

**PERANAN *ACCOUNT OFFICER* PADA BANK BRI SYARIAH
KCP KUDUS DALAM PENYALURAN DANA KE
MASYARAKAT**

Tugas Akhir

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna

Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md) Perbankan Syariah



Oleh :

Agus Maulana

1605015087

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG**

2019

Drs. Zaenuri M.H.
Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisongo Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks
Hal : Naskah Tugas Akhir
An Sdr. Agus Maulana

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 : Agus Maulana

Nim : 1605015087

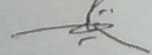
Judul : PERANAN *ACCOUNT OFFICER* PADA BANK BRI SYARIAH KCP
KUDUS DALAM PENYALURAN DANA KE MASYARAKAT

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera dimunaqasahkan.

Demikian harap menjadikan maklum

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing



Drs. Zaenuri M.H



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III, Ngaliyan Semarang. Telp : (024) 7608454.
Website: febi_walisongo.ac.id, Email: febiwalisongo@gmail.com.

PENGESAHAN

Nama : Agus Maulana
NIM : 1605015087
Program Studi : D3 Perbankan Syariah
Judul : Peranan *Account Officer* Pada Bank BRI Syariah KCP Kudus Dalam
Penyaluran Dana Ke Masyarakat

Telah diujikan oleh Dewan Penguji Program D3 Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan tidak
mengulang / lulus dengan predikat Cumlaude / Baik / Cukup, pada tanggal :

23 Oktober 2019

Dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya Tahun Akademik 2019.

Ketua Sidang,

Dr. Ati Murtadho, M.Ag.
NIP.197108301998031003

Penguji Utama I,

Johan Arifin, S.Ag., M.M.
NIP.197109082002121001



Pembimbing,

Drs. Zaenuri, M.H.
NIP. 196103151997031001

Semarang, 23 Oktober 2019

Sekretaris Sidang,

Dr. Ratno Agriyanto, CA., CPA.
NIP. 198001282008011010

Penguji Utama II,

Heny Yuniarum, S.E.
NIP. 198106092007102005

MOTTO

لَهُ مَعْقَبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُعَيِّرُوهُ مَا
بِأَنفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُمْ مِنْ دُونِهِ مِنْ وَالٍ

Artinya : “Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia.”(Q.S Ar Ra`d :11)

PERSEMBAHAN

Dengan rendah hati kupersembahkan karya ini kepada orang-orang berarti bagi perjalanan hidupku :

1. Kepada Allah SWT, yang memberikan nikmat serta hidayah-Nya sehingga penulis bisa menyelesaikan Tugas Akhir ini.
2. Kedua orang tua, Bapak Dinarto dan Ibu Tarmini yang selalu menyemangati dan mendoakan hingga saya bisa mengerti apa makna dari kehidupan.
3. Keluarga besarku yang selalu memberikan semangat dan motivasi dalam menempuh pendidikan.
4. Bapak Drs. Zaenuri M.H. Selaku dosen pembimbing yang sudah memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis.
5. Kepada sahabat-sahabati mahasiswa Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang yang senantiasa membantu dan memberi arahan di perkuliahan.
6. Teman-teman D3 Perbankan Syariah angkatan 2016 yang selalu memberikan semangat dalam proses penyelesaian Tugas Akhir ini.
7. Bapak dan Ibu dosen yang selalu memberi saya dorongan agar bisa untuk segera menyelesaikan Tugas Akhir ini.
8. Dan semua pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu-persatu.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga Tugas Akhir ini tidak berisi satupun pikiran orang lain. Kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 15 Oktober 2019

Deklarator



Agus Maulana

ABSTRAK

Pada masa sekarang ini dapat diketahui bahwa dalam manajemen pembiayaan sangat dibutuhkan peran *account officer* dari proses awal inisiasi, dokumentasi, komite pembiayaan, pencairan, kontrol atas transaksi dan administrasi pembiayaan, monitoring dan pembinaan, sampai dengan diketahui pembiayaan nasabah tersebut lancar atau bermasalah. Adapula strategi *account officer* dalam mengatasi risiko pembiayaan bermasalah, antara lain: mengirim surat teguan, strategi *collection* (langsung), strategi *revitalisasi* (penyehatan), strategi penyelesaian melalui jaminan (eksekusi) sampai dengan *write off*.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bahwa peranan *Account Officer* untuk penyaluran dana ke masyarakat sangat dibutuhkan, ada banyak sekali manfaat dari seorang *Account Officer* dan sangat penting bagi sebuah perusahaan untuk mereka agar bisa laku di masyarakat.

Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*), yakni penelitian yang dilakukan dilapangan atau pada responden. Jenis penelitian ini termasuk penelitian kualitatif, yaitu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian. Sumber data yang diperoleh dari data primer maupun data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung dengan cara wawancara terhadap karyawan BRI Syariah Kcp. Kudus. Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari buku-buku maupun dokumen tertulis lainnya.

Hasil penelitian yang telah dilakukan penulis di BRI Syariah Kcp. Kudus dapat disimpulkan bahwa strategi yang digunakan *Account Officer* dalam menganalisa nasabah yang akan diberikan pembiayaan yaitu dengan cara 5C : *Character* (sifat dan watak), *Capacity* (Kemampuan), *Capital* (modal), *Collateral* (jaminan), *Condition of Economy* (kondisi atau prospek usaha). Cara lain untuk analisa pembiayaan yaitu dengan 7P : *Personality*, *Purpose* (Tujuan), *Party* (Golongan), *Prospect*, *Payment*, *Profitability*, *Protection*.

Kata kunci : *Account Offier*, Pembiayaan, Bank Syariah.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahilahirabil'alamin, puji syukur kami panjatkan kepada Allah SWT yang senantiasa memberikan limpahan rahmat, serta hidayah dan taufiq-Nya kepada setiap manusia Khususnya kepada penulis. Hanya karunia-Nyalah penulis dapat berhasil menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul “Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Produk KUR Mikro iB di BRI Syariah Kcp. Pati”. Tugas akhir ini di susun guna memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Ahli Madya pada jurusan D3 perbankan syariah fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terimakasih kepada pihak- pihak yang telah membantu dalam penyusunan Tugas Akhir ini, yaitu kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Imam Taufiq, M.Ag, selaku rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag, selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
3. Bapak Dr. A. Turmudi, S.H., M.Ag selaku ketua jurusan D3 perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang.
4. Bapak Drs. Zaenuri, M.H. selaku dosen pembimbing yang sudah memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis.
5. Pimpinan cabang pembantu dan karyawan BRI Syariah Kcp Kudus.
6. Sahabat-sahabati angkatan 2016 yang banyak memberikan masukan

untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.

7. Mahasiswa D3 Perbankan Syariah yang telah memberikan banyak sumbangsih dalam penyelesaian Tugas Akhir ini.

Hanya kepada Allah penulis panjatkan doa segala amal dan bantuan yang telah diberikan menjadi amal ibadah di sisi Allah SWT. Penulis menyadari bahwa penyusunan Tugas akhir ini masih jauh dari kesempurnaan, karenaNya penulis senantiasa mengaharapkan kritik dan saran yang membangun. Semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Semarang, 15 Oktober 2019

Agus Maulana

NIM. 1605015087

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Persetujuan Pembimbing	ii
Pengesahan	iii
Motto	iv
Persembahan	v
Deklarasi	vi
Abstrak	vii
Kata Pengantar	viii
Daftar Isi	x

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
D. Tinjauan Pustaka	6
E. Metodologi Penelitian	7
F. Sistematika Penulisan	10

BAB II LANDASAN TEORI

A. <i>Account Officer</i>	12
1. Pengertian <i>Account Officer</i>	12
2. Peran dan Fungsi <i>Account Officer</i>	13
B. Pembiayaan	15

1. Pembiayaan	15
2. Dasar Hukum Pembiayaan.....	17
3. Tahap setelah pembiayaan diberikan	19
C. Manajemen Pembiayaan	19
1. Pengertian Manajemen Pembiayaan	19

BAB III GAMBARAN UMUM BRI SYARIAH KCP KUDUS

A. Sejarah Berdirinya Bank BRI Syariah KCP Kudus .	30
B. Gambaran umum lokasi bank BRI Syariah KCP Kudus	34
C. Visi dan Misi.....	34
D. Ruang Lingkup Usaha.....	42

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Peranan <i>Account Officer</i> pada Bank BRI Syariah KCP Kudus dalam Penyaluran Dana ke Masyarakat	74
B. Kendala dan strategi yang digunakan ketika bertemu dengan seorang nasabah baru.....	86

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	88
B. Saran	89
C. Penutup	90

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan ekonomi di Indonesia mengalami perkembangan yang sangat pesat, hal tersebut ditandai dengan berdirinya banyak lembaga keuangan baik konvensional maupun syariah. Lembaga keuangan merupakan suatu badan ataupun lembaga yang aktivitasnya untuk menarik hasil dana dari masyarakat yang kemudian menyalurkannya kepada masyarakat.¹ Bank salah satunya yang merupakan badan usaha yang menghimpun dana masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.²

Lembaga Keuangan bank di Indonesia dibagi menjadi dua yaitu, bank yang bersifat konvensional dan bank syariah. Bank yang bersifat konvensional adalah bank yang kegiatan operasionalnya menggunakan sistem bunga, sedangkan bank syariah adalah bank yang kegiatannya tidak mengandalkan sistem bunga akan tetapi

¹ Undang-Undang No.7/1992 tentang Perbankan Sebagaimana Diubah dengan Undang – undang Nomor 10 Tahun 1998

² Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, Pasal 1 Butir (1).

menggunakan sistem bagi hasil (*profit sharing*) yang berlandaskan Al-Qur'an dan Al-Hadist.³

Dalam memenuhi kebutuhan bermasyarakat (*primer, skunder, maupun tersier*) bank syariah mempunyai berbagai bentuk pembiayaan yang berdasarkan syariah yaitu, pembiayaan dengan prinsip bagi hasil (*Musyarakah dan mudharabah*), pembiayaan dengan prinsip jual beli atau piutang (*Murabahah, Salam dan Isthisna*), pembiayaan dengan prinsip sewa (*Ijarah dan Ijarah Muntahiya Bit Tamlik*), serta peminjaman *Qard*.⁴ Bank BRI Syariah memunculkan produk pembiayaan yang berakadkan *murabahah* (jual beli) yang diperuntukan untuk nasabah yang mempunyai usaha mikro guna mencukupi kebutuhan hidup bermasyarakat. Istilah pembiayaan pada intinya menaruh kepercayaan, *I Trust*, berarti lembaga pembiayaan selaku *shahibul mal* menaruh kepercayaan kepada seseorang *mudhorib* untuk melaksanakan amanah yang diberikan, dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai ikatan dan syarat- syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.⁵

Dalam dunia ini, perbankan syariah mempunyai fungsi sebagai lembaga perantara (*intermediary institution*) yang dimana

³ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2004, h.1

⁴ Andri Soemitra. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: kencana

⁵ Rivai Veithzal, Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2008, h. 3.

tugas utama dari Bank adalah menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat. Selanjutnya apa yang dimaksud dengan Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan saha, serta cara dan proses pelaksanaan kegiatan usahanya. Pada dasarnya kegiatan usaha bank syariah terdapat dalam 3 (tiga) jenis produk, yaitu: produk simpanan (*liability based product*) seperti giro, deposito dan tabungan, produk asset (*assets based product*) seperti seperti pembiayaan dan produk jasa-jasa (*service based product*), seperti pengiriman uang, *save deposit box*, bank garansi, *letter of credit*, dan sebagainya.

Apakah Anda sudah mengetahui apa itu *Account Officer* atau AO. *Account officer* adalah salah satu seorang pegawai atau karyawan yang bekerja di sebuah perusahaan di dalam bagian pengkreditan, dan *Account Officer* ini memiliki peranan penting pada tugas bagian pemasaran produk kreditan maupun di perusahaan yang berkaitan dengan kredit. Untuk itu seorang AO atau *Account Officer* harus mengetahui ilmu pengkreditan tentang apa itu kredit dan apa saja saja kegiatan kredit. Seperti yang Anda ketahui bahwa istilah kata *account office* itu berasal dari bahasa inggris yaitu *Account* yang artinya akun, dan akun disin diartikan sebagai klien atau nasabah dalam dunia finansial atau perbankan. Dan *Officer* yang dapat diartikan dengan petugas atau orang yang menangani, jadi secara umum *Account Officer* ini adalah salah satu seseorang petugas atau karyawan yang kesehariannya menjalankan atau menangani hal – hal

yang berbaur klien. Dan dikarenakan sangat pentingnya posisi klien di dunia finansial dan juga perbankan maka di bentuklah *Account Officer* atau AO di dalam perusahaan.⁶

Seorang *Account Officer* merupakan bagian yang mempunyai peran di garis depan. Tugas seorang AO BRI Syariah KCP Kudus yang paling dasar adalah menyalurkan dana ke masyarakat dengan menawarkan berbagai produk sudah disediakan dari bank itu sendiri. Produk – produk dari perbankan sendiri meliputi *Mudharabah, Wadi`ah, Musyarakah, Murabahah, Bai` salam, Ijarah, Qardh, Rahn, Kafalah, Sharf, Hiwalah, Al-Wakalah* dan berbagai produk lain dari masing-masing bank itu sendiri.

Ketika penulis melakukan penelitian di BRI Syariah KCP Kudus penulis menyadari satu hal yaitu, ketika seseorang melakukan penelitian di sebuah lembaga keuangan, maka mereka hanya fokus terhadap suatu masalah pada sebuah produk yang ada pada lembaga itu. Sehubungan dengan perihal tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian di BRI Syariah KCP Kudus dalam bentuk Tugas Akhir yang berjudul “PERANAN ACCOUNT OFFICER PADA BANK BRI SYARIAH KCP KUDUS DALAM PENYALURAN DANA KE MASYARAKAT”

⁶ Tugas-Tugas Account Officer Beserta Tanggung Jawabnya <http://www.draftgorenh.com/tugas-tugas-accountn-officer-beserta-tanggung-jawabnya/> ,pada tanggal 20 agustus 2019 pukul 21.27.

B. Rumusan Masalah

1. Seperti apa saja peranan dari *Account Officer* pada bank BRI Syariah KCP Kudus dalam menyalurkan dana ke masyarakat?
2. Bagaimana strategi dan kendala *Account Officer* pada bank BRI Syariah KCP Kudus dalam menyalurkan dan ke masyarakat?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian
 - a. Untuk mengetahui peranan dari *Account Officer* pada Bank BRI Syariah KCP Kudus
 - b. Untuk memahami strategi dan kendala dari *Account Officer* pada Bank BRI Syariah KCP Kudus
2. Manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Bagi penulis

Penelitian ini merupakan pengalaman yang sangat berharga dan menambah pengetahuan serta wawasan tentang dunia perbankan karena dapat menerapkan secara langsung teori yang diperoleh di bangku kuliah selama ini dengan praktek yang sebenarnya di perusahaan.

- b. Bagi pembaca

Hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi gambaran untuk para akademisi yang akan berperan sebagai calon dari *Account Officer* itu sendiri.

- c. BRI syariah KCP Kudus

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan

masukan dan pertimbangan bagi perusahaan, bila perlu dijadikan wacana pemikiran untuk penyempurnaan kinerja *Account Officer* di masa yang akan datang.

d. Perpustakaan

Dengan hasil penelitian ini semoga bisa menjadi sumber informasi dalam hal kajian materi, dan juga bisa menjadikan referensi bagi Mahasiswa UIN Walisongo Semarang khususnya D3 Perbankan Syariah dalam penyusunan Tugas Akhir.

D. Tinjauan Pustaka

Dalam melakukan penelitian ini, penulis menggunakan berbagai telaah pustaka dari berbagai penelitian, antara lain :

1. Dari penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Syakir yang berjudul “Peran *Account Officer* Dan Perkembangan Pembiayaan Pada Perbankan Syariah” hasil dari penelitian ini adalah seorang *account officer* haruslah bisa menjalin relationship dengan customernya.
2. Dari penelitian Iis Sholihat yang berjudul “Peranan *Account Officer* Pada PT. Bank Perkreditan Rakyat Ganto Nagari 1954 Lubuk Alung” hasilnya mendapat kesimpulan yaitu cara analisa kredit dengan 5C dan upaya yang dilakukan *account officer* dalam memberikan kredit untuk customer.
3. Tugas Akhir yang berjudul “Mekanisme Kinerja *Account Officer* Dan Pihak Remedial Dalam Pembiayaan Bermasalah Pada PT.

BPRS Hikmah Wakilah Kantot Kas Darussalam” karya dari M Fadrin ditemukan hasil penelitian seperti berikut; seorang *Account officer* haruslah jeli dalam melakukan sebuah pembiayaan dikarenakan hasil dari pembiayaan akan berpengaruh pada untung atau ruginya perusahaan.

Dari penelitian terahulu hanya membahas peranan umum dari seorang *Account Officer* yang selama ini sudah banyak yang membahasnya. Untuk penelitian yang sedang saya lakukan adalah untuk menerangkan peran dari seorang *Account Officer* dalam menghadapi kendala dan juga berbagai masalah yang mereka hadapi.

E. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Sesuai kajiannya, penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), yakni penelitian yang dilakukan dilapangan atau pada responden. Jenis penelitian ini termasuk penelitian kualitatif, yaitu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, represi, motivasi, tindakan dan lain-lain secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks yang alamiah dan memanfaatkan berbagai metode alamiah.⁷ Penelitian kualitatif dimaksud sebagai penelitian yang temu-temuannya tidak

⁷ Lexy J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosadakarya, 2006, h. 149

diperoleh melalui prosedur statistic atau bentuk hitung lainnya. Penelitian ini menggunakan analisis deskripsi dengan mengamati objek yang diteliti secara mendalam sehingga mampu mendeskripsikan tentang segala sesuatu yang berkaitan dengan *peranan Account Officer pada Bank BRI Syariah KCP Kudus dalam penyaluran dana ke masyarakat.*

2. Sumber Data Penelitian

Sumber data penelitian merupakan kumpulan pengamatan dari penulis dalam menyusun penelitian, yang terdiri dari :

a. Data Primer

Data primer merupakan data yang diambil dari objek penelitian yang berhubungan langsung dengan permasalahan yang diteliti, yang mengambil informasi personil dan lapangan, bisa dalam hal wawancara permasalahan pembiayaan bermasalah dan cara menanggulangi resiko di BRI Syariah KCP Kudus.

b. Data Sekunder

Data yang diperoleh dari luar objek yang diteliti, melainakan diambil dari berbagai buku-buku, dokumen-dokumen dan pihak yang mempunyai data yang terkait dalam penelitian *peranan Account Officer pada Bank BRI Syariah KCP Kudus dalam penyaluran dana ke masyarakat.*

3. Metode Pengumpulan Data

Dalam metode pengumpulan data penulis menggunakan

metode sebagai berikut :

a. Observasi

Merupakan teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri spesifik yang tidak terbatas pada orang saja, akan tetapi fenomena-fenomena yang dapat diamati oleh panca indra. Teknik ini digunakan apabila berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala alam dan bila objek yang diteliti tidak terlalu besar.⁸ Dalam hal ini penulis mengamati secara langsung dilapangan untuk mengetahui penanganan pembiayaan bermasalah.

b. Wawancara

Dalam hal ini merupakan teknik pengumpulan data yang diambil penulis dengan cara tanya jawab yang dikerjakan secara sistematis dan berlandaskan pada tujuan dan masalah penelitian, teknik dalam pengumpulan data yang diperlukan adalah dengan mengajukan pertanyaan yang telah disusun.

c. Dokumentasi

Dalam metode ini penulis mengumpulkan data mengenai hal- hal yang berupa catatan suatu peristiwa yang ditinggalkan. Dalam hal ini penulis memanfaatkan arsip atau data yang berhubungan dengan sejarah, struktur

⁸ Machfudz Masyhuri, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, Jawa Timur: Genius Media, 2014, h. 191

organisasi, visi dan misi BRI Syariah KCP Kudus.

4. Metode Analisis Data

Metode penelitian yang digunakan oleh penulis menggunakan teknik analisis data deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti sekelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran atau suatu peristiwa dimasa sekarang yang bertujuan untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, fakta- fakta, sifat-sifat hubungan antar fenomena yang diselidiki.⁹

F. Sistematika Penulisan

Secara garis besar, sistematika penulisan Tugas Akhir ini dibagi menjadi 5 bab yang masing-masing terdiri dari :

Bab I: Pendahuluan. Dalam bab ini memerangkan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah,tujuan dan manfaat penulisan, tinjauan pustaka, kerangka teori (apabila diperlukan) metode penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II: Landasan Teori. Dalam bab ini membahas tentang landasan teori terkait dengan *peranan Account Officer* pada Bank BRI Syariah KCP Kudus dalam penyaluran dana ke masyarakat.

Bab III : Gambaran Umum BRI Syariah KCP. Kudus. Dalam bab ini membahas tentang gambaran umum dan sejarah berdirinya BRI Syariah Kcp Kudus, visi dan misi, struktur organisasi, uraian

⁹ Leksi S. Y, Ingguae, *Tata Bahasa Rote*, Yogyakarta: Cv Budi Utama, 2012, h. 8.

tugas, produk-produk, proses pengajuan pembiayaan pada BRI Syariah Kcp Kudus.

Bab IV : Hasil Pembahasan. Dalam bab ini berisi tentang pembahasan yang menjadi tujuan dari penelitian sesuai dengan rumusan masalah yang telah dijelaskan, yaitu tentang peran AO dalam menyalurkan dan ke masyarakat dan strategi juga kendala AO dalam menyalurkan dana bank.

Bab V : Penutup. Dalam bab akhir ini berisi kesimpulan dari serangkaian penelitian yang dilakukan serta kritik dan saran untuk lembaga keuangan syariah sebagai objek dari penelitian yang dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB II

LANDASAN TEORI

A. *Account Officer*

1. Pengertian *Account Officer*

Account officer merupakan aparat manajemen atau petugas bank yang ditugaskan untuk membantu direksi dalam menangani tugas-tugas, khususnya menyangkut bidang *marketing* dan pembiayaan. AO atau pembina pembiayaan bertugas memproses calon debitur atau permohonan pembiayaan sehingga menjadi debitur, selanjutnya membantu agar memenuhi kesanggupannya dalam pembayaran pinjaman dan menyelesaikan kasus atau masalah debitur yang mungkin terjadi.¹⁰

Account officer dituntut untuk memiliki pengetahuan serta memiliki wawasan yang luas karena seorang *account officer* menjadi penghubung antara nasabah dengan lembaga keuangan syariah serta mempunyai tugas melayani semua keperluan nasabah yang berkaitan dengan lembaga keuangan syariah, seorang *account officer* harus memiliki pengetahuan yang memadai mengenai proses pembiayaan, analisa pembiayaan dan prinsip-prinsip pembiayaan. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam Al-Qur'an.

Surat al-Nisa' Ayat:135:

¹⁰Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UPP-STIM YKPN, 2011, h. 158

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ بِالْقِسْطِ شُهَدَاءَ لِلَّهِ وَلَوْ عَلَىٰ أَنفُسِكُمْ أَوِ الْوَالِدِينَ
وَالْأَقْرَبِينَ ۚ إِن يَكُنْ غَنِيًّا أَوْ فَقِيرًا فَاللَّهُ أَوْلَىٰ بِهِمَا ۖ فَلَا تَتَّبِعُوا الْهَوَىٰ أَن تَعْدِلُوا ۗ وَإِن تَلَوُوا
أَوْ تُعْرَضُوا فَإِنَّ اللَّهَ كَانَ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرًا

“Hai orang-orang yang beriman! Jadilah kamu penegak keadilan, menjadi saksi karena Allah, walaupun terhadap dirimu sendiri atau terhadap ibu bapak dan kaum kerabatmu. Jika dia (yang terdakwa) kaya atau miskin, maka Allah lebih mengetahui kemaslahatan (kebaikannya). Maka janganlah kamu mengikuti hawa nafsu karena ingin menyimpang dari kebenaran. Dan jika kamu memutar balikkan (kata-kata) atau enggan menjadi saksi, maka (ketahuilah) sesungguhnya Allah Maha teliti terhadap segala apa yang kamu kerjakan”. (QS An-Nisa’ :135)¹¹

2. Peran dan Fungsi Account Officer

Di dalam menjalankan tugasnya, *account officer* memiliki fungsi ganda. Di satu pihak, ia merupakan personil lembaga keuangan syariah yang harus bekerja di bawah peraturan dan tujuan lembaga keuangan syariah, sehingga dapat memberikan hasil kepada lembaga keuangan syariah dan pihak lain, ia dituntut untuk memberikan kondisi yang paling baik bagi nasabahnya, yang umumnya tercermin dari biaya yang dikeluarkan oleh nasabah. Oleh karena itu, seorang *account officer* dituntut untuk mengoptimalkan kedua sisi kepentingan tersebut.

Pada dasarnya peran dan fungsi *account officer* dalam

¹¹ Departemen Agama RI, Al Qur'an dan Terjemahannya, Jakarta: 2007, h.

lembaga keuangan syariah adalah sebagai berikut:¹²

a. Mengelola *Account*

Seorang *account officer* berperan untuk membina nasabah agar mendapatkan efisiensi dan optimalisasi dari setiap transaksi keuangan yang dilakukan tanpa meninggalkan tanggung jawabnya sebagai personil lembaga keuangan syariah.

b. Mengelola Produk

Seorang *account officer* harus mampu menjembatani kemungkinan pemakaian berbagai produk yang sesuai untuk kebutuhan nasabahnya.

c. Mengelola Pinjaman (*loan*)

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.

▪ Mengelola Penjualan

Seorang *account officer* pada dasarnya merupakan ujung tombak lembaga keuangan syariah

¹² Jopie Jusuf, *Panduan Dasar Untuk Account Officer*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2004, h. 10

dalam memasarkan produknya, maka seorang *account officer* juga harus memiliki *salesmanship* yang memadai untuk dapat memasarkan produk yang ditawarkan.

- Mengelola *Profitability*

Seorang *account officer* juga berperan dalam menentukan keuntungan yang diperoleh lembaga keuangan syariah. Dengan demikian, ia harus yakin bahwa segala hal yang dilakukannya berada dalam suatu kondisi yang memberikan keuntungan kepada lembaga keuangan syariah.

B. Pembiayaan

1. Pembiayaan

Pembiayaan (*financing*) merupakan istilah yang dipergunakan dalam bank syariah, sebagaimana dalam bank konvensional disebut dengan kredit (*lending*). Dalam kredit keuntungan berbasis pada bunga (*interest based*), sedangkan dalam pembiayaan berbasis pada keuntungan riil yang dikehendaki (*margin*) ataupun bagi hasil (*profit sharing*).¹³

Menurut UU No. 10 tahun 1998 tentang perbankan menyatakan pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan

¹³ Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teori Praktik Kritik*, Yogyakarta: Teras, 2012, h. 162

pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹⁴

Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal yaitu sebagai berikut:¹⁵

a. Pembiayaan produktif

Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.

b. Pembiayaan konsumtif

Yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dibagi menjadi dua hal berikut:

a. Pembiayaan modal kerja

Yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan: (a) peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi; dan (b) untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.

¹⁴ Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2012, h. 65

¹⁵ Antonio, *Bank Syariah...*, h. 160

b. Pembiayaan investasi

Yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan barang- barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.

2. Dasar Hukum Pembiayaan

Landasan syariah tentang pembiayaan terdapat dalam Al-Qur'an dan Al-Hadist.

a. Al-Qur'an

Al-Qur'an surat Al-Baqarah ayat 280

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.¹⁶

Dalam surat diatas Allah memerintahkan ketika memberikan hutang kepada seseorang sedangkan seseorang tersebut belum bisa membayar hutangnya maka berilah kelapangan waktu untuk membayar hutangnya sampai orang yang berhutang tersebut bisa membayarnya. Dan sesungguhnya memberikan hutang tersebut menyedekahkan semuanya maka menjadi amalan yang lebih baik.

¹⁶ Departemen Agama RI, Al Qur'an dan Terjemahannya, Jakarta: 2007, h.

b. Al-Hadist

Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam bersabda:¹⁷

الصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلْحًا أَحَلَّ حَرَامًا أَوْ حَرَّمَ حَلَالًا

“Shulh itu dibolehkan antara kaum muslimin, kecuali shulh yang menghalalkan yang haram atau mengharamkan yang halal.” (HR. Abu Dawud, Tirmidzi, Ibnu Majah, Hakim dan Ibnu Hibban dari ‘Amr bin ‘Auf, Tirmidzi menambahkan “Wal muslimuun ‘alaa syuruuthihim” (kaum muslimin sesuai syarat yang mereka buat), Tirmidzi berkata, “Hadits ini hasan shahih.” Hadits tersebut juga dishahihkan oleh Syaikh al-Albani dalam Shahih Ibnu Majah (1905)).

Hadis tersebut dianggap sebagai pemicu kaum muslimin untuk berjuang mendapatkan materi atau harta dengan berbagai cara asalkan mengikuti aturan aturan yang telah ditetapkan. Aturan-aturan tersebut diantaranya, carilah yang halal lagi baik; tidak menggunakan cara-cara bathil; tidak berlebih-lebihan atau melampaui batas; tidak didzalimi maupun mendzalimi; menjauhkan diri dari unsur *riba*, *maisir*, (perjudian dan spekulasi, dan *gharar* (ketidakjelasan), serta tidak melupakan tanggung jawab sosial berupa zakat, infak, dan sedekah.

kewajiban yang harus dilakukan oleh notaris yang bersangkutan berdasarkan Pasal 16 ayat (1) Huruf I UU No. 30 Tahun 2004 tentang Jabatan Notaris.

¹⁷ Departemen Agama RI, Al Qur`an dan Terjemahannya, Jakarta: 2007, h.

3. Tahap setelah pembiayaan diberikan

Setelah pencairan pembiayaan dilakukan, perlu diadakan pemantauan dan pengawasan terhadap aktivitas usaha dari nasabah penerima fasilitas oleh bank baik secara aktif maupun pasif. Pengawasan aktif misalnya melakukan peninjauan setempat atas aktivitas usaha nasabah penerima fasilitas, sedangkan pengawasan pasif misalnya menganalisis laporan keuangan, laporan stok barang dagangan dan/atau laporan kegiatan usaha yang disampaikan nasabah ke bank.

C. Manajemen Pembiayaan

1. Pengertian Manajemen Pembiayaan

Manajemen pembiayaan merupakan pengelolaan yang efektif dan efisien terhadap penyaluran dana yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah kepada pihak lain dengan melibatkan sumber daya insani (SDI) yang ada. Manajemen pembiayaan yang kuat sangat mendasar bagi kelangsungan hidup dan profitabilitas lembaga keuangan syariah. Terjadi kerugian dalam pembiayaan yang terlihat dari terus meningkatkan jumlah asset yang tidak menghasilkan (yaitu tunggakan), dimana menunjukkan manajemen pembiayaan yang rendah.¹⁸

Pengelolaan pembiayaan adalah kunci utama bagi

¹⁸ Gita Danupranata, *Manajemen Perbankan Syariah*, Jakarta: Salemba Empat, 2013, h. 117

keberhasilan lembaga keuangan syariah untuk tetap bertahan serta akan memberikan keuntungan yang diharapkan, langkah-langkah yang dilakukan lembaga keuangan syariah agar mencapai pembiayaan yang sehat yaitu:

a. Perencanaan pembiayaan

Sebelum memberi pembiayaan kepada nasabah AO harus merencanakan dulu sedemikian rupa dari memilihkan pembiayaan yang tepat hingga menjaga agar tidak adanya masalah saat pembiayaan sudah diberikan ke nasabah.

b. Proses pemberian pembiayaan

Proses pemberian pembiayaan merupakan proses yang harus dilalui oleh nasabah yang ingin mengajukan permohonan pembiayaan serta dilalui oleh pegawai lembaga keuangan syariah selaku penilai, proses ini harus selalu dilakukan sebelum mendapatkan persetujuan bahwa pembiayaan tersebut diterima atau ditolak, diantaranya meliputi:

1) Pengajuan Pembiayaan

Permohonan pembiayaan dilakukan oleh nasabah dengan tujuan untuk memperoleh fasilitas pembiayaan dari lembaga keuangan syariah, permohonan pembiayaan harus dituangkan dalam secara tertulis, permohonan ini harus dijelaskan tentang tujuan pengambilan pembiayaan, besarnya pembiayaan yang diajukan dan jangka waktu, cara pemohon mengembalikan pembiayaan dan jaminan

pembiayaan.

Secara umum prosedur pembiayaan oleh badan hukum sebagai berikut:

- Pengajuan berkas-berkas, dalam hal ini pemohon mengajukan permohonan pembiayaan yang dituangkan dalam suatu proposal, yang dilampiri berkas-berkas yang dibutuhkan dalam proses pembiayaan, seperti akte pendirian perusahaan atau usaha, KTP, Tanda Daftar perusahaan (T.D.P), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), laporan keuangan, fotocopy jaminan (sertifikat atau BPKB), daftar penghasilan bagi perseorangan (ditunjukkan dengan slip gaji 3 bulan terakhir), kartu keluarga (KK).
- Penyelidikan berkas pembiayaan, untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah sesuai dengan persyaratan dan untuk membuktikan kebenaran dan keaslian dari berkas-berkas tersebut.
- Wawancara ke I, merupakan penyidikan kepada calon peminjam dengan cara berhadapan langsung dengan calon peminjam. Tujuannya adalah untuk mendapatkan keyakinan bahwa berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap seperti yang diinginkan lembaga keuangan syariah.
- *On The Spot*, merupakan melakukan peninjauan

langsung ke lokasi yang menjadi objek pembiayaan, tujuan peninjauan tersebut untuk memastikan bahwa objek akan dibiayai benar-benar ada dan sesuai dengan yang tertulis dalam proposal.

- Wawancara ke II, merupakan kegiatan perbaikan berkas, jika mungkin ada kekurangan-kekurangan pada saat setelah dilakukannya *on the spot*.
- Keputusan pembiayaan, merupakan untuk menentukan apakah pembiayaan layak untuk diberikan atau tidak. Jika diterima dipersiapkan administrasinya, apabila ditolak maka hendaknya akan dikirim surat penolakan sesuai dengan alasan masing-masing.
- Penandatanganan akad pembiayaan, merupakan kelanjutan diputuskannya pembiayaan, sebelum pembiayaan dicairkan maka terlebih dahulu calon nasabah menandatangani akad pembiayaan kemudian mengikat jaminan dengan surat perjanjian yang dianggap perlu.
- Realisasi pembiayaan, realisasi pembiayaan diberikan setelah penandatanganan surat-surat yang diperlukan.¹⁹

2) Analisis Pemberian Pembiayaan

Analisis pembiayaan merupakan suatu proses

¹⁹ Susilo, *Analisis Pembiayaan Dan Risiko Perbankan Syariah*, Jilid 1, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2017) h. 130-134

yang dilakukan oleh lembaga keuangan syariah untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah. Dengan melakukan analisis permohonan pembiayaan, lembaga keuangan syariah akan memperoleh keyakinan bahwa proyek yang akan dibiayai layak (*feasible*). Sebagaimana yang telah diatur dalam pasal 29 ayat(3) Undang-Undang Perbankan menentukan bahwa dalam memberikan kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip Islam dan melakukan kegiatan usaha lainnya, bank wajib menempuh cara-cara yang tidak merugikan bank dan kepentingan nasabah dengan mempercayakan dananya kepada bank.²⁰

Analisis pembiayaan dalam lembaga keuangan syariah dilakukan oleh *account officer* untuk menilai bahwa nasabah tersebut layak untuk diberikan pembiayaan serta memperoleh keyakinan bahwa nasabah mempunyai kemauan dan kemampuan memenuhi kewajibannya kepada lembaga keuangan syariah secara baik, baik pembayaran pinjaman maupun bagi hasil

²⁰ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking Sebuah Teori Konsep dan Aplikasi*, Jakarta: Bumi Aksara, 2010, h. 784

sesuai dengan kesepakatan. ²¹Didalam menganalisis permohonan pembiayaan seorang *account officer* mengawalinya dengan membuat perencanaan, melakukan kunjungan ke usaha nasabah, melakukan wawancara menggali sebetulnya apa yang diperlukan oleh nasabah, informasi dan data yang diberikan nasabah harus akurat dan perlunya ketelitian *account officer* dalam menganalisis permohonan pembiayaan. Oleh karena itu, seorang *account officer* harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

- a) Sudah biasa dengan formulir analisis dan cara menganalisis.
- b) Mengetahui *spread sheet* program untuk analisis pembiayaan.
- c) Memiliki pengetahuan tentang pengertian yang tepat mengenai prinsip-prinsip pembiayaan.
- d) Mengetahui praktek atau kebiasaan dalam perdagangan atau perusahaan.
- e) Mempunyai wawasan luas dalam bidang keuangan, permodalan, manajemen, akuntansi, dan ekonomi.
- f) Memiliki mental yang kuat sehingga dapat mudah mempengaruhi.

²¹Veithzal Rivai, et. al., *Commercial Bank Management: Manajemen Perbankan dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013, h. 217

- g) *Account officer* harus mengetahui:
- Ketentuan dan larangan yang berlaku atas pembiayaan yang dimohon.
 - Besar pembiayaan yang diminta dan untuk apa pembiayaan tersebut digunakan.
 - Bagaimana rencana pembiayaan dan peluasan oleh nasabah, serta dari mana dana peluasan pembiayaan, atau *cash flow* usaha nasabah.
 - Informasi dan data utama yang diperlukan sehubungan dengan pembiayaan yang diminta.
 - Informasi dan data tambahan apa yang perlu dilengkapi.

22

Selain itu adapun beberapa pendekatan analisis pembiayaan yang dapat diterapkan oleh para pengelola lembaga keuangan syariah dalam kaitannya dengan pembiayaan yang akan dilakukannya.

Setelah pendekatan pembiayaan disetujui, selanjutnya diperlukan prinsip analisis pembiayaan, adapun prinsip analisis pembiayaan harus diperhatikan oleh *account officer* pada saat analisis pembiayaan untuk menghindari pembiayaan macet. Secara umum prinsip

²² Edi Susilo, Analisis Pembiayaan Dan Risiko Perbankan Syariah, Jilid 1, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2017) h. 137-139

analisis pembiayaan didasarkan pada prinsip 5 C, yaitu:

a. *Character* (sifat dan watak)

Keyakinan yang ditanamkan dimana sifat dan watak dari orang-orang yang diberi pembiayaan oleh lembaga keuangan syariah dapat dipercaya dan memegang teguh komitmen. Keyakinan ini dapat diperoleh dari latar belakang nasabah. Beberapa hal yang harus diteliti didalam analisis sifat dan watak nasabah adalah riwayat hubungan dengan lembaga keuangan syariah, antara lain:

- 1) Riwayat pinjaman
- 2) Reputasi dalam bisnis dan keuangan
- 3) Manajemen
- 4) Legalitas usaha.

b. *Capacity* (Kemampuan)

Kemampuan nasabah untuk membayar pembiayaan yang diajukan dengan melihat prospek usahanya.²³

c. *Capital* (modal)

Jumlah dana atau modal sendiri yang dimiliki oleh calon debitur. Semakin besar modal sendiri

²³ Badriyah Harun, *Penyelesaian Sengketa Kredit Bermasalah*, Yogyakarta: Pustaka Yustisia, h. 12

dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon debitur menjalankan usahanya dan lembaga keuangan syariah akan merasa lebih yakin dalam memberikan pembiayaan.²⁴

d. *Collateral* (jaminan)

Agunan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan, apabila nasabah tidak dapat membayar angsuran pinjamannya, maka lembaga keuangan syariah dapat melakukan penjualan terhadap agunan, sehingga hasil dari penjualan digunakan ganti untuk melunasi pembiayaan yang dipinjam nasabah tersebut.

e. *Condition of Economy* (kondisi atau prospek usaha)

Analisis terhadap kondisi perekonomian, lembaga keuangan syariah perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi, lembaga keuangan syariah perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah dimasa mendatang, untuk mengetahui seberapa besar pengaruh kondisi ekonomi terhadap prospek usaha yang dijalankan nasabah.

Selain prinsip 5C, juga terdapat analisis pembiayaan yang

²⁴ Veithzal Rivai, et. al., *Commercial Bank Management: Manajemen Perbankan dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013, h. 12

didasarkan dengan prinsip 4P, yaitu:

- *Personality*

Personality atau kepribadian nasabah berdasarkan tingkah laku dan kepribadian nasabah pada kegiatan sehari-hari maupun pada masa lalunya. Termasuk juga emosi, sikap, tindakan nasabah dalam menghadapi masalah.

- *Porphuse*

Porphuse atau tujuan yang hendak dicapai dalam rangka peminjaman pembiayaan. Dimana dalam pembiayaan, lembaga keuangan syariah memiliki kewajiban harus mengawasi nasabahnya dalam menggunakan pembiayaannya agar jangan sampai pembiayaan yang diberikan menimbulkan masalah dikemudian hari atau macet.²⁵

- *Prospect*

Menilai prospek usaha nasabah di masa yang akan datang menguntungkan atau tidak, prospek bisnis, pekerjaan, atau usaha yang dilakukan oleh nasabah menjadi faktor analisa penunjang pembiayaan yang diajukan nasabah. Setiap lembaga keuangan syariah memiliki harapan bahwa usaha yang dijalankan nasabah

²⁵ Badriyah Harun, *Penyelesaian Sengketa Kredit Bermasalah*, Yogyakarta: Pustaka Yustisia, h. 13

mengalami kemajuan, sehingga pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan syariah memberikan manfaat bagi nasabah.

- *Payment*

Payment merupakan bagaimana cara nasabah melakukan pembayaran pembiayaannya, sumbernya berasal dari mana. Semakin banyak sumber penghasilan debitur, akan semakin baik. Analisis ini digunakan untuk melihat dan memastikan cara calon nasabah membayar cicilan sampai lunas akan dipastikan.

BAB III

GAMBARAN UMUM BRI SYARIAH KCP. KUDUS

A. Sejarah Berdirinya Bank BRI Syariah KCP. Kudus

Berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya o.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRISyariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. Bank BRISyariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.²⁶

Dua tahun lebih PT. Bank BRISyariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (service excellence) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

Kehadiran PT. Bank BRISyariah di tengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan

²⁶https://www.brisyariah.co.id/tentang_kami.php?f=sejarah tanggal, 23 september 2019

tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern sekelas PT. Bank BRISyariah yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brand PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk.,

Aktivitas PT. Bank BRISyariah semakin kokoh setelah pada 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT.

Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., untuk melebur ke dalam PT. Bank BRISyariah (proses spin off-) yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. Bank BRISyariah. Saat ini PT. Bank BRISyariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT. Bank BRISyariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT. Bank BRISyariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan.

Sesuai dengan visinya, saat ini PT. Bank BRISyariah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dengan memanfaatkan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., sebagai Kantor Layanan Syariah dalam mengembangkan bisnis

yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip Syariah.

Dalam mengembangkan bisnis PT. Bank BRISyariah membukan kantor cabang pembantu di Kabupaten Kudus di Jalan. Ahmad. Yani 125B-3, B-4, Ruko Kereta Api Indonesia Kudus, Jawa Tengah 59311 Telp : (0291) 439 474. Kudus. salah satu kantor cabang dari PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Semarang.

Berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya o.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRISyariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. Bank BRISyariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.

Dua tahun lebih PT. Bank BRISyariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (service excellence) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

Kehadiran PT. Bank BRISyariah di tengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan

tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern sekelas PT. Bank BRISyariah yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brand PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk.,

Aktivitas PT. Bank BRISyariah semakin kokoh setelah pada 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., untuk melebur ke dalam PT. Bank BRISyariah (proses spin off-) yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. Bank BRISyariah. Saat ini PT. Bank BRISyariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT. Bank BRISyariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah bawah, PT. Bank BRISyariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan.

Sesuai dengan visinya, saat ini PT. Bank BRISyariah merintis sinergi dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dengan memanfaatkan jaringan kerja PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., sebagai Kantor Layanan Syariah dalam mengembangkan bisnis

yang berfokus kepada kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan kegiatan konsumen berdasarkan prinsip Syariah.

Dalam mengembangkan bisnis PT. Bank BRISyariah membuka kantor cabang pembantu di Kabupaten Kudus di Jalan. Ahmad. Yani 125B-3, B-4, Ruko Kereta Api Indonesia Kudus, Jawa Tengah 59311 Telp : (0291) 439 474. Kudus. salah satu kantor cabang dari PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Semarang.

B. Gambaran Umum Lokasi Bank BRI Syariah

Bank BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Kudus berlokasi di Jalan. Ahmad. Yani 125B-3, B-4, Ruko Kereta Api Indonesia Kudus, Jawa Tengah 59311 Telp : (0291) 439 474. Kudus. Jawa Tengah.²⁷

C. Visi dan Misi

Sebagai penunjang semangat dan professional di dalam bekerja sangat dibutuhkan sebuah visi dan misi. Adapun Visi dan Misi dari PT. BRI Syariah KCP Kudus adalah sebagai berikut :

1. Visi

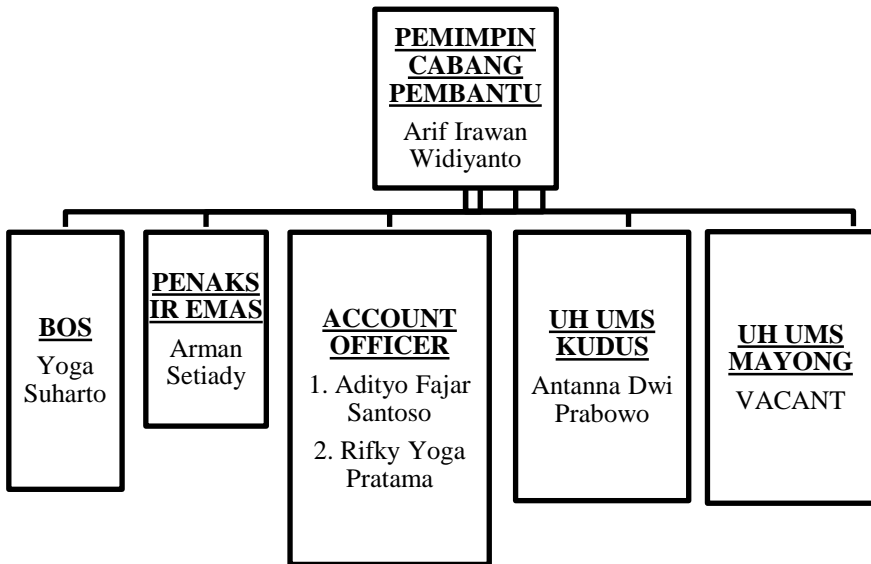
Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

2. Misi

- a. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.

²⁷ *Ibid*, h. 24

- b. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
 - c. Menyediakan akses ter nyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimanapun.
 - d. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketenteraman pikiran.
3. Struktur Organisasi



<u>SATPAM</u>
1. Susanto 2. Sriyono
<u>PRAMUBAKTI</u>
1. Eko Purnomo

<u>AOM</u>
1. Suroso 2. Hendri Hendrawan 3. Ali Rosyidi 4. Vacant

Penjabaran Tugas dan Wewenang Masing-Masing Bagian

1. Pimpinan Cabang Pembantu

- a. Memimpin jalannya BRI Syariah sesuai dengan tujuan.
- b. Membuat rencana kerja dan laporan secara periodik.
- c. Mengendalikan dan mengurus proses harian dan manajemen.

2. *Branch Operation Supervisor*

Tugas Utama

- a. Membina dan melatih *Teller* dan *Customer Service* agar dapat melaksanakan tugasnya dengan baik dan benar.
- b. Sosialisasi pedoman operasional, sharing knowledge.
- c. Mengelola operasional *Teller* dan *Customer Service* Kantor Cabang.
- d. Otorisasi Transaksi sesuai limit kewenangan.
- e. Verifikasi Dokumen Transaksi Nasabah.

f. *Proofsheet* Kantor Cabang Pembantu/Kantor Cabang.

□ **Wewenang**

- a. Mengenalkan karyawan untuk posisi *front office* sesuai kebutuhan dan ketentuan SDI.
- b. Memberikan persetujuan transaksi operasi *front office* sesuai limit kewenangan yang telah diberikan oleh pinca/pincapem.
- c. Memberikan usulan dan informasi kepada *Operation Manager*, Pinca/Pincapem dalam pelaksanaan operasi *front office* bank. Memberikan intruksi kepada *Teller* dan *Customer Service* untuk pelaksanaan tugas yang terkait dengan kepentingan Bank dan pelaksanaan intruksi nasabah yang telah diyakinkan keabsahannya.
- d. Mengambil alih pelaksanaan tugas *Teller* dan *Customer Service* bila mana dianggap perlu khususnya untuk masalah yang sudah berdampak pada cabang maupun Bank secara keseluruhan.

3. Customer Service

□ **Tugas Utama**

- a. Melayani nasabah memberikan informasi produk dan layanan serta pembukaan, penatusahaan dan penutupan rekening berupa transaksi yang dilakukan sesuai dengan SLA dan kewenangan yang diberikan.

- b. Melaksanakan penginputan data nasabah secara benar, lengkap dan akurat.
 - c. Menyimpan dokumen dan mengelola peralatan kerja dengan baik dan rapi.
 - d. Aktif memasarkan / memasarkan produk/layanan BRISyariah lainnya sesuai kebutuhan nasabah.
- **Wewenang Jabatan**
- a. Menyampaikan produk dan layanan
 - b. Memproses transaksi
 - c. Menerima setoran awal Tabungan Faedah dengan limit sesuai ketentuan.
 - d. Memberi usulan dan informasi kepada Supervisor Layanan, *Operasional Manager*, Pinca dalam pelaksanaan operasi *front liner* Bank.

4. Teller

- **Tugas Utama**
- a. Melakukan tambahan Kas agar kelancaran pelayanan kepada nasabah dapat berjalan dengan baik dan memuaskan.
 - b. Melakukan Transaksi setoran, penarikan dan pemindah bukuan dari nasabah.
 - c. Melaksanakan pengisian kas ATM saat replenish ATM.

- d. Membayarkan biaya-biaya Rutang, realisasi pembiayaan, dan transaksi lainnya.

- **Wewenang Jabatan**

- a. Melaksanakan fungsi *checker* dan *signer* atas transaksi sesuai batas wewenangnya.
- b. Melakukan penginputan transaksi dan mengajukan persetujuan (*otorisator*) kepada pejabat yang berwenang sesuai dengan kewenangan limit yang berlaku.
- c. Input data LTKT.
- d. Melaksanakan replenish ATM, *cash pick up* dan pelaporan asuransi on line.

5. Back Office – Petugas Kliring

- **Tugas Utama**

- a. Menerima dan meneliti keabsahan tanda setoran dan warkat kliring penyerahan dari nasabah / UPN.
- b. Membuku tanda setoran kliring dan nota kredit/nota debit.
- c. Menerima, meneliti/ memeriksa mengesahkan sesuai batas wewenangnya dan membuku warkat kliring penerimaan.
- d. Menyerahkan warkat kliring ke petugas kliring.

- **Wewenang Jabatan**

- a. Menerima dan menjalankan warkat Bank lain.

6. AO (*Account Officer*)

□ Tugas Utama

- a. Mencari calon debitur untuk pembiayaan dan tabungan serta deposito
- b. Interview dan wawancara calon debitur serta pengisian aplikasi permohonan pembiayaan
- c. Menjalankan perhitungan pembiayaan kepada calon debitur
- d. Memberikan penjelasan tentang peraturan dan ketentuan umum pembiayaan yang berlaku di Bank
- e. Mengumpulkan dan melengkapi seluruh dokumen yang diperlukan dari calon debitur untuk proses pembiayaan
- f. Melakukan kunjungan peninjauan langsung ke tempat tinggal atau ke tempat usaha dari calon debitur
- g. Memastikan seluruh data informasi yang telah diyakini kebenarannya dan seluruh copy dokumen-dokumen yang diterima telah sesuai dengan aslinya

7. AOM (*Account Officer Mikro*)

□ Tugas Utama

- a. Menawarkan produk dana dan melakukan sosialisasi kepada calon nasabah dan melakukan *cross selling* guna mencapai target penambahan dana pihak ketiga yang telah ditetapkan perusahaan.

- b. Memonitor melakukan *maintance* penepatan dana pihak ketiga untuk memastikan penepatannya sesuai dengan strategi yang ditetapkan oleh perusahaan.
- c. Melakukan koordinasi dengan unit lain seperti bagian deposito dan transfer, untuk memberikan informasi yang akurat dan *up to date* kepada nasabah setiap awal bulan, serta customer service terkait pembukaan rekening.
- d. Memasarkan produk '*special investment*' yaitu dengan menawarkan proyek yang memberikan *return* tinggi kepada nasabah yang menginginkan hasil investasi yang tinggi pula agar memperoleh fee tambahan untuk mencapai target pendapatan yang ditetapkan perusahaan.

□ **Wewenang Jabatan**

- a. Melakukan solistasi ke nasabah yang dianggap berprospek.
- b. Melakukan presentasi produk.
- c. Melakukan negosiasi mengenai penempatan dana.
- d. Memberikan informasi dan penjelasan mengenai produk, layanan dan kondisi kesehatan Bank kepada nasabah.

D. Ruang Lingkup Usaha²⁸

1. Produk Pendanaan (*Funding*)

a. *Giro*BRISyariah iB

1) Deskripsi Produk

Produk *Giro* BRISyariah merupakan simpanan untuk kemudahan berbisnis dengan pengelolaan dana berdasarkan prinsip titipan (*wadiah yad dhamanah*) yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan *cek/Bilyet Giro*.

2) Fitur dan Manfaat Produk

- a) Aman, Karena diikutsertakan dalam program penjaminan pemerintah
- b) Kemudahan Transaksi dengan menggunakan cek atau *Bilyet Giro*
- c) Pemindah bukuan antar rekening BRISyariah secara *On-line*
- d) Fasilitas pengiriman Rekening Koran setiap awal bulan
- e) Bonus sesuai kebijakan Bank

3) Syarat dan ketentuan

- a) Nasabah Perorangan atau Perusahaan
- b) Usia minimal 17 tahun atau telah memiliki status menikah (untuk perorangan)

²⁸ *Ibid*, h. 24

- c) Kartu Identitas (KTP/SIM/Paspor) yang masih berlaku
 - d) Mengisi dan menandatangani formulir pembukaan rekening *Giro* BRISyariah iB
 - e) Melengkapi dan menanda tangani Akad *Giro* BRISyariah iB
 - f) Setoran awal minimal Rp 2.500.000 (untuk perorangan) dan Rp 5.000.000 (untuk perusahaan) dan setoran selanjutnya minimal Rp 50.000,-
 - g) Saldo mengendap minimal Rp 500.000,-
 - h) Biaya Administrasi rekening bulanan Rp 10.000,-
 - i) Biaya saldo mengendap Rp 20.000,-
 - j) Biaya rekening pasif Rp 10.000 per bulan
 - k) Biaya re-aktivasi rekening pasif Rp 0,- (Gratis)
 - l) Biaya penutup rekening Rp 25.000,
- b. Tabungan BRISyariah iB (Faedah)

1) Deskripsi Produk

Tabungan yang dikelola dengan prinsip titipan (*Wadiyah Yad Dhamanah*) bagi nasabah perorangan yang menginginkan kemudahan transaksi keuangan.

2) Fitur Dan Manfaat

- a) Aman

- b) Dapat bertransaksi di ATM BRI Syariah, Jaringan ATM Bersama & jaringan ATM Prima.
 - c) Berbagai layanan dapat dilakukan melalui ATM BRI Syariah.
 - d) Layanan Perbankan Elektronik.
 - e) Beragam faedah (Fasilitas Serba Mudah)
 - f) Bonus sesuai kebijakan Bank.
 - g) Transfer gratis antar rekening Bank Rakyat Indonesia (BRI) Syariah
- 3) Fitur Umum :

Akad	Mudharabah
Nisbah	Tidak diberikan
Setoran Awal	Rp. 100.000,-
Setoran Minimum Selanjutnya	Rp. 10.000,-
Saldo Minimum	Rp. 50.000,-
Biaya Penutupan	Rp. 0,-
Rekening	

4) Syarat :

- a) WNI : KTP/SIM/Paspor dan NPWP yang masih berlaku.
- b) Setoran pembukaan minimum : Rp. 100.000,.

c. Tabunganku BRISyariah iB

1) Deskripsi Produk

Tabungan yang dikelola dengan prinsip titipan (*Wadiah Yad Dhamanah*) bagi nasabah perorangan yang dengan persyaratan mudah dan ringan yang bebas biaya administrasi serta memiliki berbagai keuntungan

2) Fitur dan Manfaat

- a) Aman, karena diikut sertakan dalam program penjaminan pemerintah.
- b) Dapat bertransaksi diseluruh jaringan kantor cabang BRISyariah secara Online , penyetoran dapat dilakukan diseluruh cabang secara online sedangkan penarikan hanya dapat dilakukan di cabang tempat buka rekening.
- c) Gratis biaya administrasi tabungan.
- d) Transfer gratis antar rekening BRI Syariahdi seluruh jaringan kantor BRI Syariah

- e) Bonus sesuai dengan kebijakan kantor.
- f) Pemotongan zakat secara otomatis dari bonus yang diterima.

3) Syarat

- a) Nasabah perorangan WNI, Usia minimal 17 tahun
- b) Kartu identitas (KTP/SIM/Paspor) yang masih berlaku
- c) Satu Nasabah hanya diperkenankan memiliki 1 rekening TabunganKu di satu bank, kecuali bagi orang tua yang membukakan rekening untuk anak yang masih dibawah perwalian sesuai kartu keluarga.
- d) Mengisi dan menandatangani formulir pembukaan rekening.
- e) Setoran awal minimal Rp.20.000,-.
- f) Setoran selanjutnya Rp.10.000,-.
- g) Saldo mengendap Rp.20.000,-.
- h) Saldo menjadi dormansi/tidak aktif jika tidak terdapat transaksi selama 6 (enam) bulan berturut-turut.
- i) Saldo dormansi dikenakan biaya penalty Rp.12.500,-, per bulan.

- j) Jika saldo <Rp.50.000.-, maka rekening akan ditutup secara otomatis, dan dikenakan biaya penutupan rekening sebesar sisa saldo yang tersedia.
 - k) Biaya penutupan rekening atas permintaan nasabah Rp.20.000,-.
 - l) Biaya pengantian buku tabungan jika hilang atau rusak Rp.0,- (Gratis)
 - m) Untuk perorangan, WNI : KTP/SIM/Paspor dan NPWP yang masih berlaku
 - n) Untuk institusi
 - NPWP institusi yang masih berlaku
 - Legalitas pendirian dan perubahannya (jika ada).
 - Izin-izin usaha : SIUP, TDP, SKD, SITU dan lainnya (jika dibutuhkan) yang masih berlaku.
 - Data-data pengurus perusahaan.
- d. Tabungan Haji BRISyariah iB

1) Deskripsi Produk

Tabungan haji BRISyariah iB merupakan tabungan investasi dari BRISyariah bagi calon haji yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan biaya perjalanan ibadah haji (BPIH) dengan prinsip bagi hasil. Dengan tabungan haji BRISyariah iB, anda akan

mendapatkan ketenangan, kenyamanan serta lebih berkah dalam menyempurnakan ibadah karena pengelolaan sesuai syariah.

2) Keunggulan Produk

a) Fleksibel dan Terencana

Nasabah bebas menentukan setoran bulanan tabungan sesuai dengan kemampuan dan diberikan fasilitas *standing instruction* untuk membantu perencanaan keuangan dalam mempersiapkan keberangkatan haji.

b) Menenangkan

Dana nasabah dikelola secara syariah sehingga memberi ketenangan batin dalam menjalankan ibadah haji ke tanah suci. Jaringan yang selalu terhubung online dengan SISKOHAT Departemen Agama, Insya Allah memberi kepastian bagi nasabah mendapatkan kuota/porsi keberangkatan haji.

c) Menguntungkan

Nasabah yang melakukan penutupan rekening setelah melakukan pembayaran setoran lunas BPIH, dibebaskan dari biaya penutupan rekening dan nasabah dibebaskan dari biaya administrasi bulanan serta gratis perlindungan Asuransi Jiwa.

3) Fitur

- a) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad *Mudhorabah Al Muthlaqoh* (Bagi hasil)
- b) Biaya Administrasi : Rp 0,-
- c) Biaya Penggantian Buku Tabungan apabila rusak/hilang : Rp 5.000,-
- d) Biaya Penutupan Buku : Rp 25.000,- apabila rekening ditutup sebelum mencapai target setoran lunas BPIH
- e) Penarikan regular tidak dapat dilakukan. Penarikan hanya dapat dilakukan apabila rekening ditutup atau untuk kepentingan proses pendaftaran dan pelunasan BPIH
- f) Gratis asuransi jiwa.
- g) Bagi hasil yang optimal.
- h) Gratis biaya administrasi
- i) Penambahan saldo tabungan dapat dilakukan melalui Setoran Tunai

4) Syarat :

- a) Mengisi formulir pembukaan rekening
- b) Fotokopi Kartu Identitas (WNI : KTP/SIM/Paspor dan NPWP
- c) Setoran pembukaan minimum: Rp 100.000,-
- d) Saldo minimum: Rp50.000,-

e) Setoran selanjutnya minimal 10.000,-

5) *Manfaat* :

- a) Layanan CallCenter 24 Jam.
- b) Mendapatkan bagi hasil yang kompetitif.
- c) Online di seluruh outlet BRI Syariah.
- d) Aman dan terjamin
- e. Tabungan impian BRISyariah iB

1) Deskripsi Produk

Tabungan impian BRI SyariahiB adalah tabungan berjangka oleh bank dengan prinsip bagi hasil yang di rancang untuk mewujudkan impian anda dengan terencana.

2) *Fitur Unggulan* :

- a) Aman, karena diikuti sertakan dalam program penjaminan pemerintah.
- b) Dapat bertransaksi diseluruh jaringan kantor cabang BRISyariah secara Online, penyetoran dapat dilakukan diseluruh cabang secara online sedangkan penarikan hanya dapat dilakukan di cabang tempat buka rekening.
- c) Gratis biaya administrasi tabungan.
- d) Transfer gratis antar rekening BRI SyariahiB diseluruh jaringan kantor BRI Syariah.
- e) Bonus sesuai dengan kebijakankantor.

- f) Pemotongan zakat secara otomatis dari bonus yang diterima.

3) Syarat :

- a) Nasabah perorangan WNI, Usia minimal 17 tahun.
- b) Kartu identitas (KTP/SIM/Paspor) yang masih berlaku.
- c) Mengisi dan menandatangani formulir pembukaan rekening.
- d) Setoran awal minimal Rp.50.000,-.
- e) Setoran selanjutnya Rp.50.000,-dan kelipatannya.
- f) Usiasaat pembukaan minimal 17 tahun dan maksimal 60 tahun.
- g) Usia saat jatuh tempo 65 tahun.
- h) Jangka waktu penempatan minimal 1 tahun dan maksimal 20 tahun.
- i) Wajib memiliki rekening tabungan faedah.

f. *Deposito BRISyariah iB*

1) Deskripsi Produk

Merupakan salah satu jenis simpanan BRISyariah dengan prinsip bagi hasil (*Mudharabah al-Muthlaqoh*) bagi nasabah perorangan atau perusahaan yang dananya hanya dapat ditarik pada saat jatuh tempo.

2) Fitur dan Manfaat

- a) Aman, karena ikut serta dalam program penjaminan pemerintah.
- b) Pilihan jangka waktu 1, 3, 6 dan 12 bulan.
- c) Minimal penempatan Rp 2.500.000 (perorangan atau perusahaan).
- d) Bagi hasil yang kompetitif.
- e) Dapat diperpanjang secara otomatis dengan nisbah bagi hasil sesuai kesepakatan pada saat jatuh tempo (ARO = *Automatic Roll Over*).
- f) Pemindah bukuan otomatis setiap bulan dari bagi hasil yang didapat ke rekening di BRISyariah.
- g) Dapat dilakukan potongan zakat atas bagi hasil yang diterima.
- h) Dapat dijadikan jaminan pembiayaan.
- i) Dikenakan biaya administrasi pencairan jika dicairkan sebelum jatuh tempo (*Break Deposito*).
- j) Ketenangan serta kenyamanan investasi yang menguntungkan.

3) Syarat dan Ketentuan :

- a) Deposan perorangan
 - Usia minimal 17 tahun atau telah memiliki status menikah.

- Kartu identitas (KTP/SIM/Paspor) yang masih berlaku.
- Mengisi dan menanda tangani Aplikasi pembukaan rekening *Deposito*.
- Melengkapi dan menanda tangani akad *Deposito* BRISyariah iB.
- Memiliki rekening tabungan atau giro di BRISyariah.
- Dana tidak dapat ditarik pada saat jatuh tempo.
- Dikenakan biaya administrasi pencarian jika dicairkan sebelum jatuh tempo.

b) Deposan perusahaan

- Kartu identitas (KTP/SIM/Paspor) yang masih berlaku dari pengurus badan usaha atau kuasanya.
- Menyerahkan fotokopi akta pendiri/anggaran dasar perusahaan beserta perubahannya (jika ada), serta pengesahan departemen kehakiman.
- Mengisi dan menanda tangani aplikasi pembukaan rekening *Deposito*.
- Melengkapi dan menanda tangani akad *Deposito* BRI SyariahiB, kartu contoh tanda tangan (KCTT).

- Menyerahkan surat izin usaha perdagangan (SIUP), (NPWP).
- Melakukan setoran pembukaan rekening *Deposito*.
- Memiliki rekening Tabungan atau *Giro* di BRISyariah.

2. Produk Pembiayaan²⁹

a. KPR BRISyariah

1) Deskripsi produk

Pembiayaan kepemilikan rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan hunian dengan menggunakan prinsip jual beli (*Murabahah*) dimana pembayarannya secara angsuran dengan jumlah angsuran yang telah ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan.

2) Tujuan

- a) Pembelian properti, terdiri dari pembelian sebagai berikut :
- Rumah ready stock atau dalam proses pembangunan oleh developer (*indent*)
 - Rumah bekas/second
 - Rumah toko (ruko) dengan syarat tertentu
 - Rumah kantor (rukan) dengan syarat tertentu

²⁹ *Ibid*, h. 24

- Apartemen strata title dengan syarat tertentu
 - Tanah dengan luas tertentu dan status tanah milik developer atau non developer
- b) Pembangunan atau renovasi rumah :
- Bahan bangunan untuk pembangunan
 - Bahan bangunan untuk perbaikan / renovasi
- c) *Take over* / pengalihan pembiayaan kpr, terdiri dari :*Take over* dari lembaga keuangan konvensional

3) *Manfaat*

- a) Skim pembiayaan adalah akad jual beli barang (*murabahah*) dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh bank dan nasabah (*rixed margin*)
- b) Uang muka ringan, minimal 10%
- c) Jangka waktu maksimal 15 tahun

4) *Fitur*

- a) Plafon pembiayaan, minimal Rp.25.000.000,- dan maksimal Rp. 3.500.000.000,-
- b) *Bank finance* (pembiayaan bank)

1. Pembelian Rumah

- Baru, maksimum 90% dari penawaran developer atau nilai pasar yang ditetapkan penilai jaminan bank atau harga jual rumah, mana yang lebih rendah

- Bekas, maksimum 80% dari nilai pasar (ditetapkan penilai jaminan bank)
2. Pembangunan rumah
 - Maksimum 80% dari rencana anggaran biaya
 - Penarikan secara bertahap sesuai progress, maksimal selama 6 bulan
 3. Renovasi rumah
 - Maksimum 100% dari rencana anggaran biaya selama tidak lebih besar dari nilai tanah yang dijaminan
 - Penarikan secara bertahap berdasarkan progress, maksimal 6 bulan
 4. *Take over* pembiayaan rumah

100% dari *Outstanding* pembiayaan bank konvensional / bank syariah dan / atau 80% dari nilai pasar yang ditetapkan penilai jaminan bank (mana yang terendah).
 5. Pembiayaan tanah
 - Maksimum 70% dari harga penawaran pengembangan (developer) atau nilai pasar yang ditetapkan penilaian jaminan bank dengan pembatas bahwa untuk tanah real

estate, harus dengan *developer* yang sudah bekerja sama dengan bank.

- Maksimum 50% dari nilai pasar yang ditetapkan penilaian jaminan bank untuk tanah yang diluar perumahan/ real estate.

6. Pembiayaan apartemen

- Maksimum 70% dari harga penawaran pengembang (*developer*) yang sudah bekerja sama dengan bank.
- Maksimum 80% nilai pasar yang ditetapkan penilaian jaminan bank

7. Pembelian ruko/Rukan

- Maksimum 70% dari harga penawaran pengembangan (*developer*) yang sudah bekerjasama dengan bank.
- Maksimum 80% nilai pasar yang ditetapkan penilaian jaminan bank

5) *Jangka Waktu*

- a) Minimum 12 bulan
- b) Maksimum 15 tahun untuk KPR iB yang bertujuan:
 - Pembelian rumah baik dengan kondisi baru (rumah jadi atau intent) dan rumah bekas pakai (second)

- Pembelian bahan bangunan untuk pembangunan rumah baru
- c) Maksimum 10 tahun untuk
- Pembelian apartemen
 - Pembelian rumah toko dan rumah kantor
 - Pembelian bahan bangunan untuk renovasi rumah
 - *Take Over* pembiayaan rumah
- d) Maksimum 5 tahun, khusus untuk pembiayaan tanah kosong sebagai persiapan untuk bangunan rumah
- 6) *Syarat dan Ketentuan*
- a) Warga Negara Indonesia
 - b) Karyawan tetap dengan pengalaman kerja minimal 2 tahun
 - c) Wiraswasta dengan pengalaman usaha minimal 3 tahun
 - d) Profesional dengan pengalaman praktik minimal 2 tahun
 - e) Usia minimal pada saat pembiayaan dinerikan adalah 21 tahun dan maksimal usia pensiun untuk karyawan atau 65 tahun wiraswasta dan professional

- f) Tidak termasuk dalam daftar pembiayaan bermasalah
- g) Memenuhi persyaratan sebagai pemegang polis asuransi jiwa
- h) Memiliki atau bersedia membuka rekening tabungan pada Bank BRISyariah

1. Persyaratan Dokumen Nasabah

Karyawan dengan penghasilan tetap

- Kartu tanda pengenal (KTP)
- Kartu keluarga dan surat nikah
- Slip gaji terakhir atau surat keterangan gaji
- Rekening Koran/ tabungan tiga bulan terakhir
- NPWP pribadi untuk pembiayaan diatas RP. 50 juta

▪ Wiraswasta

- Kartu tanda pengenal (KTP)
- Kartu keluarga dan surat nikah
- Rekening Koran/ tabungan tiga bulan terakhir
- Laporan keuangan 2 bulan terakhir
- Legalitas usaha (akta pendirian berikut perubahan terakhir, TDP,SIUP,NPWP)

- NPWP pribadi untuk pembiayaan diatas RP. 50 juta Professional
 - Kartu tanda pengenal (KTP)
 - Kartu keluarga dan surat nikah
 - Rekening Koran/ tabungan tiga bulan terakhir
 - Izin praktek yang masih berlaku
 - NPWP pribadi untuk pembiayaan diatas Rp. 50 juta
2. Persyaratan Jaminan
- Sertifikat tanah (SHGB dan SHM)
 - Izin Mendirian Bangunan (IMB)
 - PBB terakhir

b. *Remittance* BRISyariah IB³⁰

1) *Deskripsi Produk*

Kini siapapunbisa melakukan pengiriman uang tunai dengan cepat dan mudah.BRISyariah menyediakan fasilitas pengiriman uang tanpa perlu memiliki rekening di bank unuk menerima kiriman uang.Cukup gunakan telpon selluer (ponsel) dan anda dapat bertransaksi dengan aman.mudah dan cepat.

³⁰ *Ibid*, h.24

2) *Fitur dan Manfaat*

Syarat dan Ketentuan

- a) Pengirim dan penerima adalah nasabah BRISyariah atau walk in customer
 - b) Menunjukkan kartu identitas (KTP/SIM/Paspor) yang masih berlaku
 - c) Mengisi formuir yang telah disediakan, serta pastikan nomor ponsel dan nomor tanda pengenal (KTP,SIM,Paspor) penerima yang masih berlaku
 - d) Membayar biaya pengiriman
 - e) Setoran pengiriman dalam bentuk tunai atau debit rekening
 - f) Maksimal pengirimal Rp. 5.000.000,-/traksaksi
 - g) Maksimal pengirimal Rp. 10.000.000,-/hari
 - h) Maksimal pengirimal Rp. 20.000.000,-/bulan
- c. Gadai BRISyariah iB³¹

1) *Deskripsi produk*

Gadai iBBRISyariah kini hadir sebagai solusi terbaik untuk memperoleh dana tunai dan investasi. Dengan proses yang cepat, mudah, aman dan sesuai prinsip syariah untuk ketentaraman anda.

³¹ *Ibid*, h.24

2) *Fitur*

a) Akad Gadai

- Akad *Qordh* : pinjaman dana dengan menggadaikan emas tanpa ada tambahan biaya atau margin, namun dikenakan biaya administrasi
- Akad *Ijarah* : perjanjian penyewaan tempat atas penyimpanan emas di BRISyariah dengan dikenakan biaya sewa tempat
- Akad Gadai : perjanjian pengikatan emas yang dijaminakan secara hukum gadai

b) Objek Gadai

Emas, minimal 16 karat dengan berat emas minimal 2 gram

c) Syarat pemohon

- Foto Copy KTP/SIM
- Foto Copy NPWP
- Mengisi aplikasi gadai syariah (Form tersedia di BRI Syariah)
- Bersedia membayar biaya administrasi di muka
- Bersedia membayar sewa tempat pada saat pelunasan
- Menandatangani akad pinjaman dana, akad sewa tempat dan akad gadai untuk emas yang dijaminakan

d) Pinjaman Gadai

- Minimal pinjaman : minimal pinjaman serta dengan nilai emas 2 Gram
- Maksimal pinjaman
Emas bentuk perhiasan : maksimal pinjaman 90% dari nilai taksiran emas oleh BRIS dan nilai maksimal pinjaman Rp 100.000.000 (seratus juta rupiah) Emas bentuk batangan : maksimal pinjaman 93% dari nilai taksiran emas oleh BRIS dan maksimal pinjaman adalah Rp 250.000.000 (dua ratus lima puluh juta rupiah)

e) Jangka waktu pinjaman Gadai adalah maksimal adalah 4 bulan dan dapat diperpanjang dengan akad baru serta pengenaan biaya sewa tempat sesuai tarif yang berlaku saat itu.

Biaya yang dibebankan kepada nasabah :

Biaya administrasi dibayar dimuka dan dikenakan secara berjenjang berdasarkan berat emas saat ini yang berlaku.

Biaya sewa tempat dibayar pada saat pelunasan dengan biaya kelipatan per 10 harian, maksimum jangka waktu pinjaman selama 4 bulan, dibayar sekaligus seketika.

- f) Pembiayaan pinjaman *Qardh* dan biaya sewa tempat
Dilakukan sekaligus saat pelunasan atau saat jatuh tempo pinjaman. Dilakukan disetiap saat, sewa tempat dihitung per 10 harian
- g) Pelunasan pinjaman dipercepat
Nasabah melunasi pinjaman secara sekaligus, dan membayar biaya sewa berdasarkan lama hari penyimpanan dan mendapat keringanan dengan pembayaran biaya sewa berdasarkan tarif yang dihitung per 10 hari
- h) Jatuh tempo pinjaman
- Nasabah melunasi pinjaman secara sekaligus + biaya sewa 4 bulan
 - Jika nasabah tidak melunasi pinjaman pada saat jatuh tempo, maka diberikan tenggang waktu 4 hari sebelum kemudian akan dilakukan lelang atau penjualan barang jaminan
 - Jika saat tenggang waktu nasabah datang untuk melunasi pinjaman dan mengambil barang jaminan, maka nasabah dibebankan biaya sewa tempat per hari keterlambatan berdasarkan tarif yang berlaku saat itu
 - Jika sampai dengan berakhirnya masa tenggang 4 hari nasabah tidak melunasi pinjaman, maka

barang akan dilelang (tanggal lelang sudah tercetak pada SGS)

i) Pengambilan barang jaminan saat pelunasan pinjaman

Pelunasan dilakukan nasabah secara sekaligus pada saat jatuh tempo pinjaman dan saat itu juga nasabah mengambil barang jaminan

Jika pelunasan pinjaman tidak disertai dengan pengambilan barang jaminan, maka BRIS memberikan batas waktu pengambilan barang adalah sampai dengan 16 (enam belas) hari kalender setelah tanggal jatuh tempo, lewat dari batas waktu tersebut barang jaminan akan diselurkan sebagai sedekah

Jika dalam masa tenggang 16 hari tersebut nasabah mengambil barang jaminan, maka nasabah tetap dikenakan biaya penyimpanan dan pengamanan sebesar biaya sewa secara harian berdasarkan tarif biaya sewa yang berlaku saat itu.

j) Ketentuan penjualan barang jaminan dengan penjualan ataupun lelang

- Lelang akan dilakukan jika sampai dengan tenggang waktu setelah jatuh tempo pinjaman nasabah tidak melunasi pinjamannya
- Tanggal lelang sudah dicantumkan di dalam SGS

- Jika hasil penjualan atau lelang barang tidak mencakupi melunasi seluruh hutang dan atau kewajiban-kewajiban nasabah maka nasabah tetap berkewajiban membayar seluruh kekurangan
- Jika terdapat kelebihan hasil penjualan atau lelang barang, maka nasabah berhak menerima kelebihan tersebut
- Jika kelebihan hasil penjualan atau lelang barang dalam jangka waktu lebih dari 1 tahun nasabah tidak mengambil kelebihan tersebut maka kelebihan tersebut akan disalurkan sebagai sedekah
- Jika dikemudian hari barang tersebut tidak laku dijual atau dilelang maka nasabah tetap berkewajiban melunasi pinjaman dan biaya sewa tempat yang tertunggak

d. Unit KUR Mikro 25 iB³²

1) Deskripsi produk

Suatu program pinjaman usaha Mikro yang dibuat oleh pemerintah. KUR Mikro sebagaimana dimaksud dalam Pasal 12 huruf a adalah jenis pinjaman yang diberikan kepada penerima KUR dengan jumlah paling

³² *Ibid*, h.24

banyak sebesar Rp 25.000.000,- (Dua puluh lima juta rupiah). Sedangkan suku bunga KUR Mikro sebesar 7% (Tujuh Perseratus) efektif pertahun atau disesuaikan dengan suku bunga flat/anuitas yang setara.

2) *Tujuan dan Manfaat*

- a) Membantu pembiayaan yang dibutuhkan untuk mengembangkan usaha.
- b) Tercapainya percepatan pengembangan sektor riil dan pemberdayaan UMKM
- c) Perluasan Kesempatan Kerja

3) *Syarat dan Ketentuan*

- a) Besar pembiayaan maksimal Rp 25 juta per Nasabah
- b) Individu (perorangan) yang melakukan produktif dan layak
- c) Telah melakukan usaha secara aktif minimal 6 bulan
- d) E-KTP
- e) Kartu Kerluarga
- f) NPWP
- g) Jenis Pembiayaan
 - Pembiayaan Modal Kerja Jangka Waktu maksimal 3 (tiga) tahun
 - Pembiayaan Investasi Jangka Waktu maksimal 5 (lima) tahun
 - Tidak ada biaya administrasi

e. Unit mikro 25 BRISyariah iB³³

1) *Deskripsi produk*

Pembiayaan yang diperuntukan bagi pedagang/wiraswasta skala mikro yang ditunjukkan untuk usaha produktif dan usaha sesuai prinsip syariah, dengan plafon mulai Rp 5 juta-Rp 25 juta. Jenis pembiayaan ini tidak membutuhkan agunan/jaminan

2) *Fitur dan Manfaat*

- a) *Cash pick-up* (antar jemput setoran) yang dilakukan oleh relationship officer
- b) Nasabah UMS juga dapat menggunakan kartu ATM BRISyariah dan bertransaksi diseluruh jaringan kantor cabang BRISyariah secara online
- c) Nasabah dapat bertransaksi di lebih dari 20.000 jaringan ATM
- d) Berbagai layanan dapat dilakukan melalui ATM BRI Syariah
- e) Cek saldo, tarik tunai & ganti PIN
- f) Transfer
- g) Pembelian maupun pembayaran
- h) Layanan perbankan *Elektronik Phone Banking* callBRIS 500-789
- i) Jangka waktu pembiayaan 6-36 bulan

³³ *Ibid*, h.24

3) *Persyaratan*

- a) Usia min 21 tahun/telah menikah untuk usia \geq 18 tahun
- b) Memiliki usaha tetap
- c) Lama usaha yang sama minimal 13 tahun
- d) Warga Negara Indonesia dan berdomisili di Indonesia
- e) Tujuan pembiayaan untuk usaha yang produktif yaitu: barang modal kerja atau investasi contoh penggunaan dana oleh nasabah : pembelian peralatan usaha, memperluas tempat usaha, menambah stok barang dan lain-lain.

4) *Persyaratan dokumen*

- a) Kartu identitas (KTP/SIM/paspor) yang masih berlaku
- b) Kartu keluarga dan akta nikah
- c) Akta cerai/surat kematian pasangan
- d) Surat izin usaha/surat keterangan usaha
- e) Bukti pembayaran lancar atas pembiayaan/kredit eksisting di BRIS/LKK/LKS lain selama 6 bulan terakhir

f. Unit Usaha Mikro 75 BRISyariah iB³⁴

1) *Deskripsi Produk*

Pembiayaan yang diperuntukan bagi pedagang/wiraswasta skala mikro yang ditujukan untuk usaha produktif dan usahanya sesuai prinsip syariah, dengan plafon mulai >Rp 5 juta-Rp 75 juta. Jenis pembiayaan ini membutuhkan agunan/jaminan

2) *Fitur dan Manfaat*

- a) *Cash pick-up* (antar jemput setoran) yang dilakukan oleh relationship officer
- b) Nasabah UMS juga dapat menggunakan kartu ATM BRISyariah dan pembiayaan bertransaksi di seluruh jaringan kantor cabang BRISyariah secara online
- c) Nasabah dapat bertransaksi di lebih dari 20.000 jaringan ATM
- d) Berbagai layanan dapat dilakukan melalui ATM BRI Syariah
- e) Cek saldo, tarik tunai & ganti PIN
- f) Transfer
- g) Pembelian maupun pembayaran
- h) Layanan perbankan elektronik phone banking call 500-789

³⁴ Ibid, h.24

- i) Jangka waktu pembiayaan 6-36 bulan dengan tujuan barang modal kerja
- j) Jangka waktu pembiayaan 6-30 bulan dengan tujuan investasi

3) *Persyaratan*

- a) Usia min 21 tahun /telah meninckah untuk usia ≥ 18 tahun
- b) Memiliki usaha tetap
- c) Lama usaha yang sama minimal 2 tahun
- d) Warga Negara indoneia dan berdomisili di Indonesia
- e) Tujuan pembiayaan untuk usaha yang produktif : barang modal kerja atau investasi. contoh penggunaan dana oleh nasabah : pembelian peralatan usaha, memperluas tempat usaha, menambah stok barang dan lain-lain
- f) Jenis jaminan: tanah, tanah dan bangunan, kios/los/lapak, kendaraan bermotor dan deposito

4) *Persyaratan Dokumen*

- a) Kartu identitas (KTP/SIM/Paspor) yang masih berlaku
- b) NPWP
- c) Kartu keluarga dan akata nikah
- d) Akata cerai/surat kematian pasangan
- e) Surat ijin usaha/surat keterangan usaha

f) Dokumen jaminan : AJB/APHB dari Girik, AJB/APHB dari sertifikat,(sertifikat SHM/SHGB/SHMSRS/SITU/SIPTU/Kios) Bilyet Deposito, BPKB dan kendarann seperti montor & mobil.

g. Unit Mikro 200 BRISyariah IB ³⁵

1) *Deskripsi Produk*

Pembiayaan yang diperuntukkan bagi pedagang/wiraswasta skala mikro yang ditujukan kepada atau untuk usaha produktif dan usahanya sesuai prinsip syariah, dengan plafon mulai >Rp.75 Juta-Rp.200 Juta.Jenis pembiayaan ini membutuhkan agunan/jaminan.

2) *Fitur dan Manfaat*

- a) *Cash Pick-Up* (antar jemput setoran) yang dilakukan oleh *Realitionship Officer*.
- b) Nasabah UMS juga dapat menggunakan kartu ATM BRI Syariah, antara lain : Cek saldo, Tarik Tunai, & Ganti PIN, Transfer
- c) Pembelian aupun pembayaran
- d) Layanan Perbankan *Elektronik Phone Banking* call BRISyariah 1500-789

³⁵ *Ibid*, h.24

- e) Jangka waktu pembiayaan 6-36 bulan untuk tujuan barang modal kerja
- f) Jangka waktu pembiayaan 6-60 bulan untuk tujuan investasi

3) *Persyaratan:*

- a) Usia min 21 tahun/telah menikah untuk usia \geq 18 tahun
- b) Memiliki usaha tetap
- c) Lama usaha yang sama minimal 2 tahun
- d) Warga Negara Indonesia dan berdomisili di Indonesia
- e) Tujuan pembiayaan untuk usaha yang produktif yaitu arang modal kerja atau investasi. Contoh penggunaan dana oleh nasabah: pembelian peralatan usaha, memperluas tempat usaha, menambah stock barang, dan lain-lain.

4) *Persyaratan dokumen:*

- a) Kartu identitas (Paspor/KTP/SIM) yang masih berlaku
- b) Kartu Keluarga dan Akta nikah
- c) Akta cerai/akta surat kematian pasangan
- d) Surat ijin usaha/surat keterangan usaha
- e) Surat-surat jaminan
- f) NPWP

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Peranan *Account Officer* pada Bank BRI Syariah KCP Kudus dalam Penyaluran Dana ke Masyarakat

Dalam melakukan penyaluran dana ke masyarakat sangatlah dibutuhkan tenaga dari seorang *Account Officer* (AO). Disini peran dari seorang *Account Officer* pada Bank BRI Syariah Kudus cukup banyak seperti mengolah data pembiayaan, memasarkan produk perbankan, mencari nasabah potensial, menarik tagihan kredit, dan masih banyak lagi.

Dalam melaksanakan tugasnya, seorang *Account Officer* selalu menghadapi berbagai masalah yang sangat beragam dan selalu berubah – ubah seiring berjalannya waktu.

Berikut adalah gambaran AO dalam mengerjakan tugasnya sebagai media penyalur dana ke masyarakat:

Kegiatan utama BRI Syariah KCP Kudus yaitu pengumpulan dan penyaluran dana dari masyarakat, kegiatan penyaluran dana ini sangat membantu masyarakat sekitar yang membutuhkan dana untuk penambahan modal usaha. Selain itu, penyaluran pembiayaan bertujuan untuk memaksimalkan pendapatan BRI Syariah KCP Kudus.

Sebagai upaya memperoleh pendapatan yang semaksimal mungkin, dalam aktivitas pembiayaan, BRI Syariah KCP Kudus menganut azas syari'ah, yakni dapat berupa bagi hasil, keuntungan

dan manajemen. Pengelolaan pembiayaan yang baik akan menghasilkan keuntungan bagi lembaga. Maka manajemen BRI Syariah KCP Kudus harus memperhatikan tiga aspek penting dalam pembiayaan, antara lain:

1. Aman

Yakni keyakinan bahwa dana yang telah di lempar dapat di tarik kembali sesuai kesepakatan.

2. Lancar

Yaitu dana yang dilemparkan oleh BRI Syariah KCP Kudus bisa berputar dengan lancar dan nasabah dapat mengembalikan dana tersebut dengan cepat. Karena semakin cepat dan lancar perputaran dananya, maka pengembangan BRI Syariah KCP Kudus semakin baik.

3. Menguntungkan

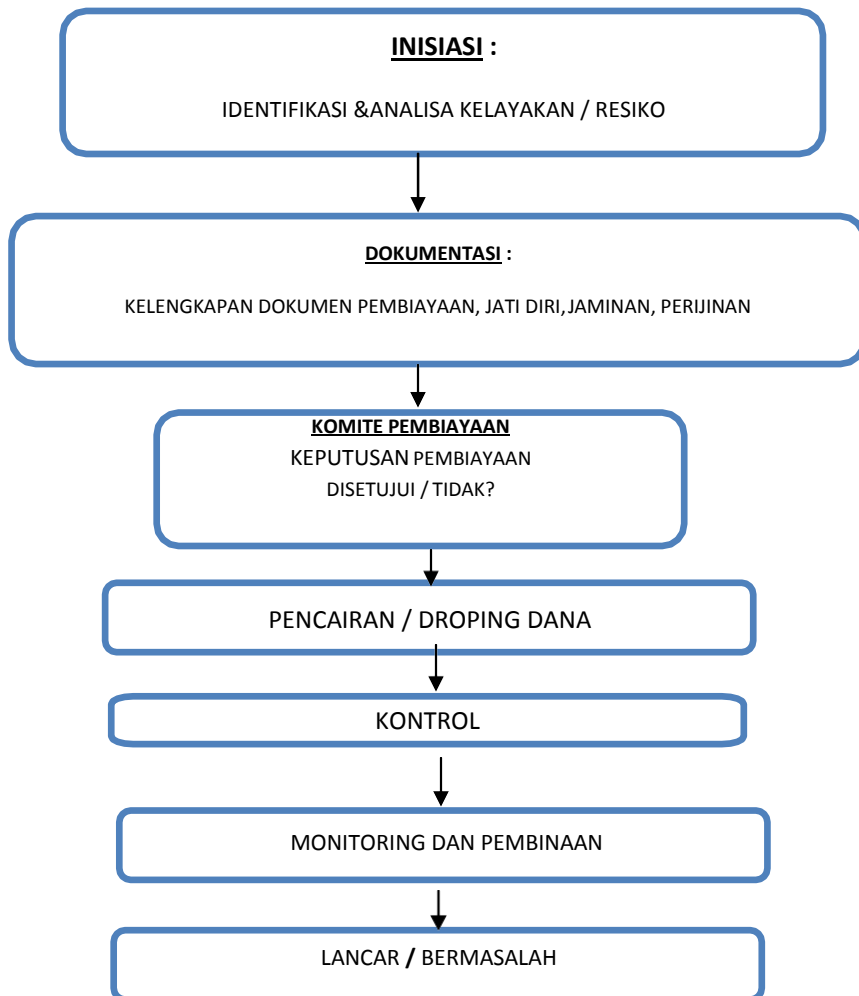
Yaitu perhitungan dan proyeksi yang tepat, guna memastikan bahwa dana yang di lempar akan menghasilkan pendapatan.

Dalam melakukan sebuah pembiayaan pastinya ada tahapan-tahapan yang harus dipenuhi terlebih dahulu, karena sebuah pembiayaan kalau tidak adanya antisipasinya terlebih dahulu ditakutkan akan terjadi sebuah hal yang pastinya tidak di inginkan oleh pihak bank maupun dari pihak nasabah sendiri.

Adapun tahapan-tahapan manajemen proses pembiayaan, sebagai berikut:

Gambar 4.1 Skema manajemen proses pembiayaan:

MANAGEMENT PROSES PEMBIAYAAN
(ADMINISTRASI & LEGAL)³⁶



³⁶ eprints.walisongo.ac.id

1. Inisiasi

Terdapat dua cara yang dilakukan oleh bagian pembiayaan untuk memperoleh calon nasabah penerima pembiayaan, yaitu yang pertama, calon nasabah pembiayaan datang langsung ke kantor untuk mendapatkan pelayanan dan jasa dan yang kedua, tindakan menjemput bola dimana *account officer* mendatangi usaha atau rumah calon nasabah pembiayaan. Dalam hal ini peran *Account Officer* sangat penting, *Account Officer* harus proaktif dalam mencari nasabah pembiayaan yang sesuai dengan kriteria. Untuk menilai calon nasabah pembiayaan yang layak untuk di biayai atau tidak. BRI Syariah KCP Kudus melakukan analisis 5C dan 4P, yaitu:

Analisis 5C yaitu:

a. *Character* (Akhlaq)

Untuk menilai *character* calon nasabah *Account Officer* akan menanyakan kepada lingkungan sekitar tempat tinggal calon nasabah, bagaimana *character* calon nasabah, dan bertanya semisal mempunyai tanggungan dari lembaga lain atau di perbankan lain, bagaimana daftar angsurannya, dan apabila yang mengajukan pembiayaan nasabah lama maka akan di lihat di riwayat pembiayaan nasabah tersebut.

b. *Capital* (Permodalan)

Penilaian *capital* untuk mengetahui permodalan, sumber modal dan penggunaan modal. Di dalam menilai

capital juga dapat di lihat dari pekerjaan calon nasabah tersebut apabila pegawai negeri di lihat dari struk gajinya, kalau calon nasabah seorang pedagang maka dapat di lihat dari perputaran asset, sehingga dapat diketahui jumlah biaya yang harus diberikan terhadap calon nasabah tersebut.

c. *Collateral* (Jaminan)

Untuk penilaian jaminan langsung dilakukan survey, apabila sertifikat di cek langsung, di foto rumahnya, bangunan atau tegal, kalau jaminan berupa kendaraan roda dua atau roda empat juga di foto dan cross cek.

d. *Capacity* (Kemampuan)

Penilaian capacity dapat di lihat dari penghasilan calon nasabah dan calon nasabah akan di tanya *Account Officer* kemampuan untuk mengangsur maksimal di angka berapa sehingga calon nasabah tersebut dapat mengukur kemampuan membayar angsuran. Sebagai contoh penilaian kemampuan nasabah yang di lihat dari penghasilan calon nasabah Misalnya calon nasabah seorang karyawan dan istrinya membuka toko di rumah, mungkin untuk kebutuhan sehari-hari bisa di ambilkan dari penghasilan istri di rumah, dan untuk keperluan lain bisa di ambilkan dari penghasilan suami, nanti di potong dari kebutuhan rumah tangga, di potong dari biaya usaha, di potong dari biaya listrik dan biaya sekolah, nanti bisa ketemu sisa dari dana penghasilan mereka,

misal angsuran pinjaman di BRI Syariah KCP Kudus sebesar Rp. 300.000,00, dari penghasilan suami istri tersebut di gabungkan masih sisa Rp. 500.000,00, maka calon nasabah tersebut memiliki kemampuan untuk membayar angsuran.

e. *Condition* (Keadaan)

Penilaian kondisi calon nasabah dapat di lihat dari kondisi bangunan rumah, kemampuan angsuran, jumlah asset, dan yang paling terpenting kalau calon nasabah tersebut memiliki pembiayaan di tempat lain akan di cross cek BI Cheking, apabila nasabah tersebut tidak memiliki pembiayaan di tempat lain maka akan ditanya ingin angsuran seperti apa.

Analisis 4P, yaitu:

a. *Personality* (Akhlah calon penerima pembiayaan)

Penilaian *Personality* yang dilakukan berdasarkan pada sisi kepribadian calon nasabah pembiayaan itu sendiri. Dapat di lihat dari sejauh mana *Account Officer* mengenal calon nasabah. Kalaupun *Account Officer* belum begitu mengenal character calon nasabah dapat diketahui dengan bertanya di lingkungan sekitar calon nasabah tinggal, lingkungan calon nasabah bekerja, di lingkungan keluarga calon nasabah. Di antara lingkungan tersebut salah satunya dapat di jadikan informasi. Dapat juga di lihat dari bahasa atau tutur kata calon nasabah, ibadah calon nasabah di

lingkungan tempat tinggalnya akan kelihatan saat account officer melakukan survey.

b. *Porphuse* (Kegunaan pembiayaan diajukan)

Dalam menilai kegunaan pembiayaan diajukan *Account Officer* akan menanyakan langsung kepada nasabah, pada umumnya kegunaan pengajuan pembiayaan biasanya digunakan untuk usaha, hajatan, ada juga yang di gunakan untuk membeli kendaraan atau rumah. Di BRI Syariah KCP Kudus pembiayaan banyak kegunaannya terdapat pembiayaan untuk modal dan pembiayaan multifungsi seperti ijarah nanti bisa untuk membiayai kebutuhan sekolah, kebutuhan rumah sakit dll.

c. *Prospect* (Harapan keuntungan atas proyek yang dibiayai)

Pada usaha produktif dapat di lihat dari apakah usaha calon nasabah tersebut mengalami kemajuan atau tidak, kalau dari awal uasaha calon nasabah tidak mengalami kemajuan maka tidak dapat dilanjut proses pembiayaan, apabila mengalami kemajuan atau prospect akan dilakukan analisa dari catatan-catatan usaha untuk mengetahui informasi usaha tersebut. Harapan dari pembiayaan yang diberikan oleh BRI Syariah KCP Kudus dapat berguna bagi nasabah, pembiayaannya lancar, usaha nasabah dapat berkembang.

d. *Payment* (Darimana dan bagaimana pengembalian pembiayaan dilakukan)

Dalam penilaian payment pihak BRI Syariah KCP Kudus melakukan survey terhadap kepemilikan harta dari calon nasabah pembiayaan dan penghasilan tambahan selain dari usaha yang dijalankan. Hal ini dilakukan guna untuk melihat seberapa besar kemampuan nasabah dalam dalam pengembalian pinjaman kelak, semakin banyak pendapatan yang dihasilkan dari usaha yang dijalankan nasabah maka semakin baik pengembalian pinjaman. Di BRI Syariah KCP Kudus pengembalian pembiayaan ada dua cara, yaitu yang pertama sistem bulanan atau angsuran maksimal jangka waktu 3 tahun atau 36 bulan, dan yang kedua dengan sistem tempo maksimal 6 bulan, yang dimaksud dengan sistem tempo yaitu ketika dana pembiayaan masih di pakai oleh nasabah berarti pengembalian pembiayaan diwajibkan oleh nasabah berarti pengembalian biaya jasa, margin, ataupun bagi hasil dari usaha nasabah tersebut. Tetapi kalau sudah 3 bulan nasabah mampu untuk mengembalikan modal pembiayaan maka penanggungun jasa untuk 3 bulan ke depan sudah di hapuskan.

2. Dokumentasi

Apabila dari proses inisiasi disimpulkan calon nasabah layak untuk dibiayai, maka *Account Officer* mengumpulkan data penunjang untuk pembuatan usulan pembiayaan kepada komite

pembiayaan, data tersebut yaitu: Formulir permohonan pembiayaan:

- a. Calon nasabah pembiayaan mengisi formulir permohonan pembiayaan yang telah disediakan oleh BRI Syariah KCP Kudus.
- b. Kelengkapan umum Permohonan pembiayaan biasanya terbagi menjadi 3 usulan yaitu pembiayaan kolektif, usaha kecil yang belum berbadan usaha, dan usaha kecil yang sudah berbadan usaha. Pada pembiayaan kolektif dan usaha kecil yang belum berbadan usaha, maka calon nasabah pembiayaan wajib melengkapi persyaratan pengajuan pembiayaan:
 - Fotocopy KTP pemohon
 - Fotocopy pendamping suami/istri
 - Fotocopy KK (Kartu Keluarga)
 - Fotocopy surat nikah
 - Jaminan, apabila jaminan milik orang lain harus disertakan (fotocopy KTP pemilik jaminan, fotocopy jaminan lengkap). Terdapat dua jaminan yaitu bisa menggunakan sertifikat atau SHM dilampiri fotocopy SPPT terakhir, dan bisa dengan jaminan BPKB harus disertai fotocopy STNK dimana dalam hal ini pajak harus jalan atau sudah dibayarkan.
 - Rekening Listrik.
 - Rekening PDAM.
 - Struk gaji atau surat keterangan penghasilan.

- Surat pernyataan pasangan/orang tua.
- Surat persetujuan pemilik jaminan.

Namun, untuk usaha kecil yang sudah berbadan usaha, wajib menambahkan kelengkapan berupa:

- Laporan keuangan sederhana (dapat dibuat oleh petugas pembiayaan).
- Fotocopy surat perintah kerja (SPK) apabila tujuan pembiayaan adalah untuk pemenuhan modal pelaksanaan atau proyek.
- Fotocopy surat izin usaha perdagangan (SIUP), nomor pokok wajib pajak (NPWP), tanda daftar perusahaan (TDP).

c. Jaminan Pembiayaan

Karakteristik jaminan dapat dibagi menjadi dua yaitu:

1) Jaminan Utama

Jaminan utama berbentuk:

- a) Jaminan tidak bergerak, yaitu tanah, bangunan, ladang, sawah.
- b) Jaminan bergerak, yaitu kendaraan bermotor, mesin-mesin dan barang dagangan. Apabila kendaraan roda dua maka usia kendaraan maksimal 5 tahun, sedangkan untuk kendaraan roda empat usia maksimal tahun, terhitung pada saat calon nasabah pembiayaan mengajukan pembiayaan kepada BRI Syariah KCP Kudus .

- c) Jaminan surat berharga, yaitu sertifikat saham, tabungan, simka, dan hak tagihan lainnya.

2) Jaminan Tambahan

- a) Jaminan orang atau perusahaan.
- b) Jaminan asuransi
- c) Komite pembiayaan

1. Komite pembiayaan

Yaitu tim yang terdiri dari orang-orang yang ditunjuk untuk menilai suatu pengajuan pembiayaan layak atau tidak layak untuk direalisasikan, untuk pengajuan pembiayaan 1 juta sampai 30 juta diadakan rapat komite pembiayaan cabang dan untuk pengajuan pembiayaan lebih dari 30 juta menjadi wewenang pusat diadakan rapat komite pembiayaan pusat.

4. Pencairan

Pencairan dilakukan setelah dilakukan rapat komite pembiayaan, dalam rapat tersebut sudah dibahas mengenai analisa kelayakan calon nasabah pembiayaan. Pencairan dapat dilakukan setelah:

- a) Calon nasabah pembiayaan telah memenuhi ketentuan dan persyaratan pengajuan pembiayaan.
- b) Calon nasabah pembiayaan sudah melakukan akad pembiayaan dengan pihak BRI Syariah KCP Kudus.
- c) Apabila sudah di catat pengajuan pembiayaan calon nasabah di buku register pembiayaan.

- d) Telah dibuatkan rekening angsuran pembiayaan.
- e) Pembayaran angsuran dapat dilakukan dengan menyeter langsung ke kantor atau melalui *Account Officer*, AO akan datang langsung ke tempat usaha atau rumah nasabah.

5. Kontrol Atas Transaksi dan Administrasi Pembiayaan

Tugas *Account Officer* belum selesai setelah pencairan, account officer harus melakukan kontrol atau pemantauan berkala kepada nasabah yang dibiayai, dengan cara melakukan kontrol ke tempat usaha nasabah atau rumah, dengan cara ini juga akan mendekatkan *Account Officer* dengan nasabah.

6. *Monitoring* dan Pembinaan

Monitoring dan pembinaan nasabah setelah pencairan harus dilakukan oleh *Account Officer* untuk mengetahui perkembangan kondisi usaha nasabah dan agar usaha yang dijalankan nasabah menjadi lebih baik, mengarahkan penggunaan fasilitas pembiayaan dengan benar atau tepat guna.

7. Lancar/ Bermasalah

Terkadang saat memasarkan produk mereka ada beberapa masalah yang sering muncul ketika seorang *Account Officer* berinteraksi ke nasabah. Hampir kebanyakan nasabah pasti pernah memberi masalah kepada *Account Officer*.

B. Kendala dan strategi yang digunakan ketika bertemu dengan seorang nasabah baru.

a. Masalah dengan Pressing/membandingkan dengan bank lainnya

Dalam masalah ini seorang nasabah akan bertanya perbandingan produk mereka dengan produk dari bank lainnya, apakah lebih bagus, lebih murah, lebih menguntungkan tentunya ataukah kebalikan dari hal tadi. Kebanyakan dari nasabah sendiri akan sulit untuk dibuat percaya, bahkan akan sangat sulit walaupun hanya untuk membuat rekening.

Dalam hal ini cara mengatasinya adalah dengan kepintaran dari seorang *Account Officer* itu sendiri dalam merayu seorang nasabah tanpa menjanjikan hal yang palsu. Bisa dengan cara pendekatan seperti basa-basi tentang pekerjaan, hobi, ataupun hal lain yang disukai oleh calon nasabah.

b. Kurangnya edukasi nasabah tentang produk bank syariah

Dalam masalah ini pasti semua sudah mengerti akan hal ini, dimana kebanyakan nasabah baru yang akan melakukan pembiayaan ataupun membuka rekening belum tahu apa itu Bank Syariah. Jadi kita akan melakukan edukasi kepada nasabah, dan saat kita melakukan edukasi tetaplah kita wajib menjelaskan ke nasabah sampai mereka paham akan hal yang kita jelaskan karena ditakutkan saat kita salah menjelaskan ataupun ada informasi yang kurang jelas bisa mengakibatkan nasabah miss communication

kepada kita dan berakibat hal-hal yang pastinya tidak kita inginkan.

- c. Kebanyakan nasabah tidak melakukan pembiayaan seperti yang disepakati di awal perjanjian

Dalam masalah ini banyak dari nasabah yang melakukan pembiayaan tidak sesuai dengan tujuan di awalnya. Misalkan saat mereka mengajukan pembiayaan untuk tambahan modal usaha tetapi setelah selang waktu terlewat uang itu malah digunakan untuk kepentingan pribadi atau semacamnya. Sebenarnya asalkan setoran mereka lancar tidak terlalu menjadikan sebuah masalah, tetapi tentunya akan sangat membingungkan saat dimana ada audit dari pembiayaan yang dilakukan.

Dalam mengatasi hal ini pun sebenarnya bisa dibilang susah/gampang. Masalah ini bisa diatasi dengan cara pengawasan terhadap nasabah, dimana seorang *Account Officer* harus selalu mengawasi nasabah yang mereka berikan pembiayaan. Tetapi terdapat kendala juga dalam melakukan hal ini, karena tugas *Account Officer* bukan hanya mengawasi nasabah terus-menerus tapi juga banyak hal lain juga yang harus dikerjakan di kantor.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Bab ini merupakan bab terakhir dari sejumlah uraian yang telah dipaparkan oleh penulis terkait dengan “ Peranan *Account Officer* pada Bank BRI Syariah KCP Kudus dalam Penyaluran Dana ke Masyarakat”, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan, antara lain:

1. Peran *Account Officer* dalam Penyaluran Dana ke Masyarakat

Dari hasil penelitian yang telah penulis dapatkan di Bank BRI Syariah KCP Kudus, AO berperan sebagai ujung tombak dari sebuah bank dan bertugas untuk memasarkan produk bank kemasayarakat serta memanajemen proses pembiayaan yang dilakukan di Bank. Manajemen pembiayaan sendiri ada beberapa tahap, yaitu: inisiasi, dokumentasi, komite pembiayaan, pencairan, kontrol atas transaksi dan administrasi pembiayaan, monitoring dan pembinaan, lancar/ bermasalah.

2. Strategi Untuk Memasarkan Produk dan Kendala yang Dijumpai *Account Officer* dalam Menyalurkan Dana ke Masyarakat

- a. Menggunakan Analisis 5C :

- 1) *Character* (sifat dan watak)
- 2) *Capacity* (Kemampuan)
- 3) *Capital* (modal)
- 4) *Collateral* (jaminan)

5) *Condition of Economy* (kondisi atau prospek usaha)

b. Menggunakan Prinsip 4P :

- 1) *Personality*
- 2) *Porphuse* (Tujuan)
- 3) *Prospect*
- 4) *Payment*

Dalam penjelasan di atas penulis menemukan beberapa kendala yang dihadapi oleh *account officer* saat menyalurkan dana ke masyarakat. Di antaranya yaitu:

- 1) *Pressing* (persaingan harga dengan bank lain)
- 2) Kurangnya edukasi pada nasabah tentang produk syariah (mayoritas nasabah awam kurang mengenal tentang produk syariah)
- 3) Pembiayaan yang tak sesuai perjanjian awal
- 4)

B. Saran

Setelah dilakukan penelitian dan analisis serta ditarik kesimpulan, maka penulis memberikan saran sebagai bahan masukan bagi Bank BRI Syariah KCP Kudus, antara lain:

1. Perlunya komunikasi yang baik antar sesama *account officer* dalam melakukan penilaian terhadap calon nasabah.
2. Untuk meminimalisir risiko pembiayaan bermasalah haruslah dibutuhkan ketelitian yang ekstra dari *account officer* dalam menganalisis pengajuan pembiayaan nasabah.

3. Dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah, AO harus memegang prinsip kehati-hatian untuk menghindari pembiayaan bermasalah.
 4. Untuk meningkatkan kualitas pelayanan *account officer* pada bank Syariah KCP Kudus agar dalam menangani nasabah lebih mudah dan lebih cepat.
- C. Penutup

Demikian penulisan Tugas Akhir, penulis menyadari bahwa dalam penulisan Tugas Akhir ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan demi perbaikan penulis di masa mendatang. Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca yang masih awam.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Dahlan, *Bank Syariah Teori Praktik Kritik*, Yogyakarta: Teras, 2012, h. 162
- Andri Soemitra. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* , jakarta: kencana
- Antonio, *Bank Syariah...*, h. 160
- Badriyah Harun, *Penyelesaian Sengketa Kredit Bermasalah*, Yogyakarta: Pustaka Yustisia, h. 12
- Badriyah Harun, *Penyelesaian Sengketa Kredit Bermasalah*, Yogyakarta: Pustaka Yustisia, h. 13
- Departemen Agama RI, *Al Qur`an dan Terjemahannya*, Jakarta: 2007, h.
- Edi Susilo, *Analisis Pembiayaan Dan Risiko Perbankan Syariah*, Jilid 1, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2017) h. 137-139
- Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika, 2012, h. 65
- Gita Danupranata, *Manajemen Perbankan Syariah*, Jakarta: Salemba Empat, 2013, h . 117
https://www.brisyariah.co.id/tentang_kami.php?f=sejarah
tanggal, 23 september 2019
- Leksi S. Y, Ingguae, *Tata Bahasa Rote*, Yogyakarta: Cv Budi Utama, 2012, h. 8.
- Lexy J Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosadakarya, 2006, h. 149

- Machfudz Masyhuri, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, Jawa Timur: Genius Media, 2014, h. 191
- Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UPP-STIM YKPN, 2011, h. 158
- Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2004, h.1
- Rivai Veithzal, Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, Jakarta : PT RajaGrafindo Persada, 2008, h. 3
- Susilo, *Analisis Pembiayaan Dan Risiko Perbankan Syariah*, Jilid 1, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2017) h. 130-134
- Tugas-Tugas Account Officer Beserta Tanggung Jawabnya <http://www.draftgorenh.com/tugas-tugas-account-officer-beserta-tanggung-jawabnya/> ,pada tanggal 20 agustus 2019 pukul 21.27.
- Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, Pasal 1 Butir (1).
- Undang-Undang No.7/1992 tentang Perbankan Sebagaimana Diubah dengan Undang – undang Nomor 10 Tahun 1998
- Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking Sebuah Teori Konsep dan Aplikasi*, Jakarta: Bumi Aksara, 2010, h. 784
- Veithzal Rivai, et. al., *Commercial Bank Management: Manajemen Perbankan dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013, h. 217
- Veithzal Rivai, et. al., *Commercial Bank Management: Manajemen Perbankan dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013, h. 12

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Bahwa yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Agus Maulana
Tempat dan tanggal lahir : Kendal, 17 Juli 1997
Jenis kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Alamat : Ds. Kliris rt02 rw05 Kec. Boja Kab.
Kendal
No handphone : 0859531332729

Jenjang pendidikan:

1. SD N 2 Kliris
2. SMP N 3 Boja
3. MA AL ASROR

Extra kulikuler

1. Anggota PMII Rayon Ekonomi