

ANALISIS PERAN ACCOUNT OFFICER DALAM MEMINIMALISIR PEMBIAYAAN BERMASALAH (STUDI PADA PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT AL-HIJRAH BUKITTINGGI)

Putri Asdila¹, Nini Sumarni²

^{1,2}UIN Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi

Email: putriasdila69@gmail.com¹, ninisumarni@uinbukittinggi.ac.id²

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran *Account Officer* (AO) dalam meminimalisir pembiayaan murabahah bermasalah di BMT Al-Hijrah Bukittinggi. Pemilihan topik ini didasari pentingnya memahami peran AO dalam mengelola risiko pembiayaan bermasalah, khususnya pada pembiayaan murabahah yang sering menghadapi tantangan. Penelitian menggunakan metode kualitatif deskriptif untuk menggambarkan peran AO dalam menangani pembiayaan bermasalah. Data dikumpulkan melalui wawancara dengan AO, manajer, dan nasabah yang mengalami kesulitan pembayaran, observasi langsung aktivitas AO, serta analisis dokumen internal seperti laporan keuangan dan catatan kunjungan. Sumber data terdiri dari data primer melalui wawancara dan observasi, serta data sekunder dari dokumen BMT. Analisis dilakukan dengan memilih informasi relevan, menyusunnya dalam bentuk narasi, dan menarik kesimpulan berdasarkan temuan yang ada. Hasil penelitian menunjukkan bahwa AO memiliki peran penting dalam menilai kelayakan nasabah, memantau kondisi nasabah, dan menyelesaikan pembiayaan bermasalah. Dalam menilai kelayakan, AO menggunakan prinsip 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition). Pemantauan dilakukan melalui kunjungan rutin dan komunikasi aktif untuk mendeteksi potensi masalah lebih awal. Dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah, AO bekerja sama dengan manajemen untuk merumuskan strategi yang tepat, seperti restrukturisasi pembiayaan atau penjadwalan ulang pembayaran. Peran ini menegaskan pentingnya AO dalam menjaga kualitas pembiayaan murabahah di BMT Al-Hijrah Bukittinggi.

Kata Kunci: *Account Officer*, Pembiayaan Bermasalah, Prinsip 5C.

ABSTRACT

This study aims to analyze the role of Account Officer (AO) in minimizing problematic murabahah financing at BMT Al-Hijrah Bukittinggi. The selection of this topic is based on the importance of understanding the role of AO in managing the risk of problematic financing, especially in murabahah financing which often faces challenges. The study uses a descriptive qualitative method to describe the role of AO in handling problematic financing. Data were collected through interviews with AO, managers, and customers who experienced payment difficulties, direct observation of AO activities, and analysis of internal documents such as financial reports and visit records. Data sources consist of primary data through interviews and observations, as well as secondary data from BMT

documents. The analysis was carried out by selecting relevant information, compiling it in narrative form, and drawing conclusions based on existing findings. The results of the study indicate that AO has an important role in assessing customer eligibility, monitoring customer conditions, and resolving problematic financing. In assessing eligibility, AO uses the 5C principle (Character, Capacity, Capital, Collateral, and Condition). Monitoring is carried out through routine visits and active communication to detect potential problems early. In resolving problematic financing, AO works with management to formulate appropriate strategies, such as financing restructuring or payment rescheduling. This role emphasizes the importance of AO in maintaining the quality of murabahah financing at BMT Al-Hijrah Bukittinggi.

Keywords: Account Officer, Troubled Finance, 5C Principle.

A. PENDAHULUAN

Badan finansial mempunyai kedudukan berarti selaku calo celah pihak akan menginginkan anggaran & pihak akan mempunyai surplus anggaran. Lewat sarana pembiayaan, bank & badan finansial berusaha penuhi keinginan warga, khususnya dalam mensupport kelancaran upaya. Di buatan lain, layanan penyimpanan anggaran akan mereka tawarkan membuat agunan keamanan & khasiat bonus buat pelanggan. Tetapi, tantangan besar akan kerap dialami badan finansial merupakan pembiayaan bermasalah. (Kasmir, 2014)

Pembiayaan bermasalah bisa diefekkan oleh bermacam aspek, tercantum analisa pembiayaan akan kurang teliti. Atas cara biasa, pembiayaan bermasalah didefinisikan selaku pembiayaan akan kualitasnya menyusut, diragukan, / apalagi macet, akan berefek minus atas neraca finansial badan. Dalam usaha menanggulangi & menghinatas perihal ini, kedudukan Account Officer (AO) amatlah genting. AO bertanggung jawab dalam cara analisa pembiayaan & pengumpulan ketetapan terpaut pemberian anggaran. Buat Ghozali, analisa akan mendalam & cermat oleh AO bisa atas cara penting kurangi resiko terbentuknya pembiayaan bermasalah di era kelak. (Pratama et angkatan laut(AL)., 2021)

Account Officer memainkan kedudukan penting dalam membenarkan pembiayaan berjalan cocok metode & kebijaksanaan badan. Kewajiban penting mereka mencakup memperhitungkan kelayakan pembiayaan calon pelanggan bersumber atas analisa global keatas keahlian finansial, riwayat pembayaran, dan kemampuan resiko upaya. Buat mensupport kewajiban ini, AO membutuhkan penataran pembibitan akan melingkupi keahlian membaca informasi finansial, menguasai profil resiko, dan pengetahuan mendalam mengenai zona upaya pelanggan & aspek eksternal akan bisa memefeki kesuksesan upaya itu. (Kamila, 2021)

Tidak hanya analisa, AO pula bertanggung jawab menjual produk pembiayaan. Mereka dituntut buat mengidentifikasi pasar potensial, menawarkan produk atas strategi akan efisien, & menjalankan ikatan bagus atas pelanggan. Keahlian interpersonal & komunikasi jadi buatan kunci akan dibutuhkan buat melaksanakan kewajiban ini. Sehabis pembiayaan disalurkan, AO pula mempunyai peranan buat memantau kemajuan upaya pelanggan atas cara teratur, membuat pemecahan atas kasus akan timbul, & membenarkan kelancaran pembayaran buat menghinatas pembiayaan bermasalah. (Nurnasrina& Putra, 2018)

Salah satu ilustrasi badan finansial akan mengalami tantangan pembiayaan bermasalah merupakan BMT Al- Hijrah Bukittinggi. Produk pembiayaan unggulannya, semacam pembiayaan murabahah akan berdasarkan prinsip syariah, didesain buat menolong pelanggan penuhi keinginan cocok hukum Islam. Walaupun begitu, pembiayaan murabahah kerap jadi pangkal kasus, atas kenaikan permasalahan pembiayaan bermasalah akan lalu terjalin. Perihal ini membuktikan kalau walaupun BMT Al- Hijrah sudah berusaha tingkatkan mutu layanan & produk, tantangan pembiayaan bermasalah senantiasa jadi rumor akan penting, paling utama atas produk murabahah.

Tabel 1.1 Data Pembiayaan Murabahah Macet BMT Al-Hijrah Bukittinggi
Periode 2019 s/d 2023

Tahun	Jumlah Nasabah	Jumlah Pembiayaan Macet
2019	82	Rp. 428.579.890
2020	120	Rp. 660.306.528
2021	164	Rp. 1.017.384.199
2022	172	Rp. 1.012.991.055
2023	188	Rp. 1.078.038.063

Sumber: Laporan Rekapitulasi Nasabah Pembiayaan Macet BMT Al-Hijrah Bukittinggi

Bersumber atas informasi atas 2019 sampai 2023, jumlah pembiayaan bermasalah di BMT Al- Hijrah Bukittinggi lalu bertambah. Atas 2019, keseluruhan pembiayaan bermasalah sebesar Rp428. 579. 890 atas 82 pelanggan, sedangkan atas 2023 nilai ini naik jadi Rp1. 078. 038. 063 atas 188 pelanggan. Walaupun terjalin sedikit penyusutan nominal atas 2022, gaya totalitas membuktikan kalau usaha penangkalan belum efisien. Kenaikan ini diefakkan oleh bermacam aspek, bagus dalam semacam minimnya analisa pelanggan & monitoring, / eksternal semacam menyusutnya pemasukan orang dagang akan jadi kebanyakan pelanggan BMT.

Pembiayaan bermasalah atas pembiayaan murabahah menerangi berartinya kedudukan Account Officer (AO) dalam membenarkan pengurusan pembiayaan berjalan bagus. Minimnya survey, analisa kelayakan pelanggan, & monitoring sesudah pembiayaan kerap jadi aspek penting. Tidak hanya itu, situasi ekonomi pelanggan akan tidak normal pula ikut beramal resiko pembiayaan bermasalah. Oleh sebab itu, AO wajib sanggup melaksanakan penilaian mendalam keatas pelanggan, membenarkan metode pemberian pembiayaan berjalan cocok standar, & tingkatan pengawasan buat meminimalkan resiko. (Istifazah, 2019)

Riset ini bermaksud menganalisa kedudukan AO dalam meminimalkan pembiayaan bermasalah di BMT Al- Hijrah Bukittinggi, spesialnya atas pembiayaan murabahah. Aplikasi strategi semacam sistem pencetakan cicilan & penilaian kemampuan AO diharapkan bisa kurangi aspek dalam pemicu permasalahan pembiayaan. Atas tahap akan efisien, resiko pembiayaan bermasalah bisa ditekan, alhasil keyakinan warga keatas BMT bisa lalu bertambah & pengurusan anggaran berjalan atas cara profesional.

B. KAJIAN PUSTAKA

Perbankan Syariah

Bank berperan selaku badan upaya akan mengatur anggaran warga lewat pengumpulan dalam wujud dana & distribusi balik dalam wujud pembiayaan / layanan akan lain, bermaksud buat tingkatan keselamatan warga. Buat Ensiklopedia Islam, bank syariah merupakan badan finansial akan kegiatan kuncinya melingkupi pemberian angsuran, penyediaan layanan bisnis, dan penyebaran duit akan bekerja cocok atas prinsip- prinsip syariah Islam.

Dalam UU Nomor. 21 Tahun 2008 artikel 1 buatan (1), perbankan syariah melingkupi semua pandangan akan berhubungan atas Bank Syariah & Buatan Upaya Syariah, tercantum kelembagaan, aktivitas bidang usaha, dan tata cara penerapannya. Artikel 1 buatan (7) mendeskripsikan Bank Syariah selaku bank akan bekerja bersumber atas prinsip syariah, akan terdiri atas Bank Biasa Syariah & Bank Pembiayaan Orang Syariah. Prinsip syariah sendiri, begitu juga dituturkan dalam artikel 1 buatan (12), merupakan ketentuan Islam akan jadi bawah operasional perbankan syariah, bersumber atas ajaran atas badan akan berhak di aspek syariah. (Kemenag, 1967)

Tidak hanya selaku percelah celah pihak akan mempunyai keunggulan anggaran & akan menginginkan pembiayaan, bank syariah pula mempunyai guna tepercaya, ialah melindungi keamanan anggaran pelanggan & membenarkan ketersediaannya cocok perjanjian. Buat melindungi disiplin keatas prinsip syariah, operasional bank syariah diawasi oleh Badan

Pengawas Syariah (DPS). Di Indonesia, pengawasan itu dicoba oleh Badan Syariah Nasional (DSN) akan dibangun oleh Badan Malim Indonesia (MUI). DSN bekerja membenarkan kalau semua badan finansial syariah di Indonesia bekerja cocok prinsip syariah akan diresmikan. Dalam Islam, pengawasan dipecah jadi 2 tipe, ialah pengawasan dalam akan didasarkan atas angka tauhid & keagamaan atas Allah SWT, dan pengawasan eksternal oleh atasan buat membenarkan penerapan kewajiban berjalan cocok atas konsep akan sudah diresmikan. (Ilyas, 2018)

Bank syariah bekerja atas mengutamakan prinsip buat hasil dalam produk pendanaan, pembiayaan, & layanan akan lain. Walaupun sebutan produk bank syariah seragam atas produk bank konvensional, bank syariah mempunyai perbandingan pokok, ialah menjauhi riba, gharar, & maysir. Oleh sebab itu, semua produk perbankan syariah didesain buat penuh determinasi syariah & menjauhi aspek akan dilarang.

Guna & Kedudukan Bank Syariah

Buat standar AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution), guna & kedudukan bank syariah berpusat atas faedah pemeluk bumi & alam baka. Guna & kedudukan itu mencakup:

- a. Pengelola Pemodalan: Bank syariah berperan selaku pengelola anggaran pelanggan, menyalurkannya ke pemodalan akan cocok atas prinsip syariah.
- b. Penanam modal: Tidak hanya mengatur anggaran pelanggan, bank syariah bisa menanamkan dananya sendiri buat memperoleh profit lewat metode akan cocok syariah.
- c. Fasilitator Layanan Finansial & Pembayaran: Bank syariah sediakan layanan perbankan semacam memindahkan & pembayaran, atas senantiasa menaati nilai- nilai syariah.
- d. Eksekutif Aktivitas Sosial: Bank syariah mempunyai tanggung jawab sosial, semacam mengatur & menuangkan amal dan anggaran sosial akan lain buat keselamatan pemeluk. (Masngudi, n. d.)

Tujuan Bank Syariah

Bank syariah mempunyai tujuan akan lebih besar dibanding bank konvensional, walaupun senantiasa mengarah atas profit. Profit akan didapat didasarkan atas zona riil & dijalani cocok atas prinsip syariah, tanpa mengaitkan aspek riba. Tujuan bank syariah mencakup:

- a. Sediakan layanan finansial buat tingkatan keselamatan warga.
- b. Tingkatkan kesertaan warga dalam pembangunan ekonomi.

- c. Mengganti pola pikir warga supaya lebih irit & produktif, alhasil mutu hidup mereka bertambah.

Tingkatkan pemahaman warga hendak berartinya memberi & mempraktikkan rancangan buat hasil dalam finansial, sekalian menjauhi aplikasi riba. (Hidayat& Surahman, 2017)

Baitul Mal Wa Tamwil (BMT)

Baitul Plaza Wa Tamwil (BMT) merupakan badan finansial mikro berplatform syariah akan berpusat atas pembiayaan upaya mikro & kecil. Tujuan kuncinya merupakan mensupport pengembangan ekonomi warga, paling utama buat mereka akan kesusahan mengakses layanan perbankan konvensional. Tidak hanya guna menguntungkan, BMT pula menuangkan anggaran sosial semacam amal, infak, & amal cocok determinasi Islam. Atas mengarah atas prinsip syariah, BMT mengatur anggaran warga buat tingkatkan keselamatan ekonomi. (Melina, 2020)

Modal operasional BMT berawal atas warga lewat pemodalan saham, dana badan, & pinjaman atas badan lain. Saham akan dibeli oleh badan jadi salah satu pangkal penting pendanaan, sebaliknya dana badan dipakai buat pembiayaan upaya produktif. Seluruh modal diatur atas prinsip kejernihan & cocok atas nilai-nilai syariah. (Dokter. Mardani, 2017)

Karakteristik khas BMT mencakup operasional akan berdasarkan syariah, fokus atas pembiayaan mikro, kepemilikan bersama oleh warga, kejernihan informasi finansial, & ketentuan pembiayaan akan tidak membebankan. Guna kuncinya melingkupi menghimpun & menuangkan anggaran, membuat pembiayaan atas UMKM, mengatur pemodalan syariah, dan melaksanakan bimbingan ekonomi Islam atas warga. (Ginting& Sudardjat, 2002)

BMT menawarkan produk penting berbentuk dana & simpanan. Dana melingkupi sebuatan tipe, semacam Dana Mudharabah Lazim, dana pendidikan, dana haji, & dana qurban, akan seluruhnya memakai sistem buat hasil cocok akad syariah. Simpanan berplatform mudharabah al-muthlaqah diatur buat pembiayaan produktif atas hasil akan dipecah cocok hubungan keluarga akan disetujui.

Produk BMT didesain buat membuat pemecahan finansial akan nyaman, fleksibel, & berplatform syariah. Tidak hanya berfungsi dalam pembiayaan upaya, BMT pula mensupport pemberdayaan ekonomi warga kecil & melindungi mereka atas aplikasi ekonomi akan berlawanan atas Islam, semacam riba & gharar. (Aprianti & Riskayanti, 2021)

Pembiayaan

Dalam warga Indonesia, sebutan pembiayaan dalam perbankan syariah kerap disandingkan atas angsuran dalam perbankan konvensional & utang- piutang dalam aplikasi tiap hari. Atas cara biasa, pembiayaan merupakan sarana finansial akan diserahkan oleh badan finansial atas pelanggan buat penuhi keinginan khusus, bagus orang / industri. Buat Hukum Nomor. 7 Tahun 1992, pembiayaan merupakan penyediaan anggaran bersumber atas perjanjian, di mana pelanggan harus mengembalikan anggaran dalam waktu durasi khusus diiringi balasan hasil akan disetujui. (Ilyas, 2015)

Tipe- tipe pembiayaan syariah mencakup mudharabah, musyarakah, & murabahah. Pembiayaan mudharabah membolehkan BMT sediakan modal atas wiraswasta atas penjatahan profit cocok hubungan keluarga, sebaliknya kehilangan dijamin oleh BMT melainkan sebab kelengahan pelanggan. Musyarakah merupakan kegiatan serupa modal celah BMT & pelanggan atas penjatahan profit & kehilangan cocok partisipasi modal. Sedangkan itu, murabahah mengaitkan pemasaran benda atas pelanggan atas akumulasi batas profit akan disetujui tanpa mengaitkan bunga.

Evaluasi kelayakan pembiayaan memakai prinsip 5C, ialah character (karakter & integritas pelanggan), capital (keahlian keuangan), capacity (kapasitas upaya), collateral (agunan), & condition (situasi ekonomi). Prinsip ini bermaksud membenarkan kalau pembiayaan diserahkan atas pelanggan akan bisa diyakini & mempunyai keahlian buat mengatur anggaran atas bagus. Tidak hanya itu, aspek berarti dalam pembiayaan merupakan terdapatnya keyakinan, waktu durasi pengembalian, & resiko angsuran macet akan diatur oleh badan finansial. (Kasmir, 2014)

Tujuan penting pembiayaan syariah merupakan mendesak ekonomi warga atas menjauhi aplikasi riba, memberdayakan upaya mikro & kecil, penuhi keinginan gawat, & mensupport pengembangan upaya. Atas sediakan anggaran berplatform prinsip syariah, BMT berfungsi berarti dalam menghasilkan alun- alun kegiatan, megedarkan pemasukan, & tingkatkan keselamatan warga.

Pembiayaan syariah pula mengaitkan bermacam akad semacam mudharabah (kegiatan serupa modal), musyarakah (kegiatan serupa modal bersama), ijarah (carter benda), wadiah (pesanan), & murabahah (jual beli atas batas). Persyaratan pembiayaan mencakup akta bukti diri, fakta pemasukan, konsep pemakaian anggaran, agunan, akta upaya, & informasi rekening. Seluruh cara pembiayaan dicoba cocok prinsip syariah buat membenarkan kejernihan & keberkahan transaksi. (Priyadi & Sutardi, 2021)

Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah, / non- performing financing, ialah resiko akan timbul kala pelanggan kandas penuh kewajibannya buat melunasi cicilan / pengembalian anggaran cocok akad akan sudah disetujui. Suasana ini bisa menimbulkan kehilangan buat badan finansial sebab tidak cuma anggaran pembiayaan akan tertunda pengembaliannya, namun pula lenyapnya kemampuan buat hasil. Bersumber atas tingkatan utang & situasi pembayaran, pembiayaan bermasalah diklasifikasikan jadi 5 jenis: mudah, dalam atensi spesial, kurang mudah, diragukan, & macet. Tiap- tiap jenis mempunyai patokan spesial, semacam lama utang, tingkatan kegiatan rekening, & situasi keuangan pelanggan. (Pratama et angkatan laut(AL), 2021)

Penanda & Karakteristik Pembiayaan Bermasalah

Tiap jenis pembiayaan mempunyai penanda akan memantulkan tingkatan resikonya. Pembiayaan mudah diisyarati atas pembayaran pas durasi, kegiatan rekening aktif, & finansial pelanggan akan normal. Pembiayaan atas atensi spesial mulai membuktikan resiko, semacam keterlambatan pembayaran / cerukan akan terjalin sesekali. Pembiayaan kurang mudah menampilkan permasalahan akan lebih sungguh- sungguh, semacam gelombang utang akan lebih besar & isyarat kesusahan keuangan atas pelanggan. Buat jenis diragukan & macet, permasalahan terus menjadi lingkungan, diisyarati atas utang akan melampaui 180 sampai 270 hari, kehilangan operasional, sampai ketidakmampuan menjual agunan atas angka alami. Resiko ini membuktikan perlunya pengurusan & mitigasi akan lebih intensif oleh badan finansial. (Dokter. Rosnani Siregar, 2023)

Account Officer

Bank bekerja dalam area akan penuh resiko & berperan selaku percelah celah penanam modal atas orang akan menginginkan pembiayaan. Salah satu kunci buat melindungi kelancaran operasional bank merupakan kemampuannya dalam mengatur likuiditas. Kesuksesan ini amat tergantung atas keahlian pelanggan dalam penuh peranan pembayaran mereka. Oleh sebab itu, seseorang Account Officer, akan bertanggung jawab dalam pengajuan pembiayaan, wajib hati- hati & cermat dalam memilah pelanggan akan penuh ketentuan supaya resiko pembiayaan macet bisa diminimalisir. (Tohir, 2013)

Sebutan Account Officer berawal atas bahasa Inggris, di mana Account berarti membuat & Officer berarti karyawan. Ini merujuk atas pegawai bank akan berperan melayani pelanggan,

bagus akan menaruh anggaran / akan menggunakan sarana pembiayaan. Dalam kondisi lain, Account Officer pula bisa dimaksud selaku aparat akan bekerja melaksanakan penjualan & analisa keatas pembiayaan akan diserahkan. Mereka mempunyai kedudukan berarti dalam analisa pembiayaan, alhasil diharapkan mempunyai kemampuan & uraian akan mendalam mengenai filosofi & aplikasi di aspek perbankan. (Jupie, 2008)

Selaku seseorang handal, Account Officer berperan selaku perwakilan bank dalam bisnis atas pelanggan. Mereka butuh mempunyai insting bidang usaha akan bagus, mengenali bila wajib melaksanakan bisnis, menahan diri, / melaksanakan bisnis dalam jumlah kecil. Keahlian membaca suasana amat berarti, & mereka wajib menjauhi pemasaran akan mudarat. Perundingan pula ialah buatan berarti atas ide pembiayaan, tercantum pandangan semacam kaum bunga & bayaran terpaut akan lain. Di sisi itu, Account Officer wajib melaksanakan tanggung jawabnya atas bagus, menaati ketentuan & tujuan bank, sembari senantiasa membuatkan layanan terbaik atas pelanggan & penuhi sasaran penjualan akan ditetapkan.

C. METODE PENELITIAN

Riset ini memakai tata cara kualitatif atas pendekatan deskriptif buat menganalisa kedudukan Account Officer dalam meminimalkan pembiayaan bermasalah Murabahah di BMT Al- Hijrah Bukittinggi. (Sugiono, 2013) Posisi riset terdapat di Jalan. Anak muda Nomor. 33, Bukittinggi, & dicoba atas Oktober 2024 sampai Februari 2025. Subjek riset merupakan analisa kedudukan Account Officer, sebaliknya poin riset terdiri atas pegawai & orang dagang akan jadi informan. Informasi pokok digabungkan lewat tanya jawab langsung, sedangkan informasi inferior didapat atas kesusastaan & pangkal relevan akan lain. Metode pengumpulan informasi melingkupi pemantauan, tanya jawab tertata, & pemilihan, akan berperan selaku aksesoris buat memperoleh data akan cermat & menyeluruh. (Sugiono, 2014)

Informan dalam riset ini merupakan orang akan menguasai & ikut & langsung atas kasus akan diawasi, alhasil bisa membuatkan data akan relevan. Informan akan diseleksi melingkupi Administrator, Account Officer, & pelanggan BMT Al- Hijrah Bukittinggi, akan seluruhnya mempunyai wawasan berarti hal analisa kedudukan Account Officer dalam meminimalkan pembiayaan bermasalah.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Peran Account Officer Dalam Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah

Account Officer mempunyai kedudukan akan amat berarti di BMT Al- Hijrah Bukittinggi, paling utama dalam menganalisa pembiayaan buat menjauhi terbentuknya permasalahan. Mereka bertanggung jawab dalam melindungi mutu pembiayaan, membuat ikatan akan bagus atas pelanggan, & meminimalkan resiko pembiayaan bermasalah. Buat melindungi supaya pelanggan tidak telanjur melunasi cicilan, dicoba monitoring atas cara teratur, atas pengingat satu pekan & satu hari saat sebelum jatuh tempo. Buat administrator BMT, Account Officer mempunyai kewajiban berarti dalam membenarkan kelayakan pelanggan semenjak dini, membuatkan bimbingan, & melaksanakan monitoring teratur. Atas pendekatan akan bagus, mereka bisa mengenali kemampuan permasalahan saat sebelum membengkak, alhasil kemantapan pembiayaan di BMT bisa terpelihara. Pelanggan juga merasakan efek positif atas jasa akan bagus, di mana Account Officer mencermati permasalahan mereka & menawarkan pemecahan, semacam restrukturisasi.

Bisa disimpulkan kalau kedudukan Account Officer di BMT Al- Hijrah Bukittinggi amat berarti dalam kurangi permasalahan pembiayaan macet. Mereka tidak cuma menganalisa kelayakan pelanggan namun pula memantau & menolong pelanggan dikala mengalami kesusahan. Jasa akan responsif & hirau atas Account Officer berkontribusi penting keatas kemantapan & keberlanjutan BMT.

Bersumber atas hasil tanya jawab, metode determinasi strategi pembiayaan bermasalah dicoba lewat sebuatan jenjang:

1. Kunjungan Langsung oleh Account Officer: Melaksanakan kunjungan buat menggali data terpaut pemicu terbentuknya pembiayaan bermasalah.
2. Analisa & Evaluasi Strategi: Menganalisa informasi akan didapat & memperhitungkan strategi akan sangat cocok buat menanggulangi kasus.
3. Penyampaian Hasil Evaluasi atas Admin Pembiayaan: Mengajukan strategi atas admin pembiayaan buat memperoleh estimasi lebih lanjut.
4. Persetujuan atas Arahan: Mengajukan strategi akan diformulasikan atas arahan buat memperoleh persetujuan.
5. Penerapan Strategi: Melakukan strategi akan disetujui buat menuntaskan permasalahan pembiayaan.
6. Aksi Sambungan Bila Strategi Tidak Sukses: Bila strategi dini tidak sukses, tahap terakhir merupakan penghapusan novel / gugatan sehabis menemukan persetujuan arahan.

Pemakaian prinsip 5C dicoba atas profesionalisme buat kurangi mungkin pembiayaan bermasalah. Pandangan akan ditaksir melingkupi:

1. Character (Adab): Kejujuran & sikap calon pelanggan jadi aspek berarti dalam kurangi pembiayaan bermasalah.
2. Capacity (Keahlian): Memperhitungkan keahlian calon pelanggan dalam mengatur upaya & penuhi peranan sepanjang era pembiayaan.
3. Capital (Modal): Modal calon pelanggan ditaksir bersumber atas pemasukan akan diperoleh atas upaya akan dijalani.
4. Collateral (Agunan): Cara evaluasi dicoba buat membenarkan kesesuaian angka agunan atas jumlah pembiayaan.
5. Condition of Economy (Situasi): Memperhitungkan situasi perekonomian akan bisa memefeki kelayakan pelanggan memperoleh pembiayaan.

Strategi Account Officer dalam Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah Murabahah Dalam distribusi pembiayaan, BMT Al- Hijrah Bukittinggi senantiasa melaksanakan analisa & membenarkan keseluruhan persyaratan buat kurangi resiko pembiayaan bermasalah, paling utama atas pembiayaan Murabahah. Walaupun bermacam usaha penangkalan sudah dicoba, permasalahan pembiayaan senantiasa terjalin. BMT mempunyai sebuatan strategi buat menanggulangi pembiayaan Murabahah akan bermasalah. Strategi itu melingkupi analisa kelayakan pelanggan saat sebelum pembiayaan diserahkan, membenarkan uraian pelanggan keatas peranan mereka, & melaksanakan monitoring teratur keatas upaya pelanggan. Bila terdapat isyarat kesusahan, pemecahan semacam restrukturisasi pembayaran lekas ditawarkan. Komunikasi akan bagus atas pelanggan jadi kunci dalam menghinatas permasalahan.

Strategi akan diaplikasikan buat kurangi resiko pembiayaan Murabahah akan bermasalah mencakup:

- a. Strategi Langsung: Melaksanakan kunjungan langsung buat menguasai situasi upaya pelanggan & melaksanakan penagihan cicilan.
- b. Strategi Perpanjangan Durasi Cicilan: Mengganti agenda pembayaran peranan pelanggan akan sudah jatuh tempo bersumber atas perjanjian bersama.
- c. Strategi Akumulasi Modal: Membuatkan anggaran pembiayaan bonus buat merestrukturisasi pembiayaan pelanggan akan telah jatuh tempo.
- d. Strategi Lenyap Novel & Lenyap Gugat: Mengutip tahap terakhir dalam menanggulangi pembiayaan akan bermasalah, di mana utang akan telah jatuh tempo hendak dihapus sehabis berupaya bermacam strategi lain.

E. KESIMPULAN

Bersumber atas hasil ulasan kesimpulan atas riset ini ialah Account Officer (AO) menggenggam kedudukan berarti dalam memperhitungkan kelayakan pelanggan lewat prinsip 5C, walaupun analisa kepribadian pelanggan sedang butuh ditingkatkan buat mengidentifikasi resiko lebih bagus. BMT Al- Hijrah Bukittinggi butuh memperdalam analisa calon pelanggan atas tanya jawab mendalam & informasi relevan buat tingkatan ketepatan evaluasi & penuhi patokan akan lebih banyak.

BMT sudah mempraktikkan bermacam strategi buat menanggulangi permasalahan pembiayaan, semacam pendekatan langsung oleh AO, perpanjangan durasi cicilan, akumulasi modal, & lenyap novel dan lenyap gugat. Strategi ini memantulkan usaha BMT dalam menolong pelanggan akan kesusahan sekalian mencegah badan atas resiko. Atas membenarkan analisa calon pelanggan & mempraktikkan strategi akan efisien, BMT Al- Hijrah Bukittinggi bisa lebih bagus dalam mengatur pembiayaan & kurangi resiko pembiayaan bermasalah.

DAFTAR PUSTAKA

- Aprianti, A. R.,& Riskayanti. (2021). Produk & Akad Baitul Maal Wat Tamwil. 12.
- Dokter. Mardani. (2017). Pandangan Hukum Lemabaga Finansial Syariah Di Indonesia. PT Kharisma Putra Penting.
- Dokter. Rosnani Siregar, Meter. aG. (2023). Sistem Aplikasi Kompensasi keatas Pembiayaan Bermasalah Atas Bank Syariah (Meter. Dokter. Mukhtar, SfiL. I (Ed.)).
- Ginting, I. I. H.,& Sudardjat, I. (2002). Analisa Strategi Pengembangan Bmt (Baitul Maal Wat. Analisa Strategi Pengembangan Bmt (Baitul Maal Wat Tamwil) Di Kota Area, 2, 672–684.
- Hidayat, Y. R.,& Surahman, Meter. (2017). Analisa Pendapatan Tujuan Bank Syariah Cocok Uu Nomor 21 Tahun 2008. Amwaluna: Harian Ekonomi & Finansial Syariah, 1 (1), 34–50. <https://atau.atau.kekasih.org/atau/10.29313/atau/amwaluna.v1i1.1996>
- Ilyas, R. (2015). Rancangan pembiayaan Dalam perbankan syari' ah. Riset, 9 (FEBRUARI), 183–204.
- Ilyas, R. (2018). Analisa Sistem Pembiayaan Atas Perbankan Syariah. Adzkiya: Harian Hukum & Ekonomi Syariah, 6 (1), 1–18. <https://atau.atau.kekasih.org/atau/10.32332/atau/adzkiya.v6i1.1167>
- Istifazah, H. (2019). Aspek- Aspek Akan Menimbulkan Pembiayaan Bermasalah dalam BMT Ica Roudatul Qur' an Kota Metro Tahun 2019. Perbankan Syariah.

- Jupie, J. (2008). Analisa Angsuran Buat Account Officer (PT Gramedi).
- Kamila, siti rizqotul. (2021). Kedudukan Account Officer Dalam Menanggulangi Resiko Pembiayaan Bermasalah Atas Era Endemi COVID- 19 DI BMT Masalah Lil Ummah Sukowono Jember.
- Kasmir. (2014). Bank & Badan Finansial Akan lain. Raja Grafindo Persada.
- Kemenag, K. (1967). Hukum Republik Indenosia No 21 Tahun 2008. Hukum Republik Indonesia No 21 Tahun 2008 Artikel 1 Buatan 9, 4 (1), 763–773. <http://atau.atau.dx.kekasih.org> atau 10.1016/atau.j.ejwf.2014.03.001%0A<http://atau.atau.dx.kekasih.org> atau 10.1016/atau.j.ajodo.2009.07.026%0A<https://atau.atau.kekasih.org> atau 10.1016/atau.j.ortho.2019.11.003%0A<https://atau.atau.kekasih.org> atau 10.1016/atau.j.ajodo.2018.04.023%0A<http://atau.atau.dx.kekasih.org> atau 10.1016/atau.j.ajodo.2014.03.023%0A<http://atau.atau.dx.kekasih.org> atau 10
- Masngudi, B. S. and. (n. d.). Bayu Sudrajat and Masngudi, “J- Ebi: J- Ebi;,” *Harian Ekonomi & Bidang usaha Islam* Vol 1, nomor. 1 (2023): 83.
- Melina, F. (2020). Pembiayaan Murabahah Di Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt). *Harian Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 3 (2), 269–280. <https://atau.atau.kekasih.org> atau 10.25299/atau.jtb.2020.vol3(2).5878
- Nurnasrina, A. P., & Putra, P. A. (2018). Manajemen pembiayaan bank syariah. In Pekanbaru: Sinar Pirdaus. <https://atau.atau.www.researchgate.net> atau profile atau Popi- Putra atau publication atau 348928953_Manajemen_Pembiayaan_Bank_Syariah atau links atau 60178eeea6fdcc071ba91fe6 atau Manajemen- Pembiayaan- Bank- Syariah. pdf
- Pratama, Gram., Haida, N., & Nurwulan, S. (2021). Strategi Penindakan Pembiayaan Bermasalah Atas Produk Bank Syariah. *Ecobankers: Journal of Economy and Banking*, 2 (2), 101. <https://atau.atau.kekasih.org> atau 10.47453/atau/ecobankers.v2i2.483
- Priyadi, U., & Sutardi. (2021). Aplikasi Akad Syariah BMT (pp. 1–160).
- Sugiono. (2013). Tata cara Riset Kualitatif.
- Sugiono. (2014). Menguasai Riset Kualitatif (CV. Alfabes).
- Tohir, N. C. (2013). Bimbingan Komplit Jadi Account Officer.