahnya.

d. Mengelola Penjualan

Seorang AO merupakan ujung tombak bank dalam memasarkan produknya, maka seorang AO juga harus memiliki salesmanship yang memadai untuk dapat memasarkan produk yang ditawarkan.

e. Mengelola Profitability

Seorang AO 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.¹⁷

Melihat peran dan fungsi seorang AO tersebut, maka dapat dikatakan bahwa seorang AO yang ideal adalah seseorang yang memiliki karakteristik sebagai berikut:

a. Karakteristik personal

- 1). Intelektual, baik dari sudut pandang akademis maupun sudut pandang praktis, seorang AO harus mampu mengaplikasikan intelligensinya yang memecahkan masalah.
- 2). Bertindak berdasarkan akal sehat.
- 3). Memiliki sifat ingin tahu.

¹⁷Wily Ana Arifani, "Peran Account officer dalam Manajemen Pembiayaan di Baitul Tamwil Muhammadiyah Mentari Ngunut Tulungagung", *Skripsi*, (Tulungagung: Fakultas Ekonomidan Bisnis Islam, 2015), h. 11.

- 4). Kemampuan untuk mendengarkan.
 - 5). Kemampuan untuk memecahkan masalah dan kemampuan analisis.
 - 6). Berorientasi pada hasil.
 - 7). Memiliki motivasi diri.
 - 8). Tegas dan percaya diri.
 - 9). Memiliki kemampuan berkomunikasi dengan baik.
- b. Kemampuan teknis
- 1). Pemahaman akan suatu bisnis secara umum.
 - 2). Kemampuan untuk menganalisis laporan keuangan, ilmu ekonomi, pengetahuan tentang sumber informasi yang tersedia.
 - 3). Mengenal berbagai aspek dari berbagai industri.

AO merupakan ujung tombak dari setiap pencairan pembiayaan yang dilakukan di bank syariah atau lembaga keuangan lainnya, semua kegiatan dimulai dari dari tahap pengenalan yang dilakukan secara officer dan pada tahap terakhir adalah persetujuan manager apakah akan memberikan pembiayaan ataukah akan menolaknya, tertulis maupun lisan, dari awal tahap pengenalan selanjutnya akan dilakukan analisis.¹⁸

C. Manajemen Pembiayaan

1. Pengertian pembiayaan

Istilah pembiayaan lahir dari pengertian *I believe, I trust* yang berarti saya percaya atau menaruh kepercayaan kepada si penerima pembiayaan ini. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (trust) yang berarti menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan oleh bank selaku

¹⁸Pipit Riski Ananda, "Peran Account Officer dalam Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah yang Terjadi di BMT Peta Trenggalek", *Skripsi*, h. 15.

shahibul maal. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil dan harus disertai dengan ikatan dan syarat yang jelas serta saling menguntungkan bagi kedua belah pihak¹⁹.

Sebagaimana firman Allah dalam QS. An- Nisa/4:29

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Terjemahan:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayangkepadamu.²⁰

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antar bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.²¹

Berdasarkan UU No.7 tahun 1992, tentang pembiayaan disebutkan bahwa:

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan sipeminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan sejumlah bunga, imbalan atau pembagian.²²

¹⁹Suci Wahyuni, "Sistem Penerapan Simpanan dan Pembiayaan Pada Baitul Mal Wattamwill Al-Amin Makassar", *Skripsi*, h. 24.

²⁰Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, (Bandung:PT Syaamil Cipta Media,1987), h. 83.

²¹Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta:Rajawali Pers,2014), h.82.

²²Suci Wahyuni, "Sistem Penerapan Simpanan dan Pembiayaan Pada Baitul Mal Wattamwill Al-Amin Makassar", *Skripsi* h. 23-24.

Pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah. Dalam kondisi ini, arti pembiayaan menjadi sempit dan pasif, tetapi bisa jadi penyempitan ini juga disebabkan karena keterbatasan pemahaman para pelaku bisnisnya.²³

2. Tujuan Analisis Pembiayaan dan Fungsi Pembiayaan

a. Tujuan analisis pembiayaan

Proses pembiayaan dimulai dari analisis kelayakan pembiayaan sampai kepada realisasinya. Namun realisasi pembiayaan bukanlah tahap terakhir dari proses pembiayaan. Setelah realisasi pembiayaan, maka pejabat bank syariah perlu melakukan pemantauan dan pengawasan pembiayaan. Aktivitas ini memiliki aspek dan tujuan tertentu. Untuk itu perlu dibicarakan mengenai hal-hal yang terkait dengan aktivitas pemantauan dan pengawasan pembiayaan.²⁴ Proses pembiayaan yang dilakukan dengan benar, jujur, dan patut diharapkan dapat menghasilkan nasabah-nasabah yang amanah dan pilihan bagi bank. Nasabah yang dimaksudkan adalah nasabah yang terseleksi berdasarkan karakter, kapasitas, kelayakan usaha, serta memiliki komitmen membayar kembali pembiayaannya.²⁵

Analisis pembiayaan memiliki dua tujuan, yaitu: tujuan umum dan tujuan khusus. *Tujuan umum analisis pembiayaan* adalah pemenuhan jasa pelayanan terhadap kebutuhan masyarakat dalam rangka mendorong dan melancarkan perdagangan, produksi, jasa-jasa, bahkan konsumsi yang kesemuanya ditujukan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat. Sedangkan *tujuan khusus analisis pembiayaan* adalah untuk menilai kelayakan usaha calon peminjam, untuk

²³Muhammad, *Manajemen Bank Syariah* (Yogyakarta:UPP STIM YKPN ,2011), h.304.

²⁴Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, h.309-310.

²⁵Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*, h. 107.

menekan resiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan, dan untuk menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak.²⁶

Setelah pendekatan analisis pembiayaan dirumuskan dan disepakati, selanjutnya yang harus diperhatikan adalah prinsip analisis pembiayaan. Adapun prinsip analisis pembiayaan adalah pedoman-pedoman yang harus diperhatikan oleh pejabat pembiayaan bank syariah pada saat melakukan analisis pembiayaan. Secara umum analisis pembiayaan dapat dirumuskan pada rumus 5 C yakni sebagai berikut:

a. *Character* (penilaian watak)

Dimaksudkan untuk mengetahui kebiasaan-kebiasaan, sifat-sifat pribadi, cara hidup, keadaan keluarga, dan sebagainya. Ini merupakan ukuran tentang *willingness to pay* (kemampuan untuk membayar).

b. *Capacity* (kapasitas)

Dimaksudkan untuk meneliti tentang keahlian dalam bidang usahanya, baik pengalaman bisnisnya atau kekuatan perusahaan seseorang sehingga nasabah dinilai mempunyai kemampuan untuk membayar.

c. *Capital* (modal)

Dimaksudkan untuk menganalisis terhadap posisi keuangan secara menyeluruh mengenai masa lalu dan yang akan datang, sehingga dapat diketahui kemampuan permodalan cara mitra.

d. *Collateral* (Penilaian terhadap agunan)

Dimaksudkan untuk menanggung pembayaran pembiayaan bermasalah calon mitra umumnya wajib menyediakan jaminan berupa agunan yang

²⁶Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, h.305.

berkualitas tinggi dan mudah dicairkan nilainya minimal seberapa jumlah pembiayaan yang diberikan kepadanya.

e. *Condition of Economy* (penilaian terhadap prospek usaha)

Dimaksudkan untuk menganalisis keadaan pasar didalam dan diluar negeri baik masa lalu maupun masa yang akan datang, sehingga masa depan perusahaan dari hasil proyek atau usaha calon mitra yang dibiayai bank dapat diketahui.²⁷

selain analisis 5 C juga terdapat analisis 7 P yakni sebagai berikut.²⁸

a. *Personality*

Personality adalah menilai nasabah dari segi kepribadian dan tingkah lakunya sehari-sehari maupun masa lalunya. *Personality* juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi satu masalah.

b. *party*

Party adalah mengklasifikasikan nasabah kedalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya, sehingga nasabah dapat digolongkan ke golongan tertentu dan akan mendapatkan fasilitas kredit yang berbeda pula dari bank.

c. *purpose*

purpose adalah untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang di inginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam apakah tujuan untuk konsumtif, produktif atau tujuan untuk perdagangan.

²⁷ Kasmir, *Analisis laporan keuangan*, (Jakarta:Pt Raja Grafindo Persada,2009),h.103

²⁸ Kasmir.

d. *payment*

Payment adalah mengukur bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang diambil atau sumber darimana saja dana untuk pengembalian kredit yang diperolehnya. semakin banyak sumber penghasilan debitur maka akan semakin baik.

e. *Prospect*

Prospect adalah menilai nasabah dimasa yang akan datang apakah menguntungkan atau tidak, atau dengan kata lain mempunyai *prospect* atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai *prospect*.

f. *Profability*

Profability adalah untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam dalam mencari laba. *Profability* diukur dari periode-periode apakah tetap sama atau meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang diperolehnya dari bank

g. *Protection*

Protection adalah bagaimana menjaga kredit yang di keluarkan oleh bank namun menilai suatu perlindungan. perlindungan berupa jaminan barang, atau jaminan asuransi.

b. Fungsi Pembiayaan

Fungsi pembiayaan, ada beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat penerima diantaranya:

a. Meningkatkan daya guna uang

Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas atau memperbesar usahanya baik untuk meningkatkan produksi, perdagangan maupun untuk usaha-usaha rehabilitasi ataupun memulai usaha baru. Pada dasarnya melalui

pembiayaan terdapat suatu usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh. Dengan demikian, dana yang mengendap di bank (yang diperoleh dari para penyimpan uang) tidaklah idle (diam) dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat, baik kemanfaatan bagi pengusaha maupun bagi masyarakat.

b. Meningkatkan daya guna barang

Seluruh barang-barang yang dipindahkan atau dikirim dari suatu daerah ke daerah lain yang kemanfaatan barang itu lebih terasa, pada dasarnya meningkatkan utility barang itu. Pemindahan barang-barang tersebut tidaklah dapat diatasi oleh keuangan para distributor saja dan oleh karenanya mereka memerlukan bantuan permodalan dari bank berupa pembiayaan.

c. Meningkatkan peredaran uang

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

d. Menimbulkan kegairahan berusaha

Bantuan pembiayaan yang diperoleh pengusaha dari bank inilah kemudian yang digunakan untuk memperbesar volume usahanya dan produktifitasnya. Secara otomatis kemudian timbul pula kesan bahwa setiap usaha untuk peningkatan produktivitas, masyarakat tidak perlu khawatir kekurangan modal oleh karena masalahnya dapat diatasi oleh bank dan pembiayaannya.

e. Stabilitas ekonomi

Untuk menekan arus inflasi dan terlebih-lebih lagi untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan bank memegang peranan yang sangat penting.

f. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Apabila, rata-rata pengusaha, pemilik tanah, pemilik modal, dan buruh atau karyawan mengalami peningkatan pendapatan, maka pendapatan negara via pajak akan bertambah, penghasilan devisa bertambah dan penggunaan devisa untuk urus konsumsi berkurang, sehingga langsung atau tidak, melalui pembiayaan, pendapatan nasional akan bertambah

g. Sebagai alat hubungan ekonomi internasional

Bank sebagai lembaga kredit atau pembiayaan tidak saja bergerak didalam negeri tapi juga luar negeri. Amerika Serikat yang telah sedemikian maju organisasi dan system perbankannya telah melebarkan sayapnya ke seluruh pelosok dunia, demikian pula beberapa negara maju lainnya.²⁹

3. Unsur-unsur pembiayaan

Setiap pemberian pembiayaan sebenarnya jika dijabarkan secara mendalam mengandung beberapa arti. Jadi jika kita membahas tentang pembiayaan maka termasuk membicarakan unsur-unsur yang terkandung dalam pembiayaan yang dapat diuraikan sebagai berikut:

²⁹Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, h. 304-30

a. Kepercayaan

Kepercayaan yang dimaksud adalah kepercayaan yang diberikan kepada debitur baik dalam bentuk uang, jasa maupun barang akan benar-benar dapat diterima kembali oleh bank dalam jangka waktu yang telah ditentukan.

b. Kesepakatan

Kesepakatan ini di tuangkan dalam suatu perjanjian dan masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban. Kesepakatan penyaluran pembiayaan dituangkan dalam akad pembiayaan yang ditanda tangani oleh kedua belah pihak, yaitu bank dengan nasabah.

c. Jangka waktu

Setiap pembiayaan yang diberikan mempunyai jangka waktu masing-masing sesuai dengan kesepakatan. Jangka waktu ini mencakup waktu pengambilan pembiayaan yang telah disepakati. Dapat dipastikan bahwa tidak ada pembiayaan yang tidak memiliki jangka waktu.

d. Risiko

Dalam memberikan pembiayaan kepada perusahaan, bank tidak selamanya mendapatkan keuntungan, bank juga bisa mendapat risiko kerugian. Seperti ketika terjadinya side streaming, lalai dan kesalahan yang disengaja, maupun penyembunyian keuntungan oleh nasabah. Suatu risiko ini muncul karena ada tenggang waktu pengembalian. Semakin lama jangka waktu pembiayaan maka semakin besar risiko tidak tertagih, demikian pula sebaliknya

e. Balas jasa

Balas jasa merupakan keuntungan atas pemberian suatu pembiayaan atau jasa yang lebih dikenal dengan istilah bagi hasil dan biaya administrasi inimerupakan keuntungan bank.³⁰

5. Pengertian Manajemen Pembiayaan

Manajemen pembiayaan merupakan pengelolaan yang efektif dan efisien terhadap penyaluran dana yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah kepada pihak lain dengan melibatkan sumber daya insani (SDI) yang ada. Manajemen pembiayaan yang kuat serta mendasar bagikelangsungan hidup dan profabilitas lembaga keuangan syariah. Terjadi kerugian dalam pembiayaan yang terlihat dari terus meningkatkan jumlah aset yang tidak menghasilkan (yaitu tunggakan), dimana menunjukan manajemen pembiayaan yang rendah.³¹

Pengelolaan pembiayaan adalah kunci utama bagi keberhasilan lembaga keuangan untuk tetap bertahan serta memberikan keuntungan yang diharapkan, langkah-langkah yang dilakukan oleh lembaga keuangan agar mencapai pembiayaan yang sehat yaitu dengan melakukan langkah-langkah umum tentang prosedur pembiayaan.³²

1. Permohonan pembiayaan

permohonan pembiayaan dilakukan oleh nasabah dengan tujuan untuk memperoleh fasilitas pembiayaan dari lembaga keuangan, permohonan pembiayaan harus dituangkan secara tertulis, permohonan itu harus dijelaskan

³⁰Ahmad Khoeruddin, “strategi mengatasi pembiayaan bermasalah di BMT Atina Banyubir”, *Skripsi* (Salatiga:Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,2015),h.14-16.

³¹Gita Danupranata, *Manajemen Perankan Syariah*, (Jakarta:Salemba empat,2013) ,h.117

³²Anisa Listiyani, “Peran Account Officer Dalam Mengatasi resiko Pembiayaan Bermasalah Di KSPPS Warhamah Cabang Leksono Wonosobo”, *Skripsi* (Semarang:FEBI,2018) h.36-38

tentang tujuan pengambilan pembiayaan, jumlah pembiayaan yang diperlukan, jangka waktu, cara mengembalikan pembiayaan dan jaminan pembiayaan.

2. Pengajuan berkas-berkas

Pengajuan berkas-berkas dalam hal ini calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan yang dituangkan dalam suatu proposal, yang dilampiri berkas-berkas dibutuhkan dalam proses pembiayaan seperti akte pendirian perusahaan atau usaha, KTP, NPWP, fotokopi jaminan, daftar penghasilan bagi perseorangan.

3. Penyelidikan berkas pembiayaan

untuk mengetahui berkas yang diajukan apakah sudah sesuai dengan persyaratan untuk membuktikan kebenaran serta keaslian berkas-berkas.

4. Wawancara tahap pertama

yakni penyelidikan terhadap calon peminjam dengan cara berhadapan langsung.

5. *On The Spot*

yakni dengan meninjau langsung lokasi yang menjadi objek pembiayaan untuk mengetahui bahwa objek yang dibiayai sesuai dengan yang tertera di proposal.

6. keputusan pembiayaan

yakni menentukan apakah pembiayaan layak diberikan atau tidak. jika diterima dipersiapkan administrasinya, apabila ditolak maka hendaknya akan dikirim surat penolakan sesuai dengan alasan masing-masing.

7. penandatanganan akad

yaitu kelanjutan diputuskannya pembiayaan sebelum pembiayaan dicairkan maka terlebih dahulu calon nasabah menandatangani akad

pendanaan kemudian mengikat jaminan dengan surat perjanjian jika diperlukan

8. Realisasi pembiayaan

Realisasi pembiayaan diberikan setelah penandatanganan surat-surat yang diperlukan

D. Koperasi Sebagai Lembaga Keuangan

Koperasi simpan pinjam merupakan salah satu dari lembaga keuangan non bank yang memiliki badan hukum koperasi. Prinsip yang digunakan dalam koperasi simpan pinjam yaitu prinsip koperasi dan sekaligus kekeluargaan untuk membantu sesama anggota demi kesejahteraan bersama sesuai dengan UU No 25 Tahun 1992. Mengacu dari UU tersebut maka prinsip dari koperasi simpan pinjam ialah memiliki anggota dengan sifat keterbukaan dan sukarela, dikelola mandiri serta demokratis. Sementara kekuasaan tertinggi berada pada rapat anggota. Keuntungan yang diperoleh dari sisa hasil usaha dibagi secara adil sesuai dengan kesepakatan dalam rapat anggota.

1. Pengertian Koperasi

Koperasi mengandung makna kerja sama. Koperasi (*Cooperative*) bersumber dari kata CO-Operation yang artinya kerja sama. Ada juga yang mengartikan koperasi dalam makna lain. Enriques memberikan pengertian koperasi yaitu tolong menolong satu sama lain (*to help one another*) atau saling bergandengan tangan (*hand in hand*).³³

Koperasi Menurut Arifinal Chaniago adalah suatu perkumpulan yang beranggotakan orang-orang atau badan-badan yang memberikan kebebasan masuk dan keluar sebagai anggota, dengan bekerja sama secara kekeluargaan

³³Arifin Sitio dan Halomoan Tamba, *Koperasi (Teori dan Praktek)* (Jakarta:Erlangga,2001),h.13.

menjalankan usaha, untuk mempertinggi kesejahteraan jasmaniah para anggotanya.³⁴

Koperasi merupakan kumpulan orang dan bukan kumpulan modal. Koperasi harus betul-betul mengabdikan pada kepentingan perikemanusiaan semata-mata dan bukan kebendaan. Kerja sama dalam koperasi didasarkan pada persamaan derajat, dan kesadaran para anggotanya. Koperasi merupakan wadah demokrasi ekonomi dan sosial. Koperasi adalah milik bersama para anggota, pengurus maupun pengelola. Usaha tersebut diatur sesuai dengan keinginan para anggota melalui musyawarah anggota.³⁵

Apabila koperasi dipahami secara bahasa, yaitu kerja sama atau usaha bersama dan bukan secara istilah sebagaimana terlihat pada beberapa definisi di atas, maka koperasi sudah ada pada masa Nabi. Sebagaimana terlihat dalam beberapa hadis Rasulullah dan para sahabatnya telah melakukan kerja sama dalam bidang ekonomi baik dengan sesama umat Islam maupun dengan orang-orang non-Muslim. Nabi pernah bekerjasama dengan menyuruh orang-orang Yahudi agar menggarap tanah di Khaybar dan memerikan upah dari sebagian hasil produksi tanah itu. Kerjasama ini termasuk dalam kategori penjualan jasa dan dewasa ini sudah ada koperasi yang khusus berkenaan dengan bidang jasa itu.³⁶

Pada dasarnya kegiatan yang dilakukan koperasi adalah sama-sama mencari keuntungan, hanya saja ada tambahan kewajiban menolong sesama anggotanya. Tetapi pola kerja wadah ekonomi koperasi ini perlu dipikirkan sehubungan dengan perkembangan bisnis yang berubah dan menuntut kemampuan para

³⁴Panji Anoraga dan Ninik Widiyanti, h. 9.

³⁵Idri, *Hadis Ekonomi (Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi)*, h. 247.

³⁶Idri, *Hadis Ekonomi (Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi)* (Jakarta:Kencana Prenadamedia Group,2015), h. 247-248

manajer lebih baik pengetahuannya. Persyaratan ini berarti pula menuntut jaminan lebih baik bagi tenaga pengelola koperasi. Maju mundurnya usaha koperasi tergantung juga dari keaktifan dan kreativitas pengelolanya.³⁷

2. Fungsi dan Peran Koperasi

Sebagai suatu badan usaha, koperasi mempunyai fungsi ekonomi dan fungsi sosial. Fungsi ekonomi dalam bentuk kegiatan-kegiatan usaha ekonomi yang dilakukan koperasi untuk meringankan beban hidup sehari-hari para anggotanya. Fungsi sosial dalam bentuk kegiatan-kegiatan sosial yang dilakukan secara gotong royong atau dalam bentuk sumbangan berupa uang yang berasal dari bagian laba koperasi yang disisihkan untuk tujuan-tujuan sosial, misalnya untuk mendirikan sekolah, tempat ibadah, dan sebagainya. Menurut UU NO. 25 Tahun 1992 pasal 4, fungsi dan peran koperasi sebagai berikut:

- a. Membangun dan mengembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosialnya.
- b. Berperan serta secara aktif dalam upaya memprtinggi kualitas kehidupan manusia dan masyarakat.
- c. Memperkukuh perekonomian rakyat sebagai dasar kekuatan dan ketahanan perekonomian nasional dengan koperasi sebagai sakagurunya.
- d. Berusaha untuk mewujudkan dan mengembangkan perekonomian nasional, yang merupakan usaha bersama berdasarkan atas asas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi.

³⁷Panji Anoraga dan Ninik Widiyanti, *Manajemen Koperasi,(Teori dan Praktek)* (Semarang:Pustaka Jaya,1994), h. 162.

3. Tujuan Koperasi

Tujuan utama koperasi adalah untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi para anggotanya. Namun demikian, karena dalam memperjuangkan peningkatan kesejahteraan ekonomi anggotanya itu koperasi berpegang pada asas dan prinsip-prinsip ideal tertentu, maka kegiatan koperasi biasanya juga diharapkan dapat membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan.

Dalam pasal 3 UU No.25/1992 menurut pasal itu, tujuan koperasi adalah untuk memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil, dan makmur berlandaskan Pancasila dan UUD 1945.³⁸

Dari tujuan koperasi diatas maka dapat disimpulkan bahwa terdapat 3 pihak yang berkepentingan atas berjalannya suatu koperasi yaitu koperasi, masyarakat, dan pemerintah.

a. Tujuan koperasi dilihat dari sudut kepentingan anggota

Apabila dilihat dari sudut kepentingan anggotanya, koperasi bertujuan meningkatkan kesejahteraan anggotanya baik kesejahteraan dalam bidang ekonomi maupun sosial. Untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi anggota, koperasi melakukan berbagai usaha untuk memberikan pelayanan penyediaan barang dan jasa sesuai bidang usaha yang digelutinya

b. Tujuan koperasi dilihat dari sudut kepentingan masyarakat.

Dari sudut kepentingan masyarakat, koperasi bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Koperasi disamping melayani kebutuhan barang dan jasa dibidang sosial, koperasi dapat menyelenggarakan pelayanan kesehatan,

³⁸Idri, *Hadis Ekonomi (Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi)*, h.255.

pendidikan atautkah pelatihan keterampilan untuk menumbuhkan skill kepada masyarakat. Koperasi juga mensosialisasikan ide-ide koperasi untuk memasyarakatkan koperasi.

c. Tujuan koperasi dari sudut kepentingan pemerintah

Tujuan koperasi dari sudut kepentingan pemerintah terdiri dari, melaksanakan UUD 1945 pasal 33 ayat 1, membantu dan menunjang program pemerintah dalam pembangunan meningkatkan produksi, alat perjuangan ekonomi untuk mempertinggi kemakmuran Indonesia, partner pemerintah yang bergerak dalam bidang perekonomian.³⁹

4. Jenis-jenis koperasi

Secara komprehensif, koperasi di Indonesia dapat dibedakan berdasarkan beberapa bagian yakni sebagai berikut:

- a. Berdasarkan bidang usaha koperasi dapat dibedakan menjadi beberapa bagian yakni, koperasi konsumsi, koperasi produksi, koperasi pemasaran dan koperasi kredit simpan/pinjam.
- b. Berdasarkan jenis komoditas koperasi dapat dibedakan menjadi: koperasi pertambangan, koperasi pertanian, koperasi industry dan kerajinan, koperasi jasa-jasa.
- c. Berdasarkan jenis anggota, koperasi dapat dibedakan menjadi koperasi karyawan, koperasi pedagang besar, koperasi mahasiswa, koperasi pondok pesantren, koperasi peran serta wanita dan koperasi pramuka.
- d. Berdasarkan daerah kerja koperasi dibedakan menjadi, koperasi primer, koperasi sekunder/pusat koperasi, koperasi tersier/induk koperasi.⁴⁰

³⁹Zulfa Sari, "Peranan Koperasi Mahasiswa dalam Menumbuh Kembangkan Jiwa Kewirausahaan pada anggota Koperasi di UIN Syarif Kasim Riau", *Skripsi* (Pekanbaru:Fakultas Tarbiyah dan Keguruan,2010), h. 20-22.

⁴⁰Idri, *Hadis Ekonomi (Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi)*, h.255.

E. Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Pendapatan merupakan salah satu unsur yang paling penting dalam sebuah perusahaan atau Lembaga keuangan karena dari pendapatanlah kita akan dapat menentukan maju mundurnya suatu perusahaan atau lembaga keuangan. oleh karena itu lembaga keuangan maupun perusahaan berusaha untuk semaksimal mungkin mendapatkan pendapatan yang diharapkan menggunakan sumber yang ada dalam lembaga keuangan atau perusahaan.⁴¹

Pendapatan berasal dari penjualan barang atau jasa serta diukur dari pembebanan yang dikenakan kepada pelanggan, klien atau penyewa barang serta jasa yang disediakan oleh lembaga keuangan maupun perusahaan. pendapatan juga mencakup keuntungan dari penjualan, bunga deviden yang diperoleh dari investasi dan peningkatan lainnya dalam ekuitas pemilik kecuali yang berasal dari modal dan penyesuaian modal.⁴²

Pendapatan atau income menurut Kamus Bisnis Islam disebut juga dengan ratib, salary, reward yang merupakan uang yang diterima seseorang atau lembaga keuangan dalam bentuk gaji, upah, sewa, laba, hibah dan lain-lain. sedangkan menurut kamus istilah keuangan dan perbankan pendapatan merupakan uang tunai yang diperoleh selama jangka waktu tertentu baik dari hasil penjualan barang maupun jasa serta piutang ataupun dari sumber-sumber lain.⁴³

⁴¹Rindu puspitasari, "pengaruh pembiayaan dan simpanan terhadap pendapatan bMT IAA roiba kota gaja lampung tengah periode 2005-2015, skripsi, (lampung:FEBI,2017), h.51

⁴²Chindy Permatasari, "Pengaruh Penjualan Terhadap Pendapatan Usaha Tahu Eka Djalan Paus Kecamatan Marpoyan Danai Menurut Ekonomi Islam, *Skripsi* (Pekanbaru:Fakultas Syariah Dan Hukum,2019) h. 40-41

⁴³ Rindu Puspitasari, h. 51

Pendapatan dalam pandangan islam yakni perolehan barang, uang yang diterima atau dihasilkan oleh masyarakat berdasarkan aturan-aturan yang bersumber dari syariat islam. Bekerja dapat membuat seseorang memperoleh pendapatan atau upah atas pekerjaan yang telah dikerjakannya. Keuntungan merupakan salah satu unsur penting dalam perdagangan yang didapat melalui pemutar modal dalam kegiatan ekonomi. Dalam memperoleh keuntungan, ketentuan tentang ukuran besarnya keuntungan atau laba tidak ditemukan dalam Al Quran maupun hadis. Dengan demikian lembaga keuangan atau perusahaan oleh mencari keuntungan dengan persentase tertentu selama tidak disertai dengan hal-hal yang haram, seperti :

- a. Keuntungan dari bisnis dan jasa haram seperti bisnis minuman keras, narkoba, jasa kemaksiatan, perjudian, praktik riba, serta benda-benda yang dapat membahayakan rohani dan jasmani.
- b. *Ghaban fahisy* (Menjual barang dengan harga jauh lebih tinggi atau jauh lebih rendah dari harga pasar)
- c. *Ihtikar* (menimbun)
- d. *Ghisy* (menipu)
- e. *Gharar* (menipu)
- f. *Tadlis* (menyembunyikan cacat barang)⁴⁴

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan

Faktor –Faktor yang mempengaruhi pendapatan yakni:

- a. Pembiayaan, yakni penyediaan uang atau yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan antara lembaga keuangan dan pihak lain, dengan mewajibkan pihak yang dibiayai wajib mengembalikan uang

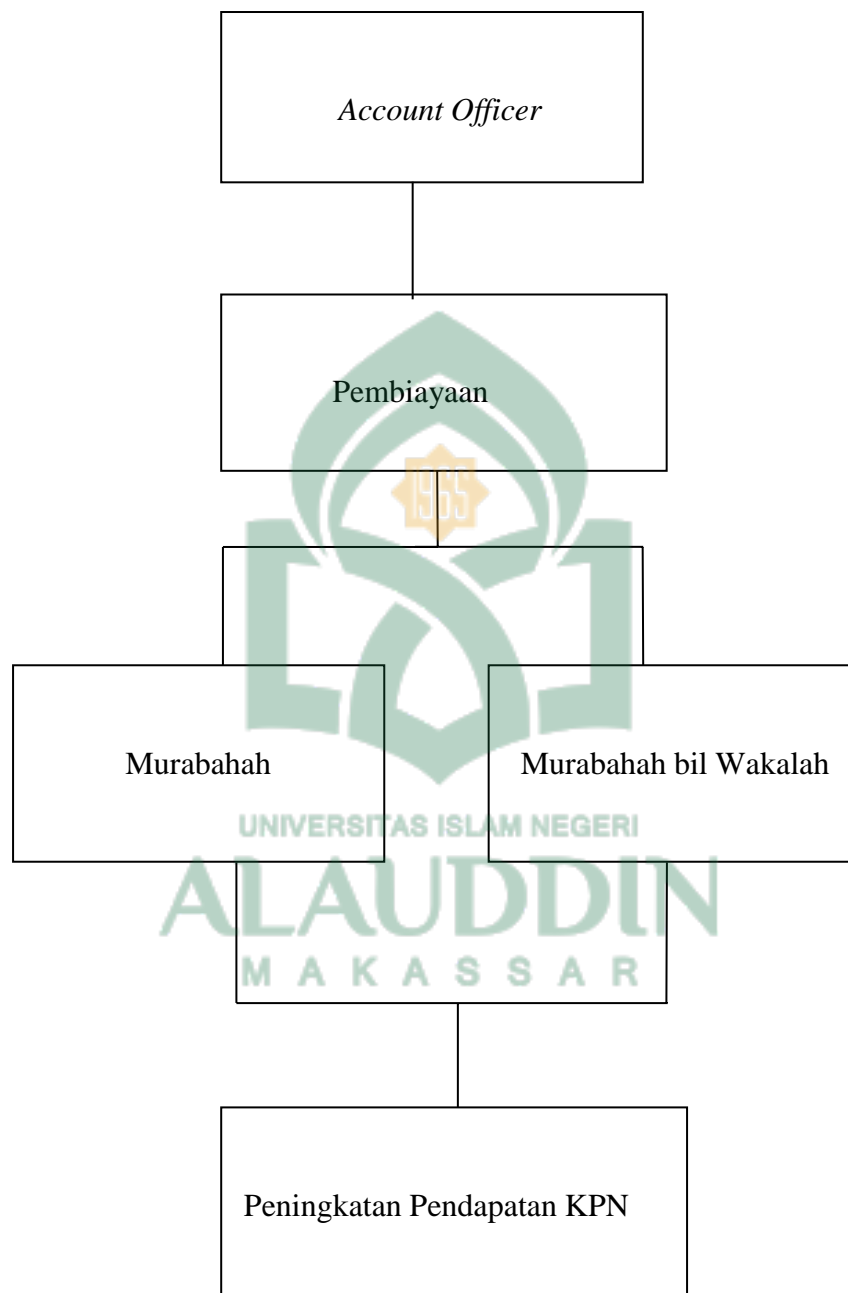
⁴⁴ Chindy Permatasari, h.41

atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil ataupun dengan upah

- b. Laba Usaha Sendiri, yakni balas karya untuk pekerjaan yang dilakukan sebagai pengusaha yaitu mengorganisir produksi, mengambil keputusan tentang kombinasi faktor produksi serta menanggung risikonya.
- c. Modal, yakni besar kecilnya usaha yang dilakukan seseorang dapat dipengaruhi oleh besar kecilnya modal yang digunakan. Suatu usaha yang besar akan dapat memberikan peluang untuk meningkatkan pendapatan.⁴⁵



⁴⁵Indra Fauzi Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatn Usaha Mikro Nasabah Pembiayaan Bmt (Studi Pada Mt At Taqwa Kemanggisn Periode 2017,*Skripsi* (Jakarta:Fakultas Ekonomi Dan Bisnis,2018), h.12-13.

F. Kerangka Konsep

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian dan Lokasi Penelitian

1. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang digunakan peneliti dalam skripsi ini adalah penelitian kualitatif. Secara istilah penelitian kualitatif sebagaimana yang dijelaskan oleh Syaodih Sukmadinata adalah penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis dari orang-orang, fenomena, peristiwa, aktivitas sosial, sikap, kepercayaan, persepsi dan pemikiran orang secara individu atau kelompok.⁴⁶

Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif kualitatif yaitu penelitian yang bermaksud untuk membuat deskripsi (pencandraan) mengenai situasi-situasi atau kejadian-kejadian secara sistematis, faktual, serta akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat populasi atau daerah tertentu.⁴⁷

2. Lokasi penelitian

Penelitian ini dilakukan di Koperasi KPN Al Muawanah UIN Alauddin dengan alasan bahwasanya masih ada permasalahan-permasalahan yang belum terjawab dalam penelitian ini yakni peran seorang *Account Officer* apakah sudah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dalam melakukan pembiayaan.

⁴⁶Syaodih Sukmadinata, *Metode Penelitian Pendidikan*, (cet.III; Bandung:PT Remaja Rosdakarya,2007), h.60.

⁴⁷Sumadi suryabrata, *Metodologi Penelitian*, (Depok :Rajawali Pers.2019). h. 75-76.

B. Pendekatan Penelitian

Spesifikasi pendekatan pada penelitian ini menggunakan pendekatan normatif yaitu pendekatan yang dapat dilihat dari ketentuan-ketentuan syariat islam sebagai dasar dalam menentukan sesuatu.

C. Sumber Data

Sumber data yang dimaksud dengan penelitian ini adalah subyek dari mana data diperoleh. Sumber data dalam penelitian ini adalah menggunakan dua jenis sumber data yaitu: data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data⁴⁸. Data ini diperoleh penulis dari hasil wawancara dan angket.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen⁴⁹.

D. Metode Pengumpulan Data

1. Observasi

Observasi adalah pengamatan terhadap suatu objek yang diteliti baik secara langsung maupun tidak langsung untuk memperoleh data yang harus dikumpulkan dalam penelitian. Secara langsung adalah terjun ke lapangan terlibat seluruh pancaindra. Secara tidak langsung adalah pengamatan yang dibantu melalui media visual/audiovisual, misalnya teleskop, handycam. Dengan demikian pengertian observasi penelitian kualitatif adalah pengamatan langsung terhadap objek untuk

⁴⁸Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Kombinasi* (Cet. VII; Bandung: Alfabeta, 2015), h. 308

⁴⁹Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Kombinasi*, h. 308

mengetahui keberadaan objek, situasi, konteks dan maknanya dalam upaya mengumpulkan data penelitian⁵⁰. Observasi dalam penelitian ini adalah melakukan pengamatan langsung di lapangan untuk mengetahui kondisi subjektif di seputar lokasi penelitian yaitu Peran *Account Officer* dalam Manajemen Pembiayaan Syariah Terhadap Peningkatan Pendapatan pada KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar.

2. Dokumentasi

Dokumentasi berasal dari kata dokumen yang artinya barang-barang yang tertulis. Dalam melaksanakan metode dokumentasi, peneliti menyediakan benda-benda tertulis seperti buku-buku, majalah, dokumen, catatan harian, dan sebagainya. Hasil penelitian dari observasi dan wawancara, akan lebih kredibel/dapat dipercaya bila didukung dengan dokumentasi.

3. Wawancara (Indepth Interview)

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data untuk mendapatkan informasi yang digali dari sumber data langsung melalui percakapan atau tanya jawab. Wawancara dalam penelitian kualitatif sifatnya mendalam karena ingin mengeksplorasi informasi secara holistic dan jelas dari informan⁵¹.

E. Instrumen Penelitian

Dalam penelitian ini ada beberapa instrumen penelitian yang dipakai yaitu:

1. Pedoman wawancara

Pedoman wawancara berfungsi sebagai alat yang sangat berpengaruh pada saat mengumpulkan data dari informan pada saat melakukan sesi wawancara.

⁵⁰Djam'an Satori dan Aan Komariah *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta,2011), h. 105

⁵¹Djam'an Satori dan Aan Komariah *Metode Penelitian Kualitatif*, h. 130

2. Alat rekam

Penggunaan handphone merangkap beberapa instrumen lainnya dengan menggunakan aplikasi seperti Kamera, perekam suara dan kamera video.

3. Alat Tulis

Alat tulis juga berperan penting dalam melakukan penelitian agar mempermudah dalam proses pengumpulan data sekunder dalmbentuk tulisan selanjutnya diolah.

F. Teknik Pengolaan Analisis Data

Analisis data dalam sebuah penelitian sangat dibutuhkan bahkan merupakan bagian yang sangat menentukan dari beberapa langkah penelitian sebenarnya. Dalam penelitian kualitatif, analisis data harus seiring dengan pengumpulan fakta-fakta di lapangan, dengan demikian analisis data dapat dilakukan sepanjang proses penelitian dengan menggunakan tehnik analisis sebagai berikut:

1. Reduksi Data

Reduksi data adalah proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstraan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis dilapangan, proses ini berlangsung terus-menerus. Reduksi data meliputi: meringkas data, mengkode, menelusur tema, membuat gugus-gugus.

2. Penyajian Data

Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga member kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Bentuk penyajian data kualitatif dapat berupa teks naratif, maupun matrik, grafik, jaringan dan bagan.

3. Penarikan Kesimpulan

Upaya penarikan kesimpulan atau verifikasi dilakukan peneliti secara terus-menerus selama berada dilapangan. Dari permulaan pengumpulan data, mulai mencari arti benda-benda, mencatat keteraturan pola-pola (dalam catat teori), penjelasan-penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab akibat dan proposal⁵².

G. Pengujian Keabsahan Data

Uji kredibilitas data atau kepercayaan terhadap data hasil penelitian kualitatif antara lain dilakukan dengan perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan dalam penelitian, triangulasi, diskusi dengan teman sejawat, analisis kasus negatif, dan *member check*. Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data dan triangulasi waktu.⁵³

1. Triangulasi sumber

Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Sebagai contoh, untuk menguji kredibilitas data tentang gaya kepemimpinan seseorang, maka pengumpulan dan pengujian data yang telah diperoleh dilakukan ke bawahan yang dipimpin, ke atasan yang menugasi, dan ke teman kerja yang merupakan kelompok kerja sama. Data dari ketiga sumber tersebut, tidak bisa dirata-ratakan seperti dalam penelitian kuantitatif, tetapi dideskripsikan, dikategorikan mana pandangan yang sama, mana yang berbeda serta mana yang lebih spesifik dari

⁵²Nurtang, "Penerapan Etika Bisnis Islam Terhadap Mekanisme Jual Beli Textil Di Pasar Sungguminasa Gowa", *Skripsi* (Makassar:Fak. Ekonomi dan Bisnis Islam,2015), h. 43.

⁵³Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta,2014), h. 270-274.

sumber data tersebut. Data yang telah dianalisis oleh peneliti sehingga menghasilkan kesimpulan selanjutnya dimintakan kesepakatan (*membercheck*) dengan tiga sumber data tersebut.

2. Triangulasi teknik

Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dan teknik yang berbeda, misalnya dapat diperoleh dengan wawancara, lalu di cek dengan observasi, dokumentasi, atau kuesioner. Bila dengan tiga teknik pengujian kredibilitas data tersebut, menghasilkan data yang berbeda-beda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan atau lainnya, untuk memastikan data mana yang dianggap benar, atau mungkin semuanya benar, karena sudut pandangnya berbeda-beda.

3. Triangulasi waktu

Waktu sering mempengaruhi kredibilitas data. Data yang dikumpulkan dengan teknik wawancara di pagi hari pada saat narasumber masih segar, belum banyak masalah, akan memberikan data yang lebih valid sehingga lebih kredibel. Untuk itu dalam rangka pengujian kredibilitas dapat dilakukan dengan cara melakukan pengecekan dengan wawancara, observasi atau teknik lain dalam waktu atau situasi yang berbeda. Bila hasil uji menghasilkan data yang berbeda, maka dilakukan secara berulang-ulang sehingga sampai ditemukan kepastian datanya. Triangulasi juga dapat dilakukan dengan cara mengecek hasil penelitian, dari tim peneliti lain yang diberi tugas melakukan pengumpulan data.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah Singkat KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar

Koperasi merupakan Lembaga keuangan non bank yang bertugas untuk menghimpun dana dari anggota dan menyalurkannya kembali ke anggota maupun non anggota. Lembaga koperasi menjadi penggerak ekonomi masyarakat yang masih tergolong rendah, yang mampu menjadi dasar perkembangan koperasi di Indonesia.

Koperasi Pegawai Negeri Al Muawanah yang selanjutnya akan disingkat menjadi KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar didirikan pada tanggal 16 September 1978 dengan tujuan pendirian Koperasi awalnya hanya simpan pinjam untuk memberikan solusi kepada pegawai dalam mengatasi kesulitan untuk mendapatkan pinjaman atau kredit bank⁵⁴.

2. Visi, Misi dan Tujuan KPN Al Muawanah

a. Visi

“Mewujudkan KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar yang tangguh dan mandiri”

b. Misi

- 1) Meningkatkan atau Mengoptimalkan kegiatan koperasi yang telah ada.
- 2) Mencari peluang baru kegiatan usaha koperasi

⁵⁴Hasanuddin, Mekanisme Pembiayaan Kpn Al Muawanah UIN Alauddin Makassar Terhadap Anggota, *Thesis*, (Makassar: Pascasarjana, 2017), H.60

- 3) meningkatkan peran serta anggota dalam koperasi setiap kegiatan koperasi.
- 4) Meningkatkan pembagian keuntungan anggota koperasi.
- 5) Meningkatkan keterbukaan dalam pengelolaan koperasi.
- 6) Menciptakan lapangan kerja bagi anggota.⁵⁵

3. Struktur Organisasi KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar

Berdasarkan Badan Hukum No. 4233/BH/TV/1982 Tanggal 12 Oktober 1982 Periode 2019-2013 UIN Alauddin Makassar :

a. Pembina/Penasehat

- 1) Rektor UIN Alauddin Makassar
- 2) Wakil Rektor Bid. Adm Umum, Perencanaan dan keuangan.
- 3) Kepala Biro Adm. Umum, Perencanaan dan Keuangan.
- 4) Dinas Koperasi dan UKM Kota Makassar.
- 5) Prof. Dr. H. Nihaya M,M.Hum.
- 6) Dr. Abdullah Thalib,M.Ag
- 7) Dr. Siajuddin, SE, M.Si

b. Badan Pengawas :

- 1) Ketua : Prof. Dr. H. Muh Natsir, M.A
- 2) Anggota : Dr. Mohammad Harjum,M.Ag.
- 3) Anggota : Drs. Irwanuddin,M.M.

c. Pengurus

⁵⁵Hasanuddin,h.60

- 1) Ketua : Jamaluddin, M, SE.,M.Si.
- 2) Wakil Ketua : Dr. Saprin, M.Pd
- 3) Sekretaris : Memen Suwandu, SE.,M.Si.
- 4) Wakil Sekretaris : Dra. Lina Sandol, M.M.
- 5) Bendahara : Drs Syukri Mathar
- 6) Staf Kantor : Supriadin, S.Fill

d. Manajer

- 1) Unit Simpan Pinjam : Sumarlin, SE., M.Ak.
 - a) Indrayanti, S.Ak.
- 2) Copmart Dan Cafe : Wahyuddin, S.Pd.
 - a) Staf Copmart : Arif Husein Usman, S.pd.
 - : Sudarna, SE.
 - : Hisbullah, S.Ak.
 - : Razky Wulandari, SE.
 - b) Staf Cafe : Amniar Stefany
 - : Soraya Natsir, SE.

4. Produk-produk, Permodalan dan Nasabah KPN Al Muawanah UIN

Alaudin Makassar

a. Produk-Produk pembiayaan

- 1). Pembiayaan jangka panjang
- 2). Pembiayaan jangka pendek

b. Permodalan

- 1). Dana Internal berupa (Simpanan Pokok dan Simpanan Wajib)

- 2). Dana Eksternal yaitu dana yang berasal dari Bank Pengkreditan Rakyat (BPR) serta Bank Mandiri

c. Nasabah

- 1). Pegawai Negeri UIN Alauddin Makassar
- 2). Honorer

B. Peran Account Officer dalam Manajemen Pembiayaan

Kegiatan utama KPN adalah menghimpun dan menyalurkan dana kepada anggota koperasi yang membutuhkan tambahan modal usaha. Penyaluran pembiayaan ini juga bertujuan untuk memaksimalkan pendapatan KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar.

Proses pembiayaan yang baik adalah pembiayaan yang dapat menghasilkan keuntungan sesuai dengan yang diharapkan. Dalam hal pembiayaan, proses pertama yang harus dilakukan yakni mengajukan permohonan pembiayaan. begitu juga yang terjadi di KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar.

adapun tahapan-tahapan manajemen dalam proses pembiayaan, sebagai berikut

1. Permohonan pembiayaan

Permohonan pembiayaan bisa dilakukan dengan cara langsung datang ke kantor atau diluar kantor dengan mengisi Formulir serta memenuhi persyaratan-persyaratan yang ditentukan oleh KPN.

“ Kalau mengajukan permohonan pmbiayaan di KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar itu hal pertama yang dilakukan adalah mengisi formulir tentang: (1)Data diri, (2).Plafon pembiayaan (3).serta jangka waktu angsuran

dilengkapi dengan Foto copy KTP, Rekening Koran, Bisa dipotong Gajinya, membayar admistrasi sebesar 50.000 dan SK jabatan ⁵⁶

Dalam melakukan permohonan pembiayaan akan dianalisis terlebih dahulu untuk mengetahui layak atau tidak calon nasabah tersebut untuk di berikan pembiayaan. Analisa-analisa yang dilakukan di KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar adalah analisa 2 P:

a. *Porpuse* (Tujuan Pembiayaan)

Menganalisa *porpuse* dilakukan untuk mengetahui tujuan pemiayaan diajukan, akan ditanyakan langsung kepada nasabah.

“kita tanyakan tujuan pembiayaan di ajukan ke KPN, tujuan pembiayaan di KPN itu hanya satu yaitu pembiayaan konsumtif tapi itukan banyak lagi macam-macamnya seperti renovasi rumah, pembelian kendaraan biaya pendidikan atau pembelian Rumah baru untuk Pegawai Negeri baru (Baru Terangkat)” ⁵⁷

b. *Payment* (Dari mana dan bagaimana pengembalian dana)

Manganalisa *payment* dilakukan untuk mengetahui darimana dan bagaimana pengembalian pembiayaan dilakukan.

“kita akan lihat bagaimana Rekening koran atau BC Kingnya kalau sesuai dengan gajinya kita akan pertimbangkan kemudian pengembalian pembiayaan dilakukan secara angsuran melalui potongan gaji”. ⁵⁸

Tujuan dilakukannya analisa sesuai yang dipaparkan diatas adalah untuk menyesuaikan plafon pembiayaan yang diajukan dengan kemampuannya untuk mengangsur atau untuk menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak hal ini dilakukan untuk menekan resiko terjadinya pembiayaan yang bermasalah.

2. Persetujuan Pembiayaan

⁵⁶ Wawancara dengan Bapak supriadin (Staf Kantor)

⁵⁷ Wawancara dengan bapak supriadin

⁵⁸ wawancara dengan bapak supriadin

Persetujuan pembiayaan dilakukan setelah semua persyaratan permohonan pembiayaan dilengkapi atau di sepakati oleh calon nasabah dan koperasi serta setelah dilakukan analisa terhadap calon nasabah. Persetujuan Pembiayaan diusulkan oleh manajer dan disetujui oleh ketua koperasi. Sesuai yang dipaparkan oleh Bapak Sumarlin:

“Kalau semua persyaratan telah disepakati oleh calon nasabah dan koperasi maka keluarlah persetujuan pembiayaan yang isinya itu tentang ketentuan-ketentuan yang kan disepakati oleh nasabah dan koperasi yang memuat banyak item. Ketika kesepakatan telah disetujui oleh 2 pihak maka calon nasabah tidak boleh mengambil pembiayaan di tempat lain, agar senantiasa menjaga kelancaran pembiayaan.”⁵⁹

Hal selanjutnya yang dipaparkan oleh Bapak Sumarlin tentang Persetujuan pembiayaan:

“Persetujuan pembiayaan atas usulan dari manajer kemudian disetujui oleh ketua koperasi”⁶⁰

3. Perjanjian Pembiayaan

Perjanjian pembiayaan dilakukan setelah nasabah mendapatkan persetujuan pembiayaan. Hal ini sesuai dengan yang dipaparkan oleh Bapak Sumarlin:

“Kalau persetujuan pembiayaan telah disepakati oleh nasabah dan koperasi maka dilanjutkan dengan perjanjian pembiayaan”⁶¹

Ketentuan-ketentuan perjanjian pembiayaan itu mencakup beberapa bagian yakni, *“Ketentuan-ketentuan itu contohnya seperti nasabah tunduk kepada semua ketentuan syariah dan mengenai akad pembiayaan, perjanjian pemberian jaminan yang berlaku pada koperasi, Fatwa-fatwa Dewan Syariah Nasional*

⁵⁹ Wawancara dengan Bapak Sumarlin (Manajer)

⁶⁰ wawancara dengan Bapak Sumarlin

⁶¹ Wawancara dengan Bapak Sumarlin

*Majelis Ulama Indonesia (DSN/MUI) yang telah dan maupun yang akan ditetapkan dikemudian hari dan hal tersebut harus disetujui oleh nasabah contoh lainnya yakni jadwal angsuran harus sesuai dengan yang telah ditetapkan baik mengangsur dengan dibayar sekaligus atau dibayar sesuai dengan jadwal angsuran”.*⁶²

4. Penandatanganan Akad

Kegiatan ini merupakan kelanjutan dari di putuskannya pembiayaan sehingga sebelum pembiayaan dicairkan maka terlebih dahulu calon nasabah menandatangani akad. Akad yang digunakan di KPN Al Muawanah yaitu Akad Murabahah dan akad Murabahah bil wakalah

5. Pembukaan Rekening dan Pencairan Dana Pembiayaan

setelah penandatanganan akad dilakukan maka selanjutnya dilakukan adalah pembukaan rekening, baik pembukaan rekening baru atau menggunakan rekening eksisting untuk mencairkan dana pembiayaan. sesuai dengan yang dipaparkan oleh Bapak sumarlin:

*“Bagi yang sudah memiliki Rekening Eksisting misalnya BNI langsung di transfer ke BNI masing-masing, artinya semua sudah sepakat daripihak eksternal juga”*⁶³

Hal yang berbeda di paparkan oleh Bapak Supriadin:

*“Pembukaan Rekening untuk sekarang di lakukan ole Bank Mandiri anggota/nasabah hanya tanda tangan saja untuk penerbitan buku rekening. kalau pencairan dananya itu dicairkan di rekening masing-masing.”*⁶⁴

⁶² Dokumen persetujuan perjanjian pembiayaan

⁶³ wawancara dengan bapak sumarlin

Dari penjabaran diatas dapat disimpulkan bahwa manajemen pembiayaan yang digunakan di KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar yaitu manajemen pembiayaan syariah. Hal ini sesuai dengan yang tertera di dokumen persetujuan perjanjian pembiayaan yang menggunakan akad murabahah dan murabahah bil wakalah.

C. Peran Account Officer dalam Meningkatkan Pendapatan

Peran *Account Officer* dalam meningkatkan pendapatan di KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar, yakni berperan untuk mengecek dan menganalisis data nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan (Mengelola profitabilitas), memasarkan produk melalui grup WA, menyebarkan brosur-brosur di unit/Fakultas (mengelola penjualan) serta AO juga harus mengingatkan nasabah apabila terjadi tunggakan angsuran (mengelola kredit).

Dalam hal penunggakan, AO berperan untuk melakukan komunikasi dengan cara menelpon nasabah yang bersangkutan, melakukan pemotongan bukan hanya dari sumber gaji tapi bisa juga dari tunjangan kerja yang mereka terima, melakukan penagihan langsung ketika yang bersangkutan atau nasabah memiliki dana yang lebih.⁶⁵ Pihak KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar juga akan bekerjasama dengan Bank dan melakukan pemotongan gaji berlipat (double) di bulan berikutnya⁶⁶.

Pendapatan merupakan salah satu unsur yang paling penting dalam sebuah perusahaan atau Lembaga keuangan karena dari pendapatanlah kita akan dapat

⁶⁴ Wawancara dengan bapak supriadin

⁶⁵ Wawancara Dengan Bapak Sumarlin

⁶⁶ Wawancara Dengan Bapak Syukri Mathar (Bandahara)

menentukan maju mundurnya suatu perusahaan atau lembaga keuangan. oleh karena itu lembaga keuangan maupun perusahaan berusaha untuk semaksimal mungkin mendapatkan pendapatan yang diharapkan menggunakan sumber yang ada dalam lembaga keuangan atau perusahaan. Beberapa hal yang mempengaruhi pendapatan termasuk di KPN Al Muawanah UIN Alaudin Makassar yakni:

1. Modal

Semakin banyak modal yang dimiliki lembaga keuangan akan memberikan peluang yang lebih besar untuk menciptakan pendapatan yang lebih besar. di KPN Al Muawanah sendiri modal usahanya berasal dari dana internal (Simpanan Pokok dan Simpanan wajib) dan dana eksternal (BPR Hasamitra serta Bank mandiri).⁶⁷

“Dana internal berasal dari simpanan pokok yaitu biaya administrasi yang dabayar ketika mendaftar sebagai anggota KPN Al Muawanah UIN Alauddin sedangkan simpanan wajib adalah iuran yang dibayar 100.000/ bulan sedangkan dana eksternal yang berasal dari kerjasama antara Bank BPR Hasamitra dan Bank Mandiri”

2. Pembiayaan

Sama halnya dengan modal, semakin banyak modal yang dimiliki oleh lembaga keuangan maka semakin banyak pula pembiayaan yang dapat dilakukan, sehingga keuntungn yang diperoleh semakin banyak. Selain itu kemampuan analisis AO terhadap nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan akan mempengaruhi presentasi keberhasilan pembiayaan. Di KPN Al Muawanah

⁶⁷ Wawancara Dengan Bapak Sumarlin

sendiri dalam hal modal tersedia dana yang banyak atau cukup sebagaimana dijelaskan pada bagian A (Modal) dan untuk pengecekan serta analisis data nasabah sendiri tidakla sulit karena nasabah KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar berfokus pada pegawai UIN Alauddin Makassar.

*“Pembiayaan yang di tawarkan oleh KPN Al Muawanah pembiayaan jangka panjang serta pembiayaan jangka pendek⁶⁸ dengan akad murabahah serta akad murabahah bil wakalah”.*⁶⁹

3. Keuntungan usaha sendiri

keuntungan yang diperoleh dari unit usaha yang dimiliki oleh KPN Al Muawanah. adapun unit usaha tersebut yakni, Copmart dan Cafe Almuawanah.

a. Copmart

Copmart merupakan salah satu unit usaha yang dikelola KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar, yang menyediakan berbagai keperluan sehari-hari seperti makanan pokok, cemilan, dan lain sebagainya. Pelanggan Copmart ini kebanyakan merupakan dosen UIN Alauddin Makassar. Adapun keuntungan yang diperoleh KPN Al Muawanah dari unit usaha Copmart sekitar (\pm) Rp.30.000.000,-.⁷⁰

b. Cafe Al Muawanah

⁶⁸ Wawancara Dengan Bapak Sumarlin

⁶⁹ Wawancara Dengan Bapak Sumarlin

⁷⁰ Wawancara Dengan Bapak Supriadin

Sala satu unit usaha yang dikelola oleh KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar. Pendapatan dari unit usaha Copmart pada tahun 2019 sekitar (\pm) Rp 1.500.000,-.⁷¹

Account Officer berperan penting dalam meningkatkan pendapatan pada KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar peranan tersebut dianggap penting karena dalam proses pencairan pembiayaan dialah yang dapat menganalisis nasabah tersebut apakah layak atau tidak untuk diberikan pembiayaan serta dialah yang menentukan biaya yang dapat dicairkan, sehingga ketika AO membuat kesalahan pada analisis data nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan akan menyebabkan terjadinya penunggakan pada proses pembayaran angsuran yang secara tidak langsung akan mempengaruhi pendapatan KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar. Adapun faktor-faktor yang menimbulkan terjadinya pembiayaan bermasalah yakni:

- a. Tunggakan angsuran yang disebabkan oleh gagal potong, penyebab gagal potong adalah adanya kebutuhan mendesak nasabah sehingga gajinya tidak cukup untuk dipotong.
- b. Perjanjian pembiayaan yang diingkari yakni mengambil kredit atau pembiayaan di lembaga keuangan lainnya tanpa sepengetahuan KPN Al Muawanah.
- c. Nasabah pindah kerja sebelum angsuran pembayarannya lunas.

⁷¹ Wawancara Dengan Bapak Supriadin

- d. Pihak KPN Al Muawanah tidak menggunakan sistem denda sehingga nasabahnya tidak takut untuk menunggak, serta tidak adanya jaminan yang mengakibatkan nasabahnya tidak takut untuk menunggak.

Meskipun di KPN Al Muawanah mengalami pembiayaan yang bermasalah namun Aomasih memberikan solusi untuk mengatasinya yakni:

- a. Melakukan pemotongan bukan dari gaji saja tapi bisa juga dari tunjangan kinerja nasabah yang mereka terima.
- b. Melakukan penagihan langsung kepada nasabah yang memiliki dana lebih.
- c. Melakukan pemotongan double di bulan berikutnya.
- d. Mencari sumber lain untuk menutupi (menalangi) tunggakan yakni dari usaha pertokoan (Copmart) dan Cafe Al Muawanah.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa Peran *Account Officer* dalam manajemen pembiayaan sangat berperan penting karena dialah yang akan menentukan atau mengusulkan untuk layak atau tidak diberikan pembiayaan. *Account Officer* melakukan survey atau analisa terlebih dahulu yakni menggunakan analisa pembiayaan 2 P (*Purpose dan Payment*). Setelah dilakukan analisa tersebut maka AO sudah bisa menyimpulkan apakah layak atau tidak diberikan pembiayaan. Kemudian peran AO dalam meningkatkan pendapatan yakni dengan Mengeola *Profability*, Mengelola penjualan serta Mengelola Kredit, selanjutnya, faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pada KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar adalah Modal, Pembiayaan serta Laba usaha sendiri.

B. SARAN

Saran yang bisa penulis sampaikan kepada KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar yakni membuat modul yang memuat tentang Sejarah pendirian koperasi, Visi Misi, produk-produk yang ditawarkan dan hal-hal lain yang memudahkan peneliti selanjutnya untuk mendapatkan informasi atau data yang dibutuhkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alquran dan Terjemahan, Departemen Agama RI. Bandung: PT Syamil Cipta Media, 1987.
- Ananda, Pipit Riski. “Peran Account Officer dalam Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah yang Terjadi di BMT Peta Trenggalek”, *Skripsi*. Tulungagung: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 2017.
- Anoraga, Panji dan Ninik Widiyanti. *Manajemen Koperasi, (Teori dan Praktek)*. Semarang: Pustaka Jaya, 1994.
- Apriyanti, Hani Werdi. “Akuntansi Syariah:Sebuah Tinjauan Teori dan Praktik”, Vol.6 No.2 (2017) <http://jurnal.unissula.ac.id/index.php/jai/article/download/1584/1211>.(Diakses 21November 2018)
- Arifani, Wily Ana. “Peran Account officer dalam Manajemen Pembiayaan di Baitul Tamwil Muhammadiyah Mentari Ngunut Tulungagung”, *Skripsi*. Tulungagung:Fakultas Ekonomidan Bisnis Islam, 2015.
- Danupranata,Gita *Manajemen Perankan Syariah*, Jakarta:Salemba empat,2013
- Fauzi, Indra, “Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatn Usaha Mikro Nasabah Pembiayaan Bmt (Studi Pada Mt At Taqwa Kemanggisan Periode 2017,*Skripsi*, Jakarta:Fakultas Ekonomi Dan Bisnis,2018.
- Hasanuddin, “Mekanisme Pembiayaan Kpn Al Muawanah UIN Alauddin Makassar Terhadap Anggota,*Thesis*, Makassar:Pascasarjana, 2017.
- Hariyadi, Lias Dwi. “Pengaruh *Agency Chost* ,*Profitability*, dan *Free Cash Flow* Terhadap *Dividen Payout Ratio* Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia” ,*Skripsi* . Yogyakarta:Fakultas Ekonomi UN Yogyakarta, 2014.

- Idris. *Hadis Ekonomi (Ekonomi dalam Perspektif Nabi)*. Jakarta :Kencana Prenadamedia Group, 2015.
- Ikatan Bankir Indonesia. *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: PT Gramedia PustakaUtama, 2015.
- Kasmir. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Rajawali Pers, 2014..
- Kasmir *Analisis laporan keuangan*, Jakarta:Pt Raja Grafindo Persada,2009.
- Khoeruddin, Ahmad. “strategi mengatasi pembiayaan bermasalah di BMT Atina Banyubir”, *Skripsi*. Salatiga: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 2015.
- Khofsah, Sholihatin. “Implementasi Pembiayaan *Murabahah Bil Wakalah* Sebagai Upaya untuk Meningkatkan Ekonomi Peternak Sapi di BMT Al Hijrah Kan Jabung”, *Thesis*. Malang:UIN Maulana Malik Ibrahim, 2017.
- Latifah, Ifa. “Peran Account Officer dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah di PT BPR Syariah Harta Insan Karimah”, *Skripsi*. Jakarta: Fakultas Syariah dan Hukum, 2008.
- Listiyani, Anisa “Peran Account Officer Dalam Mengatasi resiko Pembiayaan Bermasalah Di KSPPS Warhamah Cabang Leksono Wonosobo”, *Skripsi* Semarang:FEBI,2018
- Muhammad, Angki Aulia,”Kesadaran Hukum Masyarakat Kampong Mahmud Untuk Memiliki Sertifikat Atas Hak Ulayat (Studi Kasus Di Kampong Adat Mahmud Desa Mekarrahayu Kecamatan Marga Asih Kabupaten Bandung)”, *Skripsi* . Bandung:Fakultas Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial, 2013.
- Muhammad. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN , 2011.
- Mustofa. Imam , *Fiqh Muamalah Kontemporer*. Jakarta: Rajawali Pers, 2016.
- Nasrullah. “Pengaruh Account Officer Terhadap Minat Nasaah dalam Mnegunakan Produk Pembiayaan Murabahah Pada Koperasi Serba Usaha Ubasyada Ciputat”, *Skripsi*. Jakarta:Fakultas Ilmu Dakwah dan Ilmu Komunikasi, 2013.

- Nurtang, “Penerapan Etika Bisnis Islam Terhadap Mekanisme Jual Beli Textil Di Pasar Sungguminasa Gowa”, *Skripsi*. Makassar: Fak. Ekonomi dan Bisnis Islam, 2015.
- Pratama, “Analisis Simultan *Insider Ownership*, Hutang, dan Dividen: Dalam Sudut Pandang Teori Kegagalan (*Agency Theory*) (Studi Kasus Perusahaan Non Perbankan Dan Keagenan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia)”, *Skripsi*. Surakarta: Fak. Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta, 2012.
- Putri, Dwija, dkk. “Pengaruh Motivasi dan Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja Account Officer (AO) pada Bank Swasta di Singaraja Tahun 2013”, Vol 2 No.1(2014)
: <http://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/S1ak/article/view/2414>. (Diakses 8 Juni 2018)
- Puspitasari, Rindu. “Pengaruh Penjualan Terhadap Pendapatan Usaha Tahu Eka Djalan Paus Kecamatan Marpoyan Danai Menurut Ekonomi Islam”, *Skripsi* Pekanbaru: Fakultas Syariah Dan Hukum, 2019
- Sari, Zulfa. “Peranan Koperasi Mahasiswa dalam Menumbuh Kembangkan Jiwa Kewirausahaan pada anggota Koperasi di UIN Syarif Kasim Riau”, *Skripsi*. Pekanbaru: Fakultas Tarbiyah dan Keguruan, 2010.
- Setiyanngsih, Theresia Martha. “Pengaruh Mekanisme *Internal Corporate Governance* Terhadap Biaya Agensi (Studi pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Indonesia Pada Tahun 2009-2011)”, *Skripsi*. Bengkulu: Fak. Ekonomi dan Bisnis Universitas Bengkulu, 2014.
- Sitio, Arifin dan Halomoan Tamba, *Koperasi (Teori dan Praktek)*. Jakarta: Erlangga, 2001.
- Soemitra, Andri. *Bank dan Lembaga Keuangan syariah*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2009.
- Sugiyono, . *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Kombinasi*. Cet. VII; Bandung: Alfabeta, 2015.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2014.

Sukmadinata, Syaodih, *Metode Penelitian Pendidikan*, (cet.III; Bandung:PT Remaja Rosdakarya, 2007

Sunarto. " Teori Keagenan dan Manajemen Laba", Vol 1 No.13 (2009). <https://www.unisbank.ac.id/ojs/index.php/fe4/article/view/211/153&ved> (di akses 12 Juni 2018)

Suryabrata, Sumadi, *Metodologi Penelitian*. Depok : Rajawali Pers, 2019.

Wahyuni, Suci, "Sistem Penerapan Simpanan dan Pembiayaan pada Baitul Mal Wattamwil Al-Amin Makassar", *Skripsi*. Makassar: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 2014.

Wawancara dengan Bapak Sumarlin, SE,.M.Ak

Wawancara dengan Bapak Drs. syukri Mathar

Wawancara dengan Bapak Supriadin, S.Fill

Dokumen Surat persetujuan perjanjian pembiayaan



LAMPIRAN



Gambar 1.1 KPN Al Muawanah UIN Alauddin Makassar



Gambar 1.2 Unit Usaha Copmart



Gambar 1.3 Unit usaha Cafe Al Mauawanah



Gambar 1.4 Dokumentasi wawancara dengan Bapak Drs Syukri Mathar



Gambar 1.5 Dokumentasi wawancara dengan Bapak Sumarlin,SE.M.Ak

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALAUDDIN
MAKASSAR

RIWAYAT HIDUP



Duruk, lahir di Garassik, pada Tanggal 05 Agustus 1995. Anak ke-7 dari 8 bersaudara dari pasangan Bapak Tappi dan Ibu Lumu'. Sebelum melanjutkan kuliah di UIN Alauddin Makassar, penulis mengenyam pendidikan formal SD di Lembang Garassik Kabupaten Tana Toraja kemudian Melanjutkan SMP di Madrasah Tsanawiyah Kaduaja, Lembang Kaduaja Kabupaten Tana Toraja, serta melanjutkan SMA Di Madrasah Aliyah Muhammadiyah Kalosi Kabupaten Enrekang. Penulis mengambil jurusan Ekonomi Islam semasa kuliah. Kini setelah menyelesaikan pendidikannya, semoga penulis mampu mengemban amanah dan tanggung jawab atas gelas yang dimilikinya

