

**TUGAS DAN FUNGSI *ACCOUNT OFFICER* (AO) DALAM MANAJEMEN
PEMBIAYAAN DI BANK BRI SYARI'AH KCP PURWODADI**



(Studi Kasus pada Bank BRI Syari'ah Purwodadi)

TUGAS AKHIR

Disusun untuk Memenuhi Syarat-syarat Mencapai Gelar Ahli Madya

Program Studi Diploma III Perbangkan syariah

Disusun oleh :

Ahmad Tofiq Maulana
NIM.1505015036

Pembimbing :

Nurudin,SE.,MM
NIP.19900523015031004

PROGRAM STUDI DIPLOMA III PERBANGKAN SYARI'AH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO

SEMARANG

2019

Nurudin,SE.,MM
Ds. Sukodono RT 01/RW 04 Kec. Bonang Kab. Demak

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lampiran : 4 (Empat) Ekslembar
Hal : Naskah Tugas Akhir
An. Sdr. Ahmad Tofiq Maulana

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisongo

Assalamu'alaikum wr. wb

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

Nama : Ahmad Tofiq Maulana

NIM : 1505015036

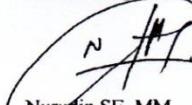
Judul : TUGAS DAN FUNGSI *ACCOUNT OFFICER* (AO) DALAM
MANAJEMEN PEMBIAYAAN DI BANK BRI SYARI'AH KCP
PURWODADI

Dengan ini saya mohon kiranya Tugaas Akhir tersebut dapat segera dimunaqosahkan.

Wassalamualaikum wr. wb

Semarang, 8 juli 2019

Pembimbing



Nurudin,SE.,MM

NIP.199005232015031004



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan, Telp. (024) 7608454
Semarang 50185

PENGESAHAN

Tugas Akhir Saudara : Ahmad Tofiq Maulana

NIM : 1505015036

Judul : Tugas dan Fungsi Account Officer dalam Manajemen Pembiayaan di
Bank BRI Syari'ah Kcp Purwodadi

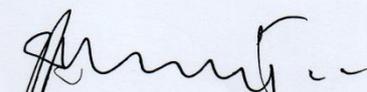
Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas
Islam Negeri Walisongo, Semarang, dan dinyatakan Lulus dengan Predikat
Cumlaude/Baik/Cukup, Pada tanggal : 23 Juli 2019.

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syari'ah
tahun Akademik 2018/2019.

Semarang, 23 Juli 2019

Ketua Sidang

Sekretaris Sidang

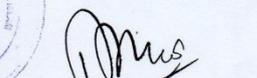

M. Nadzir, M.Si.
NIP.197309232003121002

Penguji I

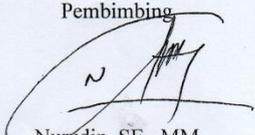

H. Johan Arifin, S.Ag., MM
NIP.197109082002121001

Penguji II


Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag.
NIP.197003211996031003


Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag.
NIP. 197308112000031004

Pembimbing


Nurdin, SE., MM
NIP.199005232015031004

MOTTO

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 memutarbalikan (kata-kata) atau enggan menjadi saksi, maka (ketahuilah) sesungguhnya Allah Maha Teliti terhadap segala apa yang kamu kerjakan.

(QS AN-Nissa:135)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah puji syukur atas segala nikmat Allah SWT yang diberikan kepada saya, akhirnya Tugas Akhir ini selesai tepat pada waktunya sesuai rencamu, Tugas Akhir ini dipersembahkan kepada :

Teruntuk kedua orang tua dan keluargaku tercinta

- Kepada Bapak H. Sukron (Casmita) dan Emak/Ibu HJ. Roisah beserta Kaka – Kaka saya Mbak Habibah (Almh) dan M. Fidal Irfan Terimakasih karna sudah mensupport dan mendoa'akan saya setiap waktu sehingga bisa menyelesaikan Tugas Akhir ini pada waktu yang tepat.
- Dosen pembimbingku Bapak Nurudin SE,MM yang telah tulus memberikan bimbingan, arahan, nasehat serta saran demi terselesainya tugasakhir ini.
- sahabat – sahabati seperjuangku terimakasih sudah mau mengingatkanku akan kewajibanku sehingga tugas akhir ini diselesaikan pada waktu yang tepat.
- Dan juga untuk agamaku, alamaterku, masa depanku, bangsa dan negara indonesia tercinta.

DEKLARASI

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

Semarang, 10 Juli 2019



Ahmad Tofiq Maulana
NIM.1505015036

ABSTRAK

Penelitian dalam tugas akhir ini dilatar belakangi, Banyaknya pembiayaan bermasalah dari berbagai Aspek, maka Analisis Pembiayaan sangatlah penting guna menekan resiko pembiayaan bermasalah.

Fokus masalah dalam penulisan tugas akhir ini adalah (1) bagaimana peran *Account Officer* dalam manajemen pembiayaan di Bank BRI Syari'ah Kcp Purwodadi ?(2) peran *Account Officer* dalam mengelola pembiayaan bermasalah di Bank BRI Syar'ah Kcp Purwodadi ?

Adapun tujuan penelitian dalam tugas akhir ini adalah (1) untuk mengetahui peran *Account Officer* dalam memajemen pembiayaan di Bank BRI Syari'ah Kcp Purwodadi (2) untuk mengetahui cara *Account Officer* mengelola pembiayaan bermasalah di Bank Syari'ah Kcp Purwodadi.

Metode Pengumpulan Data menggunakan Deskriptif Kualitatif, untuk menganalisis data digunakan Metode induktif dimana data yang berhasil peneliti kumpulkan dari lokasi penelitian, selanjutnya dianalisa dan kemudian disajikan secara tertulis dalam tugas akhir ini, data yang ditemukan dari observasi, wawancara dan dokumentasi.

Adapun hasil penelitian adalah sebagai berikut : (1) peran *Account Officer* dalam manajemen pembiayaan adalah a. Melakukan analisis 5C *Character, Cappital, Capacity, Collateral, Conditional* b. Pengawasan dilakukan untuk pengamanan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah , dengan cara memantau rekening koran nasabah dan sering melakukan kunjungan ke rumah nasabah (2) cara *Account Officer* mengelola pembiayaan bermasalah a. Melakukan *rescheduling* yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran b. Memberikan somasi ketika nasabah sudah 3 bulan tidak membayar angsuran c. Penarikan jaminan sebagaimana telah tercantum pada akad.

Kata kunci: Account Officer, Manajemen Pembiayaan

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang dilaksanakan di Bank BRI Syari'ah Kcp Purwodadi dengan tanpa halangan suatu apapun. Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan pada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, yang kita harapkan syafaatnya di *yaumul kiyamah* nanti. Amin

Tugas akhir ini disusun guna memenuhi persyaratan kelulusan program Diploma III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang. Dalam penyusunan tugas akhir ini penulis mendapatkan banyak bantuan dari berbagai pihak secara langsung maupun tidak langsung, sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan dengan baik. Penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Muhibin. M. Ag. Selaku Rektor UIN Walisong Semarang
2. Bapak Dr. H. Imam Yahya, M. Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang
3. Nurudin, SE., MM. selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir
4. Para Dosen dan Staff pengajar di UIN Walisongo Semarang
5. Ahmad Ghozali Selaku Pimpinan Kepala Cabang Pembantu Bank BRI Syari'ah Kcp Purwodadi yang mengizinkan penulis sehingga dapat melakukan praktek kerja lapangan (PKL/Magang) dan melakukan penelitian di Bank BRI Syari'ah Kcp Purwodadi
6. Mas Arifin, Mchaerul Anam dan Anis Wafa Selaku Account Officer Bank BRI Syari'ah Kcp Purwodadi yang telah membantu menjadi narasumber dalam penelitian ini.
7. Untuk keluargaku Bapak H. Sukron, Ibu HJ. Roisah, Alm Mbak Habibah dan Mas M. Fidal Irfan Yang selalu mensupport dan memanjatkan Do'a Sepanjang Waktu.
8. Untuk sahabat – sahabatiku PMII Rayon Ekonomi, Komisariat Walisongo dan D3 Perbankan Syari'ah angkatan 2015 Terimakasih selalu mensindir

penulis kapan munaqosah Karna itu menjadi spirit penulis untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.

9. Serta semua pihak yang tak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penulisan ini.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini jauh dari kesempurna'an, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak guna menyempurnakan tulisan ini.

Semoga tulisan ini bermanfa'at bagi penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya.

Semarang, 05 Juli 2019

Penulis

Ahmad Tofiq Maulana
NIM.1505015036

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
HALAMAN DEKLARASI.....	vi
HALAMAN ABSTRAK.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
BAB I.....	12
PENDAHULUAN	12
A. Latar Belakang	12
B. Rumusan masalah	15
C. Tujuan Penelitian dan Manfaat Hasil Penelitian	15
D. Tinjauan Pustaka	16
E. Metode Penelitian	17
BAB II	20
LANDASAN TEORI.....	20
A. Account Officer	20
1. Pengertian Account Officer	20
2. Tugas dan fungsi Account Officer	21
3. Standart Operasional Prosedur Account Officer	23
B. Pembiayaan	23
1. Pengertian pembiayaan	23
2. Tujuan pembiayaan	25
3. Fungsi Pembiayaan	26

4. Jenis – jenis pembiayaan.....	28
5. Proses pemberian pembiayaan.....	31
6. Pembiayaan bermasalah.....	44
BAB III.....	53
GAMBARAN UMUM BRI SYARIAH Kcp Purwodadi.....	53
A. Sejarah BRI Syari’ah Kcp Purwodadi.....	53
B. Visi dan Misi.....	55
C. Budaya Kerja.....	55
D. Prinsip Kerja.....	56
E. Struktur Organisasi.....	56
F. Produk-produk.....	58
BAB IV.....	61
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	61
A. Peran Account Officer (AO) dalam manajemen pembiayaan di Bank BRI Syari,ah Kcp Purwodadi.....	61
1. Permohonan pembiayaan.....	61
2. Survay.....	63
3. Realisasi pembiayaan.....	67
4. Monitoring.....	67
B. Peran <i>Account Officer</i> (AO) dalam mengelola pembiayaan bermasalah di Bank BRI Syari’ah Kcp Purwodadi.....	68
1. Analisis dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah.....	68
2. Penyitaan barang jaminan.....	71
BAB V.....	73
PENUTUP.....	73
A. Kesimpulan.....	73
B. Saran.....	74
C. Penutup.....	75
DAFTAR PUSTAKA.....	76
LAMPIRAN - LAMPIRAN.....	78

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia merupakan negara dengan populasi muslim terbesar didunia. Dalam catatan *the pew Forum on Religion & Public Life* pada tahun 2010, presentase Muslim Indonesia mencapai hingga 12,7 persen dari populasi dunia. Dari 205 juta penduduk Indonesia, dilaporkan sedikitnya 88,1% beragama Islam. Hal ini dapat diartikan Indonesia merupakan target market yang potensial untuk berkembangnya lembaga keuangan berbasis Syari'ah

Kesadaran Masyarakat di Indonesia kan sistem Perbankan Syari'ah pun semakin tumbuh, diikuti pula dengan pertumbuhan Lembaga Keuangan Perbankan Syari'ah dari tahun ketahun yang mengalami peningkatan secara signifikan. Banyak masyarakat yang menggunakan jasa Bank Konvensional akhirnya beralih menggunakan jasa Perbankan Syari'ah. Hal tersebut mengakibatkan banyak Bank-bank Konvensional akhirnya bertransformasi atau membuka cabang berbasis Syari'ah Islam.¹

Sistem Ekonomi Islam tidak terlepas dari seluruh sistem ajaran Islam secara *Integral dan komprehensif*. Pinsip dalam bermuamalah tidak bisa terpisahkan dari syariat islam, persoalan muamalah tidak hanya mencakup soal ibadah saja melainkan dalam bertransaksi bisnis juga harus sesuai dengan koridor dan tuntunan ajaran islam yang berlandaskan Al-Qur'an dan Hadist, agar didalam prakteknya tidak menyimpang dari ketentuan syariat Islam.²

Dalam perkembangan sejarah, perekonomian syariah yang bersih dan bebas bunga di Indonesia telah memasuki tahap pengembangan yang syarat tantangan. Terdapat beberapa kendala kultural dalam penerapannya,

¹<http://khazanah.republika.co.id/berita/dunia-islam/islam-nusantara/15/05/27/noywh5-inilah-10-negara-dengan-populasi-muslim-terbesar-di-dunia>; diakses tanggal 13 April 2017

²Muhammad, *Kebijakan Moneter Dan Fiskal Dalam Ekonomi Islam*, Jakarta: Salemba Empat 2002, Hlm 94.

kendala kultural masyarakat Indonesia antara lain kendala simbolisme, khususnya masyarakat Islam baik kalangan praktisi, pengusaha maupun masyarakat umum sering terjebak pada simbolisme dan melupakan aspek substansi dari ajaran syariat Islam. Kepatuhan dan kesesuaian Syari'ah (Syari'ah *Compliance*) adalah harapan masyarakat secara umum termasuk dalam bidang ekonomi. Karena keterlibatannya dalam Ekonomi Syari'ah berangkat dari Aqidah atau Ideologi yang akan mengalahkan segala pertimbangan Pragmatis, sehingga menjadi potensi yang besar bagi perkembangan Ekonomi Syari'ah.

Bank Syari'ah merupakan suatu lembaga keuangan *intermediary* yang pengoprasiannya menerima dana dari masyarakat yang kelebihan dana dalam bentuk tabungan dan menyalurkannya kepada masyarakat yang membutuhkan dana dalam bentuk pembiayaan yang berlandaskan syariat Islam yakni melarang bunga (riba), ketidak pastian (gharar) dan permainan peluang (maisir). Di Indonesia, regulasi mengenai Bank Syari'ah tertuang dalam UU NO.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syari'ah. Bank syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip Syari'ah dan menurut jenisnya terdiri dari atas Bank Umum Syari'ah, Unit Usaha Syari'ah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah (BPRS).³

Perbankan Syari'ah diharapkan turut berkontribusi dalam mendukung transformasi perekonomian pada aktivitas ekonomi produktif, bernilai tambah tinggi dan inklusif, terutama dengan memanfaatkan bonus demografi dan prospek pertumbuhan Ekonomi yang tinggi, sehingga peran Perbankan Syari'ah dapat serasa signifikan bagi masyarakat.

Lembaga Keuangan Syari'ah menjadi lembaga keuangan alternative bagi para pelaku Ekonomi untuk mendapatkan modal usahanya. Lembaga keuangan yang dapat dijadikan alat untuk menjembatani kebutuhan modal bagi masyarakat dalam kategori baik menengah keatas atau menengah kebawah salah satunya telah hadir di

³ Uu no.21 Tahun 2008

kalangan masyarakat yaitu Bank BRI Syari'ah. Hal ini sesuai dengan kegiatan menghimpun dana dari masyarakat melalui simpanan kemudian menyalurkan kembali kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan⁴. Bank BRI Syariah memiliki 3 fungsi utama yaitu Funding Financing dan Jasa Bank. Dalam pengelolaan dana manajemen Bank BRI Syari'ah harus memperhatikan tiga aspek penting dalam mengelola dananya yakni : amanah, lancar dan menguntungkan.

Pemberian pembiayaan berdasarkan prinsip Syari'ah menurut UU No.10 Th 1998 pasal 8 dilakukan berdasarkan analisis dengan menetapkan prinsip kehati-hatian agar nasabah debitur mampu melunasi utungnya atau mengambil pembiayaan sesuai dengan perjanjian sehingga resiko kegagalan atau kemacetan dalam pelunasan dapat diminimalisir, dalam pemberian pembiayaan sesuai dengan perjanjian sehingga resiko kegagalan atau kemacetan dalam pelunasan dapat diminimalisir dalam pemberian pembiayaan kepada seseorang nasabah agar dapat dipertimbangkan terlebih dahulu harus terpenuhi persyaratan yang dikenali dengan prinsip 5C Kelima prinsip tersebut adalah :

- a. *Character* yang artinya sifat dan karakter nasabah pengambilan peminjaman (pembiayaan)
- b. *Capacity* artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengambil pinjaman yang di pinjam
- c. *Capital* yang artinya besarnya modal yang diperlukan oleh peminjam
- d. *Colateral* jaminan yang dimiliki yang diberikan peminjaman kepada lembaga
- e. *Conditinal* artinya keadaan usaha atau nasabah prospek atau tidak⁵

Account Officer di Bank Syari'ah KCP Purwodadi memiliki peranan yang sangat vital dalam operasional perusahaanya, karena hampir sebagian besar kegiatan transaksi yang dilakukan oleh nasabah akan melalui *Account Officer*. Mulai dari penyaluran pembiayaan kepada

⁴ Kasmir, manajemen perbankan (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002) hal.33

⁵ Muhamad, manajemen bank syari'ah (Yogyakarta: (UPP) AMPYKN, 2005 hal. 305

nasabah, menganalisis nasabah, kemudian menyetujui atau menolak pengajuan nasabah. Apabila pembiayaan telah disetujui *Account Officer*, *Account Officer* juga mengontrol kewajiban nasabah mengembalikan modal yang telah di pinjamnya.

Karena kita tahu *Account Officer* merupakan bagian yang sangat vital dalam sebuah transaksi pembiayaan sekaligus ujung tombak dalam sebuah perusahaan atau lembaga keuangan di Bank Syari'ah KCP Purwodadi.

Berdasarkan Latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan Judul **“TUGAS DAN FUNGSI ACCOUNT OFFICER (AO) DALAM MANAJEMEN PEMBIAYAAN BANK BRI SYARI’AH KCP PURWODADI“**

B. Rumusan masalah

Untuk menghindari supaya dalam pembahasan Tugas Akhir tetap konsisten dengan judul yang diangkat oleh penulis, dan dapat menghasilkan pembahasan yang obyektif dan terarah, maka penulis memberikan batasan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana peran *Account Officer* (AO) dalam manajemen pembiayaan di Bank BRI Syaria'ah Kcp Purwodadi
2. Peran *Account Officer* (AO) dalam mengelola pembiayaan bermasalah di Bank BRI Syari'ah Kcp Purwodadi

C. Tujuan Penelitian dan Manfaat Hasil Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah yang telah dirumuskan di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian adalah :

- a. Untuk mengetahui peran *Account Officer* (AO) dalam Memanajemen pembiayaan di Bank BRI Syari'ah KCP Purwodadi
- b. Untuk mengetahui cara *Account Officer* (AO) mengelola pembiayaan bermasalah di Bank BRI Syariah KCP Purwodadi

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah

1. Bagi Penulis

Dapat menambah wawasan dan pengetahuan terkait peran *Account Officer* (AO) dalam manajemen pembiayaan

2. Bagi lembaga keuangan

Sebagai bahan masukan atau pertimbangan oleh perusahaan perbankan khususnya *account officer* dalam manajemen pembiayaan

3. Bagi fakultas

Sebagai tambahan referensi penelitian dibidang perbankan syariah dan untuk perbendaharaan perpustakaan di uin walisongo semarang

4. Bagi pembaca

Agar pembaca bisa mengetahui peran *Account Officer* (AO) dalam menjalankan pembiayaan dan Sebagai bahan rujukan untuk penelitian selanjutnya.

D. Tinjauan Pustaka

1. Penelitian yang dilakukan oleh Ifah Latifah dengan judul skripsi “ Peranan *Account Officer*(AO) dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah di PT. BPR Syariah Harta Insan Karimah “ tahun 2008, didalamnya membahas Peran *Account Officer* (AO) dalam meminimalisir pembiayaan dan menganalisa setiap nasabah yang mengajukan pembiayaan dengan prinsip 5C, fokus penelitian yang dilakukan Ifah Latifah berfokus pada peran *Account Officer* (AO) dalam menekan pembiayaan bermasalah berbeda dengan penelitian yang ingin penulis teliti yaitu peran *Account Officer* (AO) dalam manajemen pembiayaan.
2. Penelitian yang dilakukan oleh Alfinta Alfiani dengan judul Tugas Akhir “ Peran *Account Officer* (AO) dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Mudharabah di Bank Syari’ah Bukpoin Surakarta “ tahun 2017, didalamnya membahas peran *Account Officer* (AO) dalam

memasarkan produk pembiayaan Mudharabah, fokus penelitian yang dilakukan Alfianta Alfiani berfokus pada peran *Account Officer* (AO) dalam memasarkan produk pembiayaan, berbeda dengan peneliti yang ingin penulis teliti yaitu peran *Account Officer* (AO) dalam manajemen pembiayaan.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Pipit Rizki Ananda dengan judul Skripsi “ Peran *Account Officer*(AO) dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah yang terjadi di BMT PETA Trenggalek “ tahun 2017, fokus penelitian yang dilakukan Pipit Rizki Ananda berfokus pada peran *Account Officer* (AO) dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah berbeda dengan peneliti yang ingin penulis teliti yaitu peran *Account Officer*(AO) dalam manajemen pembiayaan.
4. Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Mustaghfirin dengan judul Tugas Akhir “ peran *Account Officer*(AO) dalam meningkatkan loyalitas Nasabah di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) BMT BUS LASEM KCP BANYUMANIK “ tahun 2017, didalamnya membahas *Account Officer*(AO) dalam meningkatkan loyalitas nasabahnya fokus penelitian yang dilakukan Muhammad Mustaghfirin Berfokus pada peran *Account Officer*(AO) dalam meningkatkan Loyalitas nasabah berbeda dengan peneliti yang ingin penulis teliti yaitu peran *Account Officer*(AO) dalam manajemen pembiayaan.

E. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif yaitu jenis penelitian yang melukiskan keadaan objek atau peristiwa tanpa suatu maksud untuk mengambil kesimpulan-kesimpulan yang berlaku secara umum. Adapun lokasi penelitian yang dipilih di Bank BRI Syari'ah Kcp Purwodadi.

2. Sumber data

a. Data Primer

Merupakan data yang diperlukan langsung dari subyek penelitian dengan menggunakan alat pengukuran atau pengambilan data langsung pada subyek sebagai sumber informasi yang dicari.⁶ Sumber Primer dalam penelitian ini penulis memperoleh secara langsung dari pihak Bank BRI Syari'ah Kcp Purwodadi melalui wawancara dan dokumentasi.

b. Data sekunder

Merupakan data yang diperoleh dari pihak lain,tidak langsung, diperoleh oleh peneliti dari subyek penelitiannya⁷. Dalam hal ini data yang diambil dapat juga di peroleh melalui buku-buku referensi lainnya.

3. Metode Pengumpulan data

Data-data penelitian ini penulis peroleh melalui metode :

a. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah cara pengumpulan data dengan mencari data mengenai hal-hal yang berupa catatan-catatan suatu peristiwa yang ditinggalkan baik tertulis maupun lisan, dalam hal ini penulis mengumpulkan data berupa catatan wawancara dengan AO di BRI Syari'ah Kcp Purwodadi.

b. Wawancara

Merupakan teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti.⁸ dalam metode ini penulis melakukan wawancara dengan AO dan marketing di BRI Syari'ah Kcp Purwodadi.

4. Metode Analisis data

⁶ Saifudin Anwar, Metode Penelitian, Yogyakarta pelajar, 2012.hal.91

⁷ Ibid hal.91

⁸ Husein Umar, Research Methods in Finance and Banking, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, cet.ke 2,2002,hal.137

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode deskriptif analisis. Analisis deskriptif mengenai subyek penelitian berdasarkan data dan variabel yang diperoleh dari kelompok subyek yang diteliti. Data-data yang diperoleh kemudian penulis analisis dengan mengaitkan antara peran *Account Officer* (AO) dalam manajemen Pembiayaan di BRI Syari'ah Kcp Purwodadi dengan teori dan konsep yang ada.

BAB II LANDASAN TEORI

A. Account Officer

1. Pengertian Account Officer

Account Officer adalah aparat manajemen/petugas bank yang ditugaskan untuk membantu direksi dalam menangani tugas – tugas khususnya yang menyangkut bidang marketing dan pembiayaan. *Account Officer* dituntut memiliki keahlian dan keterampilan, baik teknis maupun operasional, serta memiliki penguasaan pengetahuan yang bersifat teoritis, *Account Officer* yang baik telah terbiasa dengan berbagai barang yang lazim digunakan untuk menganalisis, mengetahui cara cara menganalisis, memiliki pengetahuan yang memadai tentang aspek ekonomi keuangan, manajemen, hukum, dan teknis, serta memiliki wawasan yang luas mengenai prinsip-prinsip pembiayaan. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam Al-Qur'an, Surat Al-Nisa' Ayat: 135 :

﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ بِالْقِسْطِ شُهَدَاءَ لِلَّهِ وَلَوْ عَلَىٰ
أَنْفُسِكُمْ أَوِ الْوَالِدِينَ وَالْأَقْرَبِينَ ۚ إِن يَكُنْ غَنِيًّا أَوْ فَقِيرًا فَاللَّهُ أَوْلَىٰ
بِهِمَا ۖ فَلَا تَتَّبِعُوا الْهَوَىَٰ أَن تَعْدِلُوا ۗ وَإِن تَلَوْا أَوْ تَعْرَضُوا ۖ فَإِنَّ اللَّهَ كَانَ
بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرًا ﴾

Artinya : Hai orang-orang yang beriman! Jadilah kamu peneggak 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 memutarbalikan (kata-kata) atau enggan

menjadi saksi, maka (ketahuilah) sesungguhnya Allah Mahateliti terhadap segala apa yang kamu kerjakan. (QS AN-Nissa:135).⁹

Di samping itu, *Account Officer* memiliki fungsi ganda. Disatu pihak ia merupakan personil bank yang harus bekerja dibawah peraturan dan tujuan bank sehingga dapat memberikan hasil kepada bank, dan dipihak lain ia dituntut untuk memberikan kondisi yang paling baik untuk nasabahnya yang umumnya tercermin dari biaya yang harus dikeluarkan oleh nasabah. Oleh karena itu, seorang *Account Officer* dituntut untuk mengoptimalkan kedua sisi kepentingan tersebut.¹⁰

2. Tugas dan fungsi *Account Officer*

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 bank.

b. Mengelola produk

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

c. Mengelola penjualan

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

d. Mengelola kredit

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

⁹ Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahannya, PT Examedua arkanleema. Hal:144

¹⁰ Jusuf, Jopie. *Panduan dasar untuk Account Officer*, (Yogukarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN,1997), hal. 8

e. Mengelola *profitability*

Seorang *Account Officer* juga berperan dalam menentukan keuntungan yang diperoleh bank. Dengan demikian ia harus yakin bahwa segala hal yang dilakukannya berada dalam satu kondisi yang memberikan keuntungan kepada bank.¹¹

Melihat fungsi dari seorang *Account Officer* tersebut, dapat dikatakan bahwa seorang *Account Officer* yang ideal adalah seseorang yang memiliki karakteristik sebagai berikut:

1) Karakteristik personal

- a) *Intelegensi*, baik dari sudut pandang akademis maupun sudut pandang praktis, seorang *Account Officer* harus mampu mengaplikasikan *Intelegensinya* untuk memecahkan masalah.
- b) Bertindak berdasarkan akal sehat
- c) Memiliki sifat ingin tahu
- d) Kemampuan untuk mendengarkan
- e) Kemampuan untuk memecahkan masalah dan kemampuan analisis
- f) Berorientasi pada hasil
- g) Memiliki motivasi diri
- h) Tegas dan percaya diri
- i) Memiliki kemampuan komunikasi yang baik, kemampuan mengatur waktu, kemampuan beradaptasi, kemampuan bernegosiasi.¹²

2) Kemampuan teknis

- a) Pemahaman akan suatu bisnis secara umum
- b) Kemampuan untuk menganalisis laporan keuangan, ilmu ekonomi, pengetahuan tentang sumber informasi yang

¹¹*ibid*,hal:9

¹²*ibid*, hal:12

tersedia, pengetahuan tentang produk, marketing dan pembukuan.

c) Mengenal berbagai aspek dari berbagai industri.¹³

Account Officer merupakan ujung tombak dari setiap pencairan pembiayaan yang dilakukan di Bank Syariah ataupun lembaga keuangan yang lainnya, semua kegiatan dimulai dari tahap pengenalan yang dilakukan secara tertulis ataupun secara lisan, dari awal tahap pengenalan selanjutnya akan dilakukan analisis, setelah menyelesaikan tahap analisis pihak *Account Officer* dan pada tahap terakhir adalah persetujuan manager apakah akan memberikan pembiayaan atau akan menolaknya.

3. Standart Operasional Prosedur Account Officer

- a. Melakukan Pemasaran dan Melakukan Penagihan Yang telah menjadi Kesepakatan Nasabah
- b. Melakukan Controlling
- c. Membuat Pertanggungjawaban atas Perolehan Tagihan dan Pemasaran yang dilakukan dengan Target atau yang menjadi kesepakatan yang diberlakukan Bank.

B. Pembiayaan

1. Pengertian pembiayaan

Pembiayaan merupakan aktivitas dari lembaga keuangan Syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain dari lembaga keuangan syariaah berdasarkan prinsip syariaah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang

¹³*ibid*,hal:13

telah diterimanya sesuai jangka waktu yang telah di perjanjikan dalam akad yang telah diperjanjikan.¹⁴

Dalam pemberian pembiayaan dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak sebagaimana firman Allah SWT Surat An-nisa ayat 29 di jelaskan :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا ءَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ
تَكُوْنَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا اَنْفُسَكُمْ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Artinya : wahai orang-orang yang beriman, janganlah kalian memakan harta-harta sesamamu diantara kalian dengan cara yang batil, kecuali dengan perdagangan yang kalian saling ridha. Dan janganlah kalian membunuh dirimu, sesungguhnya allah itu maha kasih sayang kepada kalian (Qs.an-Nisa ayat 29).¹⁵

Menurut UU No. 7 tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah menjadu UU No.10 tahun 1998 tentang perbankan dalam pasal 1 nomor (12):

“pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalain atau bagi hasil” dan no.13 “ prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (Mudharabah), pembiayan berdasarkan prinsip penyertaan modal (Musyarakah), prinsip jual beli

¹⁴ Ismail, *perbankan syariah*, (jakarta, PT Fajar Pratama Offset, 2011) hal:105-106

¹⁵ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, PT Examedua arkanleema. Hal:143

barang dengan memperoleh keuntungan (Murabah) atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (ijarah), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain(ijarah wa iqtina).¹⁶

2. Tujuan pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu : Tujuan pembiayaan untuk tingkat makro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro dijelaskan bahwa pembiayaan bertujuan :

- a. Peningkatan ekonomi umat, artinya : masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak yang minus dana, sehingga dapat digulirkan.
- c. Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan yang memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya.
- d. Membuka lapangan kerja baru artinya : dengan dibukanya sektor – sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
- e. Terjadinya distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

Adapun secara mikro, pembiayaan bertujuan untuk :

¹⁶ www.bi.go.id/id/tentang-bi/uu-bi/Documents/uu_bi_1099.pdf undang-undang republik indonesia nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah dengan undang-undang nomor 10 tahun 1998 di akses pada 26 mei 2015 jam 09.47.

- a. Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha, dan laba maksimal harus didukung dengan modal yang maksimal pula.
- b. Upaya meminimalkan risiko, artinya : usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul.
- c. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumberdaya dapat dikembangkan dengan sumber daya alam dan sumberdaya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada, maka dipastikan diperoleh pembiayaan.
- d. Penyaluran kelebihan dana artinya : dalam kaitan dengan masalah dana maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyalur kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (surplus) kepada pihak yang kekurangan (minus) dana.¹⁷

3. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Secara garis bersifat fungsi pembiayaan di dalam perekonomian, perdagangan dan kekurangan dapat dikemukakan sebagai berikut :

- a. Pembiayaan dapat meningkatkan *utility* (daya guna) dari modal/uang

para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas usahanya, baik untuk peningkatan produksi, perdagangan, untuk usaha – usaha rehabilitas, ataupun usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh. Itu semua dari hasil penghimpunan dana oleh bank yang kemudian disalurkan menjadi pembiayaan.

¹⁷ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta, Teras:2014), hal:4-6

b. Pembiayaan peningkat *utility* (daya guna) suatu barang

prosedur dengan bantuan pembiayaan dapat memproduksi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat, misalnya peningkatan *utility* kelapa kopra dan selanjutnya kan menjadi minyak goreng.

c. Pembiayaan meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang.

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening – rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes dsb.¹⁸

d. Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada¹⁹

e. Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah – langkah stabilisasi diarahkan pada usaha – usaha antara lain :

- 1) Pengendalian inflasi
- 2) Peningkatkan ekspor
- 3) Rehabilitas sarana
- 4) Pemenuhan kebutuhan – kebutuhan pokok rakyat.

Untuk menekan arus inflasi dan terlebih – lebih lagi untuk usaha, pembangunan ekonomi, maka pembiayaan memegang perana yang sangat penting.

f. Pembiayaan sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional.

Para pengusaha memperoleh pembiayaan dengan tujuan untuk meningkatkan usahanya, peningkatan usaha adalah peningkatan profit. Dengan pendapatan yang terus meningkat

¹⁸ Rivai, dan veitshal, *islamic Financial Management*,..... hal.7

¹⁹ Ismail, *perbankan syariah*....hal:109

berarti pajak perusahaan pun akan terus bertambah. Dipihak lain pembiayaan yang di salurkan untuk merangsang pertumbuhan kegiatan ekspor akan menghasilkan pertumbuhan devisa bagi negara.²⁰

4. Jenis – jenis pembiayaan

Sesuai dengan akad pengemangan produk pembiayaan ada beberapa jenis produk yang ada di lembaga keuangan syariah. Adapun jenis produk pembiayaan pada dasarnya padat dikelompokkan dalam beberapa aspek, diantaranya adalah :

1. Pembiayaan menurut tujuan diantaranya adalah.²¹

a. Pembiayaan investasi

Investasi adalah penanaman dana dengan maksud memperoleh keuntungan dikemudian hari.²²

b. Pembiayaan modal kerja

Pembiayaan modal kerja yaitu yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan

1) Peningkatan produksi, baik secara kuantitatif yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu produksi.

2) Untuk keperluan perdagangan atau peningkatan utility og place dari suatu barang.²³ Pembiayaan ini biasanya untuk kebutuhan upaya kerja. Biaya bahan baku dll.

c. Pembiayaan konsumtif

Diberikan kepada nasabah untuk membeli barang – barang untuk keperluan pribadi dan tidak untuk keperluan usaha.²⁴

2. Pembiayaan menurut jangka waktu dibedakan menjadi 3:

²⁰ Rivai, dan reitshal, *islamic Financial Management*,..... hal:8

²¹ Muhammad, *Manajemen pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta:YKPN,2005), hal:22

²² Karim, Adiwarmanto A, *bank islam Analisis Fiqih dan Keuangan, edisi ketiga* (jakarta: PT Raja Grafindo Persada:2009) Hal: 236

²³ Zainul arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*,(jakarta: Azkia Publisier,2009) hal: 234

²⁴ Ismail, *Perbankan Syariah*...hal:113-114

- a. Pembiayaan jangka pendek, yaitu pembiayaan yang dilaksanakan dalam jangka waktu mulai 1 bulan sampai 1 tahun.
 - b. Pembiayaan jangka waktu menengah, pembiayaan yang dilaksanakan dalam waktu 1 tahun sampai 5 tahun.
 - c. Pembiayaan jangka panjang, pembiayaan ini dilakukan dalam waktu lebih dari 5 tahun.²⁵
3. Pembiayaan dilihat dari sektor usaha.²⁶
4. Pembiayaan dilihat dari segi jaminan
- a. Pembiayaan dengan jaminan, yaitu pembiayaan dengan agunan yang cukup. Jaminan dapat dibedakan menjadi jaminan perorangan, jaminan benda terwujud, dan benda tidak berwujud.
 - b. Pembiayaan tanpa jaminan, pembiayaan tanpa jaminan memiliki tingkat resiko yang sangat tinggi karena tidak ada pengaman bagi bank syariah apabila terjadi wansprestasi.
5. Pembiayaan dilihat dari jumlahnya
- a. Pembiayaan retail yaitu pembiayaan yang diberikan kepada individu dengan skala yang kecil.
 - b. Pembiayaan menengah
 - c. Pembiayaan korporasi.²⁷

Jenis pembiayaan pada lembaga keuangan syariah akan terwujud dalam bentuk aktiva produktif dan aktiva tidak produktif, yaitu :

- 1) Jenis aktiva produktif pada lembaga keuangan syaria'ah untuk pembiayaan dengan jenis berikut :
 - a. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, untuk jenis pembiayaan ini meliputi :

²⁵ Muhammad, *Manajemen pembiayaan Bank syariah...*hal:23

²⁶ Rivai, dan Veithsal, *Ismail Financial Management...*Hal:14-17

²⁷ Ismail, *Perbankan Syariah..*hal:117-119

1. Pembiayaan mudharabah.

Yaitu akad antara dua belah pihak, dengan syarat bahwa keuntungan yang diperoleh dibagi keduanya yaitu antara pihak penanam dana dan pengelola dana. Aplikasinya: pembiayaan modal kerja, pembiayaan proyek dan pembiayaan ekspor.²⁸

2. Pembiayaan musyarakah.

Pembiayaan musyarakah adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk usaha tertentu, dimana masing – masing pihak membentangkan kontribusi dana akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.²⁹

- b. Pembiayaan dengan prinsip jual beli (piutang) untuk jenis pembiayaan dengan prinsip ini meliputi :

1. Pembiayaan murabahah

Adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.³⁰

2. Pembiayaan salam

Yaitu penjualan barang dengan pemesanan dengan syarat – syarat tertentu dengan ketentuan yang tertentu juga untuk pembayaran dilakukan di awal, namun juga bisa di angsur. Aplikasinya ; pembiayaan sektor pertanian dan produk manufaktur.

3. Pembiayaan istisna

Yaitu perjanjian jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan

²⁸ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*,(jakarta: PT RajaGrafindo Persada,2007), hal: 138

²⁹ Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah Suatu Pengantar Umum,cetakan 1*,(jakarta: Tazkiah Institute,2000) hal: 9

³⁰ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm. 101.

tertentu yang disepakati antara pemesana dan penjualan. Aplikasinya : pembiayaan kontruksi.

c. Pembiayaan dengan prinsip sewa

1. Pembiayaan ijarah
2. Pembiayaan ijarah muntahiya bitamlik
3. Surat berharga syariah
4. Penyertaan modal sementara
5. Transaksi rekening administratif
6. Sertifikat wadi'ah bank indonesia

2) Jenis aktiva tidak produktif yang berkaitan dengan aktivitas pembiayaan berbentuk pinjaman yang disebut dengan perjanjian Qardh yaitu penyediaan dana atau tagihan antara bank syariah dengan pihak peminjam yang mewajibkan pihak peminjam melakukan pembayaran sekaligus atau cicilan dalam waktu tertentu.³¹

Pembiayaan merupakan sumber dari pendapatan yang ada di lembaga keuangan syariah ataupun sebuah lembaga keuangan lainnya, dalam hal pemberian pembiayaan harus digunakan dengan adil dan baik. pembiayaan di bank syariah menggunakan prinsip bagi hasil, dengan tujuan kemaslahatan umat, dengan prinsip tolong menolong sesama manusia agar setiap pembiayaan yang diberikan tidak memberatkan antara satu sama lain. Beberapa jenis pembiayaan diantaranya menggunakan prinsip jual beli, bagi hasil dan prinsip sewa.

5. Proses pemberian pembiayaan.

1. Permohonan pembiayaan

Tahap awal proses pembiayaan adalah permohonan pembiayaan inisiatif pengajuan pembiayaan biasayna datang dari nasabah yang biasaya kekurangan dana. Namun demikian dalam perkembangannya inisiatif tersebut tidak mesti datang dari nasabah,

³¹ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah..* Hal 23-25

tetapi juga dapat muncul dari pihak *Account Officer* lembaga, *Account Officer* yang berjiwa bisnis biasanya mampu menangkap peluang usaha tertentu. Hal – hal yang dapat dijadikan acuan untuk melakukan tindakan lanjut sebuah usaha atau proyek antara lain :

- a. Tren usaha : *Account Officer* harus memiliki wawasan yang sangat luas tentang usaha – usaha yang sedang menjadi isu nasional, baik sebuah usaha yang prospektif, usaha – usaha yang gagal maupun usaha – usaha yang memiliki unsur penipuan belaka. Dengan demikian *Account Officer* dapat menolak sebuah pengajuan pembiayaan yang tidak sejalan dengan kebijakan sebuah lembaga keuangan.
- b. Peluang bisnis : untuk melihat sebuah peluang usaha diperlukan intuisi yang tinggi disamping wawasan bisnis yang kuat. Usaha/proyek yang memiliki peluang atau prospek yang tidak baik merupakan bagian usaha yang sedang trend. Usaha yang sedang trend biasanya bukan merupakan sebuah peluang bisnis karena bisa menjadi jenuh karena terlalu banyak “ pemain “ hal ini dapat digunakan oleh *Account Officer* untuk menindaklanjuti suatu permohonan pembiayaan.
- c. Reputasi bisnis perusahaan : reputasi yang baik serta pengalaman bisnis yang lama menjadi sebuah langkah awal untuk menentukan keputusan awal yang harus dibuat.
- d. Reputasi manajemen : terkadang terdapat perusahaan baru yang mengajukan permohonan pembiayaan, namun dikendalikan oleh manajemen yang memiliki reputasi dan pengalaman bisnis yang sama atau sejenis. Hal ini pun dapat menjadi salah satu pertimbangan pengembalian keputusan tindak lanjut sebuah permohonan pembiayaan. Penolakan awal sebuah permohonan sangat diperlukan untuk kepentingan calon nasabah sendiri untuk mengambil keputusan seperti mengajukan permohonan ke lembaga lain. Untuk itu terkadang penolakan dapat dilakukan secara lisan

untuk efisiensi waktu. namun sebaliknya apabila dirasa sebuah permohonan pembiayaan dapat ditindaklanjuti, maka prosesnya dapat diteruskan pada penumpulan data investigasi.³²

2. Analisis kelayakan pembiayaan

Analisis pembiayaan merupakan suatu proses analisis 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).³³ Analisis pembiayaan dilakukan dengan tujuan pembiayaan yang diberikan mencapai sasaran, dan aman. Artinya pembiayaan tersebut harus diterima pengembaliannya secara tertib, teratur dan tepat waktu, sesuai dengan perjanjian antara pihak lembaga dengan nasabah sebagai penerima dan pemakai pembiayaan. Sebagai mana firman Allah SWT (QA. AL-Anfal ayat 58 :

وَأَمَّا تَخَافَتَ مِنْ قَوْمٍ خِيَانَةً فَأَنْذِرْ إِلَيْهِمْ عَلَىٰ سَوَاءٍ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ
الْمُخَافِينَ

Artinya : dan jika kamu khawatir dan terjadinya penghianatan dari suatu golongan, maka kembalilah perjanjian itu kepada mereka dengan cara yang jujur, sesungguhnya allah tidak menyukai orang – orang yang berkhiyanat (QS. Al – Anfal ayat 58)³⁴

Adapun beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam analisis pembiayaan di lembaga keuangan syariah adalah sebagai berikut :

a. Pendekatan analisis pembiayaan

³² Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*,(jakarta : Zikrul Hakim, 2003).

Hal: 138-139

³³ Ismail, *perbankan Syariah*,(jakarta: Kencana,2011), hal: 119

³⁴ Al_qur'an dan terjemahan, hal : 270

Ada beberapa pendekatan analisa pembiayaan yang dapat diterapkan oleh para pengelola lembaga keuangan dalam kaitanya pembiayaan yang akan dilakukan.

- 1) Pendekatan jaminan, artinya lembaga dalam memberikan pembiayaan yang selau memperhatikan kualitas jaminan yang dimiliki oleh peminjam.
- 2) Pendekatan karakter, artinya suatu lembaga keuangan mencermatai secara sungguh – sungguh terkait dengan karakter nasabah.
- 3) Pendekatan kemampuan pelunasan, artinya suatu lembaga keuangan menganalisis kemampuan nasabah untuk melunasi jumlah pembiayaan yang telah diambil.
- 4) Pendekatan dengan studi kelayakan, artinya suatu lembaga keuangan memperhatikan kelayakan usaha yang dijalankan oleh nasabah peminjam
- 5) Pendekatan fungsi – fungsi bank, artinya bank memperhatikan fungsi sebagai lembaga intermediary keuangan, yang mengatur mekanisme dana yang dikumpulkan dana yang disalurkan.

b. Prinsip analisis pembiayaan

Prinsip analisis pembiayaan adalah pedoman – pedoman yang harus diperhatikan oleh pejabat pembiayaan dari bank syariah pada saat melakukan analisis pembiayaan antara lain adalah :³⁵

1) *Character*

Penilaian character permohonan pembiayaan dilakukan untuk mengetahui tanggung jawab, kejujuran, keseriusan dalam berbisnis dan keseriusan dalam membayar semua kewajiban ke bank dengan seluruh kekayaan yang dimiliki. Karakter sangat menentukan kelancaran pembayaran kewajiban setiap bulanya dan pelunasan pada saat kredit jatuh

³⁵ Muhammad, *Manajemen pembiayaan Bank Syariah...*, hal: 60

tempo.³⁶ Untuk memperoleh gambaran tentang karakter calon nasabah dapat ditempuh langkah sebagai berikut :

- a) Meneliti riwayat hidup calon customer
- b) Meneliti reputasi calon customer
- c) Meminta bank to bank information
- d) Meminta informasi kepada asosiasi – asosiasi usaha dimana calon mudharib berada.
- e) Mencari informasi apakah calon customer suka berjudi.
- f) Mencari informasi apakah calon customer memiliki hobi berfoya – berfoya.³⁷

Untuk memperoleh semua informasi tersebut seseorang account officer dapat mencari informasi dari :

- (1) Sesama account officer, baik dari lembaga yang sama maupun bank yang berbeda. Seringkali nasabah bercerita tentang pihak lain yang berhubungan dengan AO yang memegang account – nya.
- (2) Nasabah bank yang memiliki bidang usaha yang sama dengan calon debitur. Misalnya sama – sama pedagang usaha dengan calon debitur.
- (3) Supplier atau mitra dagang pemohon. Dengan mencari informasi dari supplier account officer dapat mengetahui sistem pembelian yang diperoleh pemohon dan ketepatan membayar dari calon debitur.³⁸

2) *Capacity*

Kapasitas calon nasabah yang sangat penting diketahui untuk memahami kemampuan seseorang untuk berbisnis, hal ini dapat dipahami karena watak yang baik semata – mata tidak menjamin seseorang mampu menjalankan

³⁶ Ade dan Edia, *Bank dan lembaga keuangan bukan Bank*, (Jakarta: PT INDEKS, 2006) hal:171

³⁷ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah...* Hal:81

³⁸ Jopie Jusuf, *Panduan Dasar Untuk Occount Officer...* hal:173

bisninya atau tidak. Untuk mengetahui kapasitas nasabah, bank harus memperhatikan :

- a) Angka – angka hasil produksi
- b) Angka – angka penjualan dan pembelian
- c) Perhitungan laba rugi perusahaan saat ini dan proyeksinya.
- d) Data finansial perusahaan beberapa tahun terakhir yang tercermin dalam neraca laporan keuangan.

Untuk pembiayaan konsumtif, analisis diarahkan pada kemampuan sumber penghasilan nasabah dan kemampuan membiayai kebutuhan bulannya. Untuk itu, yang perlu dianalisis adalah :

- a) Perusahaan tempat yang bersangkutan berkerja.
- b) Lama bekerja
- c) Penghasilan.³⁹

3) *Capital*

Capital atau modal yang diperlu disertakan dalam obyek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah dana yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai. Cara yang ditempuh oleh bank untuk mengetahui capital antara lain adalah :

- a) Laporan keuangan calon nasabah
- b) Uang muka⁴⁰

4) *Collateral*

Collateral adalah barang yang diserahkan oleh calon nasabah sebagai jaminan terhadap pembiayaan yang diterimanya. Collateral harus dinilai oleh bank untuk mengetahui sejauh mana risiko kewajiban financial calon

³⁹ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan syariah.* (jakarta: Zikrul Hakim 2003).Hal: 145-146

⁴⁰ Ismail, *perbankan Syariah..*hal:122-123

nasabah kepada bank. Penilaian terhadap jaminan meliputi beberapa jenis, lokasi, bukti kepemilikan dan status hukumnya. Pada hakikatnya bentuk collateral tidak banyak berbentuk kebendaan. Bisa juga collateral yang tidak berwujud, seperti jaminan pribadi (borgtoch), letter of guarantee, letter of comfort, rekomendasi dan avalis, penilaian terhadap collateral ini dapat ditinjau dari dua segi yaitu :

- a) Segi ekonomis, yaitu nilai ekonomis dari barang – barang yang akan digunakan.
- b) Segi yuridis, yaitu apakah agunan tersebut memenuhi syarat – syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan
Risiko pemberia pembiayaan dapat dikurangi sebagian atau seluruhnya dengan meminta collateral yang baik kepada customer.⁴¹

5) *Condition*

Condition merupakan keadaan yang dapat meliputi kebijakan pemerintahan, politik, segi budaya yang mempengaruhi perekonomian.

Penilaian terhadap kondisi ekonomi dapat dilihat dari :

- a) Keadaan konjungtur
- b) Peraturan – peraturan pemerintah
- c) Situasi, politik dan perekonomian dunia
- d) Keadaan lain yang mempengaruhi pemasaran.

Dalam menganalisis pembiayaan, pertama – tama yang harus diperhatikan oleh account officer adalah kemauan dan kemampuan customer untuk memenuhi kewajibannya. Dan dari kelima prinsip diatas yang paling perlu mendapat perhatian account officer adalah character, dan apabila prinsip ini tidak

⁴¹ Rivai dan Veithsal, *Islamic Financial Management*..hal:352

terpenuhi, maka prinsip lainnya tidak berarti, atau dengan kata lain, permohonannya harus ditolak.

Faktor lain yang harus diperhatikan perekonomian atau aktivitas usaha pada umumnya (ekonomi makro dan amdal). Mengingat risiko tidak kembalinya pembiayaan selalu ada maka setiap pembiayaan harus disertai jaminan yang cukup, sesuai dengan yang ada.⁴²

c. Tujuan analisis pembiayaan

Analisis pembiayaan memiliki dua tujuan yaitu :

- 1) Tujuan umum analisis pembiayaan adalah : pemenuhan pelayanan terhadap kebutuhan masyarakat dalam rangka mendorong dan melancarkan perdagangan produksi, jasa – jasa, bahkan konsumsi yang kesemuanya ditunjukkan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat.
- 2) Sedangkan untuk tujuan khusus dari analisis pembiayaan adalah
 - a) Untuk menilai kelayakan usaha calon peminjam
 - b) Untuk menekan risiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan.
 - c) Untuk menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak.⁴³

tujuan utama dalam melakukan analisis pembiayaan adalah menilai seberapa besar kemampuan dan kesediaan debitur mengembalikan pembiayaan yang mereka pinjam dan membayar margin keuntungan dan bagi hasil sesuai dengan isi perjanjian pembiayaan.

⁴² *Ibid.*, hlm. 353.

⁴³ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*..Hal: 305

3. Pengumpulan data dan peninjauan agunan

Bila permohonan pembiayaan dinilai layak untuk diproses. Account officer akan mengadakan perjanjian lebih dahulu dengan pemohon untuk mengumpulkan data dan melakukan peninjauan agunan. Data yang diperlukan oleh account officer didasari pada kebutuhan dan tujuan pembiayaan. Untuk pembiayaan konsumtif, data yang diperlukan adalah data yang dapat menggambarkan kemampuan nasabah untuk membayar pembiayaan dari penghasilan tetapnya. Pada tahap ini account officer berusaha mengenal calon nasabah dengan lebih baik dengan mengumpulkan data yang diperlukan untuk mengadakan analisis pembiayaan. Data yang diperlukan antara lain :

a) Untuk pegawai (karyawan swasta, PNS, ABRI)

- 1) KTP suami dan istri
- 2) Kartu keluarga, surat nikah
- 3) Slip gaji terakhir
- 4) Surat referensi dari kantor tempat kerja atau SK pengangkatan untuk pegawai
- 5) Salinan rekening bank 3 bulan terakhir
- 6) Data obyek pembiayaan
- 7) Data jaminan

b) Untuk pengusaha perorangan

- 1) KTP suami istri
- 2) Kartu keluarga, surat nikah
- 3) Surat izin usaha perdagangan (SIUP)
- 4) Nomor pokok wajib pajak (NPWP)
- 5) Salinan rekening bank 3 bulan terakhir
- 6) Data obyek pembiayaan
- 7) Data jaminan

Untuk nasabah badan hukum ada tambahan identitas yang harus dilengkapi diantaranya adalah

- 8) Akta pendirian usaha berikut perubahannya yang sesuai dengan ketentuan pemerinatah
 - 9) Legalitas usaha
 - 10) Identitsa pengurus
 - 11) Laporan keuangan 2 tahun terakhir
 - 12) *Past performance* 1 tahun terakhir
 - 13) Bisnis plan
- c) Untuk profesinal sepeti dokter, pengacra dll

Kelengkapan sama seperti data perorangan namun ada beberapa tambahan diantaranya adalah :

- 1) Data obyek pembiayaan
- 2) Data jaminan, valuabilitas, legalitas, marketibilitas.

Untuk meng – cover setiap pembiayaan harus ada jaminanya dan untuk itu data jaminan harus meliputi :

- a) Harga obyek
 - 1) Harga menurut pemerintah
 - 2) Harga pasar
 - 3) Harga taksiran bank
- b) Lokasi jaminan yang dilengkapi dengan foto jaminan.⁴⁴

Dalam hal ini pemberian pembiayaan kepada nasabah ada banyak hal yang harus diperhatikan dan dipersiapkan, diantaranya oleh pihak lembaga yang dilakukan oleh pihak account officer agar pembiayaan berjalan dengan lancar, yang selanjutnya adalah permohonan pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah yang membutuhkan sejumlah dana untuk kelangsungan dari kegiatan usahanya dalam pemberian pembiayaan selalu dilakukan yang namanya nalisis pembiayaan, analisis pembiayaan dilakukan oleh seorang account officer.

⁴⁴ Sunarto Zulkifli, *panduan praktis transaksi perbankan syariah*..hal:40

Beberapa hal yang dijadikan tolak ukur dalam pemberian pembiayaan adalah :

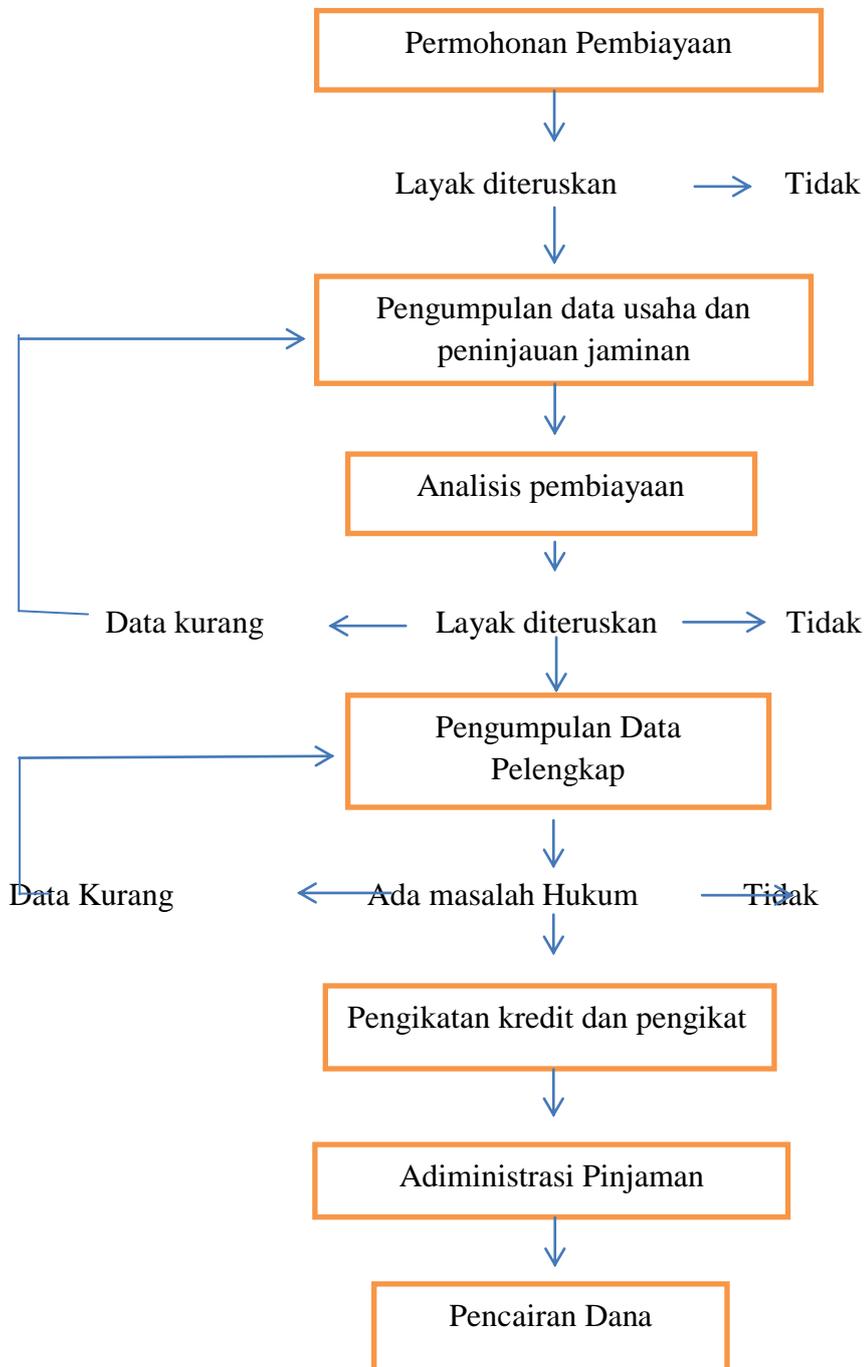
- 1) *Character* yang artinya sifat dan karakter nasabah pengambil peminjam (pembiayaan)
- 2) *Capacity* artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang dipinjam
- 3) *Capital* yang artinya besarnya modal yang diperlukan oleh peminjam
- 4) *Colateral* jaminan yang dimiliki yang diberikan peminjam kepada lembaga.
- 5) *Conditional* artinya keadaan usaha atau nasabah proyek atau tidak.⁴⁵

Semua kegiatan tersebut dilakukan untuk meminimlisir terjadinya pembiayaan bermasalah. Karena resiko pembiayaan akan dimulai setelah terjadinya pencarian

⁴⁵ Muhammad, *manajemen bank syariah* hal.305

Gambar 2.1 Proses Pembiayaan⁴⁶

Skema Proses pemberian pembiayaan



⁴⁶ Jopie Jusuf, *panduan dasar untuk Account Officer...* hal:169

- Tahap awal permohonan Pembiayaan, permohonan pembiayaan ini datang dari inisiatif nasabah sendiri yang kekurangan dana

Account Officer langsung melihat peluang bisnis, tren usaha, reputasi bisnis dan reputasi manajemen apabila positif bisa profitability untuk bank maka layak di teruskan ,jika tidak profitability maka tidak akan di teruskan proses pembiayaan dari pihak account Officer.

- Tahap kedua pengumpulan data dan peninjauan jaminan.

Bila permohonan dinilai layak untuk diproses. Account Officer akan mengadakan perjanjian lebih dahulu dengan pemohon untuk mengumpulkan data seperti KTP suami dan Istri, KK, SN, SIUP, NPWP, Mutasi Rekening 3 bulan terakhir, obyek jaminan dan melakukan peninjauan jaminan. Dan pada tahap ini Account Menganalisis menggunakan Prinsip Character, Capacity, Capital, Colateral dan Conditional apabila layak Account Officer akan meminta Nasabah datang ke Bank dengan membawa data lengkap yang sudah di syaratkan apabila tidak account Officer akan melayangkan Surat Penolakan.

- Tahap ketiga pengumpulan data lengkap

Account Officer akan meminta data lengkap yang sudah di syaratkan di tahap dua seperti : KTP, KK, SN, SIUP, NPWP, Mutasi Rekening 3 bulan terakhir, Obyek jaminan, kemudian Account Officer akan melihat jaminan tersesebut dari Aspek Hukum Seperti Sertifikat ya apakah bermasalah atau tidak. Jika tidak ada masalah dari Aspek Hukum maka akan lanjut di tahap berikutnya.

- Tahap ke empat pengikat kredit dan pengikat/ akad

Account Officer dan Nasabah melakukan proses akad serta menjelaskan tanggungan Nasabah yang akan di tanggung seperti angsuran yang mampu Nasabah Angsur dll serta memberikan sertifikat jaminan yang akan di rawat Bank.

- Tahap kelima Administrasi Pinjaman

Account Officer akan meminta Nasabah untuk melengkapi Administrasi Pinjaman seperti biaya martai dan lain – lain

- Tahap ke enam pencairan

Ditahap akhir ini Account Officer akan mengajukan ke pihak kepala bank untuk melakukan proses pencairan dana. Biasanya 1 minggu sampai 2 minggu.

6. Pembiayaan bermaslah

1. Kriteria pembiayaan bermasalah

Pembiayaan bermaslah adalah suatu keadaan dimana seorang nasabah tidak mampu membayar lunas pembiayaan pada bank tepat pada waktunya. Nasabah yang memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan tidak seluruhnya dapat mengembalikannya dengan tepat pada waktu yang diperjanjikan. Pada kenyataannya selalu ada nasabah yang tidak dapat mengembalikan pembiayaan kepada bank yang telah meminjamkannya maka menjadikan perjalanan pembiayaan terhenti dan bermasalah.⁴⁷

Risiko pembiayaan bermasalah dapat diperkecil dengan melakukan analisis pembiayaan, yang tujuan utamanya adalah menilai seberapa besar kemampuan dan kesediaan debitur mengembalikan pembiayaan yang mereka pinjam dan membayar margin keuntungan dan bagi hasil sesuai dengan isi perjanjian pembiayaan. Dengan begitu peran account officer secara tidak langsung dapat mengantisipasi adanya pembiayaan bermasalah.⁴⁸

Ketidak lancarannya nasabah dalam membayarkan angsuran pokok maupun bagi hasilnya menyebabkan adanya kolektabilitas

⁴⁷ Gatot Supramono, *Perbankan dan Masalah Kredit: Suatu Tinjauan Yuridis*, (Jakarta: Djambatan, 1996), hal:131

⁴⁸ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah...* Hal:59

pembiayaan, secara umum kolektabilitas pembiayaan dikategorikan menjadi lima macam :

- a. Kredit lancar yaitu kredit yang perjalanannya lancar atau memuaskan artinya segala kewajiban (Bunga atau angsuran utang pokok diselesaikan oleh nasabah secara baik)
- b. Kredit kurang lancar yaitu kredit yang selama 3 atau 6 bulan mutasinya tidak lancar, pembayaran bunga tau utang pokoknya tidak baik. Usaha – usaha approach telah dilakukan tapi hasilnya tetap kurang baik.
- c. Kredit diragukan yaitu kredit yang telah tidak lancar dan telah pada jatuh temponya belum dapat juga diselesaikan oleh debitur yang bersangkutan digolongkan diragukan apabila pembiayaan yang bersangkutan tidak memenuhi kriteria lancar dan kurang lancar. Seperti tersebut pada kriteria lancar dan kurang lancar dan tetapi berdasarkan penilaian disimpulkan bahwa.
 - 1) Pembiayaan digolongkan masih dapat diselamatkan dan agunanya bernilai sekurang – kurangnya 75% dari hutang peminjam termasuk bagi hasil.
 - 2) Pembiayaan tidak dapat diselamatkan tetapi agunanya masih bernilai sekurang – kurangnya 100% dari hutang peminjam.
- d. Kredit macet sebagai kelanjutannya dari usaha penyelesaian atau pengaktifan kembali kredit yang tidak lancar dan usaha itu tidak berhasil. Barulah kredit tersebut di kategorikan kedalam kredit macet. Digolongkan macet apabila :
 - 1) Tidak memenuhi kriteria lancar, kurang lancar dan diragukan.
 - 2) Memenuhi kriteria diragukan tersebut tetapi jangka waktu 21 bulan sejak digolongkan diragukan belum ada pelunasan atau usaha penyelamatan.

3) Pembiayaan tersebut penyelesaiannya telah diserahkan kepada pengadilan negeri atau badan urusan piutang negara (BUPN) atau diajukan penggantian rugi kepada perusahaan asuransi kredit atau kalau dibadan arbitrase syariah.⁴⁹

2. Mencegah timbulnya kredit macet

Sama seperti penyakit lainnya, pada perbankan juga berlaku nasehat “ lebih baik mencegah dari pada mengobati “ banyak tenaga, biaya dan perhatian yang harus dikeluarkan untuk menyelesaikan sebuah pembiayaan bermasalah. Tindakan pertama yang bisa dilakukan untuk mencegah terjadinya sebuah pembiayaan bermasalah adalah berhati – hati dalam memberikan pembiayaan seorang account officer harus bertindak konservatif dalam menyalurkan pembiayaan. Dalam mengantisipasi masa depan (dalam pemberian pembiayaan selalu terdapat dimensi waktu, yaitu suatu masa pembiayaan baru yang harus oleh mudharib), jangan haya berprediksi dari sudut optimis, yakin usaha mudharib berkembang dengan baik dan maju, tetapi juga harus estimasi yang pesimis katau konservatif. Tentu saja tidak ada yang berharap sekenarionya gagal usaha mudharib terjadi, tetapi seorang account officer harus bertanya bahwa seandainya hal tersebut terjadi, bagaimana posisi bank sebagai shahibul maal.

Beberapa langkah kongkrit dalam tindakan konservatif tersebut adalah :

- a. Mengikuti prosedur pembiayaan dengan baik, karena langkah tersebut proses seleksi akan terjadi dengan sendirinya
- b. Seorang *Account Officer* harus selalu menjunjung tinggi nilai profesionalisme dalam tindakanya.
- c. Seorang *Account Officer* harus memiliki prinsip sendiri berdasarkan analisis yang dilakukanya
- d. Jangan segan – segan menolak sebuah pembiayaan jika dari hasil analisis memang tidak layak untuk dibiyaai oleh bank

⁴⁹*Ibid*: 165-167

- e. Lengkapi dokumentasi sebelum pembiayaan di realisasi
- f. Seorang *Account Officer* harus menyadari bahwa tidak semua keinginan nasabah dapat dan harus dipenuhi oleh bank. Seorang *Account Officer* harus selalu memelihara posisi sebagai penghubung antara bank dengan nasabahnya, dan pada titik terakhir, ia harus selalu menempatkan bank sebagai prioritas utama

Tindakan lain dalam mencegah timbulnya pembiayaan bermasalah adalah pengawasan pembiayaan secara terus menerus.⁵⁰ Karena sesungguhnya risiko pembiayaan baru saja dimulai ketika pencairan dilakukan, pengawasan dapat dilakukan dengan memantau realisasi pencapaian target usaha dengan bisnis plan yang telah dibuat sebelumnya.⁵¹ Dalam terjadinya proses realisasi pembiayaan yang ada dilembaga keuangan syariah tidaklah semulus apa yang dibayangkan.

Karena tidak semua nasabah memiliki karakter bisnis yang sama satu lainnya. Dalam kenyataannya ada nasabah yang sukses dalam mengelola bisnis namun ada pula yang gagal.⁵² Apabila terjadi tidak tercapainya target maka pihak bank harus segera melakukan tindakan penyelamatan, tindakan penyelamatan awal adalah langsung turun ke lapangan menemui nasabah untuk mengetahui permasalahan utama yang di alami oleh nasabah, adapun beberapa langkah pengawasan yang harus dilakukan antara lain adalah :

- 1) Memantau mutasi rekening koran nasabah
- 2) Memantau pelunasan angsuran
- 3) Melakukan kunjungan rutin kelokasi usaha nasabah memantau langsung operasional usaha dan perkembangan usaha nasabah. Hal ini bermanfaat untuk memantau kemungkinan terjadinya slide

⁵⁰ Jopie Jusuf, *Panduan dasar Untuk Account Officer...*hal: 202-204

⁵¹ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah..*hal:154

⁵² Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah..*hal:163

streaming atau penyimpangan tujuan penggunaan dana dan pencapaian target sesuai dengan bisnis plan.

- 4) Melakukan pemantauan terhadap kegiatan usaha nasabah dengan menggunakan media lain.⁵³

Dalam upaya meningkatkan pemantauan secara dini terhadap penyaluran dana yang diduga akan merugikan bank, harus dilakukan pengawasan secara khusus, yang sekurang – kurangnya mencakup langkah – langkah berikut :

- a) Pejabat bank yang berwenang menyusun klarifikasi kualitas penyaluran dana yang tergolong lancar (pass), kurang lancar, diragukan dan macet yang memberikan catatan untuk penyaluran dana yang kolektabilitasnya masih tergolong lancar namun teridentifikasi memburuk.
- b) Penentuan kolektabilitas tersebut harus sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh bank indonesia.
- c) Dalam penetapan kolektabilitas tersebut, tidak akan dilakukan pengecualian terutama penyaluran dana kepada pihak – pihak yang terkait.⁵⁴

ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam pengawasan di Bank Syariah :

- 1) Tujuan pengawasan pembiayaan

Tujuan pemantauan dan pengawasan pembiayaan yang dilakukan Bank S yariah adalah agar :

- a) Kelayakan bank syariah akan selalu terpantau dan menghindari adanya penyelewengan – penyelewengan baik oknum dari luar maupun dari dalam bank syariah.

⁵³ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*..hal:155

⁵⁴ Muhammad, *lembaga ekonomi syariah*,(Yogyakarta:graha Ilmu,2007) hal: 166-167

- b) Untuk memastikan ketelitian dan kebenaran data administrasi dibidang pembiayaan
 - c) Untuk memajukan efisiensi di dalam pengelolaan tata cara laksana usaha bidang peminjaman dan sasaran pencapaian yang di terapkan.
- 2) Media pemantauan
- a) Informasi dari luar bank.

Diupayakan data dari laporan periodik usaha yang dibiayai baik itu berupa laporan stok. Realisasi kerja dan laporan keuangan. Laporan juga harus terkontrol melalui realisasi kerjanya jangan hanya berdasarkan laporan keuangan saja.

- b) Informasi dari dalam bank syariah, penelitian mutasi keuangan anggota dalam rekening sehingga diperoleh gambaran mutasi yang sesungguhnya dan tidak terjadi manipulasi.
- c) Meneliti perputaran yang terjadi atas debit dan kredit pada beberapa bulan berjalan.
- d) Periksa adakah tanggal – tanggal jatuh tempo yang dijanjikan terealisasi
- e) Meneliti buku – buku tambahan atau map – map yang diberikan dengan pembiayaan.⁵⁵

3. Penangan pembiayaan bermasalah

Banya cara yang dapat dilakukan bank untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah, tergantung pada berat ringanya permasalahan yang dihadapi, serta sebab – sebab terjadinya kemacetan. Apabila pembiayaan itu masih dapat diharapkan akan berjalan baik kembali, maka bank dapat memberikan keringanan – keringanan, misalnya menunda jadwal angsuran (reshaduling).

⁵⁵ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah....*hal:310

Untuk keperluan penghapusan itu bank diharuskan untuk membentuk cadangan penyesihan penghapusan aktiva produktif (PPAP) sebagai berikut :

- a. Bank wajib membentuk cadangan 1% dari seluruh pembiayaan
- b. Cadangan 3 % dari pembiayaan yang tergolong tidak lancar (setelah dikurangi nilai agunan yang telah dikuasai)
- c. Cadangan 50% dari pembiayaan yang tergolong diragukan (setelah dikurangi nilai agunan yang dikuasai)
- d. Cadangan 100% dari pembiayaan yang tergolong macet (setelah dikurangi nilai agunan yang dikuasai)

Penanganan pembiayaan bermasalah adalah bagian yang tidak dapat dihindari dalam proses pembiayaan. Ada dua hal penting yang akan dilakukan dalam proses penanganan pembiayaan bermasalah yaitu :

- a. Analisis dan penyelesaian pembiayaan bermasalah.

Risiko yang terjadi dari peminjam adalah peminjaman yang tertunda atau ketidak mampuan peminjam untuk membayar kewajiban yang telah dibebankan untuk mengantisipasi hal tersebut maka suatu lembaga keuangan syariah harus mampu menganalisis penyebab permasalahan. Adapun langkah – langkah dalam analisis ini adalah :

- a) Analisis penyebab kemacetan yang meliputi aspek internal dan aspek eksternal
- b) Menggali potensi pinjaman. Anggota yang mengalami kemacetan dalam memenuhi kewajibannya harus dimotivasi untuk memulai lagi atau membenahi dan mengantisipasi penyebab kemacetan usaha dan angsuran.

Dalam proses penanganan pembiayaan bermasalah dilakukan sesuai dengan kolektabilitas pembiayaan, yaitu sebagai berikut :

- 1) Pembiayaan lancar dilakukan dengan cara
 - a) Pemantauan usaha nasabah
 - b) Pembinaan anggota dengan pelatihan – pelatihan
- 2) Pembiayaan potensial bermasalah, dilakukan dengan cara :
 - a) Pembinaan anggota.
 - b) Pemberitahuan dengan surat teguran
 - c) Kunjungan lapangan atau silaturahmi oleh bagian pembiayaan kepada nasabah
 - d) Upaya preventif dengan penanganan rescheduling yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran. Juga dapat dilakukan dengan recondition, yaitu memperkecil margin keuntungan.
- 3) Pembiayaan kurang lancar, dilakukan dengan cara :
 - a) Membuat surat teguran atau peringatan
 - b) Kunjungan lapangan atau silaturahmi oleh bagian pembiayaan kepada nasabah dengan lebih sungguh – sungguh.
 - c) Upaya preventif dengan penanganan reschehuilding yaitu penjadwlan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran. Juga dapat dilakukan dengan reconditioning. Yaitu memperkecil margin keuntungan.
- 4) Pembiayaan diragukan atau macet.

- a) Dilakukan resheduling, yaitu menjadwalkan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran.
 - b) Dilakukan reconditioning, yaitu memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil usaha.
 - c) Dilakukan pengalihan atau pembiayaan ulang dalam bentuk pembiayaan qordul hasan.
- b. Penyitaan barang jaminan.

Penyitaan jaminan di bank syariah sangat tergantung dari kebijakan manajemen. Ada yang melakukan eksekusi ada juga yang tidak melakukan eksekusi jaminan nasabah yang mengalami kemacetan pembiayaan. Kebanyakan lebih memilih melakukan resheduling, reconditioning dan pembiayaan ulang dengan qorddul hasan dan jaminan harus tetap ada sebagai persyaratan jaminanya.

Jika memang harus dilakukan maka penyitaan harus sesuai dengan kaidah islam yaitu ;

- 1) Simpati : sopan, menghargai dan fokus pada tujuan penyitaan.
- 2) Empati : menyelami keadaan nasabah, bicara seakan untuk kepentingan nasabah, membangkitkan kesadaran nasabah untuk mengembalikan utangnya.
- 3) Menekan : tindakan ini dilakukan jika dua tindakan sebelumnya tidak diperhatikan.

Apabila ketiga langkah tersebut diacuhkan maka akan ditempuh cara lain yaitu :

- 1) Menjual barang jaminan
- 2) Menyita barang yang senilai dengan pinjaman.⁵⁶

⁵⁶*ibid*:315-316

BAB III

GAMBARAN UMUM BRI SYARIAH Kcp Purwodadi

A. Sejarah BRI Syari'ah Kcp Purwodadi

Berawal dari akuisisi PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. terhadap Bank Jasa Arta pada tanggal 19 Desember 2007 dan berdasarkan izin Bank Indonesia tanggal 16 Oktober 2008 melalui surat No.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRI Syariah secara resmi beroperasi sekaligus mengubah kegiatan usahanya dari sebuah bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah Islam.

Posisi PT. Bank BRI Syariah semakin kokoh ketika pada tanggal 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan (*spin off*) Unit Usaha Syariah PT Bank Rakyat Indonesia dari PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. dan kemudian melebur ke dalam PT Bank BRI Syariah berlaku efektif tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan akta dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. Bank BRI Syariah. Saham PT Bank BRI Syariah dimiliki oleh PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. dan Yayasan Kesejahteraan Pekerja PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk.

Mencanangkan visi untuk menjadi bank ritel modern, PT Bank BRI Syariah melakukan berbagai strategi pengembangan dan penjualan produk-produk inovatif sesuai kebutuhan nasabah. Kantor cabang yang representatif dibuka di berbagai kota besar dan strategis di seluruh Indonesia demi memberikan layanan yang mudah dijangkau nasabah. Logo PT Bank BRI Syariah dengan pendar cahaya benar-benar menjadi acuan perusahaan dalam mengembangkan usahanya sehingga PT Bank BRI Syariah menjadi bank yang dituju karena dapat memenuhi berbagai kebutuhan nasabah.

Sejak tahun 2010 PT Bank BRI Syariah berhasil mendudukkan diri sebagai bank syariah ketiga terbesar dari sisi aset di Indonesia. Karim Consulting Indonesia memberikan penghargaan Islamic Finance Award kepada PT Bank BRI Syariah sebagai The 3rd Rank Full Fledged Sharia Bank in Indonesia pada tahun 2010. Dari institusi yang sama, pada tahun 2011 PT Bank BRI Syariah memperoleh penghargaan sebagai The 2nd Rank The Most Expansive Islamic Bank. Dalam tahun 2012, Museum Rekor Dunia – Indonesia memberikan 2 penghargaan yaitu sebagai Bank Syariah Pertama yang Memiliki Layanan Mobile Banking di 4 Toko Online dan sebagai Philantrophy Pertama di Indonesia yang Menggunakan ATM dalam Penyaluran Kepada Binaan.

Penghargaan lain diberikan oleh Majalah SWA yaitu penghargaan Indonesia Original Brands 2012 untuk kategori produk bank syariah dan Inventure Award 2013 sebagai The 45 Indonesia Middle Class Brand Champion 2013 untuk kategori Tabungan Haji. Berbagai penghargaan lain juga diterima PT Bank BRI Syariah sebagai bukti eksistensi perusahaan yang diperhitungkan dalam kancah perbankan nasional syariah.

Secara konsisten PT Bank BRI Syariah terus mengembangkan berbagai strategi dan inisiatif untuk meningkatkan dan mengembangkan usaha perusahaan. Salah satunya adalah membangun kerjasama strategis dengan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. dalam bentuk memanfaatkan jaringan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk. untuk membangun kantor layanan syariah perusahaan yang berfokus pada kegiatan penghimpunan dana masyarakat. Pada tahun 2013, PT Bank BRI Syariah merintis usaha dalam upaya meningkatkan status bank sebagai bank devisa untuk direalisasikan pada tahun 2014 sesuai izin Bank Indonesia No.15/2272/Dpbs.

B. Visi dan Misi

Visi :

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

Misi :

1. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah
2. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah
3. Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun
4. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketenteraman pikiran

C. Budaya Kerja

1. Tawakal

Optimisme yang diawali dengan doa yang bersungguh-sungguh yang dimanifestasikan dengan berusaha serta bekerja secara bersungguh-sungguh dan diakhiri dengan keikhlasan atas apapun kinerja yang dicapai

2. Integritas

Kesesuaian dan konsistensi antara perkataan dan perbuatan dalam menerapkan nilai-nilai, etika, kebijakan dan peraturan perusahaan serta senantiasa memegang teguh etika profesi dan etika bisnis, bahkan dalam situasi sulit sekalipun

3. Profesional

Kesungguhan dalam melakukan tugas sesuai standar teknis dan etika yang ditetapkan

4. Antusias

Bersemangat atau memiliki dorongan untuk berperan aktif dan mendalam pada setiap aktivitas kerja

5. Berorientasi Bisnis

Tanggap terhadap perubahan dan peluang bisnis serta selalu berpikir dan berbuat untuk memberikan nilai tambah bagi perusahaan

6. Kepuasan Pelanggan

Memiliki kesadaran, sikap serta tindakan bertujuan memuaskan nasabah eksternal dan internal perusahaan

7. Penghargaan Terhadap Sumber Daya Manusia

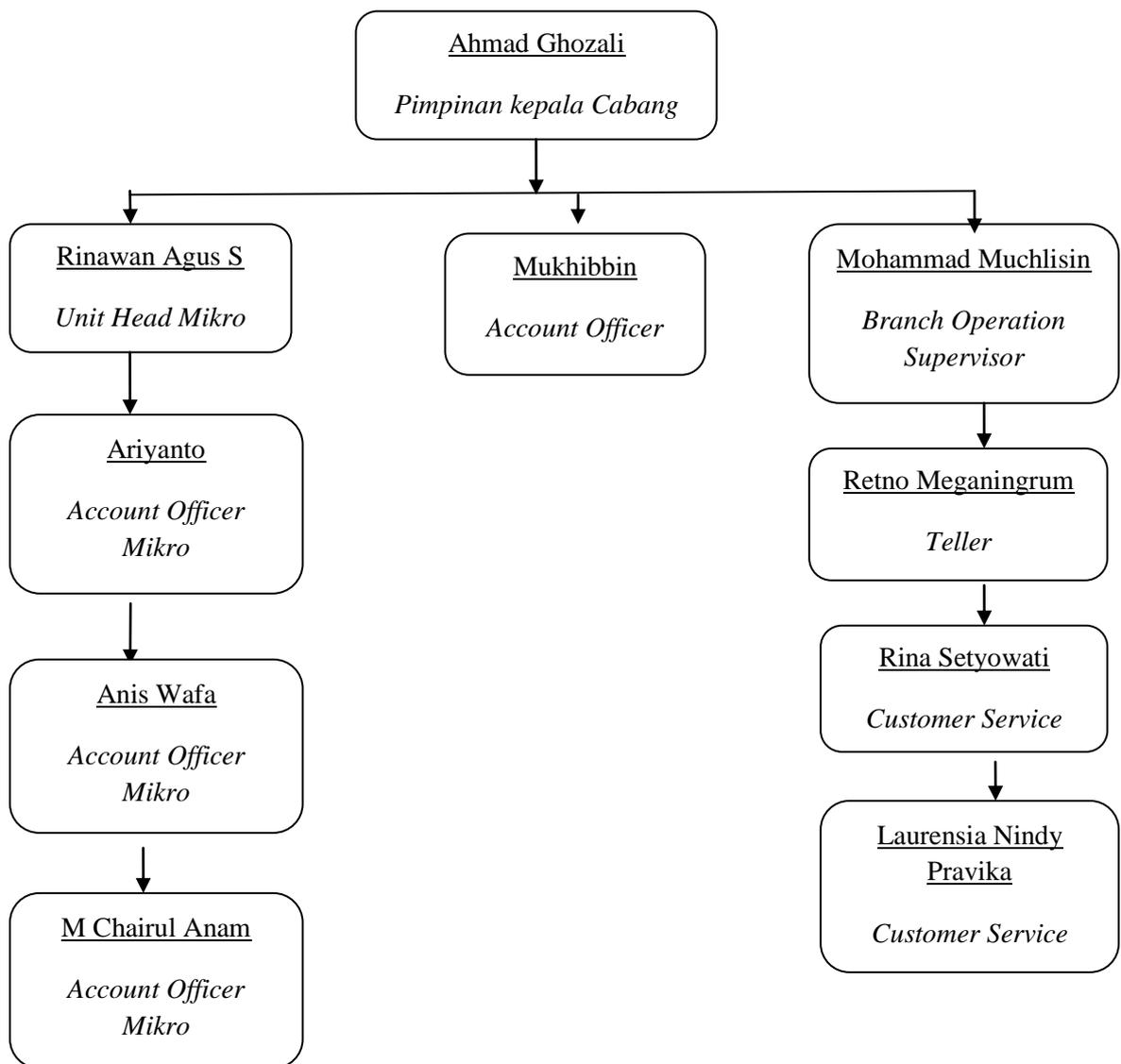
Menempatkan dan menghargai karyawan sebagai modal utama perusahaan dengan menjalankan upaya-upaya yang optimal mulai dari perencanaan, perekrutan, pengembangan dan pemberdayaan sumber daya manusia yang berkualitas serta memperlakukannya dengan baik sebagai individu maupun kelompok berdasarkan azas saling percaya, terbuka, adil dan menghargai.

D. Prinsip Kerja

Sebagai lembaga perbankan yang berazaskan prinsip keislaman/syariah, BRI Syariah KC Semarang mempunyai prinsip kerja yang dianut dalam melakukan kegiatan keuangannya. Berikut adalah prinsi-prinsip yang menjadi landasan dalam bermuamalah, hal ini menjadi batasan secara umum bahwa transaksi yang dilakukan sah atau tidak.

E. Struktur Organisasi

struktur Organisasi pada BRISyariah KCP Purwodadi



F. Produk-produk

BRI Syariah Kcp Purwodadi mempunyai produk-produk yang bersifat penghimpunan dana dan produk-produk yang bersifat pembiayaan.

Produk-produk penghimpunan dana dan jasa adalah sebagai berikut:

1. Tabungan Bri Syariah iB

Tabungan yang dikelola dengan prinsip titipan (wadi'ah yad dhamanah) utamanya bagi nasabah perorangan yang menginginkan kemudahan transaksi keuangan

2. TabunganKu BRI Syariah Ib

Tabungan yang dikelola dengan prinsip titipan (wadi'ah yad dhamanah) bagi nasabah perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank –bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

3. Tabungan Haji BRI Syariah iB

Merupakan tabungan investasi BRI Syariah dengan prinsip bagi hasil (Mudharabahal-Mutlaqah) untuk calon Haji yang bertujuan memenuhi kebutuhan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH).

4. Deposito BRI Syariah iB

Salah satu jenis simpanan BRI Syariah dengan prinsip bagi hasil (Mudharabahal-Muthlaqoh) bagi Nasabah Perorangan atau Perusahaan yang dananya dapat ditarik padasaat jatuh tempo.

5. Giro BRI Syariah iB

Adalah simpanan untuk kemudahan berbisnis dengan pengelolaan dana berdasarkan prinsip titipan (wadi'ah yad dhamanah) yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan Cek/Bilyet Giro

Adapun Produk-produk Pembiayaan BRI Syariah Kcp Purwodadi adalah sebagai berikut :

1. Pembiayaan Kepemilikan Rumah BRI Syariah iB

Merupakan 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. Multi guna BRI SYARIAH

Salah satu produk untuk memenuhi kebutuhan karyawan khususnya karyawan dari perusahaan yang bekerjasama dengan PT. Bank BRI Syariah dalam Program Kesejahteraan Karyawan (EmBP), dimana produk ini dipergunakan untuk berbagai keperluan karyawan dan bertujuan untuk meningkatkan loyalitas karyawan Program Kesejahteraan Karyawan (EmBP).

3. Qardh Beragun Emas

Gadai BRI Syariah iB hadir untuk memberikan solusi memperoleh dana tunai untuk memenuhi kebutuhan dana mendesak ataupun untuk keperluan modal usaha dengan proses cepat, mudah, aman dan sesuai syariah untuk ketentraman Nasabah.

4. Pembiayaan Kepemilikan Emas

Produk perlindungan nilai asset Nasabah dengan memiliki emas. Kepemilikan Logam Mulia BRI Syariah (KLM BRI Syariah iB) membantu Nasabah mewujudkan mimpi memiliki emas logam mulia dengan lebih mudah.

5. Pembiayaan Kendaraan Bermotor BRI Syariah iB

Produk pembiayaan yang membantu Nasabah untuk memiliki kendaraan idaman.

6. Pembiayaan Umrah BRI Syariah iB

Pembiayaan Umrah BRI Syariah iB membantu Nasabah untuk menyempurnakan niat beribadah Umrah dan berziarah ke Baitullah.

7. Pembiayaan Mikro

Pembiayaan ini disalurkan ke pengusaha-pengusaha mikro di pasar-pasar tradisional yang sebagian besar adalah pedagang sembako dan pakaian serta aktifitas produktif lainnya.

a. Corporate Financing

Merupakan produk yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan modal kerja perusahaan, baik modal kerja regular maupun musiman.

b. Pembiayaan Investasi

Merupakan produk yang ditujukan untuk kebutuhan investasi Nasabah.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Peran Account Officer (AO) dalam manajemen pembiayaan di Bank BRI Syari,ah Kcp Purwodadi

Dari hasil penelitian yang dilakukan peneliti di Bank BRI Syari'ah Kcp Purwodadi, *Account Officer* Bank BRI Syari'ah Kcp Purwodadi memiliki peranan yang sangat penting bagi operasional perusahaan, dari mulai *Account Officer* sebagai nara hubung antara nasabah dengan Bank yang meliputi, Proses permohonan pembiayaan, survay kredibilitas nasabah, ,realisasi pembiayaan dan memonitoring kewajiban Nasabah.

Produk pembiayaan yang ada pada lembaga keuangan Syari'ah khususnya pada Bank BRI Syari,ah Kcp Purwodadi merupakan suatu kegiatan penyaluran dana kepada nasabah dengan prinsip syari'ah yang bertujuan untuk memaksimalkan laba perusahaan, dalam hal ini pemberian pembiayaan didasarkan atas kepercayaan yang digunakan dengan benar, adil dan harus di sertai syarat – syarat yang jelas. Dalam pembagian keuntungannya menggunakan prinsip bagi hasil.

Proses pembiayaan yang baik adlaah proses yang mampu menghasilkan keuntungan sesuai dengan yang kita harapkan, dalam hal pembiayaan proses awal yang trjadi pada lembaga keuangan umumnya adalah dimulai dari permohonan pembiayaan, begitu juga apa yang terjadi di Bank BRI Syari'ah Purwodadi. Adapun tahapan – tahapannya sebagai berikut.

1. Permohonan pembiayaan

Tahap awal dari proses pembiayaan di Bank BRI Syari'ah purwodadi adalah pengajuan permohonan pembiayaan. Permohonan pembiayaan dapat dilakukan secara tertulis maupun lisan, dalam prakteknya permohonan pembiayaan lebih banyak dilakukan dengan secara lisan. Inisiatif pengajuan pembiayaan biasanya darang dari nasabah yang kekurangan modal atau membutuhkan modal tambahan untuk pengembangan usahanya atau untuk membuka usaha baru. Dari

tahap permohonan ini di Bank BRI Syari'ah Kcp Purwodadi calon nasabah langsung diserahkan kepada pihak *Account Officer* (AO) , *Account Officer* (AO) di Bank BRI Syari'ah ini berperan dalam memajemen pembiayaan dari awal pengajuan, pencairan, pengawasan, dan penyelesaian pembiayaan.

Ketika awal calon nasabah mengajukan pembiayaan akan disuruh memperkenalkan dirinya baru setelah itu akan ditanya butuh dana berapa, untuk apa dan usaha yang dilakukan apa, setelah itu akan diberikan memo yang berisikan tentang identitas calon nasabah serta keperluan dana yang diajukan dan untuk tahap selanjutnya mengumpulkan/menyerahkan syarat – syarat yang harus dipenuhi nasabah karena itu sudah menjadi prosedur Bank agar nantinya bisa masuk ke tahap selanjutnya.

Adapun syarat – syarat yang harus dipenuhi sebagai berikut :

- 1) KTP Suami Istri, data identitas nasabah diperlukan untuk mengetahui legalitas pribadi serta alamat tinggal nasabah. Hal ini dilakukan terkait dengan alamat penagihan dan penyelesaian masalah - masalah kalau ada masalah di kemudian hari, untuk keterangan kenapa KTP harus tercantum Istri ataupun sebaliknya, disini bertujuan untuk menghindari kasus seorang pasangan suami/istri tidak tahu bahwa pasanganya terlibat dalam peminjaman modal di Bank BRI Syaria'ah Kcp Purwodadi.
- 2) Foto Copy KK, Surat Nikah untuk nasabah yang menggunakan saksi Suami/Istrinya, hal ini diperlukan untuk mengetahui jumlah tanggungan keluarga dan untuk mengetahui kebenaran ikatan perkawinan keduanya.
- 3) Jaminan, Jaminan disini bisa berupa BPKB ataupun sertifikat tanah atau setifikat yang bernilai. Hal ini bertujuan sebagai ikatan atas biaya yang diberikan dan menambahi kehati – hatian nasabah dalam menjalankan usahanya dan menganggapnya sebagai amanat yang harus dipenuhi. Jaminan ini dilengkapi dengan Foto Copy

STNK, BPKB atau Sertifikat. Fotocopy Data Jaminan, diperlukan untuk mengetahui kebenaran jaminan, nilai jaminan dan status jaminan.

2. **Survay.**

Apabila permohonan pembiayaan telah memenuhi persyaratan administrasi, maka dapat diteruskan dengan pengumpulan data dan suvay, namun apabila permohonan pembiayaan ditolak, maka penolakan dilakukan tanpa menunda-nunda waktu. Penolakan dapat dilakukan secara tertulis maupun lisan untuk efisiensi waktu. Dalam proses di Bank BRI Syari'ah ini menggunakan analisis 5C yaitu :

a) Character

penilaian dari segi character permohonan pembiayaan dilakukan untuk mengetahui tanggung jawab, Kejujuran, keseriusan dalam berbisnis dan keseriusan dalam membayar semua kewajiban ke Bank dengan seluruh kekayaan yang di miliki. Karakter sangat menentukan kelancaran pembayaran kewajiban setiap bulanya dan pelunasan pada saat pembiayaan jatuh tempo.

Seperti diungkapkan oleh M Chaerul Anam selaku account Officer di Bank BRI Syariah Kcp Purwodadi.

“ Dari setiap pembiayaan yang ada, semua pengajuan yang masuk harus dilakukan analisis terlebih dahulu kecuali nasabah bagi yang sudah lama. Dalam menganalisis pembiayaan yang paling saya utamakan adalah melihat dari segi character calon nasabah, memang tidak mudah untuk meihat character seseorang, namun untuk mengetahui character seseorang kita tidak perlu harus memantau 24 jam kegiatan orang tersebut. Untuk mengetahui character seseorang yang bisa kita lakukan diantaranya bertanya kepada tetangganya, rekan bisnisnya dan juga saudaranya.”⁵⁷

Namun dalam memberikan penilaian charcter setiap account officer mempunyai trik masing – masing seperti yang

⁵⁷ Wawancara dengan bapak M Chaerul Anam tanggal 22 febuari 2018 di kantor Bank BRI Syari'ah Kcp Purwodadi

disampaikan oleh mas Ariyanto selaku Account Officer di Bank BRI Syariah Kcp Purwodadi.

“ Untuk meilah character seseorang bisa dilihat dari caranya berkomunikasi, tutur bahasa, kebersihan rumah orang tersebut karena hal itu mencerminkan karakter orang, serta hubungannya dengan masyarakat, selain itu informasi tentang nasabah biasanya juga kita dapatkan dari Account Officer dari lembaga – lembaga lain sesuai dengan pengalaman mereka, dari cerita mereka kita bisa tau sifat calon nasabah tersebut.⁵⁸

Itu semua adalah bagian kecil dari trik yang dimiliki oleh para Account Officer, Dari semua pemaparan diatas dapat diketahui bahwa Character adalah aspek yang sangat penting untuk diketahui, karena awal kepercayaan seseorang adalah ketika melihat bagaimana sifat seseorang sebenarnya. Karena dari awal saja ketika kita mengetahui bahwa karakternya tidak bagus maka pencairan pembiayaanpun tidak akadn dilakukan.

b) Capacity

kapasitas calon nasabah sangat penting diketahui seperti kondisi likuiditas (Kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka panjang dan jangka pendeknya) rentabilitas (kemampuan perusahaan untuk mencapai keuntungan hasil operasionalnya), hal ini penting untuk memahami kemampuan seseorang untuk berbisnis hal ini dapat dipahami karena watak yang baik semata – semata tidak menjamin seseorang mampu menjalankan bisnisnya atau tidak.

“ dalam mealukan survay biasanya keadaan usaha nasabah bisa dilihat dan bisa ditaksir, contoh ketika tukang cuci motor dengan peralatan seadanya dia mampu mendapatkan konsumen sekitar 10 orang perhari maka bisa diperkirakan penghasilanya berapa, cukup apa tidak untuk kebutuhan keluarganya. Ketika dia mengajukan pembiayaan besar kita bisa mentaksirkan apakah dia

⁵⁸ Wawancara dengan Bapak Ariyanto pada tanggal 22 febuari 2018 di kantor Bank BRI Syari'ah Kcp Purwodadi

mampu membayar angsurannya, semua itu harus ditaksirkan dengan tepat”⁵⁹

c) Capital

Capital atau modal yang perlu di sertakan dalam obyek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon nasabah atau jumlah dana yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai. Jumlah modal yang diberikan dalam pembiayaan harus disesuaikan dengan keadaan usaha calon nasabah.

d) Collateral

adalah barang yang diserahkan oleh calon nasabah sebagai jaminan terhadap pembiayaan yang diterimanya, collateral dapat berupa benda bergerak seperti mobil dan motor, dan/atau benda tidak bergerak seperti tanah. Collateral ini harus dinilai oleh bank untuk mengetahui sejauh mana risiko kewajiban financial calon nasabah kepada bank.

Penilaian terhadap jaminan meliputi beberapa jenis, lokasi, bukti, kepemilikan dan status hukumnya. Penilaian collateral ini ditinjau dari dua segi yaitu : segi ekonomis yaitu nilai ekonomis dari segi yuridis yaitu apakah agunan tersebut memenuhi syarat yuridis yang dapat digunkan sebagai jaminan.

“ collateral atau jaminan sangatlah penting dalam melakukan pencairan pembiayaan, ketika seseorang datang ke Bank BRI Syari’ah untuk melakukan pembiayaan haal pertama yang ditanyakan adalah apa jaminan yang dimiliki, berapa besar dana yang diperlukan, dan pencairan pembiayaan dilihat dari

⁵⁹ Wawancara dengan Bapak Anis Wafa pada tanggal 25 febuari 2018di kantor Bank BRI Syari’ah Kcp Purwodadi

seberapa besar nilai jaminan yang ada. Maksimal ACC nya 50% dari harga jaminan.⁶⁰

e) *Condition*

Condition merupakan keadaan yang meliputi kebijakan pemerintahan, politik, segi budaya yang mempengaruhi perekonomian. Ini dilakukan agar jika kemudian hari nasabah tidak dapat mengembalikan pokok jaminan beserta nisabah bagi hasilnya maka berhak atas barang jaminan tersebut dilelang dan hasilnya untuk menutupi kekurangan dari utang nasabah tersebut.

“ dari segi conditional hanya diperlukan untuk pembiayaan besar saja, paling tidak pihak kami harus mampu memprediksi bagaimana kondisi politik, terkait inflasi, pertumbuhan ekonomi kebijakam pemerintahan yang terjadi dimasa yang akan datang”⁶¹

Dalam melakukan analisis Seorang *Account Officer* harus selalu menjunjung tinggi nilai profesionalisme dalam tindakannya. Seorang *Account Officer* juga harus memiliki prinsip sendiri berdasarkan analisis yang dilakukannya. Seorang *Account Officer* harus tegas dalam mengambil suatu keputusan, jangan segan-segan menolak sebuah pembiayaan jika dari hasil analisis memang tidak layak untuk di biyai oleh bank. Kelengkapan dokumentasi sebelum pembiayaan di realisasi. Seorang *Account Officer* harus menyadari bahwa tidak semua keinginan nasabah dapat dan harus dipenuhi oleh bank. Seorang *Account Officer* harus selalu memelihara posisi sebagai penghubung antara bank dengan nasabah, dan pada titik terakhir, ia harus selalu menempatkan bank sebagai prioritas utama. Karena kesuksesan pembiayaan dalam dunia perbankan ada di tangan seorang *Account Officer*.

⁶⁰ Wawancara dengan Bapak M. Chaerul Anam pada tanggal 22 febuari 2018 di kantor Bank BRI Syari'ah Kcp Purwodadi

⁶¹ Wawancara dengan Bapak Anis Wafa pada tanggal 25 febuari 2018 di kantor Bank BRI Syari'ah Kcp Purwodadi

3. Realisasi pembiayaan.

Sebelum melakukan pencairan pihak Bank BRI Syari'ah Kcp Purwodadi akan mengecek ulang tentang kelengkapan dokumen calon nasabah, jika memang semuanya sudah lengkap maka selanjutnya adalah penandatanganan akad yang dilakukan oleh nasabah dan juga saksi. Akad pembiayaan berisi tentang:

1. No Register yang berguna sebagai data pembayaran angsuran nasabah.
2. Tanggal penandatanganan akad
3. Nama Nasabah dan saksi
4. Jumlah pinjaman
5. Jumlah pinjaman
6. Jangka waktu angsuran
7. Presentase keuntungan
8. Nilai angsuran
9. Keterangan jaminan

Setelah selesai penandatanganan akad nasabah dibuatkan kartu angsuran yang akan digunakan setiap bulannya, untuk memantau angsuran yang telah dibayarkan

4. Monitoring,

resiko pembiayaan baru dimulai ketika pencairan dilakukan. Maka dari itu untuk meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah dapat dilakukan dengan pengawasan, karena dalam menjalankan semua usahanya pasti akan ada jatuh bangunnya. Dengan pengawasan kita dapat mengetahui lebih awal apabila terjadi ketidak tercapainya target, dengan demikian pihak bank biasanya secepatnya melakukan tindakan penyelamatan. Monitoring yang dilakukan untuk mencegah risiko pembiayaan bermasalah adalah dengan sering melakukan kunjungan ke rumah atau tempat kerja nasabah.

“untuk meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah biasanya kami melakukan pengawasan, untuk pengawasan yang kami lakukan

biasanya hanya melihat dari rekening koran nasabah yang bersangkutan, selain itu juga sering melakukan kunjungan ke tempat nasabah”⁶²

B. Peran *Account Officer* (AO) dalam mengelola pembiayaan bermasalah di Bank BRI Syari’ah Kcp Purwodadi

Sesungguhnya risiko pembiayaan baru saja dimulai ketika pencairan dilakukan, pengawasan dapat dilakukan dengan memantau realisasi pencapaian target usaha, apabila pembiayaan terindikasi bermasalah Tindakan pertama yang bisa dilakukan untuk mencegah terjadinya sebuah pembiayaan bermasalah adalah berhati-hati dalam memberikan pembiayaan. Ada dua hal yang dapat dilakukan dalam proses penanganan pembiayaan bermasalah di antaranya adalah :

1. Analisis dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah.

Resiko yang terjadi dari peminjam adalah peminjam yang tertunda atau ketidak mampuan peminjam untuk membayar kewajiban yang telah dibebankan untuk mengantisipasi hal tersebut maka Bank BRI Syari’ah harus mampu menganalisis penyebab permasalahan.

“ kita selalu mempersiapkan setiap kemungkinan terburuk yang akan terjadi dalam terjadinya pembiayaan bermasalah, untuk menangani terjadinya pembiayaan bermasalah tidak bisa dilakukan seorang diri, dalam ini harus dilakukan kerja tim dan melakukan pendekatan dengan cara terus menerus”⁶³

Ketika nasabah tidak mampu lagi untuk mebayarkan angsuran yang telah dibebankan dari pembiayaan yang dilakukan maka untuk mengantisipasi hal tersebut pihak Bank akan melakukan analisis. Ada dua faktor yang harus di analisis :

a) Analisis faktor internal

⁶² Wawancara dengan Bapak Mukhibin pada tanggal 25 febuari 2018 di kantor Bank BRI Syari’ah Kcp Purwodadi

⁶³ Wawancara dengan Bapak Mukhibin pada tanggal 25 febuari 2018 di kantor Bank BRI Syari’ah Kcp Purwodadi

Faktor yang ada dalam perusahaan tersebut, dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial. Timbulnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal seperti lemahnya pengawasan biaya dan pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap, permodalan yang tidak cukup.

1) Petugas (*Account Officer*)

- a. Kurangnya analisis yang dilakukan dalam pemberian pembiayaan
- b. Lemahnya sistem informasi pembiayaan serta sistem pengawasan administrasi pembiayaan mereka.
- c. Pengikatan jaminan yang kurang sempurna

b) Analisis faktor eksternal.

Faktor eksternal berada diluar kekuasaan manajemen seperti terjadinya bencana alam, kecelakaan, inflasi dll.

1. Nasabah

- a. Karakter nasabah mengalami kecelakaan
- b. Kapasitas ketidak mampuan nasabah dalam mengelola usahanya.

2. Lingkungan.

- a. Ketidak mampuan nasabah dalam melakukan persaingan bisnis.

Banyak cara yang dapat dilakukan oleh pihak Bank BRI Syari'ah Kcp Purwodadi untuk penyelesaian pembiayaan bermasalah ini, tergantung pada berat ringannya masalah yang dihadapi serta sebab-sebab terjadinya pembiayaan bermasalah.

Pengawasan terhadap pembiayaan juga dilakukan dalam meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah, pengawasan yang dilakukan oleh pihak Bank BRI Syari'ah adalah dengan melakukan kunjungan ketempat usaha nasabah, dengan melihat dan bertanya dengan

kondisi usahanya. Pengawasan juga dilakukan dengan melihat rekening koran nasabah yang bersangkutan untuk memastikan bahwa pembiayaan yang dilakukan masih tetap lancar atau tidak.

Penyelesaian pembiayaan bermasalah dilakukan sesuai dengan kolektabilitasnya. Dan adapun beberapa langkah yang dilakukan oleh pihak Bank BRI Syari'ah Kcp Purwodadi adalah sebagai berikut:

- a. Memberikan somasi kepada nasabah ketika sudah menunggak selama tiga bulan dan somasi selanjutnya akan diberikan bulan berikutnya ketika nasabah tetap tidak membayarkan tunggakannya, Somasi di berikan sampai tiga kali dan yang ketiga dengan keterangan pengamanan barang jaminan.
- b. Melakukan *rescheduling* yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran. ketika nasabah sudah benar-benar dalam kesulitan dan masih ada i'tikad baik untuk menyelesaikan pembiayaannya maka solusi yang ditawarkan oleh Bank BRI Syari'ah adalah dengan memperpanjang lama angsuran pembiayaan. Adapun syarat-syarat agar dapat dilakukan penjadwalan ulang adalah sebagai berikut:
 1. Potensi usaha ada yaitu usaha yang dijalankan nasabah memiliki potensi dan prospek yang cerah.
 2. Kemampuan debitur ada yaitu nasabah mempunyai kemampuan untuk menjalankan usahanya tetapi mengalami sedikit masalah.
 3. Problem cash flow sementara yaitu nasabah mengalami kesulitan dalam hal manajemen keuangan (aliran kas) yang bersifat sementara.
 4. Plafon tetap yaitu jumlah pembiayaan yang diberikan tetap seperti semula, tidak berubah.

Adapun yang mengalami perubahan adalah:

1. Jangka waktu pembiayaan
2. Jadwal angsuran

3. Jumlah angsuran

c. Melakukan *reconditioning* yaitu memperkecil margin keuntungan nisbah bagi hasil. Ketika nasabah merasa tidak mampu dengan tingkat bagi hasil yang selama ini diberikan dan akhirnya pembiayaan terindikasi bermasalah, maka bisa melakukan *reconditioning*. Adapun syarat-syarat agar dapat dilakukan memperkecil margin adalah sebagai berikut:

1. Potensi usaha ada yaitu usaha yang dijalankan nasabah memiliki potensi dan prospek yang cerah.
2. Kemampuan debitur ada yaitu nasabah mempunyai kemampuan untuk menjalankan usahanya tetapi mengalami sedikit masalah.
3. Problem cash flow sementara yaitu nasabah mengalami kesulitan dalam hal manajemen keuangan (aliran kas) yang bersifat sementara.
4. Plafon tetap yaitu jumlah pembiayaan yang diberikan tetap seperti semula, tidak berubah.

2. Penyitaan barang jaminan.

Sebenarnya penyitaan barang jaminan adalah hal yang sangat dihindari oleh pihak Bank BRI Syari'ah namun ketika nasabah tidak ada i'tikad baik untuk menyelesaikan pembiayaan maka hal tersebut harus dilakukan.

Penyitaan jaminan dilakukan dengan cara yang baik, sopan, ketika surat somasi yang ke tiga telah diberikan kepada nasabah yang berisikan tentang pengamanan barang jaminan ketika sampai pada somasi ketiga tetap tidak ada respon maka proses selanjutnya pihak Bank BRI Syari'ah akan melakukan pengamanan jaminan sebagaimana telah tercantum pada akad, dengan catatan dalam melakukan penyitaan harus disetujui oleh pemilik barang.

Penjual barang jaminan dilakukan ketika sudah jatuh tempo atau sesuai dengan kesepakatan, atau penjualan dapat dilakukan

sebelum jatuh tempo dengan kesepakatan antara dua belah pihak. Jika barang berupa tanah maka pihak Bank akan melakukan penjualan melalui balai lelang. Setelah melakukan lelang maka akan keluar risalah lelang yang digunakan untuk membalik nama.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan paparan dan uraian hasil penelitian yang peneliti lakukan, dengan judul “ Peran *Account Officer* (AO) dalam Manajemen Pembiayaan di Bank BRI Syari’ah Kcp Purwodadi “ maka dapat di tarik beberapa kesimpulan yaitu :

1. Peran *Account Officer* dalam Manajemen Pembiayaan

Dari hasil penelitian yang telah penulis dapatkan, dari penelitian yang dilakukan di Bank BRI Syari’ah Kcp Purwodadi, mengenai peran *Account Officer* dalam manajemen pembiayaan sebagai berikut :

- a. Proses pembiayaan yang terjadi di BANK Syari’ah Kcp Purwodadi dimulai dari pengajuan, mengisi memo pembiayaan, menyerahkan persyaratan lengkap (berupa jaminan BPKB, Foto Copy Jaminan BPKB, foto copy KK, Foto copy surat Nikah, Foto copy STNK) selanjutnya survay oleh *Account Officer*, diajukan kepemimpinan , dan yang terakhir adalah pencairan.
- b. Survay yang dilakukan menggunakan analisis 5C yaitu :
 - 6) *Character*
 - 7) *Capacity*
 - 8) *Capital*
 - 9) *Collateral*
 - 10) *Condition*

Dalam menganalisis pembiayaan, pertama – tama yang harus diperhatikan oleh *Account Officer* adalah kemauan dan kemampuan customer untuk memenuhi kewajibanya. Dan dari kelima prinsip diatas yang paling perlu mendapat perhatian *Account Officer* adalah *Character*, dan apabila prinsip ini tidak terpenuhi, maka prinsip lainnya tidak berarti, atau dengan kata lain, permohonanya harus di tolak.

2. Peran *Account Officer* (AO) dalam mengelola pembiayaan bermasalah di Bank BRI Syari'ah Kcp Purwodadi

Dari hasil penelitian yang dilakukan penulis di Bank BRI Syari'ah Kcp Purwodadi tentang cara mengelola pembiayaan bermasalah bermasalah adalah sebagai berikut :

- a. Melakukan *reschulding* yaitu penjadwalan kembali jangka waktu angsuran serta memperkecil jumlah angsuran.
- b. Memerikan somasi ketika nasabah sudah 3 bulan tidak membayar angsuran, somasi akan di berikan sampai 3 bulan selanjutnya.
- c. Penarikan jaminan sebagaimana telah tercantum pada akad

B. Saran

1. Bagi lembaga

Dari hasil peneltian yang dilakukan oleh peneliti di Bank BRI Syari'ah Purwodadi kegiatan pembiayaan sangatlah dibutuhkan oleh masyarakat luas untuk meningkatkan kegiatan usahanya, mungkin dari produk pembiayaanya bisa di tambahkan sehingga mampu menjangkau masyarakat luas dengan usahanya yang beragam

2. Untuk peneliti

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti bahwasanya Bank BRI Syariah Kcp Purwodadi merupakan lembaga keuangan syariah di Purwodadi yang eksistensinya di akui oleh masanyarakat Purwodadi dan sekitarnya, dan para pegawainya yang ramah, serta lokasinya yang sangat strategis yaitu dekat dengan pasar dan juga pabrik, tidak menutup kemungkinan bahwa lembaga ini akan mampu berkemban dengan baik kedepanya, dan hal ini bisa menjadi salah satu rujukan untuk peneliti selanjutnya untuk penelitian di Bank BRI Syari'ah Kcp Purwodadi

C. Penutup

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dan kesalahan dalam penulisan Tugas Akhir ini. Untuk itu kritik dan saran yang membangun senantiasa penulis tunggu guna perbaikan Tugas Akhir ini selanjutnya. Semoga Tugas Akhir ini bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi semua umumnya. Amin.

DAFTAR PUSTAKA

- Ade. Edia. 2006, *Bank dan lembaga keuangan bukan Bank*, Jakarta: PT INDEKS.
- Adiwarman A, Karim, 2009, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Asiyah, Binti, Nur. 2014, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: Teras
- Anawar, Saifudin. 2012, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2000, *Bank Syariah Suatu Pengantar Umum*, Jakarta: Tazkia Institute.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press.
- Arifin, Zainul. 2009, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta: Azkia Publisher.
- Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahannya, PT Examedua Arkanleema.
- Gatot, Supramono. 1996, *Perbankan dan Masalah Kredit: Suatu Tinjauan Yuridis*, Jakarta: Djambatan.
- Hendi, Suhendi. 2007, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Ismail, 2011, *Perbankan Syariah*, Jakarta: PT Fajar Pratama Offset.
- Jusuf, Jopie. 1997, *Panduan dasar untuk Account Officer*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Kasmir. 2002, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Muhammad. 2002, *Kebijakan Moneter Dan Fiskal Dalam Ekonomi Islam*, Jakarta: Salemba Empat.
- Muhammad. 2005, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: (UPP) AMPYKN.
- Muhammad. 2007, *Lembaga Ekonomi Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Rivai, Veitshal, 2008, *Islamic Financial Management, teori, konsep dan aplikasi panduan praktis untuk lembaga keuangan, Nasabah, Praktisi dan Mahasiswa*, Jakarta: Rajawali Pers.
- Sunarto, Zulkifli. 2003, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, Jakarta: Zikrul Hakim.
- Umar. Husein, 2002, *Research Methods in Finance and Banking*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

SUMBER LAIN :

http://khazanah.republika.co.id/berita/dunia-islam/islam_nusantara/15/05/27/noywh5-inilah-10-negara-dengan-populasi-muslim-terbesar-di-dunia;
diakses tanggal 13 April 2018.

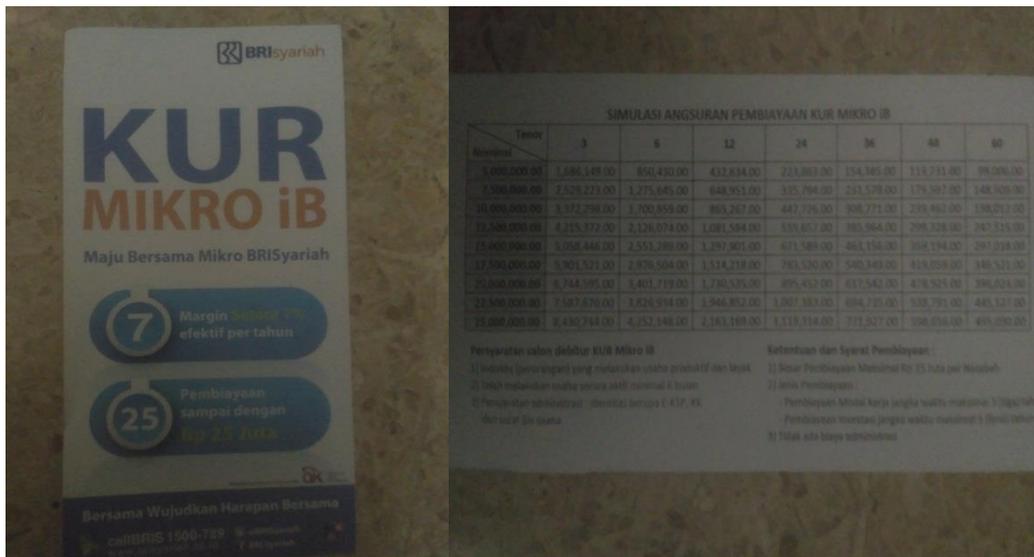
Uu no.21 Tahun 2008. Diakses tanggal 13 April 2018.

www.bi.go.id/id/tentang-bi/uu-bi/Documents/uu_bi_1099.pdf *undang-undang republik indonesia nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah ndiubah dengan undang-undang nomor 10 tahun 1998*. Di akses tanggal 13 april 2018.

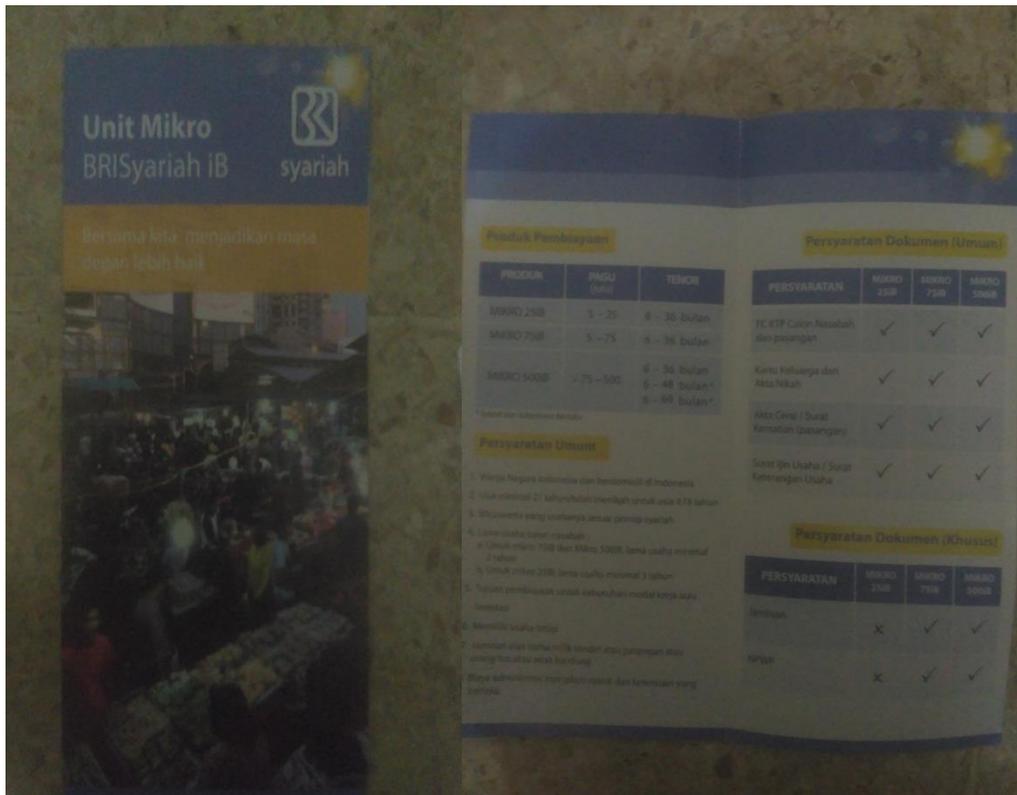
LAMPIRAN - LAMPIRAN



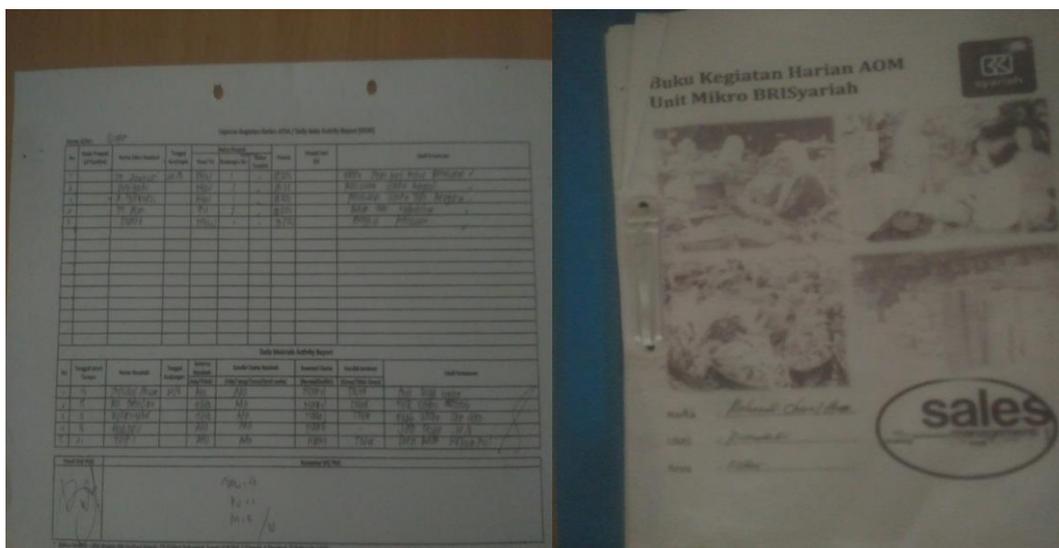
(Foto Bersama di Bank BRI Syari'ah Kcp Purwodadi)



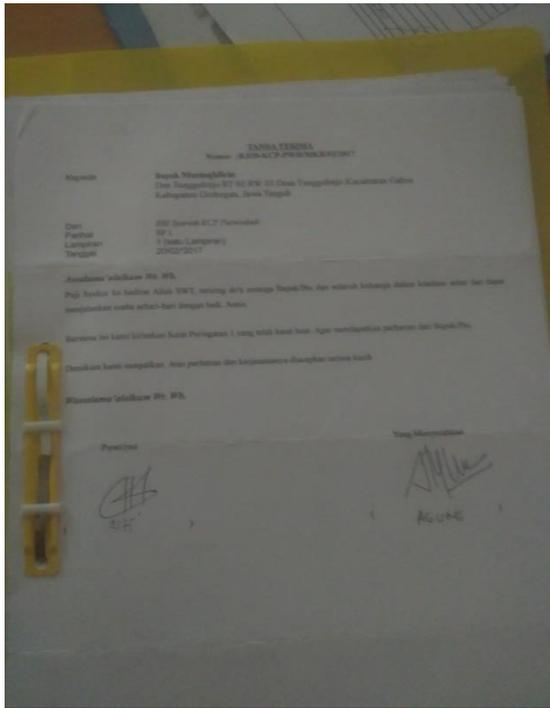
(brosur produk Bank BRI Syari'ah Kcp Purwodadi)



(Brosur Prduk Bank BRI Syari'ah Kcp Purwodadi)



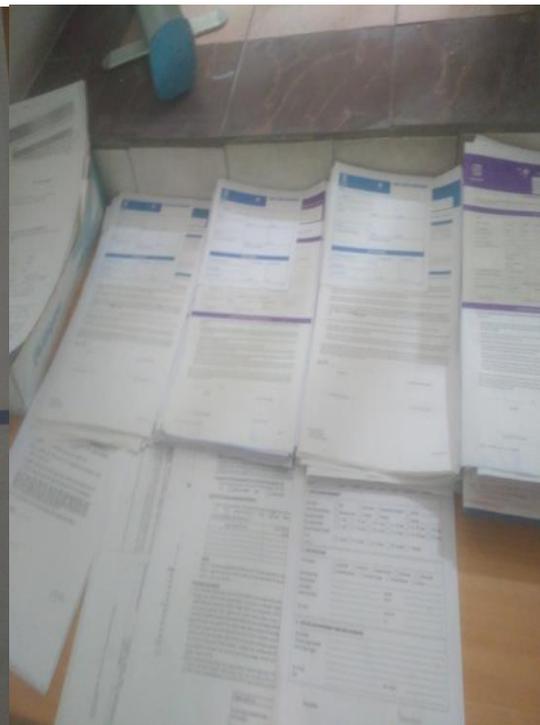
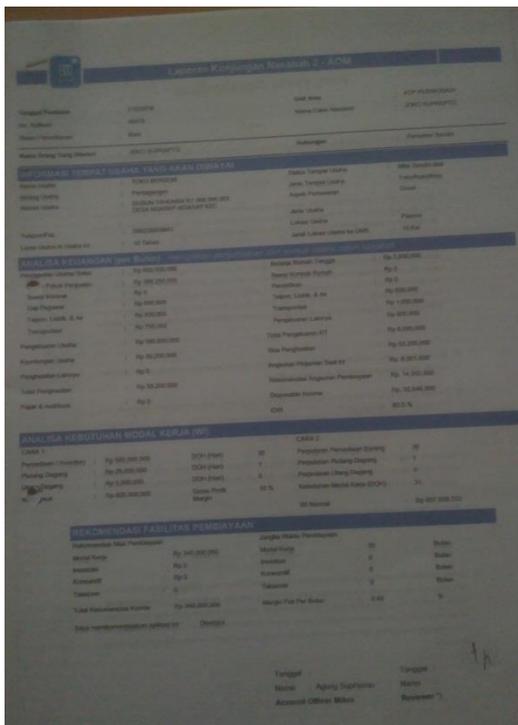
(Buku Harian Account Officer)



(Surat Peringatan 1/ Somasi 1)



(Surat Tanda Terima)



(Formulir Bank BRI Syariah Kcp Purwodadi)