

**STRATEGI PENINGKATAN KINERJA *ACCOUNT OFFICER*
DALAM PENYALURAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH* DI
BPRS BINA FINANSIA SEMARANG**



TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna
Memperoleh Gelar Ahli Madya dalam Ilmu Perbankan Syariah

Disusun Oleh:

NASHRUR ROHIM

1605015094

**PROGRAM STUDI D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG
2019**

H. Ade Yusuf Mujaddid, M. Ag.

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks

Hal : Naskah Tugas Akhir

An. Nashrur Rohim

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo Semarang

Assalamu'alaikum, wr.wb.

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah Tugas Akhir saudara:

Nama : Nashrur Rohim

NIM : 1605015094

Judul : Strategi Peningkatan Kinerja *Account Officer* dalam Penyaluran Pembiayaan *Murabahah* di BPRS Bina Finansia Semarang

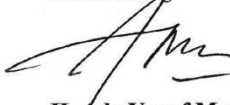
Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir saudara tersebut segera diujikan.

Demikian harap menjadi maklum.

Wassalamu'alaikum, wr.wb.

Semarang. 03 Juli 2019

Pembimbing



H. Ade Yusuf Mujaddid, M. Ag.

NIP. 19670119 199803 1 002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Semarang 50185
Telp. (024) 7608454 Website: febi.walisongo.ac.id - Email: febiwalisongo@gmail.com

PENGESAHAN

Nama : Nashrur Rohim

NIM : 1605015094

Judul : **Strategi Peningkatan Kinerja *Account Officer* dalam Penyaluran Pembiayaan Murabahah di BPRS Bina Finansia Semarang**

Telah diujikan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predikat Cumlaude/Baik/Cukup, pada tanggal: 25 Juli 2019.


Dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah Tahun Akademik 2018/2019.

Semarang, 26 Juli 2019


Ketua Sidang


H. Johan Arifin, S.Ag., MM.
NIP. 19710908 200212 1 001

Sekretaris Sidang



H. Ade Yusuf Mujaddid, M. Ag.
NIP. 19670119 199803 1 002

Penguji I



Drs. H. Wahab, MM.
NIP. 19690908 200003 1 001



Penguji II


Dr. Ari Kristin Prastvoningrum, SE., M.Si.
NIP. 19790512 200501 2 004

Pembimbing


H. Ade Yusuf Mujaddid, M. Ag.
NIP. 19670119 199803 1 002

MOTTO

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ, وَسَتُرَدُّونَ اِلَىٰ عَالَمِ الْغَيْبِ وَ الشَّهَادَةِ
فَيَبْيُحِكُم بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

“Dan katakanlah, “Bekerjalah kamu, maka Allah akan melihat pekerjaanmu, begitu juga Rasul-Nya dan orang-orang mukmin, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) Yang Mengetahui yang ghaib dan yang nyata, lalu diberikan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.”” (QS. At-Taubah [9]: 105).

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, segala puji penulis sampaikan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan keberkahan dan kenikmatan sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini. Sholawat salam semoga tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, makhluk terbaik yang senantiasa kita nantikan syafaatnya sampai hari akhir nanti.

Dengan rasa syukur amat mendalam, penulis mempersembahkan Tugas Akhir ini kepada orang yang sangat berjasa dalam hidup penulis:

1. Ayahanda dan Ibunda tercinta, Bapak Moh Rohwan dan Ibu Jamilatun yang selalu berusaha serta mendo'akan yang terbaik bagi penulis.
2. Ketiga saudara penulis, Kak Shofhal Jamil, Mbak Siti Ri'asawati, dan Mbak Ana Mursida yang selalu memberikan dukungan baik berupa materil maupun moril.
3. Semua keluarga besar Bani Nakiban dan Bani Mat Roihan tercinta.
4. Semua guru-guru penulis yang mendidik penulis dari Roudhotul Athfal sampai Madrasah Aliyah.
5. Semua dosen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam khususnya kepada Bapak M. Nadzir, MSI. selaku dosen wali dan Bapak H. Ade Yusuf Mujaddid, M. Ag. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan segala arahan dalam perkuliahan sampai terselesaikannya Tugas Akhir ini.

6. PT. BPRS Bina Finansia Semarang yang telah mengizinkan penulis melakukan penelitian di PT. BPRS Bina Finansia Semarang.
7. Mas Denny Mahendra, S. Psi. yang senantiasa memberikan arahan, saran, serta kritikan bagi penulis dalam pembentukan mental dan karakter penulis.
8. Semua teman-teman yang telah mengisi waktu, membantu serta memberikan pengalaman luar biasa bagi penulis.
9. Untuk semua pihak yang telah berperan aktif dalam membantu penulis untuk menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini tanpa terkecuali.

DEKLARASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nashrur Rohim
NIM : 1605015094
Jurusan : D3 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas : UIN Walisongo Semarang

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan Tugas Akhir yang berjudul “Strategi Peningkatan Kinerja *Account Officer* dalam Penyaluran Pembiayaan *Murabahah* di BPRS Bina Finansia Semarang” ini tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti tata cara penulisan karya ilmiah yang telah lazim.

Semarang, 03 Juli 2019

Deklarator



Nashrur Rohim
NIM: 1605015094

ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh peran *Account Officer* yang menjadi ujung tombak dalam menyalurkan pembiayaan bagi bank pada umumnya, dan begitupun bagi BPRS Bina Finansia Semarang. Maka dari itu, peningkatan kinerja seorang *Account Officer* sangat diperlukan untuk menambah keuntungan bank. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana kinerja *Account Officer* dalam penyaluran pembiayaan dan bagaimana langkah dalam meningkatkan kinerja *Account Officer* tersebut agar membantu tercapainya keuntungan yang maksimal bagi BPRS Bina Finansia Semarang.

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif deskriptif yaitu dimana penulis mendapatkan data dan informasi dari hasil observasi, wawancara, maupun dokumentasi selama kegiatan Praktek Kerja Lapangan selama satu bulan ditambah penelitian tambahan yang dilakukan di BPRS Bina Finansia Semarang tentang strategi peningkatan kinerja *Account Officer* dalam penyaluran pembiayaan.

Seorang *Account Officer* mempunyai tanggung jawab mulai mencari nasabah pembiayaan sampai dengan proses *maintenance* terhadap nasabah tersebut. Untuk meningkatkan kinerja/pencapaian *Account Officer*, BPRS Bina Finansia Semarang memberikan *reward* terhadap *Account Officer* berupa bonus dan insentif jika *Account Officer* tersebut bisa memenuhi bahkan melebihi target yang diberikan oleh BPRS Binasia. Selain itu, penulis juga memberikan pandangan mengenai peningkatan pembiayaan *murabahah*. Penulis berharap pihak bank lebih menekankan kepada *Account Officer* untuk lebih meningkatkan penyaluran pembiayaan dengan akad *murabahah* dengan benar-benar melihat dan menganalisa kebutuhan calon nasabah. Dalam fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *murabahah*, dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan *murabahah* yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli, dan pembeli

membayarinya dengan harga yang lebih sebagai laba. Dari pengertian tersebut, penulis beranggapan *murabahah* lebih mudah dan sederhana dalam pelaksanaannya serta menghasilkan keuntungan yang sifatnya pasti bagi BPRS Bina Finansia Semarang.

Kata kunci: *Account Officer*, Pembiayaan, *Murabahah*.

KATA PENGANTAR

Assalamu 'alaikum wr.wb.

Alhamdulillah, segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufiq, dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini. Sholawat dan salam semoga terlimpahkan ke baginda Rosulullah Muhammad SAW yang senantiasa kita nantikan syafaatnya hingga hari akhir nanti.

Setelah melalui proses penelitian di BPRS Bina Finansia Semarang, akhirnya penulisan Tugas Akhir yang berjudul “Strategi Peningkatan Kinerja *Account Officer* dalam Penyaluran Pembiayaan *Murabahah* di BPRS Bina Finansia Semarang” dapat terselesaikan. Tugas Akhir diajukan guna memenuhi tugas dan syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya di bidang Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Terima kasih sebesar-besarnya penulis ucapkan kepada semua pihak yang telah membantu dan mendukung dalam penulisan Tugas Akhir ini, khusus penulis sampaikan kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Muhibbin, M. Ag. selaku Rektor UIN Walisongo Semarang
2. Bapak Dr. Imam Yahya, M. Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang
3. Bapak H. Johan Arifin, S. Ag., MM. selaku Ketua Program Studi D3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang
4. Bapak M. Nadzir, MSI. selaku Dosen Wali penulis
5. Bapak H. Ade Yusuf Mujaddid, M. Ag. selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir penulis
6. Semua Bapak dan Ibu Dosen yang telah memberikan ilmu dan pengetahuannya kepada penulis

7. Pihak PT. BPRS Bina Finansia Semarang sebagai objek penelitian penulisan Tugas Akhir penulis.
8. Semua keluarga penulis yang selalu mendukung dan membantu penulis dalam hal apapun
9. Semua pihak yang membantu dan mendukung penulisan Tugas Akhir penulis tanpa terkecuali.

Semoga Allah memberikan balasan keberkahan yang melimpah terhadap beliau semua.

Demikian kata pengantar ini penulis sampaikan, penulis sadar dan memohon maaf karena masih terdapat banyak kekurangan dan kelemahan pada Tugas Akhir ini. Dengan rendah hati, penulis berharap adanya kritikan atau saran yang bersifat membangun untuk bahan perbaikan di penulisan selanjutnya. Semoga Tugas Akhir ini bisa bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan, akhir kata kurang lebihnya penulis mohon maaf,

Wassalamu'alaikum, wr.wb.

Semarang, 01 Juli 2019

Penulis



Nashrur Rohim

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN.....	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
DEKLARASI.....	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	12
C. Tujuan dan Manfaat Hasil Penelitian	12
D. Tinjauan Pustaka	14
E. Metodologi Penelitian	15
F. Sistematika Penulisan.....	19
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah	21
B. Pembiayaan	26
C. Akad Murabahah.....	29
1. Pengertian Murabahah	29

2. Rukun Murabahah.....	32
3. Syarat Murabahah.....	33
4. Landasan Hukum Murabahah.....	33
5. Tujuan Pembiayaan Murabahah	44
6. Manfaat Pembiayaan Murabahah	47
D. Account Officer	48

BAB III GAMBARAN UMUM PT. BPRS BINA FINANSIA SEMARANG

A. Sejarah PT. BPRS Bina Finansia Semarang.....	53
B. Visi dan Misi PT. BPRS Bina Finansia Semarang.....	56
C. Tujuan Pendirian PT. BPRS Bina Finansia Semarang.....	57
D. Manfaat yang Hendak Dicapai PT. BPRS Bina Finansia Semarang	58
E. Strategi PT. BPRS Bina Finansia Semarang	59
F. Sasaran yang Hendak Dicapai PT. BPRS Bina Finansia Semarang	60
G. Struktur Organisasi PT. BPRS Bina Finansia Semarang.....	61
H. Sistem dan Produk Layanan PT. BPRS Bina Finansia Semarang	64
1. Tabungan Taharah	64
2. Tabungan Pendidikan	66

3. Tabungan iB Jumroh.....	67
4. Deposito Mudharabah.....	68
5. Pembiayaan.....	70
6. Zakat, Infaq, Shodaqoh.....	70
I. Pandangan Masyarakat terhadap PT BPRS Bina Finansia Semarang	71

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Peran dan Kinerja Account Officer (AO) dalam Penyaluran Pembiayaan Murabahah di BPRS Bina Finansia Semarang.....	73
B. Strategi Peningkatan Kinerja/Pencapaian Account Officer (AO) dalam Penyaluran Pembiayaan Murabahah di BPRS Bina Finansia Semarang.....	81

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	88
B. Saran	90
C. Penutup	91

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Semakin meningkatnya pertumbuhan penduduk, secara otomatis juga akan meningkatkan kebutuhan masyarakat dan alat dalam memenuhi kebutuhannya. Tidak hanya kebutuhan yang harus terpenuhi, keinginan pun kini sudah menjadi hal yang harus dipenuhi pula. Berbagai macam keinginan tersebut menciptakan gaya hidup yang beragam bagi setiap orang. Mau tidak mau gaya hidup yang beragam menuntut orang untuk memenuhi kebutuhan ataupun keinginan mereka. Beberapa orang mudah untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan sesuai gaya hidupnya, namun tidak sedikit orang yang memerlukan perjuangan lebih dalam memenuhi kebutuhan dan keinginannya. Untuk membantu memenuhi kebutuhan dan keinginan tersebut, ada beragam cara yang bisa dilakukan, salah satunya adalah dengan menggunakan produk ataupun jasa yang disediakan oleh lembaga keuangan.

Masyarakat bisa mengajukan kredit/pembiayaan untuk membeli sesuatu atau untuk modal usaha. Berdasarkan

Surat Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 792 Tahun 1990, lembaga keuangan adalah semua badan yang memiliki kegiatan di bidang keuangan berupa menghimpun dan penyaluran dana kepada masyarakat terutama untuk membiayai investasi perusahaan.¹ Saat ini, lembaga keuangan tidak hanya melakukan kegiatan berupa pembiayaan investasi perusahaan, namun telah berkembang melakukan pembiayaan konsumsi, distribusi, modal kerja, dan jasa lainnya.² Banyak macam-macam lembaga keuangan yang bisa dipilih masyarakat untuk membantu dalam memenuhi apa yang mereka butuhkan atau mereka inginkan.

Berbicara lembaga keuangan, ada dua macam lembaga keuangan, yaitu Lembaga Keuangan Bank (LKB) dan Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB). Sedangkan dilihat dari operasionalnya lembaga keuangan dapat berbentuk Lembaga Keuangan Konvensional dan Lembaga Keuangan Syariah.³

¹ Surat Keputusan Kementerian Keuangan Republik Indonesia Nomor 792 Tahun 1990.

² Ade dan Handiawan, *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*, Jakarta: PT Indeks, 2009, hlm. 7.

³ Djoko Muljono, *Buku Pintar Akuntansi Perbankan dan Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Andi, 2015, hlm. 409-410.

Menurut Undang-undang Perbankan No. 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-undang No. 7 Tahun 1992, yang dimaksud Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup orang banyak.⁴ Pada dasarnya lembaga keuangan baik bank maupun bukan bank memiliki tugas yang sama yaitu menghimpun dana menyalurkan dana, perbedaannya terletak pada cara menghimpun dan menyalurkan dana. Dalam Lembaga Keuangan Bank dapat melakukan keduanya baik secara langsung maupun tidak langsung. Sedangkan Lembaga Keuangan Bukan Bank, hanya dapat menghimpun dana secara tidak langsung atau hanya melalui bentuk kertas berharga, pinjaman, atau penyertaan.⁵

Kondisi yang ada di masyarakat, Lembaga Keuangan Bank lebih familiar dibanding dengan Lembaga Keuangan Bukan Bank. Banyak masyarakat yang lebih mengetahui Lembaga Keuangan Bank dan memanfaatkan bank-bank yang ada dibanding dengan Lembaga Keuangan Bukan Bank

⁴ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015, hlm. 24.

⁵ Ade dan Handiawan, *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*, Jakarta: PT Indeks, 2009, hlm. 7-8.

untuk sekedar menabung dan/atau mengambil kredit/pembiayaan.

Ada dua jenis bank yang ada di Indonesia, yaitu Bank Konvensional dan Bank Syariah. Bank Konvensional adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya secara konvensional dan berdasarkan jenisnya terdiri atas Bank Umum Konvensional dan Bank Perkreditan Rakyat. Bank Umum Konvensional adalah bank yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Bank Perkreditan Rakyat adalah bank konvensional yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. yang membedakan Bank Umum Syariah dengan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah dalam kegiatannya kalau Bank Umum Syariah memberikan jasa lalu lintas pembayaran sedangkan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah tidak memberikan jasa lalu lintas pembayaran.⁶

⁶ Undang-undang Republik Indonesia No. 21 Tahun 2008 pasal 1 tentang Perbankan Syariah.

Bank Syariah secara esensial berbeda dengan Bank Konvensional, baik dalam tujuan, mekanisme, kekuasaan, ruang lingkup, serta tanggung jawabnya. Dalam rangka menciptakan kemaslahatan bersama, kegiatan usaha lembaga keuangan yang berlaku harus disesuaikan dengan prinsip syariah. Usaha penyesuaian yang dilakukan diantaranya terkait perubahan Peraturan perundang-undangan dan/atau ketentuan-ketentuan lain yang berhubungan dengan akad-akad operasionalnya. Perubahan ini dimaksudkan untuk menciptakan sistem keuangan yang handal, baik ditinjau dari segi kebutuhan jasmani maupun rohani. Kebutuhan jasmani akan terpenuhi manakala lembaga keuangan sebagai lembaga intermediasi mampu memberikan nilai tambah bagi pembangunan ekonomi. Sedangkan kebutuhan rohani akan terpenuhi ketika dalam penerapan prinsip-prinsip syariah mampu menciptakan kesadaran religius masyarakat sehingga terwujud keberkahan serta ketentraman lahir batin.⁷

Kita sebagai muslim harusnya lebih memilih Bank Syariah dibanding dengan Bank Konvensional. Dari segi populasi, Bank Syariah memang masih kalah dengan Bank konvensional. Maka dari itu, tugas kita sebagai seorang

⁷ Burhanudin S., *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010, hlm. 2-3.

muslim untuk memulai dari diri kita agar bermuamalah sesuai dengan prinsip syariah. Salah satu bentuk nyatanya adalah menggunakan dan mengembangkan Lembaga Keuangan Syariah di masyarakat.

Telah dipaparkan di atas tentang definisi serta jenis Bank Syariah. Pada kesempatan kali ini, penulis akan membahas salah satu jenis Bank Syariah yaitu Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. BPRS adalah bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.⁸ Dalam kegiatannya, BPRS menghimpun dana dari masyarakat dengan produk tabungan dan deposito berjangka serta menyalurkan dana ke masyarakat dengan beberapa produk pembiayaan.

Kebetulan penulis juga telah melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan di salah satu Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yaitu, BPRS Bina Finansia Semarang. Dari PKL tersebut penulis mendapatkan pengetahuan teori maupun praktik mengenai dunia perbankan syariah. Dalam kegiatan PKL di BPRS Binasia⁹, penulis ikut membantu operasional BPRS tersebut serta dipersilahkan menggali

⁸ Undang-undang Republik Indonesia No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

⁹ *Binasia* adalah singkatan dari *Bina Finansia* (nama BPRS)

informasi sebanyak mungkin baik melalui wawancara ataupun ikut praktik di dalamnya. Penulis juga sekaligus menjadikan BPRS Binasia sebagai objek dalam penulisan Tugas Akhirnya.

Setelah melakukan kegiatan PKL selama satu bulan di BPRS Bina Finansia Semarang, ada sebuah hal yang menarik minat penulis untuk lebih mendalami serta meneliti hal tersebut untuk dijadikan sebagai bahan penulisan Tugas Akhirnya. Yaitu, kinerja *Account Officer* yang sangat menentukan bagaimana BPRS ini berjalan. *Account Officer* adalah orang yang bertugas memasarkan produk perusahaan kepada calon nasabah yang dianggap potensial dan melakukan monitoring atas kredit/pembiayaan yang diberikan agar nasabah dapat memenuhi kewajibannya terhadap perusahaan.¹⁰ Adapun tugas pokok seorang *Account Officer* adalah memasarkan, menyalurkan dan menganalisa pembiayaan semaksimal mungkin sesuai dari kemampuan BPRS Bina Finansia Semarang. Di samping itu, seorang *Account Officer* juga dituntut harus memenuhi target BPRS tersebut dan harus terus menerus meningkatkan kinerjanya.

¹⁰ BNSP (Badan Nasional Sertifikasi Profesi), 2018, *Account Officer dalam Industri Perbankan*. Modul disajikan dalam Praktikum Account Officer, UIN Walisongo, Semarang, 20-21 Oktober.

Pada saat penulis melakukan magang di BPRS Bina Finansia Semarang, penulis melihat dan mendengar ketika ada evaluasi AO oleh Supervisornya. Supervisor mengumpulkan para AO untuk dievaluasi kinerja/pencapaian AO tersebut. Dari semua AO disana, sebagian besar belum memenuhi target yang ditentukan oleh BPRS Bina Finansia Semarang yang padahal sudah dekat dengan akhir bulan. Dari kejadian tersebut, penulis memiliki pandangan bahwa perlunya strategi untuk meningkatkan kinerja para AO tersebut. Baik strategi dari supervisornya, maupun dari pihak manajemen BPRS Bina Finansia Semarang.

Salah satu tugas utama *Account Officer* adalah mencari nasabah yang potensial untuk menjadi nasabah pembiayaan di BPRS Bina Finansia Semarang. Ada beberapa produk pembiayaan di BPRS Bina Finansia yang tentunya ada akad dalam pembiayaan tersebut yaitu; *murabahah*, *mudhorobah*, *ijarah*, dan *multijasa*. Dimana pembiayaan dengan akad *murabahah* sebagai pembiayaan yang paling banyak dan paling tinggi dengan jumlah penyalurannya sebesar Rp. 21.445.604.000,- di tahun 2018. Jumlah tersebut lebih tinggi dari pembiayaan lain seperti multijasa sebesar Rp. 1.479.129.000,-; dan pembiayaan *mudharabah* sebesar Rp. 550.00.000,-. Dari data yang ada, pembiayaan

murabahah menjadi pembiayaan paling tinggi diantara pembiayaan yang lain.

Menurut pengetahuan Ashraf Usmani, pada dewasa ini *murabahah* menduduki porsi 66% dari semua transaksi investasi bank syariah di dunia. Maulana Taqi Usmani dalam tulisannya tentang *murabahah* mengemukakan bahwa, “*Most of the Islamic banks and financial institutions are using Murabahah as an Islamic mode of financing, and most of their financing operation are based on Murabahah.*” Pendapat hamper serupa dikemukakan oleh Prof. Dr. Sutan Remy Sjahdeini, S.H., “*Menurut saya, setelah saya berbincang dengan pengurus dan pejabat bank-bank syariah dan unit-unit usaha syariah di Indonesia, diperkirakan lebih dari 80% produk investasi dan pembiayaan dari bank-bank syariah dan unit-unit usaha syariah di Indonesia berupa transaksi murabahah.*”¹¹ Hal itu pun juga terjadi pada BPRS Bina Finansia Semarang yang memiliki jumlah pembiayaan *murabahah* paling tinggi dibanding pembiayaan dengan akad lain.

Ditengah kondisi pemahaman masyarakat yang masih kurang tentang operasioal perbankan syariah, salah satu cara

¹¹ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-produk dan Aspek-aspek Hukumnya*, Jakarta: Kencana, 2014, hlm. 191.

yang tepat untuk perkembangan perbankan syariah adalah dengan memberikan pembiayaan *murabahah*. Langkah tersebut juga dilakukan oleh BPRS Bina Finansia dengan berusaha untuk meningkatkan penyaluran pembiayaan dengan akad *murabahah* karena dianggap lebih mudah disosialisasikan dan difahami oleh masyarakat. Peningkatan pembiayaan *murabahah* juga merupakan salah satu cara tepat dalam meningkatkan laba bank karena bank akan mendapatkan margin atau keuntungan yang pasti dari setiap pembiayaan *murabahah* yang disalurkan. Begitupun dari pihak nasabah juga kebanyakan lebih memilih pembiayaan dengan akad *murabahah* karena tidak berbelit dan mudah dalam pelaksanaannya. Walaupun demikian, bukan berarti pembiayaan dengan akad lain dikesampingkan karena pembiayaan harus tetap disesuaikan dengan kebutuhan dari nasabah.

Murabahah (Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000) merupakan pembiayaan dengan prinsip jual-beli. Menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. *Murabahah* adalah transaksi jual beli barang

ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak.¹² Seperti yang dipaparkan di atas, pembiayaan *murabahah* bisa menjadi salah satu opsi perbankan syariah untuk bisa lebih berkembang karena mekanismenya yang dirasa cukup mudah dan tentu juga mendatangkan keuntungan bank yang pasti.

Dalam usaha mendapatkan keuntungan yang maksimal, BPRS Bina Finansia harus mempunyai strategi khusus untuk meningkatkan kinerja *Account Officer*. Strategi tersebut dibutuhkan karena *Account Officer* adalah ujung tombak dalam penyaluran pembiayaan bagi bank tersebut. Di sisi lain, pembiayaan dengan akad *murabahah* juga akan sangat membantu bank untuk mendapatkan laba/keuntungan yang lebih maksimal. Maka dari itu, penulis akan mengambil pembahasan ini untuk dijadikan Tugas Akhir yang berjudul **“STRATEGI PENINGKATAN KINERJA ACCOUNT OFFICER DALAM PENYALURAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BPRS BINA FINANSIA SEMARANG”**.

¹² Andi Rio Makkulau dan M. Wahyuddin Abdullah, “Penerapan Prinsip Syariah Akad Pembiayaan Murabahah pada Bank Muamalat”, Jurnal Iqtisaduna Vol. 3 No. 1, 2017, hal. 4.

B. Rumusan Masalah

Bedasarkan uraian latar belakang di atas, dapat diambil beberapa rumusan masalah yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana Peran dan Kinerja *Account Officer* dalam Penyaluran Pembiayaan *Murabahah* di BPRS Bina Finansia Semarang?
2. Bagaimana Strategi Meningkatkan Kinerja/Pencapaian *Account Officer* dalam Menyalurkan Pembiayaan dengan Akad *Murabahah* di BPRS Bina Finansia Semarang?

C. Tujuan dan Manfaat Hasil Penelitian

1. Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini sebagai berikut:
 - a. Untuk mengetahui tentang peran dan kinerja seorang *Account Officer* dalam penyaluran pembiayaan *murabahah* di BPRS Bina Finansia Semarang.
 - b. Untuk mengetahui tentang strategi meningkatkan kinerja/pencapaian seorang *Account Officer* dalam menyalurkan pembiayaan *murabahah* di BPRS Bina Finansia Semarang.

2. Manfaat Penelitian

Beberapa manfaat yang dapat diambil dari pembahasan pada tugas akhir ini adalah:

a) Bagi Penulis

Dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai sistem kerja dan strategi peningkatan kinerja *Account Officer* dalam menyalurkan pembiayaan dengan akad *murabahah* di BPRS Bina Finansia Semarang. Selain itu, penelitian ini juga bermanfaat bagi penulis untuk bekal menghadapi dunia kerja perbankan syariah.

b) Bagi Perguruan Tinggi

Menambah referensi dan informasi penelitian khususnya dibidang perbankan syariah serta menambah perbendaharaan perpustakaan di Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

c) Bagi BPRS Bina Finansia Semarang

Sebagai bahan pertimbangan atau masukan bagi BPRS Bina Finansia untuk meningkatkan kinerja karyawan khususnya *Account Officer*, serta menjadi bahan evaluasi untuk lebih meningkatkan kualitas BPRS Bina Finansia Semarang. Selain itu juga dapat membantu BPRS Bina Finansia Semarang lebih dikenal oleh masyarakat luas.

D. Tinjauan Pustaka

Sebelum melakukan penelitian ini, penulis mengkaji beberapa karya tulis seperti skripsi dan tugas akhir terdahulu yang membahas tentang *Account Officer*:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Ifah Latifah dengan judul skripsi “*Peranan Account Officer dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah di PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Harta Insan Karimah*” tahun 2008, UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta. Di dalamnya membahas tentang peranan *Account Officer* dalam meminimalisir pembiayaan yang bermasalah dengan menganalisa setiap nasabah yang mengajukan pembiayaan dengan 5C dan memperhatikan resiko-resiko yang ada.
2. Penelitian yang dilakukan oleh Novi Pujiastuti dengan judul Tugas Akhir “*Upaya Peningkatan Kompetensi Account Officer (AO) dalam Analisis Pembiayaan di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Purbalingga*”, tahun 2018, IAIN Purwokerto. Dalam Tugas Akhir ini membahas mengenai upaya yang dilakukan untuk meningkatkan kompetensi seorang *Account Officer* dalam analisis pembiayaan agar sesuai dengan standar yang ada serta sesuai dengan prinsip syariah yang berlaku.

3. Tugas Akhir dari Fitria Handayani dengan judul “*Analisis Sistem Pembiayaan Murabahah Pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Flamboyan, Kecamatan Tapung*”, tahun 2013, UIN Sultan Syarif Kasim Riau, Pekanbaru. Pada Tugas Akhir tersebut, menjelaskan tentang proses analisis atau objek pembiayaan mulai dari awal pengajuan permohonan pembiayaan sampai pada pencairan.

Dari ketiga karya tulis yang sudah dikaji oleh penulis, semuanya memiliki persamaan. Akan tetapi, persamaannya tidak bersifat keseluruhan. Karya tulis yang pertama dan kedua memiliki persamaan pembahasan dengan penelitian penulis mengenai strategi peningkatan kualitas *Account Officer* agar memiliki kontribusi yang lebih baik di bank. Sedangkan karya tulis yang ketiga memiliki keterkaitan pembahasan tentang pembiayaan *murabahah*.

E. Metodologi Penelitian

Metode penelitian adalah rangkaian cara terstruktur atau sistematis yang digunakan oleh peneliti dengan tujuan mendapatkan jawaban yang tepat atas apa yang menjadi

pertanyaan pada objek penelitian.¹³ Dalam penulisan Tugas Akhir ini, metode yang digunakan oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Jenis Penelitian

Penelitian yang digunakan penulis adalah jenis penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif, yang mana penelitian kualitatif adalah penelitian untuk memahami fenomena yang dialami pada objek penelitian dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata pada suatu konteks khusus serta dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah yang dilakukan penulis di BPRS Bina Finansia Semarang.

2. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari sumber asli atau pihak pertama. Dalam hal ini, penulis memperoleh informasi atau penjelasan selama melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di BPRS Bina Finansia Semarang terkait dengan sistem

¹³ <http://blogpengertian.com/metode-penelitian-kualitatif-dan-kuantitatif/#>
diakses pada tanggal 9 April 2019 pukul 15.19 WIB.

kerja *Account Officer* dalam menjalankan pekerjaannya.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung dari objek penelitian melainkan bisa dari media perantara seperti buku, karya tulis, data laporan, dokumentasi, atau sumber-sumber lain yang berkaitan dengan tema objek penelitian penulis.

3. Metode Pengumpulan Data

Penulis menggunakan beberapa metode dalam mengumpulkan data yang diantaranya:

a. Metode Penelitian Lapangan (*Field Research Method*)

Adalah suatu penelitian yang dilakukan dengan cara mendatangi langsung objek penelitian sebagai bahan. Sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini diantaranya:

1) Observasi

Metode observasi ini dilakukan dengan cara mengamati objek penelitian secara langsung selama kegiatan Praktik Kerja Lapangan. Penulis

mengamati apa saja yang berhubungan dengan *Account Officer* di BPRS Bina Finansia Semarang.

2) Wawancara

Metode wawancara adalah proses pengumpulan data atau informasi melalui cara tanya jawab antara penulis dengan informan sambil bertatap muka secara langsung. Dimana yang sebagai informan adalah pegawai dari BPRS Bina Finansia Semarang.

3) Dokumentasi

Metode dokumentasi yaitu mengumpulkan data dengan melihat, merekam, atau menulis suatu informasi yang ada. Penulis memperoleh data tertulis seperti brosur produk-produk BPRS Bina Finansia Semarang, foto-foto pengumuman, atau catatan hasil wawancara yang dilakukan penulis dengan informan dari BPRS Bina Finansia Semarang.

b. Metode Analisis Data

Data yang sudah terkumpul dari lapangan, kemudian dianalisis menggunakan metode analisis deskriptif. Analisis ini bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai objek penelitian berdasarkan data yang sudah diperoleh.

F. Sistematika Penulisan

Penulisan Tugas Akhir ini terdiri dari 5 bab dimana setiap bab terdapat beberapa sub bab. Adapun sistematika penulisan Tugas Akhir ini sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab Ini Berisi tentang Latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian, Tinjauan Pustaka, Metode Penelitian, serta Sistematika Penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada Bab Ini Berisi tentang Kajian Teori Mengenai Bank Pembiayaan Rakyat Syariah, Pembiayaan, Pengertian *Murabahah*, Dasar Hukum *Murabahah*, Rukun dan Syarat

Murabahah, Tujuan dan Manfaat Murabahah, serta tentang Account Officer.

BAB III : GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

Di Bab Ini Memaparkan tentang Sejarah BPRS Bina Finasia Semarang, Visi dan Misi BPRS, Stuktur Organisasi, Produk-produknya, serta Pandangan Masyarakat mengenai BPRS Bina Finasia Semarang.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada Bab Ini Berisi Penelitian dan Pembahasan tentang Strategi Peningkatan Kinerja *Account Officer* dalam Penyaluran Pembiayaan *Murabahah* di BPRS Bina Finasia Semarang.

BAB V : PENUTUP

Bab Ini Berisi Kesimpulan dari Hasil Penelitian serta Saran yang Bersifat Membangun Bagi Penulis.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

Pada tahun 1988, melalui Kepres RI No. 18, pemerintah mengeluarkan Paket Kebijakan Oktober 1988 (PAKTO 1988) yang menjelaskan mengenai kegiatan usaha dan keberadaan Bank Perkreditan Rakyat. Kebijakan ini kemudian mendorong lahirnya BPR baru. Landasan yang menjadi payung hukum eksistensi BPR sebagai salah satu jenis Bank Umum adalah UU No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan. Dalam melayani masyarakat perdesaan, BPR dapat berbentuk hukum Perseroan Terbatas (PT), Perusahaan Daerah (PD), atau Koperasi. Setelahnya, kegiatan usaha BPR lantas berkembang menjadi dua jenis yaitu konvensional dan syariah (BPRS).¹

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) merupakan salah satu perpanjangan tangan dari lembaga keuangan syariah yang memiliki *core* kegiatan usaha pada pendanaan dan pembiayaan kepada sektor-sektor riil untuk mengangkat perekonomian masyarakat. Berdasarkan UU No. 21 Tahun 2008 pasal 1 tentang ketentuan umum menyebutkan bahwa pengertian

¹ Darsono dkk, *Memberdayakan Keuangan Mikro Syariah Indonesia Peluang dan Tantangan ke Depan*, Jakarta: Tazkia Publishing, 2017, hlm. 284-285.

BPRS adalah bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.² Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah bank yang didirikan untuk melayani Usaha Mikro dan Kecil (UMK) yang beroperasi dengan sistem syariah berdasarkan UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan dan Peraturan Bank Indonesia No. 6/17/2004 tentang Bank Perkreditan Rakyat berdasarkan prinsip syariah.³

Landasan hukum BPRS ada pada PBI No. 11/23/PBI/2009 tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.⁴ Latar belakang diterbitkannya PBI ini adalah untuk memberikan landasan hukum yang lebih jelas mengenai persyaratan dan tata cara pendirian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) termasuk pengaturan kepemilikan dan permodalan, kepengurusan, perluasan jaringan, serta kegiatan usaha BPRS. Keberadaan BPRS dimaksudkan untuk dapat memberikan layanan perbankan secara cepat, mudah, dan sederhana kepada masyarakat khususnya pengusaha menengah, kecil, dan mikro baik di perdesaan maupun perkotaan yang selama ini belum terjangkau oleh layanan bank umum. PBI ini dikeluarkan sebagai penyesuaian atas 2 PBI berikut sekaligus mencabut PBI yang dimaksud pada tanggal 1 Juli 2009, yaitu:

² Achmad Rifa'i, "Peran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dalam Mengimplementasikan Keuangan Inklusif Melalui Pembiayaan UMKM", *Jurnal Human Falah* Vol. 4. No. 2, 2017, hal. 201-202.

³ Tri Hendro dan Conny Tjandra R., *Bank & Institusi Keuangan Non Bank di Indonesia*, Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2014, hlm. 235.

⁴ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2009, hlm. 64.

1. Peraturan Bank Indonesia Nomor 6/17/PBI/2004 tanggal 1 Juli 2004 tentang Bank Perkreditan Rakyat Berdasarkan Prinsip Syariah, dan
2. Peraturan Bank Indonesia Nomor 8/25/PBI/2006 tanggal 5 Oktober 2006 tentang Perubahan Atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 6/17/PBI/2004 tanggal 1 Juli 2004 tentang Bank Perkreditan Rakyat Berdasarkan Prinsip Syariah.⁵

BPRS tidak melayani lalu lintas pembayaran, melainkan hanya simpanan dalam bentuk tabungan dan deposito, serta pembiayaan dengan akad sesuai syariah. BPRS banyak bekerja sama dengan lembaga keuangan lain untuk saling mendukung.

Dengan adanya BPRS diharapkan layanan terhadap UMK dapat berlangsung mudah, cepat, dan persyaratan yang dibutuhkan ringan. Hal ini sesuai dengan kebutuhan pelaku UMK yang cenderung tidak dapat meninggalkan tempat usahanya dalam kehidupan kesehariannya. Untuk itu BPRS perlu melengkapi layanannya dengan armada antar jemput setoran dan penarikan tabungan atau deposito termasuk setoran angsuran pembiayaan.

Usaha BPRS mencakup pendanaan (tabungan dan deposito) serta pembiayaan (pinjaman) yang dikelola secara syariah sebagai berikut:

1. Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk: (a) tabungan berdasarkan prinsip *wadi'ah* dan *mudharabah*, atau akad lain

⁵ https://www.bi.go.id/id/peraturan/perbankan/pages/pbi_112309.aspx diakses pada tanggal 13 Mei 2019 pukul 10.07 WIB.

yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah, dan (b) deposito berjangka berdasarkan prinsip *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Kedua bentuk tabungan ini memperoleh jaminan dari Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) sepanjang sesuai dengan ketentuan yang berlaku agar masyarakat tetap merasa aman untuk menyimpan dananya di BPRS. Selain itu kedua jenis tabungan ini dikelola oleh BPRS dengan sistem bagi hasil sehingga masyarakat yang menyimpan dana akan mendapat bagi hasil secara fluktuatif, sesuai dengan nisbah dan pendapatan yang diperoleh BPRS.

2. Menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan berdasarkan: (a) prinsip jual beli (*murabahah, istishna', salam*); (b) prinsip sewa menyewa (*ijarah*); (c) prinsip bagi hasil (*mudharabah, musyarakah*); (d) prinsip kebajikan (*qardh*); dan (e) pengambilalihan utang (*hawalah*).
3. Menempatkan dana pada bank syariah lain dalam bentuk titipan berdasarkan akad *wadi'ah* atau investasi berdasarkan akad *mudharabah* atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
4. Memindahkan uang untuk kepentingan sendiri maupun untuk kepentingan nasabah melalui rekening BPRS yang ada di Bank Umum Syariah (BUS), Bank Umum Konvensional (BUK), dan Unit Usaha Syariah (UUS).

5. Menyediakan produk atau melakukan kegiatan usaha bank syariah lainnya yang sesuai dengan prinsip syariah berdasarkan persetujuan Bank Indonesia.⁶

BPRS yang umumnya berbentuk Perseroan Terbatas (PT) **dilarang** untuk:

1. Melakukan kegiatan usaha yang bertentangan dengan prinsip syariah.
2. Menerima simpanan giro dan ikut serta dalam lalu lintas pembayaran.
3. Melakukan kegiatan usaha dalam valuta asing, kecuali penukaran uang asing dengan izin BI.
4. Melakukan kegiatan usaha perasuransian, kecuali sebagai agen pemasaran produk asuransi syariah.
5. Melakukan penyertaan modal, kecuali pada lembaga yang dibentuk untuk menanggulangi kesulitan likuiditas BPRS.
6. Mengubah kegiatan usahanya menjadi BPR Konvensional. Produk dan jasa baru yang akan dikeluarkan oleh BPRS wajib memperoleh persetujuan dari BI.⁷

⁶ Tri Hendro dan Conny Tjandra R., *Bank & Institusi Keuangan Non Bank di Indonesia*, Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2014, hlm. 235-236.

⁷ *Ibid.*, hlm. 236.

B. Pembiayaan

Perbankan dalam kehidupan suatu negara adalah salah satu agen pembangunan (*agent of development*). Hal ini dikarenakan adanya fungsi utama dari perbankan adalah sebagai lembaga yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan. Fungsi inilah yang disebut sebagai intermediasi keuangan (*financial intermediary function*).

Jenis usaha bank syariah sebagai lembaga keuangan perantara (*intermediary*) secara simpel dapat dijalankan ke dalam pendanaan (*funding*) dan pembiayaan (*financing/lending*), serta jasa.

Pendanaan disebut juga dengan sisi *liability* atau beban kewajiban yang harus dibayarkan oleh pihak bank kepada nasabah penabung atau investor pada produk deposito. Dana pendanaan tersebut sering disebut DPK (Dana Pihak Ketiga). Sebagaimana pada lembaga bank secara umum, dalam peenghimpunan dana bank syariah menggunakan produk tabungan dan giro (*saving an current accounts*) dan deposito (*investment accounts*). Kecuali Bank Pembiayaan Rakyat Syariah tidak ada produk giro. Akad dasar yang digunakan adalah *wadi'ah* dan *mudharabah*.⁸

Pembiayaan pada bank syariah adalah suatu fasilitas yang diberikan bank syariah kepada masyarakat yang membutuhkan

⁸ Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik Praktik Kritik*, Yogyakarta: Teras, 2012, Cet. Ke 1, hlm. 123-124.

untuk menggunakan dana yang telah dikumpulkan oleh bank syariah dari masyarakat yang surplus dana. Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dan untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *defisit unit*.⁹ Pembiayaan disebut juga dengan *assets*, dikarenakan dana yang digunakan untuk pembiayaan merupakan *assets* (kekayaan) bank tersebut. Walaupun bisa jadi dari dana yang digunakan pembiayaan tersebut juga bersumber dari Dana Pihak Ketiga (DPK).¹⁰

Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dalam prakteknya di perbankan syariah telah membentuk sub-sistem, sistem pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dilihat dari sudut pandang ekonomi berdasarkan sifat penggunaannya ada 2 hal, yaitu:

1. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditunjukkan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk meningkatkan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
2. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan. Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal, yaitu pembiayaan modal kerja dan investasi.

⁹ Aan Suhendri dan Ahmad Mukhlisin, “Dimensi Ekonomi Islam dalam Sistem Pembiayaan Bank Syariah”, *Jurnal Iqtisaduna* Vol. 4. No. 1, 2018, hal. 1-2.

¹⁰ Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik Praktik Kritis*, Yogyakarta: Teras, 2012, Cet. Ke 1, hlm. 123.

Orientasi pembiayaan yang diberikan bank syariah adalah untuk mengembangkan dan/atau meningkatkan pendapatan nasabah dan bank syariah. Sasaran pembiayaan ini adalah semua sektor ekonomi untuk usaha seperti pertanian, industri rumah tangga, perdagangan dan jasa.¹¹

Dalam pasal 1 angka 25 Undang-undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah disebutkan bahwa Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
2. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*.
3. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna'*.
4. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*.
5. Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan bagi hasil.¹²

¹¹ *Op.Cit.*, hlm. 2.

¹² Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teoritik Praktik Kritik*, Yogyakarta: Teras, 2012, Cet. Ke 1, hlm. 162.

C. Akad *Murabahah*

1. Pengertian *Murabahah*

Para ahli ekonomi dan keuangan Islam pada umumnya tidak menganjurkan penggunaan *murabahah* tetapi menganjurkan model pembiayaan berdasarkan *profit/loss sharing*. Namun ternyata bank-bank justru lebih banyak menggunakan model pembiayaan *murabahah* daripada model pembiayaan berdasarkan *profit/loss sharing* seperti *mudharabah* dan *musyarakah*. *Murabahah* merupakan produk pembiayaan perbankan syariah yang dilakukan dengan mengambil bentuk transaksi jual beli (*bai'* atau *sale*). Namun *murabahah* bukan transaksi jual beli biasa antara satu pembeli dan satu penjual saja sebagaimana yang kita kenal dalam dunia bisnis di luar perbankan syariah. pada perjanjian *murabahah*, bank membiayai pembelian barang atau aset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan membeli terlebih dahulu barang itu dari pemasok barang dan menjual kembali ke nasabah dengan tambahan *mark up/margin*.¹³

Murabahah berasal dari kata *ribhu* (keuntungan) karena dalam transaksi jual beli bank menyebut jumlah keuntungannya (*margin/mark up*).¹⁴ *Bai' al murabahah* menurut istilah adalah jual beli barang pada harga asal dengan

¹³ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-produk dan Aspek-aspek Hukumnya*, Jakarta: Kencana, 2014, hlm. 191.

¹⁴ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2009, hlm. 74.

tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *bai' al murabahah*, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan tingkat keuntungan sebagai tambahannya.¹⁵ Menurut Tarek al-Diwayani, *murabahah* adalah suatu bentuk jual beli berdasarkan kepercayaan (*trust sale*) karena pembeli harus percaya bahwa penjual akan mengungkapkan harga beli yang sebenarnya (*true cost*).¹⁶ Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (*margin*). Kedua belah pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk presentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.¹⁷

¹⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, hlm. 101.

¹⁶ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-produk dan Aspek-aspek Hukumnya*, Jakarta: Kencana, 2014, hlm. 191.

¹⁷ Adhiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2011, hlm. 113.

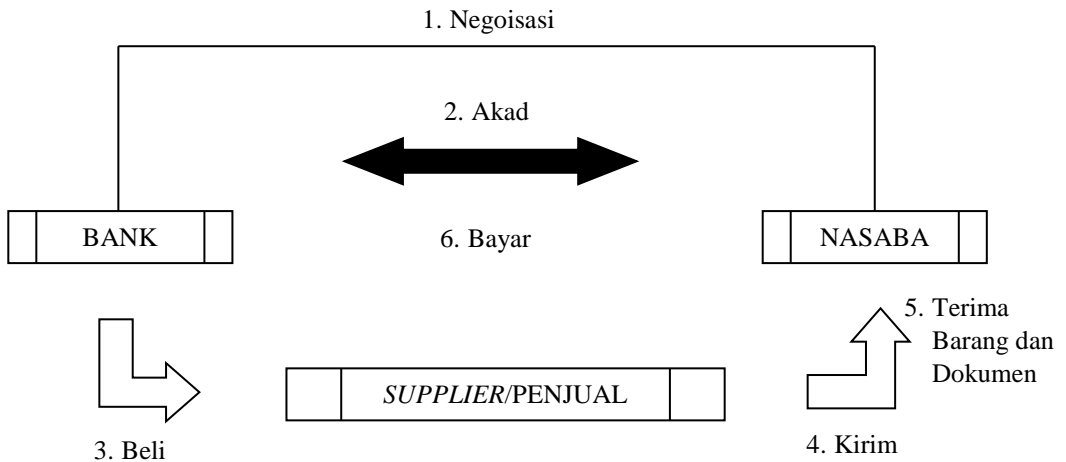
Undang-undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah memberikan definisi tentang *murabahah* dalam penjelasan Pasal 19 ayat (1) huruf d, yaitu akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.¹⁸ Dalam fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *murabahah*, dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan *murabahah* yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli, dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.¹⁹

Definisi ini menunjukkan bahwa transaksi *murabahah* dapat dalam bentuk tunai setelah menerima barang (*bai' naqdan*), ditanggguhkan dengan mencicil setelah menerima barang (*bai' mu'ajjal/bai' bi'tsaman ajil*), ataupun ditanggguhkan dengan membayar sekaligus di kemudian hari (PSAK 102 paragraf 8).

¹⁸ Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

¹⁹ Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Murabahah*

Berikut adalah skema pembiayaan *murabahah*:²⁰



2. Rukun *Murabahah*

Sebagai bagian dari jual beli, pada dasarnya rukun dan syarat jual beli *murabahah* juga sama dengan rukun dan syarat jual beli secara umum. Rukun jual beli menurut mazhab Hanafi adalah *ijab* dan *qabul* yang menunjukkan adanya pertukaran atau kegiatan saling memberi yang menempati kedudukan *ijab* dan *qabul* itu. Sedangkan menurut jumhur ulama ada 4 rukun dalam jual beli itu yaitu **penjual, pembeli, *sighat*, barang atau sesuatu yang diakadkan.**

²⁰ Tri Hendro dan Conny Tjandra R., *Bank & Institusi Keuangan Non Bank di Indonesia*, Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2014, hlm. 192.

3. Syarat *Murabahah*

Sedangkan syarat *murabahah* adalah sebagai berikut:

- a. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c. Kontrak harus bebas dari riba’.
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

Secara prinsip, jika syarat dalam poin a, d, atau e tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan untuk:

- a. Melanjutkan pembelian seperti biasa,
- b. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual,
- c. Membatalkan kontrak.²¹

4. Landasan Hukum *Murabahah*

- a. Al-Qur’an
 - QS. An-Nisa’ [4]: 29

²¹ Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, hlm. 102.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ
تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil (tidak benar), kecuali dengan perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.”

Penjelasan ayat menurut Tafsir Al-Jalalain oleh Jalaluddin Al-Mahalli dan Jalaluddin As-Suyuthi: (Hai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu makan harta sesamamu dengan jalan yang batil) artinya jalan yang haram menurut agama seperti riba dan gasab/merampas (kecuali dengan jalan) atau terjadi (secara perniagaan) menurut suatu qiraat dengan baris di atas sedangkan maksudnya ialah hendaklah harta tersebut harta perniagaan yang berlaku (dengan suka sama suka di antara kamu) berdasar kerelaan hati masing-masing, maka bolehlah kamu memakannya. (Dan janganlah kamu membunuh dirimu) artinya dengan melakukan hal-hal yang menyebabkan kecelakaannya bagaimana pun juga cara dan gejalanya baik di dunia dan di

akhirat. (Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu) sehingga dilarang-Nya kamu berbuat demikian.²²

- QS. Al-Baqarah [2]: 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ
 ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَاللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ
 جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ
 أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

“Orang-orang yang memakan riba’ tidak dapat berdiri, melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba’. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba’. Barang siapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.”

Penjelasan ayat menurut Tafsir Al-Misbah oleh Muhammad Quraish Shihab: Orang-orang yang melakukan praktek riba, usaha, tindakan dan seluruh keadaan mereka akan mengalami kegoncangan, jiwanya tidak tenteram. Perumpamaannya seperti orang yang dirusak akalunya oleh

²² <https://risalahmuslim.id/quran/an-nisaa/4-29/> diakses pada Rabu, 22 Mei 2019 pukul 10.17 WIB.

setan sehingga terganggu akibat gila yang dideritanya. Mereka melakukan itu, sebab mereka mengira jual beli sama dengan riba, sama-sama mengandung unsur pertukaran dan usaha. Kedua-duanya halal. Allah membantah dugaan mereka itu dengan menjelaskan bahwa masalah halal dan haram bukan urusan mereka. Dan persamaan yang mereka kira tidaklah benar. Allah menghalalkan praktek jual beli dan mengharamkan praktek riba. Barangsiapa telah sampai kepadanya larangan praktek riba lalu meninggalkannya, maka baginya riba yang diambilnya sebelum turun larangan, dengan tidak mengembalikannya. Dan urusannya terserah kepada ampunan Allah. Dan orang yang mengulangi melakukan riba setelah diharamkan, mereka itu adalah penghuni neraka dan akan kekal di dalamnya.

Riba yang dimaksud dalam ayat ini adalah riba jahiliah.

Prakteknya berupa pungutan tambahan dari utang yang diberikan sebagai imbalan menunda pelunasan. Sedikit atau banyak hukumnya tetap haram. Imam Ahmad mengatakan, *“Tidak seorang Muslim pun berhak mengingkarinya.”* Kebalikannya adalah riba dalam jual beli. Dalam sebuah sabda Rasulullah SAW ditegaskan, *“Gandum ditukar dengan gandum yang sejenis dengan kontan, begitu pula emas dengan emas, perak dengan*

perak, kurma dengan kurma, yang sejenis dan dibayar kontan. Barangsiapa menambah atau minta ditambah sesungguhnya ia telah melakukan riba.” Para ahli fikih sepakat bahwa hukum penambahan dalam tukar-menukar barang yang sejenis adalah haram. Mereka membolehkan penambahan kalau jenisnya berbeda, tetapi haram menunda pembayarannya. Mereka berselisih dalam masalah barang-barang yang disebut di atas. Pendapat yang paling bisa diterima, semua itu dikiaskan dengan bahan makanan yang dapat disimpan.

Dalam hal riba ala jahiliah, ahli fikih menyepakati keharamannya. Yang mengingkari, berarti telah kafir. Riba tersebut membuat pihak yang terlibat mengalami depresi atau gangguan jiwa sebagai akibat terlalu terfokus pada uang yang dipinjamkan atau diambil. Pihak yang mengutang gelisah karena jiwanya terbebas dari kerja. Sementara yang berutang dihantui perasaan was-was dan khawatir tak bisa melunasinya.

Para pakar kedokteran menyimpulkan banyaknya terjadi tekanan darah tinggi dan serangan jantung adalah akibat banyaknya praktek riba yang dilakukan. Pengharaman riba dalam Al-Qur’an dan agama-agama samawi lainnya adalah sebuah aturan dalam perilaku ekonomi. Ini sesuai dengan pendapat para filosof yang mengatakan bahwa uang tidak bisa menghasilkan uang.

Para ahli ekonomi menetapkan beberapa cara menghasilkan uang. Di antara cara yang produktif adalah dengan bekerja di beberapa bidang usaha seperti industri, pertanian dan perdagangan. Dan yang tidak produktif adalah bunga atau praktek riba, karena tidak berisiko. Pinjaman berbunga selamanya tidak akan merugi, bahkan selalu menghasilkan. Bunga adalah hasil nilai pinjaman. Kalau sebab penghasilannya pinjaman, maka berarti usahanya melalui perantara orang lain yang tentunya tidak akan rugi. Banyaknya praktek riba juga menyebabkan dominasi modal di suatu bidang usaha. Dengan begitu, akan mudah terjadi kekosongan dan pengangguran yang menyebabkan kehancuran dan kemalasan.²³

- QS. Al-Baqarah [2]: 280

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ

*“Dan jika (orang berutang itu) dalam kesulitan, maka berilah tenggang waktu sampai dia memperoleh kelapangan. Dan jika kamu menyedekahkan, itu lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.”*²⁴

²³ <https://risalahmuslim.id/quran/an-nisaa/4-29/> diakses pada Rabu, 22 Mei 2019 pukul 10.30 WIB.

²⁴ Salman, *Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK*, Padang: Akademia Permata, 2012, hlm. 143-144

Penjelasan ayat oleh tim Mujamma' Raja Fahd arahan Syaikh Al-Allamah Dr. Shalih bin Muhammad Alu Asy-Syaikh: Bila pihak pemikul hutang tidak mampu untuk melunasi, maka berikanlah tenggang waktu kepadanya sampai Allah memberikan kemudahan kepadanya, sehingga dia bisa menunaikan kewajibannya kepada kalian. Bila kalian tidak menuntut harta pokok, baik seluruhnya atau sebagian darinya dan menggugurkannya maka hal ini jauh lebih baik bagi kalian, bila kalian mengetahui keutamaan hal itu dan bahwa ia lebih baik bagi kalian di dunia dan di akhirat.²⁵

b. Al-Hadits

- Hadits riwayat Ibnu Majah

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرُّكَهُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

“Nabi bersabda, ‘Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan

²⁵ <https://risalahmuslim.id/quran/an-nisaa/4-29/> diakses pada Rabu, 22 Mei 2019 pukul 11.05 WIB.

rumah tangga, bukan untuk dijual.’’ (HR. Ibnu Majah dari Shuhayb)²⁶

Hadits di atas menerangkan tiga hal yang mendatangkan keberkahan. Salah satu diantaranya adalah sistem jual beli dengan cara pembayaran tidak secara tunai atau pembayaran yang bisa ditangguhkan/dicicil. Jual beli tersebut dipandang bisa meringankan beban seseorang yang hendak memiliki barang namun belum mampu membeli secara kontan/tunai. Hadits ini juga memperjelas dalil Al-Qur’an surat An-Nisa’ ayat 29 yang menganjurkan manusia agar mengambil/mencari harta dengan cara jual beli. Selain itu, keberkahan jual beli semakin jelas karena merupakan pekerjaan Rasulullah SAW semasa hidupnya.

- Hadits riwayat Al-Baihaqiy dan Ibnu Majah

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَ
سَلَّمَ قَالَ: إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ (رواه البيهقي و ابن ماجه و صححه ابن
حبان)

“Dari Abu Sa’id Al-Khudzriy bahwa Rasulullah SAW bersabda, ‘Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan

²⁶ Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*, Jakarta: Erlangga, 2014, hlm. 61. (Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*).

suka sama suka.” (HR. Al-Baihaqiy dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).²⁷

Pada hadits ini juga menerangkan bahwa jual beli harus disertai atas dasar suka sama suka diantara pihak yang bersangkutan. Hadits ini juga memperkuat dalil Al-Qur’an sebelumnya tentang jual beli yang harus bebas dari unsur riba’ dan tidak ada pihak yang merasa dirugikan.

c. Kaidah fiqih

الأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

“Pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”²⁸

Dari kaidah fiqih di atas menjelaskan bahwa semua hukum kegiatan muamalah adalah *mubah* (boleh), kecuali ada dalil yang melarang kegiatan tersebut. *Murabahah* adalah salah satu bentuk jual beli yang termasuk dalam salah satu bentuk muamalah. Maka dari itu, hukum melakukan *murabahah* adalah boleh.

²⁷ Salman, *Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK*, Padang: Akademia Permata, 2012, hlm. 144.

²⁸ Sarip Muslim, *Akuntansi Keuangan Syariah: Teori dan Praktik*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2015, hlm. 85.

تَنْعَفِدُ الْمُعَامَلَةَ بِمَا يَدُلُّ عَلَيْهَا مِنْ قَوْلٍ أَوْ فِعْلٍ

“Muamalah dinilai sah, dengan ucapan maupun perbuatan apapun menunjukkan adanya transaksi.”²⁹

Kaidah ini menjelaskan bahwa salah satu diantara rukun jual beli adalah adanya *shighat* akad, yaitu ucapan atau tindakan atau isyarat dari penjual dan pembeli yang menunjukkan keinginan mereka untuk melakukan transaksi tanpa paksaan. Jika *shighat* ini secara lisan, para ulama menyebutnya dengan istilah: ijab qabul. Sementara *shighat* dalam bentuk perbuatan atau isyarat, disebut *Bai' Mu'athah*.

كُلُّ مَا صَحَّ نَفْعُهُ صَحَّ بَيْعُهُ إِلَّا بِدَلِيلٍ

“Semua yang boleh dimanfaatkan, boleh diperjual belikan, kecuali jika ada dalil”.

Dalam kaidah ini, benda yang boleh diperjual-belikan adalah benda yang boleh dimanfaatkan:

- Benda ini ada manfaatnya; benda yang sama sekali tidak ada manfaatnya, tidak boleh diperjual-belikan. Misalnya,

²⁹

<https://pengusahamuslim.com/4908-kaidah-dalam-fiqh-jual-beli-bagian-02.html> diakses pada rabu, 22 Mei 2019 pukul 11.50 WIB.

serangga kecil, kutu, yang sama sekali tidak ada manfaatnya.

- Manfaat benda ini hukumnya mubah; sehingga benda yang tidak bermanfaat kecuali untuk sesuatu yang haram, tidak boleh diperjual-belikan. Seperti patung, alat musik, rokok, dan benda-benda fasilitas maksiat lainnya.³⁰

d. Undang-undang

- Fatwa DSN No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*.
- Peraturan Bank Indonesia Nomor: 9/19/PBI/2007 Pasal 1 No 3 Huruf C yang berbunyi, “Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan/piutang yang dapat dipersamakan dengan itu dalam: transaksi jual beli yang didasarkan antara lain atas akad *murabahah*, *salam*, dan *istishna*’.”
- Peraturan Bank Indonesia Nomor: 9/19/PBI/2007 Pasal 3 Huruf B yang berbunyi, “Pemenuhan Prinsip Syariah sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (1), dilakukan sebagai berikut: dalam kegiatan penyaluran dana berupa pembiayaan dengan mempergunakan antara lain: akad *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah*, *salam*, *istishna*’, *ijarah*, *ijarah muntahiya bitamlik* dan *qardh*.”

³⁰ <https://pengusahamuslim.com/4908-kaidah-dalam-fiqh-jual-beli-bagian-02.html> diakses pada Rabu, 22 Mei 2019 pukul 12.01 WIB.

- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah Pasal 1 No. 25 Huruf C yang berbunyi, “Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa: transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, salam, dan istishna.”
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah Pasal 19 No. 1 Huruf D yang berbunyi, “Kegiatan usaha Bank Umum Syariah meliputi: menyalurkan pembiayaan berdasarkan akad *murabahah*, akad salam, akad istishna’, atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.”

5. Tujuan Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* memiliki beberapa tujuan dan manfaat baik bagi nasabah maupun bagi bank syariah tersebut antara lain:

- a. Tujuan pembiayaan *murabahah* bagi bank syariah sebagai berikut:
 - 1) Untuk meningkatkan peranan bank syariah dalam pemberian pembiayaan serta untuk meningkatkan pelayanan pemberian pembiayaan dengan prosedur yang lebih sederhana tanpa menghilangkan prinsip kehati-hatian. Tumbuhnya perkembangan bank syariah yang semakin pesat mengakibatkan timbulnya persaingan antar

bank-bank syariah tersebut baik dalam penghimpunan dana maupun penyaluran dana. Masing-masing berusaha untuk dapat memberikan yang terbaik untuk nasabahnya salah satunya adalah dengan meningkatkan pelayanan sehingga dapat memuaskan nasabahnya.

- 2) Meningkatkan pendapatan bank syariah, seperti kita ketahui bahwa pendapatan bank syariah diperoleh salah satunya dari penyaluran dana termasuk disini adalah pembiayaan *murabahah*. Hampir semua bank syariah didominasi oleh pembiayaan *murabahah* yang berarti bahwa pendapatan bank syariah dari pembiayaan ini cukup besar sehingga pendapatan bank pun meningkat.
- 3) Menolong nasabah yang tidak memiliki kemampuan finansial yang cukup untuk melakukan pembayaran secara tunai. Dengan adanya pembiayaan *murabahah* ini maka nasabah dapat memenuhi kebutuhannya untuk memperoleh dan memiliki barang yang dibutuhkan tanpa harus menyediakan uang terlebih dahulu.³¹

b. Tujuan pembiayaan *murabahah* bagi nasabah adalah sebagai berikut:

- 1) Mencari pembiayaan dimana dalam operasional perbankan syariah, motif pemenuhan pengadaan asset

³¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*, Jakarta: BI-Tazkia, 1999, hlm. 147.

atau modal kerja merupakan alasan utama yang mendorong datang ke bank.

- 2) Mencari pengalaman dimana satu pihak yang berkontrak (pemesan) meminta pihak lain (pembeli) untuk membeli sebuah asset. Pemesanan berjanji untuk ganti membeli asset tersebut dan memberinya keuntungan. Pemesan memilih sistem pembelian ini, yang biasanya dilakukan secara kredit, lebih karena ingin mencari informasi dibanding alasan kebutuhan yang mendesak terhadap asset tersebut.
- 3) Pada dasarnya pembiayaan *murabahah* bagi nasabah adalah untuk memperoleh pembiayaan baik untuk tujuan konsumtif ataupun untuk tujuan produktif. Tujuan nasabah melakukan jual beli dengan bank adalah karena satu alasan bahwa nasabah tidak memiliki uang tunai untuk berinteraksi langsung dengan pemasok. Dengan melakukan transaksi dengan bank, maka nasabah dapat melakukan jual beli dengan pembiayaan tangguh atau angsuran. Ini berarti penjual (bank) akan memiliki piutang uang sebesar nilai transaksi atas pembeli (nasabah), dan sebaliknya pembeli punya utang uang sebesar nilai transaksi kepada bank sebagai penjual.³²

³² *Ibid.*, hlm. 147.

6. Manfaat Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* memberi banyak manfaat kepada bank syariah, salah satunya yaitu adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah (margin). Selain itu, sistem *murabahah* sangat sederhana sehingga memudahkan penanganan administrasinya. Sedangkan manfaat pembiayaan *murabahah* bagi nasabah antara lain:

- 1) Memudahkan modal yang dapat digunakan untuk membiayai usaha produktifnya, yaitu untuk memperkuat usaha yang telah ada atau membentuk usaha baru.
- 2) Memperoleh sarana produksi secara terus menerus.
- 3) Meningkatkan pendapatan yang diperoleh sebagai akibat tambahan modal dalam usaha produksinya.
- 4) Keuangan tetap/pengembalian yang pasti tanpa adanya fluktuasi bunga, karena harga yang telah disepakati sifatnya tetap dan tidak berubah selama akad belum berakhir. Berbeda dengan konvensional yang menetapkan imbalan atas kredit yang diberikan berdasarkan prosentasi tertentu yang disesuaikan dengan tingkat suku bunga.³³

³³ Tim Depkop, *Panduan Unit Simpan Pinjam Syariah*, Jakarta: Departemen Pengusaha Kecil dan Menengah dan BNI, 1998, Cet. Ke 2, hlm. 48.

D. Account Officer

Account Officer adalah orang yang bertugas memasarkan produk perusahaan kepada calon nasabah yang dianggap potensial dan melakukan monitoring atas kredit/pembiayaan yang diberikan agar nasabah dapat memenuhi kewajibannya terhadap perusahaan.³⁴ *Account officer* memiliki fungsi ganda. Disatu pihak ia merupakan personil bank yang harus bekerja di bawah peraturan dan tujuan bank sehingga dapat memberikan hasil kepada bank. Dipihak lain ia dituntut untuk memberikan kondisi yang paling baik untuk nasabahnya yang umumnya tercermin dari biaya yang harus dikeluarkan oleh nasabahnya. Beberapa tugas seorang *Account Officer* adalah sebagai berikut:

1. Mengelola account nasabah, yakni berperan untuk membina nasabah agar efisien dan optimal mengelola keuangan.
2. Mengelola produk, artinya bahwa seorang AO harus mampu memberikan dan menawarkan produk yang tepat sesuai kebutuhan nasabah.
3. Mengelola kredit, seorang AO harus mampu memonitoring nasabahnya agar pembiayaan yang diberikan tetap lancar.
4. Mengelola penjualan produk.
5. Mengelola profitabilitas.
6. Melakukan penagihan pembiayaan kepada nasabah.

³⁴ BNSP (Badan Nasional Sertifikasi Profesi), 2018, *Account Officer dalam Industri Perbankan*. Modul disajikan dalam Praktikum Account Officer, UIN Walisongo, Semarang, 20-21 Oktober.

7. Melakukan analisis kepada debitur potensial dan memberikan penawaran berkelanjutan.
8. Mengukur tingkat risiko.
9. Menganalisa agunan atau jaminan debitur.
10. Mengetahui riwayat usaha debitur.
11. Melakukan *history* debitur dengan *BI/OJK checking*.
12. Menganalisa kemampuan debitur untuk pengembalian.
13. Menganalisa semua data-data keuangan calon debitur.
14. Menganalisa permohonan debitur.
15. Mengetahui semua dokumen untuk pengajuan pembiayaan.³⁵

Pada dasarnya, peran dan fungsi seorang *Account Officer* adalah sebagai berikut:

1. Mengelola *Account*

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

2. Mengelola Produk

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

³⁵ BNSP (Badan Nasional Sertifikasi Profesi), 2018, *Accoun Officer*.....

3. Mengelola Kredit

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

4. Mengelola Penjualan

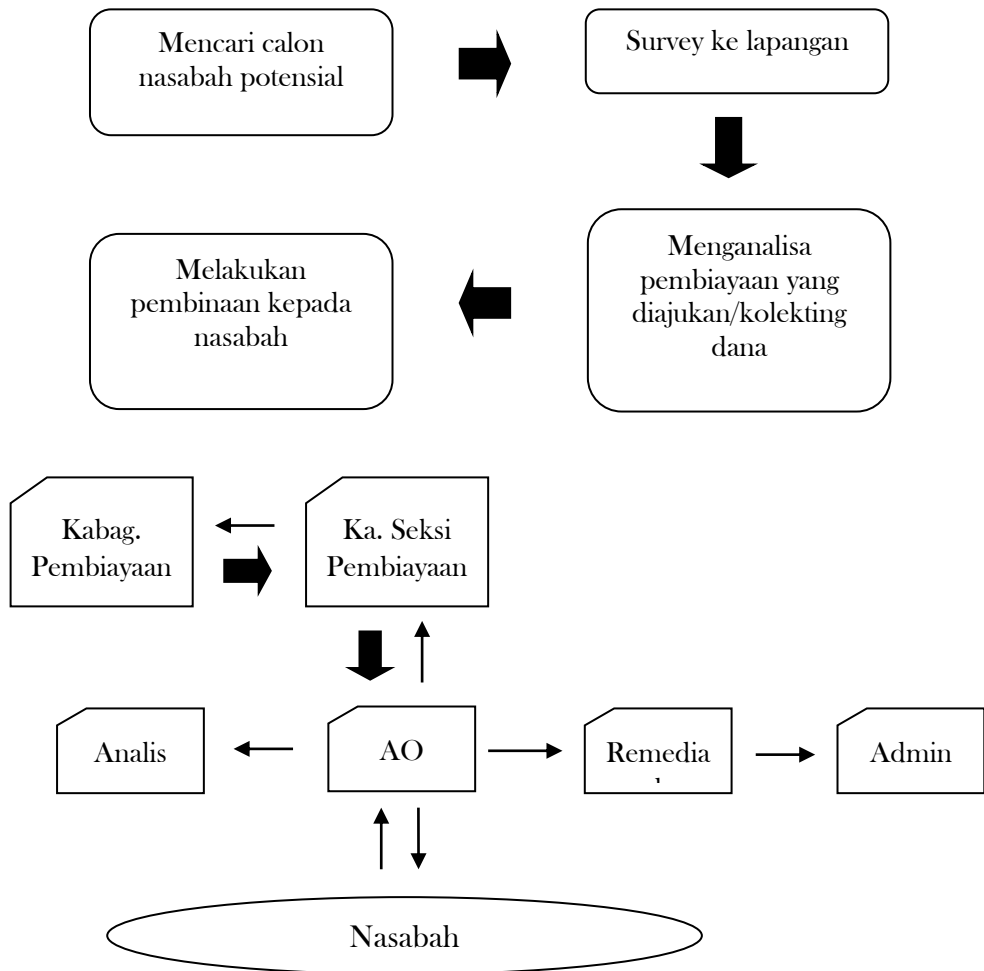
Seorang *Account Officer* pada dasarnya merupakan ujung tombak bank dalam memasarkan produknya, maka seorang *Account Officer* juga harus memiliki *salesmanship* yang memadai untuk dapat memasarkan produk yang ditawarkan.

5. Mengelola *Profitability*

Seorang *Account Officer* juga berperan dalam keuntungan yang diperoleh bank. Dengan demikian, AO harus yakin bahwa segala hal dilakukannya berada dalam suatu kondisi yang memberikan keuntungan kepada bank.³⁶

³⁶ Jusuf Jopie, *Panduan Dasar untuk Account Officer*, Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 1997, hlm. 8.

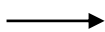
Alur kerja Account Officer:



Keterangan:



= Garis perintah



= Alur pekerjaan

Adapun peran tugas *Analisis*, *Account Officer* (AO), Remedial, serta Admin Pembiayaan dalam seksi pembiayaan:

1. *Analisis*: menganalisa permohonan pembiayaan; serta memintakan keputusan dari atasan.
2. AO: mencari calon nasabah; kolekting data untuk analisa; dan *maintenance* pembiayaan lancer.
3. Remedial: mengelola pembiayaan bermasalah; menagih/menyelesaikan pembiayaan.
4. Admin Pembiayaan: mendokumentasikan berkas-berkas pembiayaan sampai kepada agunan.³⁷

³⁷ BNSP (Badan Nasional Sertifikasi Profesi), 2018, *Account Officer*.....

BAB III

GAMBARAN UMUM PT. BPRS BINA FINANSIA SEMARANG

A. Sejarah PT. BPRS Bina Finansia Semarang

Kota Semarang sebagai Ibukota provinsi adalah kota yang mempunyai potensial ekonomi cukup besar. Segala faktor usaha terdapat di kota ini mulai dari *manufacturing*, produksi, perdagangan dan jasa. Di beberapa wilayah kota Semarang, seperti Mijen dan Gunung Pati berpotensi pertanian dan peternakan. Sementara itu di pesisirnya juga berpotensi perikanan.

Penduduk kota Semarang yang mayoritas beragama Islam (terutama masyarakat menengah kebawah) ini sebagai pelaku usaha ekonomi menengah kebawah. Untuk mengembangkan ekonomi menengah kebawah, dibutuhkan lembaga keuangan yang berbentuk BPRS yang akan memberikan kontribusi yang positif bagi pengembangan ekonomi, khususnya bagi masyarakat menengah kebawah. Berawal dari latar belakang tersebut BPRS Bina Finansia didirikan atas prakarsa para tokoh masyarakat dan pengusaha muslim di sekitar Semarang. Gagasan tersebut tumbuh mengingat belum banyaknya lembaga Bank Perkreditan Rakyat Syariah di wilayah kota Semarang. Hal inilah yang menyebabkan banyak masyarakat muslim, khususnya pengusaha menengah

kebawah yang belum bisa terjangkau oleh layanan perbankan syari'ah.¹

Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah merupakan bank syari'ah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran dan tidak menerima simpanan dalam bentuk giro. Dalam melaksanakan kegiatan usahanya lebih dekat pada lapisan mikro. Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah yang dalam kegiatannya berdasarkan pada prinsip syari'ah yang diatur dalam undang-undang, telah memperoleh peraturan pelaksanaan berupa Surat Direksi Bank Indonesia no. 32/6/KEP/DIR tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah pada tanggal 12 Mei 1999. Maka dalam teknisnya BPRS Bina Finansia bisa diartikan sebagai lembaga Bank Perkreditan Rakyat yang operasionalnya menggunakan prinsip-prinsip syari'ah.

Setelah segala sesuatu disiapkan untuk mendirikan lembaga ini dan segala proses perizinan dilalui, maka akhirnya izin dari Bank Indonesia diberikan kepada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bina Finansia (BINASIA) Semarang. Kemudian pada tanggal 8 Agustus 2006, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Bina Finansia mulai beroperasi dengan kantor pusat yang beralamat di Jl. Arteri Soekarno Hatta No. 9 Semarang dan sudah memiliki dua kantor kas di Ruko Jatisari Indah Blok C No. 9 Mijen Semarang serta Jl. Ngesrep Timur V No. 110 C Banyumanik Semarang.

¹ *Company Profile* BPRS Bina Finansia Semarang.

Dalam operasionalnya, legalitas badan usaha PT. BPRS BINASIA adalah sebagai berikut:

1. Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 8/51/KEP.GBI/2006, tanggal 5 Juli 2006.
2. Akte pendirian Perseroan Terbatas No. 45, tgl. 27 Maret 2006.
3. Pengesahan Akte pendirian PT. dari Menteri Hukum dan HAM tgl. 3 April 2006.
4. Ijin usaha dari Bank Indonesia no. 8/51/KEP.GBI/2006, tgl. 12 Juli 2006.
5. Bertanda Daftar Perusahaan Perseroan Terbatas no. 11.01.1.65.05684.
6. NPWP: 02.774.716.1-518.000
7. Akta Perubahan Anggaran Dasar PT. BPRS Bina Finansia No. 02, tgl 7 September 2018.
8. Pengesahan Akta Perubahan Anggaran Dasar dari Menteri Hukum dan HAM No. AHU-0018520.AH.01.02. tahun 2018.
9. Ijin Usaha dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) no. KEP-230/KR.03/2018.²

Pada awal berdirinya, BPRS Bina Finansia bernama BPRS PNM Binama. Kemudian berdasarkan surat persetujuan dari OJK Nomor KEP-230/KR.03/2018 tanggal 25 Oktober 2018 tentang penetapan penggunaan izin usaha atas nama PT. BPRS PNM Binama menjadi izin usaha atas nama PT. BPRS Bina Finansia

² *Company Profile* BPRS Bina Finansia Semarang.

(BINASIA). Maka bersama itu PT. BPRS PNM Binama berubah nama menjadi PT. BPRS Bina Finansia (BINASIA). Dalam perubahan nama ini, tidak ada perubahan pada pemegang saham dan pengurus BPRS seperti Dewan Komisaris, Dewan Pengawas Syari'ah maupun Direksi semuanya masih sama. Perubahan nama tersebut diumumkan pada tanggal 1 November 2018 oleh Direktur Utama Bapak Ahmad Mujahid, M.S.

B. Visi dan Misi PT. BPRS Bina Finansia Semarang

1. Visi

Menjadi BPRS dengan asset Rp. 100 milyar (seratus milyar rupiah) ditahun 2022.

2. Misi

Mewujudkan BPRS Bina Finansia yang:

- a. Berkinerja unggul dan berkesinambungan yaitu senantiasa tumbuh dan berkembang berpredikat nomor satu dari tahun ke tahun.
- b. Memiliki sumber daya manusia yang berkualitas dan berdedikasi tinggi.
- c. Memiliki nasabah yang loyal.
- d. Memberi kontribusi yang optimal dalam fungsi intermediasi.³

³ Company profile BPRS Bina Finansia Semarang.

C. Tujuan Pendirian PT. BPRS Bina Finansia Semarang

Tujuan didirikannya BPRS Bina Finansia Semarang meliputi 4 aspek, yang meliputi:

1. Aspek Mutu Pelayanan

Mencapai tingkat mutu pelayanan yang baik dan maksimal pada penampilan, kecepatan, kemudahan, dan keramahan dengan tolak ukur:

- a. Mencapai penilaian baik yang dilakukan oleh pihak luar.
- b. Mengurangi keluhan para nasabah atau *customer*.

2. Aspek Resiko Usaha

- a. Menjaga *Financing to Deposit Ratio (FDR)* pada kisaran 75 - 90 %.
- b. Menjaga Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif minimal sebesar 100 % terhadap PPAPWD.
- c. Menjaga rasio *Non Performing Financing (NPF)* dibawah 5 %.
- d. Menjaga *Capital Adequacy Ratio (CAR)* minimal 12 %.
- e. Menjaga tidak terjadi pelanggaran dan atau pelampauan ketentuan BMPD.

3. Aspek Tingkat Pengembalian (*Return*)

- a. Mencapai *Return on Equity (ROE)* minimal sebesar 20 %.
- b. Memperoleh *Return on Average Asset (ROA)* minimal sebesar 1,9 %.

- c. Memberikan bagi hasil Tabungan equivalen berkisar antara 5 - 7 % pa.
 - d. Memberikan bagi hasil Deposito equivalen berkisar antara 7 - 10 %pa.
4. Aspek Peranan dalam Pengembangan Ekonomi dan Kesejahteraan Masyarakat
- a. Memberikan pembiayaan kepada masyarakat yang mempunyai dampak baik langsung maupun tidak langsung terhadap pengembangan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat dalam bentuk peningkatan asset dan penyerapan tenaga kerja.
 - b. Menumbuhkan potensi dana simpanan masyarakat di BPRS baik bersumber dari dana idle maupun pengalihan dari lembaga keuangan konvensional.⁴

D. Manfaat yang Hendak Dicapai PT. BPRS Bina Finansia Semarang

1. Manfaat Sosial

Terciptanya solidaritas dan kerjasama antar nasabah BPRS sehingga terbentuk komunikasi ekonomi masyarakat yang lebih produktif.

⁴ *Company Profile* BPRS Bina Finansia Semarang.

2. Manfaat Ekonomi

- a. Terwujudnya lembaga keuangan yang bisa membiayai usaha-usaha di sektor kecil dan menengah.
- b. Menumbuhkan usaha-usaha yang dapat memberi nilai lebih, sehingga meningkatkan kemampuan ekonomi masyarakat Islam.
- c. Meningkatkan kepemilikan asset ekonomi bagi masyarakat.⁵

E. Strategi PT. BPRS Bina Finansia Semarang

1. Menumbuhkan Kepercayaan Masyarakat terhadap PT. BPRS Bina Finansia

Besar dan kecilnya sebuah bank sangat tergantung dari kepercayaan masyarakat. Maka meningkatkan atau menumbuhkan kepercayaan masyarakat adalah strategi yang harus dilakukan PT. BPRS Bina Finansia untuk mencapai kesuksesan.

2. Melakukan Ekspansi di *Funding* dan *Lending*

Langkah ekspansif dalam *funding* dan *lending* harus dilakukan oleh PT. BPRS Bina Finansia, karena kedua sisi ini adalah bidang garap yang harus dilakukan oleh lembaga perbankan. Ekspansif *funding* untuk pertumbuhan, sedangkan ekspansif *lending* adalah untuk memperoleh laba.

⁵ *Company Profile* BPRS Bina Finansia Semarang.

3. Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia

SDM dalam sebuah perusahaan adalah sebuah asset atau bahkan sebagai *capital (Human capital)*, sehingga untuk memperoleh kemajuan perusahaan, kualitas SDM juga harus ditingkatkan. PT. BPRS Bina Finansia akan selalu meningkatkan kualitas SDM yang dimilikinya dengan memberikan pelatihan dan pendidikan.

4. Melakukan Efektivitas dan Efisiensi di Semua Bidang

Persaingan dalam bisnis sangat ditentukan oleh efektivitas dan efisiensi yang terjadi dalam perusahaan. Perusahaan yang dapat melakukan efektivitas dan efisiensi dengan optimal maka perusahaan tersebut akan memenangkan persaingan bisnis. PT. BPRS Bina Finansia akan mengoptimalkan efektivitas dan efisiensi untuk dapat bersaing dengan perusahaan lain.⁶

F. Sasaran yang Hendak Dicapai PT. BPRS Bina Finansia Semarang

1. Sasaran Binaan

Yang menjadi sasaran pembinaan adalah usaha-usaha kecil dan menengah dengan ketentuan memiliki asset sampai

⁶ *Company Profile* BPRS Bina Finansia Semarang.

dengan Rp. 500.000.000,- dan berpeluang menumbuhkan lapangan pekerjaan.

2. Sasaran *Funding*

Yang menjadi sasaran *funding* adalah individu, badan, BUMN, dan Instansi pemerintah.

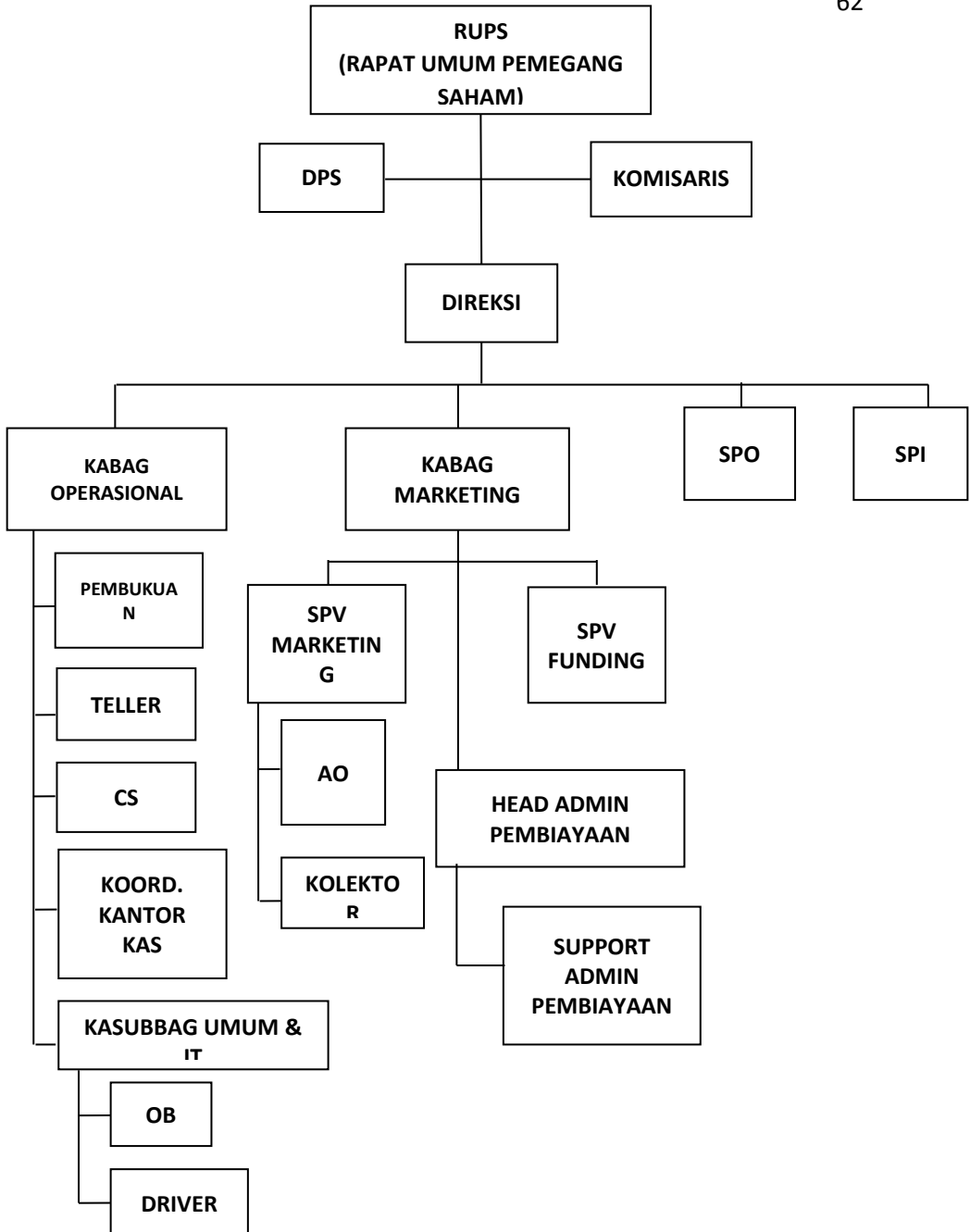
3. Sektor Usaha yang Dibiayai

Yaitu, sector perdagangan, industry kecil, jasa pertanian, dan jasa perikanan.⁷

G. Struktur Organisasi PT. BPRS Bina Finansia Semarang

Lampiran Surat Keputusan Direksi No. 091/SK-DIR/III/2018 tentang struktur organisasi PT. BPRS Bina Finansia Semarang.

⁷ *Company Profile* BPRS Bina Finansia Semarang.



Dewan Komisaris

Komisaris Utama : H. Hasan Toha Putra, MBA.

Komisaris : Ir. H. Heru Isnawan

Dewan Pengawas Syari'ah

Ketua : Dr. H. Rozihan, SH., M.Ag.

Anggota : Prof. Dr. H. Ahmad Rofiq, MA.

Dewan Direksi

Direktur Utama : Drs. Ahmad Mujahid Mufti Suyuti

Direktur : Sri Laksmi Roostiana, SE.

Kabag Operasional : Ratna

Pembukuan/ Akunting : Dika

Teller Kantor Pusat : Mareta

Teller KK Mijen : Lisa

Teller KK Tembalang : Anindya

CS kantor pusat : Diah

Koordinator KK Mijen : Upi Restu Oktavia

Koordinator KK Tembalang : Putri

IT : Dodi

Umum : Prayogi Sutopo

Driver : Jupri

OB	: Agus
Kabag. Marketing	: Suranto Dwi Atmoko
Spv. Marketing Lending	: Dadan Herdian, Zaenal Hafidin, Septananda
Account Officer	: Agung Atmoko, Ery, Hazmi, Hamim, Dyno, Rizky, Jakfar, Yusuf, Huda, Amir
Marketing (<i>colector</i>)	: Lucky, Husein, Didin
Head Admin Pembiayaan	: Eka Wulan
Support Admin Pembiayaan	: Dwi
Spv. Marketing Funding	: Vina
SPO & Umum	: Atmaratih Sari Subekti
SPI	: Dwi ⁸

H. Sistem dan Produk Layanan PT. BPRS Bina Finansia Semarang

1. Tabungan Taharah

Tabungan Taharah merupakan produk tabungan yang menggunakan akad *mudharabah*, yaitu akad kerjasama antara *shohibul maal* (pemilik dana/penabung) dengan *mudhorib*

⁸ *Company Profile* BPRS Bina Finansia Semarang.

(BPRS BINASIA) yang dalam kerjasama ini berlaku bagi hasil sesuai dengan nisbah yang disepakati dan dihitung berdasarkan rata-rata pengendapan harian.

Persyaratan

- a. Mengisi aplikasi pembukaan rekening.
- b. Melampirkan fotocopy identitas diri (KTP).
- c. Setoran awal minimal Rp. 10.000,- untuk perorangan.
- d. Setoran awal minimal Rp. 25.000,- untuk badan usaha.

Keuntungan

- a. Aman karena dijamin oleh LPS
- b. Bebas biaya administrasi bulanan
- c. Bagi hasil sesuai prinsip syari'ah
- d. Layanan auto debet
- e. Layanan *pick up service*
- f. Nisbah bagi hasil 25% : 75%

Adapun kelebihan lain dari tabungan taharah adalah setiap saldo rata-rata Rp. 1.000.000,- akan mendapatkan 1 poin undian dan kelipatannya yang diundi setiap bulan Juli dengan hadiah utama berupa 1 unit sepeda motor Honda Beat.⁹

⁹ Brosur Tabungan Taharah BPRS Bina Finansia Semarang.

2. Tabungan Pendidikan

Tabungan pendidikan merupakan tabungan yang menggunakan akad *mudharabah mutlaqah* yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan biaya pendidikan dimasa datang.

Syarat dan Ketentuan

- a. Mengisi aplikasi pembukaan rekening
- b. Melampirkan fotocopy identitas diri (KTP)
- c. Setoran awal minimal Rp. 10.000,-
- d. Bagi nasabah yang masih duduk dibangku Sekolah Dasar, maka pembukuan rekening tabungan diatas namakan orang tuanya
- e. Penarikan hanya dapat dilakukan mulai bulan Mei s/d Agustus dan Oktober s/d Desember.

Keuntungan

- a. Aman karena dijamin LPS
- b. Bebas biaya administrasi bulanan
- c. Bagi hasil sesuai prinsip syari'ah
- d. Layanan *pick up service*
- e. Nisbah bagi hasil setara deposito jangka waktu 3 bulan = 34% : 66%
- f. Dapatkan souvenir cantik untuk setiap pembukaannya

- g. Kesempatan mendapatkan beasiswa dengan total nilai Rp. 1.000.000,- untuk saldo Rp. 100.000,- dan berlaku kelipatannya.¹⁰

3. Tabungan iB Jumroh

Tabungan iB Jumroh (Tabungan Haji & Umroh *Mudharabah*) adalah jenis simpanan dana pihak ketiga (perorangan) di PT. BPRS Bina Finansia yang diperuntukkan bagi nasabah yang berniat melaksanakan Haji atau Umroh sesuai dengan kemampuan dan jangka waktu yang direncanakan.

Syarat dan Ketentuan

- a. Akad : *mudharabah*
- b. Nisbah 38% : 62%
- c. Mengisi formulir pembukaan tabungan haji dan umroh
- d. Fotocopy KTP/SIM atau kartu identitas lainnya yang masih berlaku
- e. Setoran awal Rp. 100.000,-. Setoran berikutnya (minimal) Rp. 50.000,-.

¹⁰ Brosur Tabungan Pendidikan BPRS Bina Finansia Semarang.

Manfaat

- a. Terencana, sebagai sarana untuk merencanakan penunaian haji dan umroh.
- b. Fleksibel, tabungan dapat disetor sewaktu-waktu dengan nominal setoran minimal Rp. 50.000,-.
- c. Terjangkau, syarat pembukaan tabungan ringan dan bebas administrasi bulanan.
- d. Menguntungkan, bagi hasil yang kompetitif diberikan setiap bulan secara otomatis ke rekening tabungan.
- e. Terjamin, dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).¹¹

4. Deposito *Mudharabah*

Deposito Mudharabah adalah deposito dengan akad antara pemilik dana sebagai *shohibul maal* dengan bank *mudhorib* untuk mengelola dan memperoleh laba serta dibagi sesuai nisbah yang disepakati.

Syarat

- a. Mengisi aplikasi pembukaan rekening.
- b. Melampirkan fotocopy identitas diri (KTP).
- c. Setoran minimal Rp. 1.000.000,-

¹¹ Brosur Tabungan iB Jumroh BPRS Bina Finansia Semarang.

Keuntungan

- a. Aman karena dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS)
- b. Bebas biaya administrasi bulanan
- c. Bagi hasil sesuai prinsip syari'ah
- d. Bagi hasil kompetitif dan menguntungkan

Daftar Nisbah Bagi Hasil Deposito Sebagai Berikut:

Jangka Waktu	Shohibul Maal	Bank
1 Bulan	25%	75%
3 Bulan	34%	66%
6 Bulan	38%	62%
12 Bulan	42%	58%

Ketentuan

- a. Deposito yang mendapat cinderamata adalah jangka waktu 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan.
- b. Jenis, nilai dan penyerahan cinderamata diatur sesuai ketentuan bank.
- c. Pencairan deposito sebelum jatuh tempo dikenakan denda sesuai ketentuan bank.¹²

¹² Brosur Deposito *Mudharabah* BPRS Bina Finansia Semarang.

5. Pembiayaan

Pembiayaan merupakan pendanaan yang diberikan oleh pihak bank kepada nasabah yang membutuhkan dengan menggunakan prinsip syari'ah. Pembiayaan bisa berupa: modal kerja, investasi, konsumtif, dan multijasa. Akad yang digunakan dalam pembiayaan ada empat yaitu: *murabahah*, *mudharabah*, *ijarah*, dan *multijasa* (menyesuaikan kebutuhan nasabah).

Syarat

- a. Fotocopy KTP suami dan istri (2 lembar)
- b. Fotocopy Kartu Keluarga
- c. Fotocopy buku nikah
- d. Rekening listrik, telepon, PAM
- e. Slip gaji dan rekening tabungan
- f. Fotocopy jaminan (BPKB atau sertifikat tanah (untuk jaminan sertifikat dilampirkan STTP PBB)).¹³

6. Zakat, Infaq, Shodaqoh

Yaitu merupakan sarana penampungan dana sosial dari masyarakat yang disalurkan kepada pihak yang berhak dalam 3 cara:

¹³ Brosur Pembiayaan BPRS Bina Finansia Semarang.

- a. Dalam bentuk pembiayaan *Al Qardhul Hasan*.
- b. Disalurkan untuk pengembangan sumber daya insani (beasiswa dan lain-lain).
- c. Sebagai bantuan social untuk pengentasan kemiskinan.¹⁴

I. Pandangan Masyarakat terhadap PT BPRS Bina Finansia Semarang

Bank-bank syariah masih kalah saing dengan bank konvensional walaupun akhir-akhir ini sudah banyak bank syariah bermunculan. Trend tentang bank syariah yang dianggap bebas dari riba karena tidak menggunakan sistem bunga melainkan menggunakan sistem bagi hasil, tetap saja tidak serta merta menggiring masyarakat untuk beralih ke bank syariah. Keuntungan yang ditawarkan bank konvensional lebih menarik minat masyarakat untuk menyimpan dan mengajukan dana. Walaupun demikian, BPRS Bina Finansia tetap mampu berkembang dan terus berjalan sampai saat ini.

Beberapa produk dari BPRS Bina Finansia masih banyak diminati oleh masyarakat seperti Tabungan Taharah yang tidak ada potongan administrasi namun tetap mendapatkan keuntungan bagi hasil dari bank. Selain itu BPRS ini memiliki layanan yang bernama "*pick up service*". Layanan ini adalah pelayanan kepada

¹⁴ *Company Profile* BPRS Bina Finansia Semarang.

nasabah dalam penyeteroran atau penarikan dimana pegawai BPRS akan mengambil atau mengantar dana tanpa nasabah harus repot-repot datang ke kantor. Layanan ini cukup menjadi keunggulan BPRS Bina Finansia yang dianggap sangat membantu nasabah serta menciptakan kepuasan tersendiri bagi nasabah.

Adanya hubungan baik antara pegawai di BPRS Bina Finansia Semarang dengan salah satu nasabah juga menjadi alasan BPRS ini tetap dipercaya sampai sekarang oleh nasabah tersebut. Hal itu disampaikan oleh seorang nasabah yang kenal baik oleh salah satu pegawai BPRS Bina Finansia Semarang. Nasabah tersebut bernama Pak Yono yang sudah menggunakan layanan BPRS Bina Finansia beberapa kali. Pak Yono mengatakan bahwa Beliau sudah lama bekerja sama dengan BPRS Binasia, bahkan saat BPRS masih bernama BPRS PNM Binama. Beliau juga mengatakan kenal dengan salah satu pegawai di BPRS Binasia yang menjadikan Beliau percaya terhadap BPRS Bina Finansia Semarang.¹⁵

Tentu jika tidak mendapatkan kepuasan, Pak Yono tidak akan berulang kali menggunakan produk layanan BPRS Binasia yaitu berupa pembiayaan. Dengan kepuasan yang didapat nasabah terhadap BPRS Bina Finansia, diharapkan semakin membantu perkembangan perbankan syariah khususnya BPRS Bina Finansia Semarang ini.

¹⁵ Wawancara dengan Pak Yono (Nasabah Pembiayaan dengan Usaha Tmabal Ban di Daerah Mijen Semarang) pada Rabu, 23 Januari 2019 pukul 10.40 WIB

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Peran dan Kinerja *Account Officer* (AO) dalam Penyaluran Pembiayaan *Murabahah* di BPRS Bina Finansia Semarang

Dalam sebuah Bank Umum Syariah atau Bank Pembiayaan Rakyat Syariah, terdapat berbagai produk yang disediakan baik dalam bentuk *funding* ataupun *financing*. Dalam operasionalnya, Bank Syariah adalah termasuk lembaga *profit oriented* yaitu lembaga yang kegiatannya mencari keuntungan atau laba. Salah satu cara bank memperoleh keuntungan atau laba tersebut bisa dari pendapatan margin atau bagi hasil pembiayaan yang disalurkan oleh bank tersebut. Selain dari produk pembiayaan yang menarik minat nasabah, peran seorang *Account Officer* sangatlah vital dalam penyaluran pembiayaan.

Account Officer adalah orang yang bertugas memasarkan produk-produk perusahaan kepada calon nasabah yang dianggap potensial dan melakukan *monitoring* atas kredit/pembiayaan yang diberikan supaya nasabah tersebut dapat memenuhi kewajibannya terhadap perusahaan. Seorang AO juga bertugas mencari nasabah yang layak sesuai kriteria peraturan bank, menilai, mengevaluasi, mengusulkan besarnya kredit/pembiayaan yang diberikan. AO

memiliki peran yang besar, karena sebagai penghubung antara bank dengan nasabah.

Seorang *Account Officer* harus mengetahui dan memahami tentang produk-produk yang disediakan oleh bank tersebut. Hal itu merupakan salah satu modal penting bagi seorang AO dalam mendapatkan nasabah. Sebagai bagian dari personil bank *Account Officer* memiliki peranan yang sangat penting. Selain dihadapkan pada target pencapaian bank, disisi lain *Account Officer* juga harus menjaga nasabahnya agar merasa aman dan nyaman dalam menggunakan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan harapan nasabah.

Dalam pekerjaannya, seorang *Account Officer* memiliki peran dan kinerja dalam penyaluran pembiayaan. Secara umum, peran seorang *Account Officer* dalam bank adalah sebagai berikut:

1. Mengelola *Account*

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

2. Mengelola Produk

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

3. Mengelola Kredit

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

4. Mengelola Penjualan

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

5. Mengelola *Profitability*

Seorang *Account Officer* juga berperan dalam keuntungan yang diperoleh bank. Dengan demikian, AO harus yakin bahwa segala hal dilakukannya berada dalam suatu kondisi yang memberikan keuntungan kepada bank.¹

Dalam modul praktikum pelatihan *Account Officer* oleh BNSP (Badan Nasional Sertifikasi Profesi), disebutkan bahwa tugas atau kinerja seorang *Account Officer* dalam penyaluran pembiayaan adalah sebagai berikut:

1. Seorang AO harus mencari calon debitur pembiayaan.

¹ Jusuf Jopie, *Panduan Dasar untuk Account Officer*, Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 1997, hlm. 8.

2. Melakukan *interview* dan wawancara kepada calon debitur serta pengisian aplikasi permohonan pembiayaan.
3. Menjelaskan perhitungan pembiayaan kepada calon debitur.
4. Memberikan penjelasan tentang peraturan dan ketentuan umum pembiayaan yang berlaku di bank tersebut.
5. Mengumpulkan dan melengkapi seluruh dokumen yang diperlukan dari calon debitur untuk proses pembiayaan.
6. Melakukan peninjauan langsung ke tempat tinggal calon debitur.
7. Memastikan seluruh data informasi yang diterima telah diyakini kebenarannya dan seluruh copy dokumen telah sesuai dengan aslinya.
8. Menganalisa keuangan, arus kas, kebutuhan pembiayaan, serta tujuan penggunaan pembiayaan dari calon debitur.
9. Melakukan *trade checking* dan *BI checking* calon debitur.
10. Membuat memorandum persetujuan pembiayaan.
11. Mengajukan memorandum pembiayaan kepada komite pembiayaan.
12. Menyampaikan kepada komite pembiayaan apabila ada penyimpangan wewenang pembiayaan dengan memperhatikan risiko kredit.
13. Melakukan order ke bagian admin pembiayaan.
14. Menghubungi calon debitur untuk melakukan pengikatan pembiayaan.

15. Menginformasikan kepada debitur mengenai pencairan pembiayaan.
16. Memonitoring pembayaran pembiayaan dan kolektabilitas pembayaran debitur.
17. Memonitoring pending dokumen.
18. Membuat laporan aktivitas harian.
19. Membuat laporan target market untuk bulan berikutnya.
20. Membuat laporan bulanan pencapaian kredit yang terealisasi.²

Tugas atau kinerja seorang *Account Officer* dalam penyaluran pembiayaan di BPRS Bina Finansia Semarang hampir serupa dengan yang disebutkan dalam modul praktikum pelatihan AO oleh BNSP. Berikut kinerja yang dilakukan seorang AO di BPRS Bina Finansia Semarang:

1. Seorang *Account Officer* harus mencari nasabah pembiayaan. Di BPRS Bina Finansia Semarang, ada 4 metode yang dipakai dalam memasarkan produknya, yaitu:
 - Melalui brosur-brosur yang disebarakan.
 - Melalui media sosial.
 - Melalui proposal kerjasama yang diajukan kepada perusahaan atau instansi tertentu.
 - Melalui refrensi atau rekomendasi dari nasabah yang sudah menjadi nasabah BPRS Bina Finansia Semarang.³

² BNSP (Badan Nasional Sertifikasi Profesi), 2018, *Accoun Officer*.....

2. Memprospek calon nasabah pembiayaan yang mengajukan pembiayaan. Dalam prospek calon nasabah, AO melakukan interview/wawancara sekaligus melakukan survey. Sebelumnya, calon nasabah mengisi formulir aplikasi permohonan pembiayaan. Beberapa hal yang disurvei atau dibutuhkan informasinya dari nasabah:
 - Identitas calon nasabah suami dan istri (jika sudah menikah) serta jumlah tanggungan dalam keluarga.
 - Profil usaha atau pekerjaan calon nasabah.
 - Tempat tinggal calon nasabah.
 - Aset-aset yang dimiliki calon nasabah (rumah apakah milik sendiri, kontrak, kos atau ikut orang tua; kendaraan dll)
 - Jaminan atau agunan yang disertakan dalam pengajuan pembiayaan.
 - Tujuan dan rincian penggunaan pembiayaan yang diajukan calon nasabah.
3. Memberikan penjelasan mengenai aturan dan ketentuan seperti perhitungan pembiayaannya, proses pengajuan, pencairan, sampai dengan proses angsuran dalam pembiayaan tersebut.
4. Mengumpulkan berkas-berkas yang dibutuhkan dari calon nasabah untuk proses pembiayaan. Berkas-berkas tersebut adalah:

³ Wawancara dengan Pak Dadan (Supervisor AO Kantor Pusat BPRS Bina Finansia Semarang) pada Senin, 11 Februari 2019 pukul 10.00 WIB.

- Formulir aplikasi permohonan pembiayaan yang telah diisi oleh calon nasabah.
 - Fotocopy KTP pemohon
 - Fotocopy suami/istri (jika sudah menikah)
 - Fotocopy Kartu Keluarga
 - Slip gaji terakhir (jika ada)
 - Fotocopy rekening tabungan/ giro/deposito (jika ada)
 - Fotocopy STNK, fotocopy BPKB, dan gesekan nomor rangka serta nomor mesin (jika jaminan berupa kendaraan bermotor)
 - Fotocopy sertifikat dan SPPT PBB terakhir (jika jaminan berupa tanah/rumah)
 - Surat persetujuan suami/istri (jika ada)
 - Denah lokasi (tempat tinggal/jaminan/usaha/tempat kerja)
 - Foto-foto (tempat tinggal/jaminan/usaha/tempat kerja).
5. Memastikan seluruh data informasi yang diterima telah benar sesuai kenyataan serta seluruh copy dokumen telah sesuai dengan aslinya.
6. Melakukan analisa untuk permohonan pembiayaan. Setelah melakukan survey dan interview terhadap calon nasabah, seorang AO mendapat data informasi yang akan dijadikan bahan analisa untuk menentukan rekomendasi pembiayaan yang akan diajukan ke komite pembiayaan seperti menentukan plafond pembiayaan, margin/bagi hasil, jangka waktu, besar angsuran, serta akad yang digunakan dalam pembiayaan

tersebut. Analisa 5C (*Character, Capacity, Capital, Condition, Collateral*) tetap menjadi dasar dalam sistem analisa pembiayaan. Berikut contoh laporan dan rekomendasi pembiayaan yang di dalamnya terdapat analisa-analisa untuk mengajukan permohonan pembiayaan.

7. Setelah analisa di atas, AO juga harus melakukan *BI checking* calon nasabah pembiayaan.
8. Kemudian AO membuat memorandum persetujuan dan rekomendasi pembiayaan.
9. Selanjutnya memorandum tersebut diajukan kepada komite pembiayaan.
10. Jika pengajuan pembiayaan tersebut disetujui, maka AO juga harus melakukan order ke bagian Admin Pembiayaan. Untuk selanjutnya AO bisa menghubungi calon nasabah bahwa pembiayaan yang diajukannya disetujui dan menginformasikan akan dilakukan pengikatan pembiayaan sekaligus akan dilakukan proses pencairan (*dropping*). Selain AO, biasanya calon nasabah akan dihubungi oleh *Customer Service*.
11. Setelah proses pencairan selesai, tugas AO adalah memonitoring bagaimana selanjutnya pembayaran angsuran pembiayaan serta kolektibilitas pembayaran dari nasabah tadi.

12. Membuat laporan aktivitas harian dan membuat laporan pencapaian bulanan.⁴

Dari pemaparan di atas, terdapat keserupaan mengenai sistem kinerja *Account Officer* dari modul praktikum pelatihan AO dari BNSP dengan praktek langsung AO di BPRS Bina Finansia Semarang. Namun, praktek seorang AO di BPRS Bina Finansia Semarang belum sepenuhnya sesuai dengan teori yang pernah penulis dapat saat perkuliahan. Dimana biasanya AO memberikan penjelasan tentang penentuan akad dalam pembiayaan yang disampaikan kepada calon nasabah saat bertransaksi. Namun pada pelaksanaannya di BPRS Bina Finansia Semarang, akad dalam pembiayaan ditentukan oleh AO pada saat proses analisa walaupun tentunya akad yang digunakan disesuaikan dengan kebutuhan dan tujuan nasabah. Hal itu bisa terjadi mungkin dikarenakan kebanyakan calon nasabah kurang faham mengenai akad-akad di bank syariah. Selain itu, pemikiran calon nasabah yang lebih mementingkan dana tersebut cair dan tidak mempermasalahkan akad apa yang digunakan untuk pembiayaannya.

B. Strategi Peningkatan Kinerja/Pencapaian *Account Officer* (AO) dalam Penyaluran Pembiayaan *Murabahah* di BPRS Bina Finansia Semarang

⁴ Wawancara dengan Mas Hamim (*Account Officer* di BPRS Bina Finansia Semarang Kantor Pusat) pada 2 Maret 2019 Pukul 14.30 WIB,

Dalam penyaluran pembiayaan, peran seorang *Account Officer* sangatlah besar. Seorang AO merupakan ujung tombak bagi bank yang memiliki andil besar dalam memperoleh keuntungan/laba. Salah satu sumber pendapatan bank adalah dari bunga kredit (bank konvensional) dan margin/bagi hasil (bank syariah).

Bank syariah adalah bank yang menggunakan akad syariah di setiap transaksinya. Melihat dari produk yang ada, BPRS Bina Finansia Semarang juga menggunakan akad pada setiap penyaluran pembiayaannya. Di BPRS ini melayani pembiayaan dengan akad *murabahah*, *mudharabah*, *ijarah*, dan multijasa. Penggunaan akad tersebut tentu disesuaikan dengan tujuan dan kebutuhan dari calon nasabah. Namun dari data yang ada, pembiayaan dengan akad *murabah* merupakan pembiayaan yang paling tinggi penyalurannya di BPRS Bina Finansia Semarang. Di tahun 2018, total pembiayaan dengan akad *murabahah* mencapai Rp. 21.445.604.000,-. Jumlah tersebut paling tinggi dari pembiayaan lain seperti multijasa sebesar Rp. 1.479.129.000,-; dan pembiayaan *mudharabah* sebesar Rp. 550.00.000,-.

Melihat hal tersebut, penulis mempunyai pandangan untuk meningkatkan penyaluran pembiayaan dengan akad *murabahah* dengan alasan lebih mudah dijalankan baik oleh BPRS ataupun pihak nasabah. Selain itu, pendapatan margin/keuntungan dari pembiayaan *murabahah* yang sifatnya tetap dan pasti juga menjadi keuntungan bagi pihak BPRS. Hal ini sesuai dengan fatwa Dewan

Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan *murabahah*, dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan *murabahah* yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli, dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.

Untuk merealisasikan pandangan tersebut, pihak BPRS harus mengarahkan *Account Officer* nya agar lebih menekankan penggunaan akad *murabahah* sebagai akad pembiayaan yang diajukan calon nasabah. Contoh yang bisa dilakukan seorang *Account Officer* adalah jika ada calon nasabah yang mengajukan pembiayaan modal usaha, AO bisa mengarahkan calon nasabah tersebut untuk membeli peralatan yang dibutuhkan dalam usaha tersebut. Dengan demikian, apabila calon nasabah bersedia membeli peralatannya saja, secara otomatis akad yang akan digunakan dalam pembiayaan tersebut adalah akad *murabahah*. Walaupun demikian, penggunaan akad dalam pembiayaan harus tetap disesuaikan dengan kebutuhan dan tujuan nasabah.

Namun dalam pelaksanaan pembiayaan akad *murabahah*, biasanya akan diiringi dengan akad *wakalah* yang digunakan saat pembelian barang. Akad *wakalah* digunakan karena pihak bank tidak mempunyai stok barang yang dibutuhkan nasabah. Maka dari itu, bank memberi kuasa kepada nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkannya dengan menggunakan akad *wakalah*.

Selain kebijakan peningkatan penyaluran pembiayaan *murabahah* oleh *Account Officer*, seorang *Account Officer* juga

dituntut untuk memenuhi target yang diberikan bank tersebut. Setiap bank memiliki target yang berbeda untuk setiap *Account Officer* nya. Begitu pula di BPRS Bina Finansia Semarang yang memberikan target untuk *Account Officer* nya. Ada beberapa hal yang menjadi target yang harus dicapai oleh seorang AO di BPRS Bina Finansia Semarang adalah sebagai berikut:

1. Seorang *Account Officer* minimal merekomendasikan 20 aplikasi pengajuan pembiayaan dari calon nasabah setiap bulannya.
2. Setiap *Account Officer* memiliki total jumlah *outstanding* yang harus bertambah Rp. 30.000.000,- per bulannya.
3. Seorang *Account Officer* harus memperoleh margin/angsuran dengan presentase target 97,5% setiap bulan.
4. Seorang *Account Officer* juga harus bisa menurunkan tingkat *Non Performing Financing* (NPF).

Empat target yang disebutkan di atas, merupakan kebijakan yang ditentukan dari hasil keputusan RBB (Rencana Bisnis Bank) BPRS Bina Finansia Semarang yang diadakan setiap tahun. Tidak menutup kemungkinan target yang disebutkan di atas bisa berubah di tahun selanjutnya.

Target tersebut juga bisa menjadi indikator penilaian kinerja seorang *Account Officer*. Di luar itu, penilaian seorang *Account Officer* juga dilihat dari totalitas, loyalitas, dan moralitas AO tersebut saat bekerja. Namun tidak semua target yang diberikan bank ini bisa dipenuhi oleh *Account Officer*. Banyak

kendala di lapangan yang menyebabkan target tersebut tidak terpenuhi. Misalnya kurang familiarnya BPRS Bina Finansia Semarang dibanding dengan Bank Umum Konvensional atau Bank Umum Syariah yang sudah lebih dikenal dan memiliki produk yang dianggap lebih menguntungkan nasabah. Atau harga yang dipatok BPRS Bina Finansia dianggap lebih mahal dibanding Bank Umum yang sudah lebih dikenal. Maka dari itu terkadang seorang *Account Officer* harus berusaha ekstra keras untuk mendapatkan nasabah pembiayaan.

Jika memang target tersebut tidak dapat terpenuhi semua oleh *Account Officer*, tidak serta merta akan menurunkan penilaian terhadap seorang AO. Ada seorang Supervisor *Account Officer* di setiap kantor BPRS Bina Finansia Semarang. Para Supervisor inilah yang akan menindak lanjuti seorang *Account Officer* apabila tidak bisa memenuhi target. Beberapa hal yang bisa dilakukan Supervisor *Account Officer* terhadap *Account Officer*:

1. Melakukan evaluasi terhadap *Account Officer*; bisa setiap hari, 3 hari sekali, seminggu sekali, atau sebulan sekali tergantung permasalahan yang terjadi.
2. Melakukan akumulasi total pencapaian *Account Officer* dari bulan-bulan sebelumnya yang dihitung bisa untuk menumbuhkan jumlah *outstanding* sebesar Rp. 30.000.000,- per bulan.
3. Menanyakan kendala yang didapat seorang *Account Officer* dan memberikan solusinya.

4. Jika memang diperlukan, Supervisor bisa membantu memberikan referensi calon nasabah potensial kepada seorang *Account Officer*.
5. Memberikan motivasi lebih kepada *Account Officer* untuk meningkatkan kinerjanya
6. Memonitoring kinerja *Account Officer*.⁵

Untuk meningkatkan kinerja pegawai, pihak BPRS Bina Finansia Semarang memberikan *reward* kepada setiap pegawainya apabila memenuhi target yang diberikan bank. BPRS Bina Finansia menyusun *reward management program* bertujuan untuk:

1. Meningkatkan motivasi kerja pegawai
2. Meningkatkan *employee engagement* secara berkesinambungan
3. Menarik dan mempertahankan *top talent/top performance*.⁶

Reward yang diberikan terhadap pegawai BPRS Bina Finansia Semarang khususnya seorang *Account Officer*, yaitu tentunya berupa gaji pokok, tunjangan tetap (THR/tunjangan cuti), tunjangan kerja lembur, biaya sewa transportasi dalam pekerjaan, serta insentif dan bonus yang diberikan apabila seorang *Account Officer* bisa memenuhi bahkan melebihi target yang ditetapkan oleh BPRS Bina Finansia Semarang.

⁵ Wawancara dengan Pak Zaenal (Supervisor *Account Officer* BPRS Bina Finansia Semarang Kantor Kas Mijen) pada Senin, 11 Februari 2019 pukul 13.50 WIB.

⁶ Ikatan Bankir Indonesia (IBI), *Mengelola Bank Komersial*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014, Cet. Ke-1, hlm. 175.

Penulis sangat setuju dan mengapresiasi kebijakan pemberian *reward* oleh BPRS Bina Finansia kepada pegawainya. Memang harus ada stimulan seperti insentif, bonus atau sejenisnya agar seorang pegawai lebih total dan loyal dalam melakukan pekerjaannya. Selain *reward* berupa materi, menurut penulis *reward* berupa penghargaan atau jenjang karir sangat bisa meningkatkan kinerja dan kontribusi pegawai BPRS ini agar lebih maksimal. Dengan begitu akan tercipta sebuah keharmonisan yang akan berimbas positif bagi BPRS Bina Finansia itu sendiri.

Berbicara mengenai insentif, Menurut Hani Handoko (1995:15) mengemukakan bahwa insentif adalah perangsang yang ditawarkan kepada para karyawan untuk melaksanakan kerja sesuai atau lebih tinggi dari standar-standar yang telah ditetapkan. Sistem ini merupakan bentuk lain dari kompensasi langsung di luar gaji dan upah yang merupakan kompensasi tetap, yang disebut sistem kompensasi berdasarkan kinerja (*pay for performance plan*). Insentif merupakan faktor pendorong bagi karyawan untuk bekerja lebih baik agar kinerja pegawai dapat meningkat. Kompensasi dan insentif mempunyai hubungan yang sangat erat, dimana insentif merupakan komponen dari kompensasi dan keduanya sangat menentukan dalam pencapaian tujuan dan sasaran organisasi secara keseluruhan.⁷

⁷ Maziah, "Pengaruh Pemberian Insentif terhadap Kinerja Karyawan pada PT. BNI Syariah Makassar", *Laa Maisyir* Vol. 6. No. 2, 2017, hlm. 64.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan pemaparan hasil penelitian yang penulis lakukan dengan pembahasan mengenai strategi peningkatan kinerja *Account Officer* dalam penyaluran pembiayaan *murabahah* di BPRS Bina Finansia Semarang, maka penulis dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu:

1. Peran dan Kinerja *Account Officer* (AO) dalam Penyaluran Pembiayaan *Murabahah* di BPRS Bina Finansia Semarang

Sebagai bagian dari personil bank *Account Officer* memiliki peranan yang sangat penting. Selain dihadapkan pada target pencapaian bank, disisi lain *Account Officer* juga harus menjaga nasabahnya agar merasa aman dan nyaman dalam menggunakan produk yang sesuai dengan kebutuhan dan harapan nasabah. Secara umum, peran seorang *Account Officer* dalam bank adalah sebagai berikut:

- a. Mengelola *Account*
- b. Mengelola Produk
- c. Mengelola Kredit
- d. Mengelola Penjualan
- e. Mengelola *Profitability*.

Tugas atau kinerja seorang *Account Officer* dalam penyaluran pembiayaan di BPRS Bina Finansia Semarang. Berikut kinerja yang dilakukan seorang AO di BPRS Bina Finansia Semarang:

- a. Seorang *Account Officer* harus mencari nasabah pembiayaan.
- b. Memprospek calon nasabah pembiayaan yang mengajukan pembiayaan.
- c. Memberikan penjelasan mengenai aturan dan ketentuan pembiayaan.
- d. Mengumpulkan berkas-berkas yang dibutuhkan dari calon nasabah untuk proses pembiayaan.
- e. Memastikan seluruh data informasi yang diterima telah benar sesuai kenyataan serta seluruh copy dokumen telah sesuai dengan aslinya.
- f. Melakukan analisa untuk permohonan pembiayaan.
- g. AO harus melakukan *BI checking* calon nasabah pembiayaan.
- h. AO membuat memorandum persetujuan dan rekomendasi pembiayaan.
- i. Memorandum tersebut diajukan kepada komite pembiayaan.
- j. AO melakukan order ke bagian Admin Pembiayaan.
- k. Selanjutnya AO bisa menghubungi calon nasabah untuk proses pengikatan dan pencairan.

- l. Setelah proses pencairan, AO harus memonitoring pembayaran angsuran serta kolektibilitas pembayaran dari nasabah.
 - m. Membuat laporan aktivitas harian dan membuat laporan pencapaian bulanan.
2. Strategi Peningkatan Kinerja/Pencapaian *Account Officer* (AO) dalam Penyaluran Pembiayaan *Murabahah* di BPRS Bina Finansia Semarang

Untuk meningkatkan kinerja pegawai, pihak BPRS Bina Finansia Semarang memberikan *reward* kepada setiap pegawainya apabila memenuhi target yang diberikan bank. *Reward* yang diberikan terhadap pegawai BPRS Bina Finansia Semarang khususnya seorang *Account Officer*, yaitu tentunya berupa gaji pokok, tunjangan tetap (THR/tunjangan cuti), tunjangan kerja lembur, biaya sewa transportasi dalam pekerjaan, serta bonus yang diberikan apabila seorang *Account Officer* bisa memenuhi bahkan melebihi target yang ditetapkan oleh BPRS Bina Finansia Semarang.

B. Saran

1. Bagi BPRS Bina Finansia Semarang

Penyaluran pembiayaan sangatlah membantu perekonomian masyarakat dan menghasilkan laba bagi bank. Untuk itu, diharapkan bagi BPRS Bina Finansia Semarang terus

mengembangkan usahanya untuk membantu memenuhi kebutuhan dan/atau meningkatkan perekonomian masyarakat. Selain itu, sosialisasi dan promosi harus semakin gencar agar semakin dikenal dan diminati masyarakat melalui *Account Officer* atau personil BPRS lainnya.

2. Bagi Akademisi

BPRS Bina Finansia Semarang merupakan salah satu bank syariah yang bisa menjadi solusi bagi masyarakat untuk membantu perekonomiannya. Banyak terdapat produk-produk yang disediakan oleh BPRS ini yang sudah digunakan oleh masyarakat. Agar semakin berkembang, BPRS Bina Finansia sangat membutuhkan koreksi dan inovasi untuk meningkatkan produk dan layanannya. Penulis sudah melakukan penelitian tentang BPRS Binasia tentang *Account Officer* di BPRS Bina Finansia Semarang. Masih banyak hal yang masih bisa diteliti, dipelajari, atau dikoreksi dari BPRS ini. Hal ini merupakan salah satu tugas bagi akademisi di bidang keuangan syariah agar semakin mengembangkan ekonomi syariah di Indonesia.

C. Penutup

Alhamduillah penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan Tugas Akhir dengan semaksimal mungkin. Walaupun demikian, penulis sadar masih banyak terdapat

kekurangan atau kesalahan pada Tugas Akhir ini. Maka dari itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun agar menjadi perbaikan untuk penelitian lainnya.

Tidak lupa ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada semua pihak yang telah membantu penulis untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini. Penulis berharap semoga Tugas Akhir ini bisa bermanfaat bagi penulis ataupun pihak lain yang membutuhkan, Amiin.

DAFTAR PUSTAKA

Ade, dan Handiawan. *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*. Jakarta: PT Indeks, 2009.

Antonio, M Syafi'i. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press, 2001.

— . *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*. Jakarta: BI-Tazkia, 1999.

Dahlan, Ahmad. *Bank Syariah Teoritik Praktik Kritik*. Yogyakarta: Teras, 2012.

Darsono, Ali Sakti, Enny Tin Suryanti, Siti Astiyah, dan Androecia Darwis. *Memberdayakan Keuangan Mikro Syariah Indonesia Peluang dan Tantangan ke Depan*. Jakarta: Tazkia Publishing, 2017.

Depkop, Tim. *Panduan Unit Simpan Pinjam Syariah*. Jakarta: Dep. Pengusaha Kecil dan Menengah, 1998.

Hendro, Tri, dan Conny Tjandra R. *Bank dan Institusi Keuangan Non Bank di Indonesia*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2014.

IBI. *Mengelola Bank Komersial*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014.

Jopie, Jusuf. *Panduan Dasar untuk Account Officer*. Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 1997.

Karim, Adhiwarman A. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers, 2011.

Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2015.

Makkulau, A R, dan M Wahyuddin Abdullah. "Penerapan Prinsip Syariah Akad Pembiayaan Murabahah pada Bank Muamalat." *Jurnal Iqtisaduna Vol. 3. No. 1*, 2017: 4.

Maziah. "Pengaruh Pemberian Insentif terhadap Kinerja Karyawan pada PT. BNI Syariah Makassar." *Laa Maisyir Vol. 6 No. 2*, 2017: 64.

MUI, Dewan Syariah Nasional. *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah*. Jakarta: Erlangga, 2014.

Muljono, Djoko. *Buku Pintar Akuntansi Perbankan dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: ANDI , 2015.

Muslim, Sarip. *Akuntansi Keuangan Syariah: Teori dan Praktik*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2015.

Rifa'i, Achmad. "Peran Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dalam Mengimplementasikan Keuangan Inklusif Melalui Pembiayaan UMKM." *Human Falah Vol. 4. No. 2*, 2017: 201-202.

S, Burhanuddin. *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.

Salman. *Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK*. Padang: Akademia Permata, 2012.

Sjahdeini, Sutan Remy. *Perbankan Syariah Produk-produk dan Aspek-aspek Hukumnya*. Jakarta: Kencana, 2014.

Soemitra, Andri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2009.

Suhendri, Aan, dan Ahmad Mukhlisin. "Dimensi Ekonomi Islam dalam Sistem Pembiayaan Bank Syariah." *Jurnal Iqtisaduna Vol.4 No. 1*, 2018: 1-2.

BNSP (Badan Nasional Sertifikasi Profesi), 2018, *Account Officer dalam Industri Perbankan*. Modul disajikan dalam Praktikum Account Officer, UIN Walisongo, Semarang, 20-21 Oktober.

<http://blogpengertian.com/metode-penelitian-kualitatif-dan-kuantitatif/#>

<https://pengusahamuslim.com/4908-kaidah-dalam-fiqh-jual-beli-bagian-02.html>

<https://risalahmuslim.id/quran/an-nisaa/4-29/>

https://www.bi.go.id/id/peraturan/perbankan/pages/pbi_112309.aspx

LAMPIRAN

BPRS BINASIA
PT BPRS BINA FINANSIA

SURAT KETERANGAN

No. 014/BPRS-BINASIA/E/VI/2019

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Sri Laksmi Roostiana
Jabatan : Direktur PT. BPRS Bina Finansia
Alamat : Jl. Arteri Soekarno Hatta No. 9 Semarang

Dengan ini menyatakan bahwa mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program D3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang:

Nama : Nasrur Rohim
NIM : 1605015094
Jurusan : D3 Perbankan Syariah

Telah benar-benar melakukan Riset Penelitian di PT. BPRS Bina Finansia Semarang.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, 28 Juni 2019 M
24 Syawal 1440 H

PT. BPRS Bina Finansia

BPRS BINASIA
PT BPRS BINA FINANSIA

Sri Laksmi Roostiana
Direktur

PT BPRS BINASIA
Jl. Arteri Soekarno Hatta No.9 Semarang
Telp. / Fax. : (024) 76729706 | (024) 76729707
email : bprsbinasia@gmail.com

Kantor Kas
Ruko Jatisari Indah Blok C No. 8
Mijen - Semarang
Telp. / Fax. : (024) 76672407

Jl. Ngesrep Timur V No. 110 C
Banyumanik - Semarang
Telp. / Fax. : (024) 7466355

FORMULIR PERMOHONAN PEMBIAYAAN

(Harap diisi lengkap untuk mendapatkan pinjaman)

No. /
Tgl

Jumlah Pembiayaan yang diminta Rp. /
Jangka Waktu

Tujuan Penggunaan (Spesifikasi)

DATA PERIBADI PEMOHON

Nama Laki-laki Perempuan

Tempat/Tgl. Lahir Laki-laki Perempuan

Ns. KTP/SSIM Berkas Menetapi Mekar

NPWP Penduduk Tetap

DATA JAMBAAN

Spes. Roda Tiga Roda Empat Roda Lima

Statis Roda Tiga Roda Empat Roda Lima

Untuk keperluan memelihara kendaraan (yang tidak serbanua)

Alamat Di rumah, jmlah Di kantor, jumlah

Tgl. Di rumah, jmlah Di kantor, jumlah

Alamat Survei

DATA PEKERJAAN

Nama Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

Bidang Usaha Industri Jasa Perdagangan

Jabatan/Pangkat Manajer Staf

Mula bekerja sejak 1990 1991 1992 1993 1994 1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025

DATA KEUANGAN

Temp. Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

Alamat Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

Tgl. Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

DATA KEUANGAN

Temp. Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

Alamat Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

Tgl. Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

DATA KEUANGAN

Temp. Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

Alamat Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

Tgl. Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

DAFTAR KEWAJIBAN

Jumlah Rumah Mobil Sewa Lain-lain

Temp. Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

Alamat Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

Tgl. Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

DATA JAMBAAN

Spes. Roda Tiga Roda Empat Roda Lima

Statis Roda Tiga Roda Empat Roda Lima

Untuk keperluan memelihara kendaraan (yang tidak serbanua)

DATA KEUANGAN

Temp. Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

Alamat Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

Tgl. Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

DATA KEUANGAN

Temp. Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

Alamat Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

Tgl. Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

DATA KEUANGAN

Temp. Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

Alamat Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

Tgl. Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

DATA KEUANGAN

Temp. Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

Alamat Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

Tgl. Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

DATA KEUANGAN

Temp. Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

Alamat Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

Tgl. Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

DATA KEUANGAN

Temp. Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

Alamat Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

Tgl. Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

DATA KEUANGAN

Temp. Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

Alamat Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

Tgl. Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

DATA KEUANGAN

Temp. Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

Alamat Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

Tgl. Pegawai Tetap Pegawai Tidak Tetap

- Saya menyatakan bahwa semua informasi yang saya berikan adalah benar, maka dengan ini saya mengajukan PT BPRS BINA FINANSIA untuk menyetujui dan menyetujui seluruh informasi yang diberikan.
- Saya menyatakan bersedia untuk di cek secara pribadi dan bersedia saya didatangi oleh petugas layanan informasi keuangan (SUK) di OK dan saya akan hadir pada pertemuan dan perseroan yang dibawakan PT BPRS BINA FINANSIA.
- Saya menyetujui bahwa PT BPRS BINA FINANSIA berhak menyetujui atau menyetujui permohonan ini dalam waktu dan ketentuan sebagaimana.

Permohonan Suami / Istri

(Nama / No)

(Nama / No)

- Lampiran Pengajuan Pembiayaan:
- FC KTP Suami Istri (2)
 - FC Kartu Keluarga
 - FC Sertifikat PBB Akta Jual Beli
 - FC NPWP
 - Slip Gaji 3 Bulan Terakhir
 - FC BPKB dan STNK
 - FC Sertifikat PBB Akta Jual Beli
 - NPWP
 - Laporan Keuangan 2 Tahun Terakhir

TABEL ANGSURAN PEMBIAYAAN

Plafond	Jangka Waktu (bulan)					
	12	24	36	48	60	
1.000.000	99.333	57.667	43.778			
5.000.000	496.667	288.333	218.889	184.167		
10.000.000	988.333	571.667	432.778	363.333	321.667	
15.000.000	1.482.500	857.500	649.167	545.000	482.500	
20.000.000	1.966.667	1.133.333	855.556	716.667	633.333	
25.000.000	2.458.333	1.416.667	1.069.444	895.833	791.667	
30.000.000	2.935.000	1.685.000	1.268.333	1.060.000	935.000	
35.000.000	3.424.167	1.965.833	1.479.722	1.236.667	1.090.833	
40.000.000	3.913.333	2.246.667	1.691.111	1.413.333	1.246.667	
45.000.000	4.402.500	2.527.500	1.902.500	1.590.000	1.402.500	
50.000.000	4.891.667	2.808.333	2.113.889	1.766.667	1.558.333	
75.000.000	7.262.500	4.137.500	3.095.833	2.575.000	2.262.500	
100.000.000	9.633.333	5.466.667	4.077.778	3.383.333	2.966.667	
125.000.000	11.979.167	6.770.833	5.034.722	4.166.667	3.645.833	
150.000.000	14.375.000	8.125.000	6.041.667	5.000.000	4.375.000	
175.000.000	16.770.833	9.479.167	7.048.611	5.833.333	5.104.167	
200.000.000	19.166.667	10.833.333	8.055.556	6.666.667	5.833.333	
225.000.000	21.562.500	12.187.500	9.062.500	7.500.000	6.562.500	
250.000.000	23.958.333	13.541.667	10.069.444	8.333.333	7.291.667	
275.000.000	26.354.167	14.895.833	11.076.389	9.166.667	8.020.833	
300.000.000	28.750.000	16.250.000	12.083.333	10.000.000	8.750.000	

Catatan : tabel angsuran tersebut diatas hanya merupakan ilustrasi yang bersifat tidak mengikat



LAPORAN DAN REKOMENDASI PEMBIAYAAN

I. IDENTITAS CALON DEBITUR/NASABAH

- A. Nama Pemohon : Orry Lesmana
Nomor KTP : 33.7407.301180.0002
Masa Berlaku KTP : 30-11-2017
Tempat / Tgl. Lahir : Semarang, 30-11-1980
Alamat Sesuai KTP : Jl Manggis IV Rt 05/ Rw 03 Lamper lor, Semarang Selatan
Alamat Domisili : Jl Manggis IV Rt 05/ Rw 03 Lamper lor, Semarang Selatan
No. Tlp. Rumah / HP : 0821-3451-0000
Status Tempat Tinggal Milik sendiri Kontrak Milik Keluarga Dinas
Profesi Karyawan Wiraswasta

- B. Nama Istri / Suami :
Nomor KTP :
Masa Berlaku KTP :

Tempat /
Tgl. Lahir :
No. Tlp. :
Rumah / HP :

Profesi Karyawan Wiraswasta Ibu
Rumah
Tangga

Nama
Perusahaan :

Alamat :

No. Telp :

Jumlah Tanggungan :

No	Tertanggung	Usia	Pekerjaan	Keterangan Lain
1.				
2.				
3.				
4.				
	<i>Dst</i>			

II. PROFIL USAHA / PEKERJAAN

Wiraswasta

Status Milik Sendiri Milik Keluarga Kerjasama

Bidang Usaha : Jasa Laundry

Lama Usaha : 2016

Nama Tempat Usaha : Laundry yo
 Alamat : Jl Woltermongonsidi no. 80
 No. Telp
 Status Tempat Usaha Sewa / Kontrak Milik Sendiri

III. TUJUAN DAN RINCIAN PENGGUNAAN

Tujuan Modal Kerja Investasi Konsumtif
 Rincian Penggunaan :

- membeli alat pengering
- memperbaiki mesin cuci yang rusak

Manfaat Bagi Nasabah :

- menambah kecepatan proses jasanya

IV. ANALISIS 5C

(1). ANALISA KARAKTER

<i>Penilaian</i>	+	-	<i>Kesimpulan</i>
Komunikatif	V		<input checked="" type="checkbox"/> Baik
Mudah ditemui	V		
Berkomitmen terhadap janji	V		<input type="checkbox"/> Cukup baik
Jujur & apa adanya		V	
Sederhana / <i>low profile</i>	V		<input type="checkbox"/> Tidak baik

--	--	--	--

(2). ANALISA DATA KEKAYAAN (KAPITAL)

<i>Jenis Harta</i>	<i>Jumlah</i>	<i>Lokasi / Merk</i>	<i>Nilai</i>	<i>Keterangan Lainnya</i>
Rumah				
Tanah				
Mobil				
Motor				

(3). ANALISA KEMAMPUAN ANGSURAN (KAPASITAS)

Kewajiban dari pinjaman lain :

Bank	Plafond	O/S	Tgl Cair	Tgl JT	Angs	Kol	Tgk Hari
Ganesha	3.157.000		21/9/18	21/6/19	410.000	1	
Total							

a. Usaha

Analisa Pendapatan

Omset per Bulan : 5.000.000

Keuntungan / Laba : 3.000.000
Total Pendapatan : 3.000.000
Maksimal Angsuran : 1.200.000

Rekap Tabungan

Bank : Bri Britama No. : 0325-01-060340-
Rekening 50-1

Bulan	Debet	Transaksi	Kredit	Transaksi	Saldo
20021 9	400.00 0				149.194 .

(4). ANALISA PROSPEK DAN RESIKO USAHA (KONDISI)

PROSPEK USAHA

Pemohon membuka usaha sebagai jasa laundry dengan nama “ Laundry yo “ dimulai pada tahun 2016 yang beralamat di jl woltermongonsidi no.80 dengan pendapatan perbulan ± 5.000.000. pemohon menyewa ruko tempat laundrynya dengan biaya 12.000.000 per tahun

RESIKO USAHA

-banyaknya persaingan Jasa Laundry

ANALISA JAMINAN

Tanah Rumah Tinggal Ruko

Alamat Jaminan :

Status Tanah SHM No :

SHGB s/d

Atas Nama Jaminan :

Nama Pemilik Jaminan :

Hubungan Dgn Debitur :

Luas Tanah : Luas Bangunan :

Nilai NJOP :

Nilai Pasar :

Nilai Taksasi :

Rasio Nilai Jaminan Atas Pembiayaan : %

Mobil Motor

Atas STNK : Ashari

Nama Pemilik Jaminan : Orry Lesmana

Hubungan Dgn Debitur : Pemilik Lama

Merk : Beat 2016 Warna : Hitam

No. Polisi :

No. Rangka : MH1JFP121GK771121

No. Mesin : JFP1E2752626



Nilai Pasar : 13.000.000


Nilai Taksasi : 8.775.000

Rasio Nilai Jaminan Atas Pembiayaan :

ANALISA JAMINAN

iklan lainnya

10:55   < Beat Street 2016 Yadnya Motor >
Motor Bekas » Honda
Denpasar Kota
📅 2016

Rp 13.000.000 

Tampilkan nomor telepon

(5). FOTO USAHA DAN JAMINAN

1. Foto Asset (Rumah/Tanah ; Kendaraan)



2. Foto Usaha / Tempat Kerja





(6).REKOMENDASI PEMBIAYAAN

Berdasarkan hasil survey dan analisa data diatas, maka saya merekomendasikan pemohon pembiayaan tersebut diatas untuk **dapat** memperoleh fasilitas pembiayaan sebagai berikut :

Plafond Pembiayaan	: Rp. 8.500.000
Margin/bagi hasil/jasa	: Rp. 2.371.596
Jangka Waktu	: 18 Bln
Besar Angsuran	: Rp. 603.972
Akad Pembiayaan	: <i>Murabahah</i>

Semarang, 22 February 2019

(Nurul Khamim)

MEMORANDUM PERSETUJUAN DAN REKOMENDASI
PEMBIAYAAN

Nama : Orry Lesmana
Alamat : Jl Manggis IV Rt 05/ Rw 03 Lamper lor,
Semarang Selatan
Plafond : Rp. 8.500.000
Pembiayaan
Margin/bagi : Rp. 2.371.596
hasil/Jasa
Jangka Waktu : 18 Bulan
Besar Angsuran : Rp. 603.972
Akad : *Murabahah*
Pembiayaan
Administrasi : Rp 60.000

KEPUTUSAN KOMITE PEMBIAYAAN

Plafond
Pembiayaan
Margin/bagi
hasil/Jasa
Jangka Waktu Bulan
Besar Angsuran
Akad Pembiayaan
Administrasi
Pengikatan Akad Notariil / DibawahTangan
Pengikatan Fidusia / SKMHT / APHT /
Jaminan DibawahTangan

KOMITE PERSETUJUAN PEMBIAYAAN

<input type="checkbox"/> Setuju	Tanggal,	<input type="checkbox"/> Setuju	Tanggal,
<input type="checkbox"/> Tidak Setuju		<input type="checkbox"/> Tidak Setuju	
<input type="checkbox"/> Setuju	Tanggal,	<input type="checkbox"/> Setuju	Tanggal,
<input type="checkbox"/> Tidak Setuju		<input type="checkbox"/> Tidak Setuju	
<input type="checkbox"/> Setuju	Tanggal,	<input type="checkbox"/> Setuju	Tanggal,
<input type="checkbox"/> Tidak Setuju		<input type="checkbox"/> Tidak Setuju	

Catatan Komite :

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

1. Nama : Nashrur Rohim
2. NIM : 1605015094
3. Tempat, Tanggal Lahir : Demak, 11 Desember 1997
4. Kewarganegaraan : Indonesia
5. Jenis Kelamin : Laki-laki
6. Status : Belum Menikah
7. Agama : Islam
8. Alamat : Desa Ngemplak RT 10 RW 02 Kec.
Mranggen Kab. Demak
9. No. HP : 085866866384
10. Email : nashrurrohim11@gmail.com

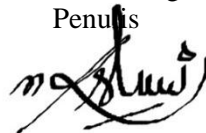
Riwayat Pendidikan

1. SD : MI Miftahul Ulum Ngemplak
2. SLTP : MTs Miftahul Ulum Ngemplak
3. SLTA : MA Miftahul Ulum Ngemplak

Demikian daftar riwayat hidup ini penulis buat dengan sebenar-benarnya.

Semarang, 01 Juli 2019

Penulis



Nashrur Rohim