

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kajian Tentang Bank syariah

Bank menurut Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit/atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.¹⁵

Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri dari atas bank umum syariah dan bank pembiayaan rakyat syariah. Bank umum syariah (BUS) merupakan bank syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Sedangkan bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS) adalah bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.¹⁶

Dari pengertian di atas ada perbedaan yang sangat jelas dalam operasionalnya antara bank konvensional dengan bank syariah. Bank syariah adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah islam. Prinsip syariah menurut UU No. 21 Tahun 2008, adalah prinsip hukum islam dalam kegiatan perbankan bahwa perbankan syariah dalam melakukan kegiatan usahanya berasaskan prinsip syariah, demokrasi ekonomi dan prinsip kehati-hatian. Sedangkan tujuan bank syariah adalah menunjang pelaksanaan

¹⁵ Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 PDF..., hal. 2

¹⁶ *Ibid*, hal. 3

pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan dan pemerataan kesejahteraan ekonomi rakyat.

Fungsi bank syariah menurut Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 dalam pasal 4 yang terdiri dari:

- a. Menghimpun dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat.
- b. Menjalankan fungsi sosial dalam bentuk lembaga baitul mal yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infak, sedekah, hibah, atau dana sosial lainnya dan menyalurkan kepada organisasi pengelola zakat.
- c. Bank syariah dapat menghimpun dana sosial yang berasal dari wakaf uang dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf (*nazhir*) sesuai dengan kehendak pemberi wakaf (*wakif*).
- d. Pelaksanaan sosial.¹⁷

Bank syariah dalam menjalankan usahanya harus sesuai dengan rambu-rambu kesehatan agar tetap eksis keberadaannya. Penerapan prinsip kehati-hatian oleh bank syariah tidak lain untuk menjamin keamanan dana masyarakat, yang akan berdampak pada kepercayaan masyarakat terhadap keberadaan bank syariah. Setiap pembiayaan yang akan disalurkan kepada nasabah oleh bank syariah tidak akan lepas dari tahapan-tahapan, seperti halnya proses pemberian kredit oleh bank konvensional. Ada 4 tahapan sebagai berikut:

- 1) Tahap sebelum memberikan pembiayaan diputuskan oleh bank syariah yaitu tahap bank mempertimbangkan permohonan pembiayaan, tahapan ini

¹⁷ Ikit, *Akuntansi Penghimpun Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Deepublish, 2015), hal. 44

disebut tahap analisis pembiayaan.

- 2) Tahap setelah pembiayaan diputuskan pemberiannya oleh bank syariah dan kemudian penguatan keputusan ke dalam perjanjian pembiayaan serta dilaksanakannya pengikat agunan. Tahap ini disebut tahap dokumentasi pembiayaan.
- 3) Tahap setelah perjanjian pembiayaan ditandatangani oleh kedua belah pihak dan dokumentasi pengikat agunan pembiayaan telah selesai dibuat serta digunakan oleh nasabah penerima fasilitas. Tahap ini disebut tahap pengawasan dan pengamanan pembiayaan.¹⁸

Sebagaimana yang telah dijelaskan dalam penjelasan umum UU No. 21 Tahun 2008 perbankan syariah bahwa kegiatan usahanya yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah meliputi kegiatan usaha yang tidak mengandung unsur riba, maysir, gharar, haram dan zalim. Pengertian tersebut sebagaimana penjelasan pasal 2 undang-undang tersebut, yaitu:

- a) *Riba*, yaitu penambahan pendapatan secara tidak sah (*batil*) antara lain dalam transaksi pertukaran barang sejenis yang tidak sama kualitas, kuantitas, dan waktu penyerahan (*fadhl*), atau dalam transaksi pinjam-meminjam yang mempersyaratkan nasabah penerima fasilitas mengembalikan dana yang diterima melebihi pokok pinjaman karena berjalannya waktu (*nasi'ah*).
- b) *Maysir*, yaitu transaksi yang digantungkan kepada suatu keadaan yang tidak pasti yang bersifat untung-untungan.

¹⁸ Trisadini P. Usanti, Abd, Shomad, *Transaksi...*, hal. 69

- c) *Gharar*, yaitu transaksi yang objeknya tidak jelas, tidak dimiliki saat transaksi dilakukan kecuali diatur lain dalam syariah.
- d) *Haram*, yaitu transaksi yang objeknya dilarang dalam syariah; atau
- e) *Zalim*, yaitu transaksi yang menimbulkan ketidakadilan bagi pihak lainnya.¹⁹

Sehingga peneliti dapat menyimpulkan bahwa pengertian bank syariah adalah lembaga keuangan yang setiap dalam aktivitasnya berkaitan dengan keuangan dengan menerapkan prinsip-prinsip syariah serta mengacu pada ketentuan al-Quran dan hadits.

B. Kajian Tentang Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan.

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. 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 telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan.²⁰

Menurut kamus pintar ekonomi syariah yang dikutip oleh Asiyah, pembiayaan didefinisikan sebagai berikut:²¹

¹⁹ Veithal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*, cetakan pertama, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010) hal. 680

²⁰ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: PRENAMEDIAGROUP, 2016) hal. 43.

²¹ Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2014) hal. 1

- a) Transaksi dengan akad Mudharabah dan Musyarakah dengan menggunakan sistem bagi hasil.
- b) Transaksi sewa menyewa dengan bentuk *ijarah Mutahiyah Bit Tamlik*.
- c) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang, *salam*, *istisna'* dan *Murabahah*.
- d) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk *qardh*.
- e) Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa.

Pembiayaan atau financing adalah suatu kegiatan pendanaan yang diberikan untuk bertujuan mendukung adanya sebuah kegiatan investasi yang diharapkan memberikan *feedback* yang baik bagi para investor.²²

2. Tujuan atau Manfaat Pembiayaan

Pada dasarnya, terdapat dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan, yaitu:

- a) *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang di raih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang di kelola bersama nasabah. Oleh karena itu, bank hanya akan menyalurkan pembiayaan kepada usaha-usaha nasabah yang di yakini mampu mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya. Dalam faktor kemampuan dan kemauan ini tersimpul unsur keamanan (*safety*) dan sekaligus juga unsur keuntungan (*profitability*) dari suatu pembiayaan, sehingga kedua unsur tersebut saling berkaitan.dengan

²² Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*,(Yogyakarta:UPP AMP YKPN, 2005) hal.15.

demikian, keuntungan merupakan tujuan dari pemberi pembiayaan yang terjelma dalam hasil bentuk yang diterima.

- b) *Safety*, kemanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti. Oleh karena itu, dengan keamanan ini di maksudkan agar prestasi yang diberikan dalam bentuk modal, barang, atau jasa itu betul-betul terjamin pengembaliannya, sehingga keuntungan (*profitability*) yang diharapkan dapat menjadi kenyataan.²³

Menurut peneliti *profitability dan Safety* merupakan suatu cara yang wajib digunakan oleh perbankan, kedua unsur ini memiliki keterkaitan yang sangat besar. Jika suatu perbankan tidak dapat memberikan nilai keuntungan pada suatu pembiayaan maka seorang account ovicer sudah pasti dapat dikatakan gagal atau kurang kompeten. Dengan adanya *profitability* maka wajib bagi seorang *account ovicer* memberikan keamanan dan kenyamanan yang layak sehingga kedua unsur ini dapat berpadu dengan semestinya.

3. Produk-Produk Pembiayaan atas Dasar Akad

a. Pembiayaan atas Dasar Akad Murabahah

Transaksi penanaman dana dari pemilik dana (*shahibul maal*) kepada pengelola dana (*Mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah, dengan pembagian hasil usaha antara

²³ *Ibid.*, hal. 18-20

kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.²⁴

Akad mudharabah terdiri dari mudharabah mutlaqah dan mudharabah muqayyadah. Mudharabah untuk kegiatan usaha yang cakupannya tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis sesuai permintaan pemilik dana disebut mudharabah mutlaqah. Mudharabah untuk kegiatan usaha yang cakupannya dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis sesuai permintaan pemilik dana mudharabah muqayyadah.²⁵

Adapun rukun dan syarat pembiayaan mudharabah sebagaimana tertuang pada Ikatan Bankir Indonesia yaitu:

- 1) Penyedia dana (*shahibul maal*) dan pengelola (*mudharib*) harus cakap hukum.
- 2) Pernyataan ijab dan qabul harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad), dengan memperhatikan hal-hal berikut:
 - a) Penawaran dan permintaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak (akad).
 - b) Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak.
 - c) Akad dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi atau

²⁴ Ikatan Bankir Indonesia, *Menguasai fungsi kepatuhan bank*, (Jakarta: Gramedia Pustaka, 2018) hal. 145

²⁵ Rizal Yaya, et al, *Akuntansi Perbankan Syariah Teori dan Praktik Kontemporer* Edisi 2, (Jakarta: Selemba Empat, 2014), hal. 115.

dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.²⁶

- 3) Modal ialah sejumlah uang dan/aset yang diberikan oleh penyedia dana kepada mudharib untuk tujuan usaha dengan syarat sebagai berikut:
 - a) Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya.
 - b) Modal dapat berbentuk uang atau barang yang dinilai. Jika modal diberikan dalam bentuk aset, aset tersebut harus dinilai dalam waktu akad.
 - c) Modal tidak dapat berbentuk piutang dan harus dibayarkan kepada mudharib, baik secara berharap maupun tidak, sesuai dengan kesepakatan dalam akad.
- 4) Keuntungan mudharabah adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal. Syarat keuntungan berikut ini harus dipenuhi:
 - a) Harus diperuntukkan bagi kedua belah pihak dan tidak boleh disyaratkan hanya untuk satu pihak.
 - b) Bagian keuntungan proporsional bagi setiap pihak harus diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak disepakati dan harus dalam bentuk prosentasi (nisbah) dari keuntungan sesuai kesepakatan.
 - c) Penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah, dan pengelola tidak boleh menanggung

²⁶ Ikatan Bankir Indonesia, *menguasai...*, hal. 146

kerugian apapun kecuali diakibatkan dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.

5) Kegiatan usaha oleh pengelola (*mudharib*), sebagai pertimbangan (*muqabil*) modal yang disediakan oleh penyedia dana, harus memperhatikan hal-hal berikut:

- a) Kegiatan usaha adalah hak eksekutif (*mudharib*) tanpa campur tangan penyedia dana, tetapi ia mempunyai hak untuk melakukan pengawasan.
- b) Penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola sedemikian rupa yang dapat menghalangi tercapainya tujuan mudharabah, yaitu keuntungan.
- c) Pengelola tidak dapat menyalahi hukum syariah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan mudharabah, dan harus mematuhi kebiasaan yang berlaku dalam aktivitas itu.

b. Pembiayaan atas Dasar Musyarakah

Transaksi penanaman dana dari dua atau lebih pemilik dana dan/atau barang untuk menjalankan usaha tertentu sesuai syariah dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang disepakati, sedangkan pembagian kerugian berdasarkan proporsi modal masing-masing.²⁷

Menurut Anshori, ketentuan tentang musyarakah antara lain:²⁸

1) Modal

²⁷ Ikatan Bankir Indonesia, *Menguasai...*, hal. 147

²⁸ Abdul Ghafar Anshori, *Hukum Perjanjian Islam Di Indonesia (Konsep, Regulasi, dan Implementasi)*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2010), hal.119

- a) Modal yang diberikan harus tunai, emas, perak atau yang nilainya sama.
- b) Modal dapat terdiri dari aset perdagangan. Jika modal berbentuk aset, harus terlebih dahulu dinilai dengan tunai dan disepakati oleh para mitra.
- c) Para pihak tidak boleh meminjam, meminjamkan, menyumbangkan, atau menghadiahkan modal musyarakah kepada pihak lain, kecuali atas dasar kesepakatan.

Dapat disimpulkan bahwasannya kegiatan pembiayaan musyarakah pada modal memiliki ketentuan yang pasti dimana aset memiliki hukum nilai pasti dan tidak ada pihak ketiga diluar kesepakatan.

2) Kerja

- a) Partisipasi para mitra dalam pekerjaan merupakan dasar pelaksanaan musyarakah.
- b) Setiap mitra melaksanakan kerja dalam musyarakah atas nama pribadi dan wakil dari mitranya.

3) Keuntungan

- a) Keuntungan harus dikuantifikasi dengan jelas untuk menghadiahkan perbedaan dan sengketa.
- b) Setiap keuntungan mitra harus dibagikan secara proporsional atas dasar seluruh keuntungan.
- c) Seorang mitra boleh mengusulkan bahwa jika keuntungan

melebihi jumlah tertentu, kelebihan atau presentase itu diberikan kepadanya.

4) Kerugian

- a) Harus dibagi antara para mitra secara proporsional menurut saham masing-masing dalam modal.
- b) Biaya operasional dibebankan pada modal bersama.

Menurut peneliti baik dari kinerja, keuntungan maupun kerugian memiliki porsi masing-masing dan harus sesuai akad diawal. Sesuai dikatan proporsional yaitu jumlah dari modal,keuntungan dan kerugian harus dilihat dari kinerja dan labanya.

c. Pembiayaan atas dasar akad Murabahah

Transaksi jula beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual mengkonfirmasi terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.²⁹

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- 2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah islam.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank

²⁹ Ikatan Bankir Indonesia, *menguasai...*, hal. 148

sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.

- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini, bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- 9) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.

Sudah dijelaskan dari kesembilan poin diatas bahwasannya nasabah mewakilkan pembelian suatu barang yang selanjutnya pihak bank akan mencarikan barang tersebut sebagai gantinya pihak bank memberikan harga khusus kepada nasabah dengan kemudahan yaitu dengan cara diangsur atau dilunasi pembayarannya dengan memberikan nilai bagi hasil yang sudah disepakati diawal akad.

d. Pembiayaan atas Dasar Akad Salam

Transaksi jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-

syarat tertentu dan pembayaran tunai terlebih dahulu secara penuh.³⁰

e. Pembiayaan atas Dasar Akad Istisna'

Transaksi jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati dengan pembayaran sesuai dengan kesepakatan.³¹

f. Pembiayaan atas Dasar Akad Ijarah

Ijarah adalah transaksi sewa menyewa atas suatu barang dan/atau jasa antara pemilik objek sewa termasuk kepemilikan hak pakai atas objek sewa dengan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas jasa objek sewa yang disewakan.³² Sedangkan Ijarah Mutahiya Bittamlik adalah transaksi sewa menyewa antara pemilik objek sewa dan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakannya dengan opsi perpindahan hak milik objek sewa.

g. Pembiayaan atas Dasar Akad Qard

Transaksi pinjam-meminjam dana tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu.³³

Ketentuan Bank Indonesia terkait pembiayaan atas dasar akad qard adalah produk qard beragun emas bagi bank syariah dan unit usaha syariah [SEBI No. 14/7/Dpsb tanggal 29 Februari 2012]. Ketentuan

³⁰ *Ibid*, hal. 148

³¹ Abdul Rahman Ghazaly dkk, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Predana Media Group, 2012), hal. 277

³² *Ibid*, hal. 278

³³ Umam, Khotibul, *Perbankan Syariah*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016), hal. 205

pokok produk qard beragun emas, antara lain:

- 1) Tujuan penggunaan pembiayaan tersebut adalah untuk membiayai keperluan dana jangka pendek atau tambahan modal kerja jangka pendek untuk golongan nasabah usaha mikro dan kecil serta dimaksudkan untuk tujuan investasi.
- 2) Bank wajib memiliki kebijakan dan prosedur (*standard operating prodeure/SOP*) tertulis terkait pembelian qard beragun emas secara memadai termasuk penerapan manajemen risiko.
- 3) Penetapan besarnya biaya penyimpanan dan pemeliharaan agunan emas didasarkan pada berat agunan emas dan tidak di kaitkan dengan jumlah pinjaman yang diterima nasabah.
- 4) Bank wajib menjelaskan secara lisan atau tertulis (transparan) kepada nasabah mengenai karakteristik produk serta hak dan kewajiban nasabah.
- 5) Tujuan penggunaan dana oleh nasabah wajib dicantumkan secara jelas pada formulir aplikasi produk.
- 6) Emas yang kan diserahkan sebagai agunan qard beragun emas harus sudah dimiliki oleh nasabah saat permohonan pembiayaan diajukan.
- 7) Jumlah portofolio qard beragun emas pada setiap akhir bulan plaing banyak yaitu jumlah yang lebih kecil antara sebesar 20% (dua puluh persen) dari jumlah seluruh pembiayaan yang

diberikan atau sebesar 150% (seratus lima puluh persen) dari modal bank.³⁴

h. Pembiayaan Multijasa

Pembiayaan multijasa dapat menggunakan akad ijarah dan kafalah. Ijarah multijasa adalah transaksi sewa-menyewa atas suatu barang dan/atau jasa anatar pemilik objek sewa termasuk kepemilikan hak pakai atas objek sewa dengan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakan.³⁵

Kafalah multijasa merupakan transaksi pinjaman yang diberikan oleh penanggung (*kafil*) kepada pihak ketiga atau yang bertanggung (*makful lahu*) untuk memenuhi kewajiban pihak kedua (*makful' anhu/ashil*).

Sehingga peneliti dapat menyimpulkan bahwa pembiayaan merupakan akad yang menawarkan produk pinjaman dari bank syariah kepada nasabahnya dengan menerapkan ketentuan-ketentuan yang telah disepakati. Dengan memberikan manfaatnya nasabah harus bersedia mengembalikan uang atau tagihan yang sudah dipinjamkan setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil. Pada dasarnya akad murabahah adalah akad utama yang banyak digunakan oleh masyarakat pada saat ini, hal tersebut dikarenakan dalam kalkulasi perhitungannya dengan menggunakan skema tersebut sangat mudah dan lebih mudah walaupun pada dasarnya masih banyak skema-skema yang digunakan oleh perbankan syariah.

³⁴ Surat Edaran Perihal Produk Qardh Beragun Emas Bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah. No. 14/ 7 /DPbS, hal. 3

³⁵ Ikatan Bankir Indonesia, *menguasai...*, hal. 150

C. Kajian Tentang Penentuan Kelayakan Pembiayaan

Analisis kelayakan pembiayaan adalah suatu kajian untuk mengetahui kelayakan dan suatu proposal pembiayaan yang diajukan nasabah. Melalui hasil analisis dapat diketahui apakah usaha nasabah tersebut layak dalam artian bisnis yang dibiayai diyakini dapat menjadi sumber pengembalian dari pembiayaan yang diberikan. Jumlah pembiayaan sesuai kebutuhan dari sisi jumlah maupun penggunaannya sehingga mengamankan risiko dan menguntungkan bagi bank dan nasabah.³⁶ Dalam menganalisis pembiayaan harus diperhatikan kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajibannya serta terpenuhinya aspek ketentuan syariah.

Tujuan analisa kelayakan pembiayaan di bank syariah adalah sama dengan analisa kelayakan kredit di bank konvensional, yaitu mencegah atau mengantisipasi lebih awal kemungkinan terjadinya *default* tau gagal bayar atas jasa pembiayaan oleh nasabah yang disebabkan oleh analisa kelayakan yang tidak memenuhi standar. *Default* diartikan sebagai kegagalan nasabah dalam memenuhi kewajiban atas fasilitas pembiayaan yang telah diterima. Analisa kelayakan pembiayaan tidak hanya dilakukan kepada calon-calm nasabah (*walk in costumer*), akan tetapi juga dilakukan kepada *existing customer* yang mengajukan kembali fasilitas pembiayaan.

Kualitas analisa kelayakan pembiayaan yang memenuhi standar dan sistematis akan menghasilkan keputusan yang tepat bagi pihak bank syariah. Artinya, efektifitasnya pelaksanaan analisa pembiayaan akan dapat me-

³⁶ Rimsky K. Judisseno, *Sistem Moneter dan Perbankan di Indonesia*, (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2002), hal. 28.

mitigasi banyak resiko yang ditimbulkan.³⁷

Pembiayaan bermasalah dapat diperkecil dengan jalan salah satunya melakukan analisis pembiayaan yang dapat berperan sebagai saringan pertama dalam usaha lembaga keuangan menangkal bahaya pembiayaan bermasalah. Kelayakan pembiayaan merupakan fokus dan hal yang terpenting dalam pengambilan sebuah keputusan pembiayaan. Sebelum memberikan pembiayaan kepada nasabah.

Menurut peneliti ketidak berdayaan *Account Officer* dalam melakukan analisis berdampak pada kegagalan nasabah untuk melakukan tugasnya. Walaupun sudah memiliki nasabah pembiayaan tetap analisa harus tetap dilakukan agar jika ada kenaikan pengambilan pembiayaan dari tahun sebelumnya juga dapat berjalan lancar. Kadang pihak perbankan akan memberika kebebasan pada nasabah yang dianggap mereka baik dengan salah satu cara yaitu memberikan kebebasan dalam penentuan nilai pembiayaan, misal dua tahun lalu mengambil Rp 20.000.000 maka jika pelunasan sesuai target perbankan bisa memberikan Rp 50.000.000 walaupun masih sesuai dengan nilai angunan yang diberikan, namun dalam perbankan pelunasan sesuai target sudah dinilai layak untuk memberikan kelayakan pada pihak nasabah. Maka dengan adanya penelitian ini peneliti akan lebih mendalami analisis pada penentuan kelayakan pembiayaan oleh *Account Officer*.

Menurut Usanti & Abd Shomad, Bank syariah melakukan uapaya

³⁷ Muhamad Nafik Hadi R dan Rofiul Wahyudi, *Manajemen Bank Islam*, (Yogyakarta:UAD PRESS,2018) hal. 180

preventif dengan melakukan analisis 5C yaitu:³⁸

1. *Character*

Penilaian karakter nasabah adalah untuk mengetahui itikad baik nasabah dalam memenuhi kewajibannya dan untuk mengetahui moral, watak. Karakter merupakan faktor yang dominan dan penting, karena walaupun calon nasabah tersebut mampu untuk menyelesaikan utangnya, jika tidak mempunyai itikad baik, tentu akan membawa berbagai kesulitan bagi bank/KJKS dikemudian hari. Gambaran tentang calon nasabah dapat diperoleh dengan upaya antara lain:

- a) Meneliti riwayat hidup calon nasabah.
- b) Verifikasi data dengan melakukan interview.
- c) Meneliti reputasi calon nasabah tersebut di lingkungan usahanya.
- d) Bank Indonesia *checking* dan meminta informasi antar bank.
- e) Mencari informasi atau *trade, checking* kepada asosiasi usaha dimana calon nasabah berada.
- f) Mencari informasi tentang gaya hidup dan hobi calon nasabah *capacity*.³⁹

Apakah karakter nasabah sangat penting? Menurut peneliti benar-benar penting. Mengapa hal tersebut terjadi karena pada dasarnya setiap manusia memiliki tingkah laku yang berbeda-beda hal tersebut dapat disebut dengan karakter, maka sebagai seorang *Account Officer* mencaritahu karakter dari luar maupun dalam nasabah sangat penting,

³⁸ Trisadini P. Usanti dan Abd Shomad, *Transaksi bank syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika Offert, 2013) hal. 67.

³⁹ *Ibid*, hal. 67.

adapun caranya sudah dijelaskan diatas.

2. *Capacity*

Capacity yaitu kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha guna memperoleh laba yang diharapkan sehingga dapat mengembalikan pembiayaan diterima, untuk mengukur *Capacity* dilakukan melalui berbagai pendekatan berikut:⁴⁰

- a) Pendekatan historis, yaitu menilai *past performance* apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu (minimal 2 tahun terakhir).
- b) Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon nasabah mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha yang diwakilinya untuk mengadakan perjanjian pembiayaan bank.
- c) Pendekatan manajerial yaitu menilai kemampuan dan keterampilan nasabah melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
- d) Pendekatan teknis yaitu menilai kemampuan mengelola faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja sumber bahan baku peralatan/hingga kemampuan merebut pasar.

3. *Capital*

Capital adalah nilai jumlah modal sendiri yang diinvestasikan oleh nasabah dalam usahanya termasuk kemampuan untuk menambah modal

⁴⁰ *Ibid*, hal. 67.

apabila diperlukan sejalan dengan perkembangan usahanya.⁴¹

4. *Condition*

Condition yaitu kondisi usaha nasabah yang dipengaruhi oleh situasi sosial dan ekonomi. Yang mempengaruhi kondisi antara lain peraturan-peraturan pemerintah, situasi politi dan perekonomian dunia, kondisi ekonomi yang mempengaruhi pemasaran produk dan keuangan.⁴²

5. *Collateral*

Collateral yaitu aset atau benda yang diserahkan nasabah sebagai agunan terhadap pembiayaan yang diterimannya. *Collateral* tersebut harus dinilai oleh bank untuk mengetahui risik kewajiban finansial nasabah kepada bank. Penilaian terhadap jaminan meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya. Penilaian terhadap *Collateral* dapat ditinjau dari dua segi sebagai berikut:

- a) Segi ekonomi, yaitu nilai ekonomis dari benda yang digunakan.
- b) Segi yuridis, yaitu menilai apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.⁴³

Sehingga dapat disimpulkan bahwa penentuan kelayakan pembiayaan menggunakan 5C diharapkan mendapatkan keuntungan yang lebih selektif, dimana setiap sistem kerja profesional dalam perbankan syariah membutuhkan ketelitian. Pada dasarnya dengan menggunakan prinsip 5C dapat menjadi bahan untuk referensi terutama bagi seorang AO karena babk tentunya tidak akan mungkin memberikan pembiayaan kepada setiap

⁴¹ *Ibid.*, hal. 67.

⁴² *Ibid.*, hal. 68.

⁴³ *Ibid.*, hal. 69.

nasabah, untuk nasabah yang sudah memenuhi kriteria 5C adalah termasuk orang yang sempurna untuk mendapatkan pembiayaan karena bank tidak hanya melihat karakter dari nasabah saja. Kebanyakan bank syariah memberi aturan yang hampir sama dengan bank konvensional dimana para nasabah yang akan mengambil pinjaman harus memiliki informasi yang lengkap agar nasabah dapat dianggap potensial dan layak untuk mendapatkan kerjasama dalam penyaluran pembiayaan.

D. Kajian tentang Efektivitas *Account Officer*

1. Pengertian Efektivitas

Winardi berpendapat bahwa efektivitas adalah hasil yang dicapai seorang pekerja dibandingkan dengan hasil produksi lain dalam jangka waktu tertentu.

Menurut Sumaryadi, dikatakan bahwa “Organisasi dapat dikatakan efektif bila organisasi tersebut dapat sepenuhnya mencapai sasaran yang telah ditetapkan”.⁴⁴

menurut Mardiasmo

“Pada dasarnya berhubungan dengan pencapaian tujuan atau target kebijaksanaan (hasil guna). Efektivitas merupakan hubungan antar keluaran dengan tujuan atau sasaran yang harus dicapai. Kegiatan operasional dikatakan efektif apabila proses kegiatan mencapai tujuan dan sasaran akhir kebijakan”.⁴⁵

Menurut Adisasmita

“Efektivitas merupakan suatu kondisi atau keadaan, dimana dalam memilih tujuan yang hendak dicapai dan sarana tau peralatannya yang digunakan, disertai tujuan yang diinginkan dapat tercapai dengan hasil

⁴⁴ Aswar Annas, *Interaksi Pengambilan Keputusan...*, hlm.74.

⁴⁵ *Ibid.*

yang memuaskan”.⁴⁶

Menurut Handoko

“Efektivitas merupakan kemampuan memilih tujuan yang tepat atau peralatan yang tepat untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dengan kata lain, dikatakan efektif jika dapat memilih pekerjaan yang harus dilakukan atau metode (cara) yang tepat untuk mencapai tujuan. Efektivitas juga diartikan melakukan pekerjaan yang benar”.⁴⁷

Sedangkan menurut Halim

“Efektivitas adalah hubungan anatar output pusat tanggung jawabnya dan tujuannya. Makin besar kontribusi output terjadap tujuan, maka efektiflah satu unit tersebut. Konsep efektivitas merupakan pernyataan secara menyeluruh tentang beberapa jauh suatu organisasi telah mencapai tujuannya, efektivitas juga dapat berarti kegiatan yang selesai tepat pada waktunya sesuai rencana yang telah ditetapkan. Jadi, apabila suatu organisasi tersebut telah mencapai tujuannya telah berjalan dengan efektif”.⁴⁸

Dari pendapat di atas, dapat disimpulkan bahwa efektivitas adalah tingkat pencapaian tujuan atau sasaran organisasional sesuai yang telah ditetapkan. Efektivitas adalah seberapa baik pekerjaan dilakukan, sejauh mana seseorang menghasilkan keluaran sesuai dengan yang dihadapkan. Ini sesuai dengan yang direncanakan, maka dapat dikatakan efektif. Dengan mengukur efektivitas suatu program, dapat menilai keberhasilan dari program tersebut dalam mencapai tujuannya.

2. Pengertian *Account Officer*

Account Officer adalah aparat manajemen yang ditugaskan untuk membantu direksi dalam menangani tugas-tugas, khususnya yang

⁴⁶ *Ibid.*, hal 74

⁴⁷ Ratna Ekasari, *Model efektivitas Dana Desa untuk Menilai Kinerja Desa Melalui Pemberdayaan Ekonomi*, (Malang: Publishing 2020), hal 20

⁴⁸ *Ibid.*

menyangkut bidang marketing dan pembiayaan. Sistem *Account Officer* memiliki peranan yang sangat khusus, karena peranannya dalam menghubungkan bank dengan semua nasabahnya. Tugas *Account Officer* dimulai dari mencari, menilai, mengevaluasi, selanjutnya mengusulkan proposal pembiayaan nasabah, dan tidak berhenti disitu *Account Officer* juga harus tetap membina nasabahnya agar mampu mengembalikan dana yang telah dipinjam kepada bank. Bisa dikatakan *Account Officer* seperti konsultan bagi bank. Maka sebagai ujung tombak bank *Account Officer* harus memiliki integritas yang tinggi kepada bank, tidak memberikan usulan kepada nasabah yang asal-asalan yang justru malah menjadi resiko bagi bank dikemudian hari.

Account Officer merupakan *point of contact* antara bank dan pihak anggota koperasi yang harus memelihara hubungan dengan anggota koperasi dan wajib memonitor seluruh kegiatan anggota koperasi secara terus menerus. Selain itu *Account Officer* adalah orang yang bertugas mencari nasabah yang layak sesuai peraturan bank, menilai, mengevaluasi, mengusulkan besarnya pembiayaan yang diajukan oleh nasabah serta yang melakukan survey terhadap nasabah yang melakukan pembiayaan.

Menurut peneliti *Account Officer* adalah kunci utama dalam suatu pembiayaan, jika pembiayaan mengalami bermasalah maka hal tersebut juga tanggungjawab seorang *Account Officer*. Sehingga peneliti harus lebih memahami peran *Account Officer*. Survey merupakan salah satu

cara bagaimana seorang *Account Officer* melakukan tugasnya, jika kegiatan survey hanya dilakukan asal maka sudah dapat dipastikan karakter dari nasabah tidak dapat diketahui secara detail sehingga kemungkinan bermasalah juga sangat besar, namun ketika sudah memiliki nasabah tetap sepatutnya bagi *Account Officer* berbaik hati dengan memudahkan akses untuk melaksanakan pembiayaan kembali dengan hanya dipantau.

Dalam melakukan tugasnya seorang *Account Officer* memiliki fungsi ganda. Disatu pihak seorang *Account Officer* merupakan personil bank yang harus bekerja di bawah peraturan dan tujuan bank sehingga dapat memberikan kondisi yang paling baik bagi nasabahnya yang tercermin dari biaya yang harus dikeluarkan oleh nasabah. Oleh karena itu seorang *Account Officer* dituntut untuk mengoptimalkan kedua sisi kepentingan tersebut. Bank yang memiliki *Account Officer* yang berkualitas baik tentunya akan sangat membantu dalam menghadapi persaingan pada situasi perbankan saat ini. Peran seorang *Account Officer* adalah sebagai berikut.⁴⁹

a. Mengelola Account

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

⁴⁹ Jopie, Yusuf, *Panduan Dasar Untuk Account Officer*, (Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, Yogyakarta 1997), hal 8-9.

b. Mengelola Produk

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

c. Mengelola Pembiayaan

Account Officer berperan untuk melakukan pemantauan atas pinjaman yang diberikan kepada nasabah agar nasabah selalu memenuhi komitmen atas pinjamannya. Seorang *Account Officer* harus memiliki pengetahuan yang cukup tentang bisnis nasabahnya.

d. Mengelola Penjualan

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

Salah satu kinerja terbesar *Account Officer* adalah memasarkan produk pembiayaan kepada nasabah pada suatu bank maupun koperasi. Agar dapat melakukan tugasnya dengan baik *Account Officer* harus memiliki dua keterampilan, yaitu dapat mengenal siapa saja yang membutuhkan produk yang akan ditawarkan dibandingkan dengan bank lain, maka produk tersebut harus memberikan inovasi baru dalam memenuhi kebutuhan debiturnya. Misalnya menawarkan produk *dealer financing* untuk perusahaan-perusahaan distributor mobil, dimana distributor mobil akan memperoleh dana dari bank, sebesar jumlah mobil

yang dikirimkan keseluruh *show room* mobil dibawahnya dan pembayaran kredit diperoleh dari *show room- show room* tersebut apabila ada mobil yang terjual.

Sehingga peneliti dapat menyimpulkan bahwa pengertian *Account Officer* adalah seseorang yang bertanggungjawab dalam menentukan kelayakan pembiayaan yang diajukan nasabah serta bertanggungjawab dalam melakukan pemasaran produk. Seorang *account officer* memiliki peran ganda dimana dia juga sebagai pengawas atas pemberian pembiayaan sehingga jika terjadi kendala seperti pembiayaan yang macet maka *account officer* harus segera mencari solusi.

3. Kemampuan Account Officer Untuk Melakukan Pemasaran

Agar dapat melakukan pemasaran dengan baik *account officer* harus memiliki dua keterampilan, yaitu mengenal siapa saja yang membutuhkan produk yang akan ditawarkan (*people knowledge*) dan apa saja produk yang harus ditawarkan serta bagaimana penggunaannya (*people knowledge*). Bisnis perbankan juga mempraktikkan *marketing mixed*, yaitu:⁵⁰

Product, bank menyediakan berbagai macam jasa pelayanan kepada masyarakat, untuk meningkatkan daya saing dari produk dan jasa pelayanan perbankan yang ditawarkan dibandingkan dengan bank lain, maka produk tersebut harus memberikan inovasi baru dalam memenuhi kebutuhan debiturnya, misalnya menawarkan produk *dealer financing*

⁵⁰ Noel Chabannel Tohir, *Panduan Lengkap Menjadi Account Officer*,(Jakarta:Elex Media Komputindo,2012) hal. 120

untuk perusahaan-perusahaan distributor mobil, dimana distributor mobil akan memperoleh dana dari bank, sebesar jumlah mobil yang dikirimkan keseluruhan *show room* mobil di bawahnya dan pembayaran kredit diperoleh dari *show room- show room* tersebut apabila ada mobil yang terjual. Kredit ini sangat membantu para distributor mobil dalam menjalankan usahanya, karena modal kerjanya selalu tersedia dan usahanya lebih lancar.

Sesuai penjelasan diatas maka pihak perbankan harus memiliki sebuah produk baik berupa produk tabungan ataupun pembiayaan, sesuai dengan penelitian maka disini peneliti harus lebih jeli dalam melihat apa saja produk pembiayaan yang sangat digemari oleh nasabah. Dengan begitu peneliti akan lebih memahami apa saja peluang yang dapat dikembangkan dalam penelitian.

Price, dalam bisnis bank dapat kita artikan sebagai penetapan suku bunga kredit atau suku bunga dana pihak ketiga, biasanya ditetapkan oleh manajemen bank melalui rapat ALCO. Kebijakan penetapan suku bunga ini jauh lebih kompleks dibandingkan penetapan harga suatu barang dalam industri manufaktur, penetapan suku bunga pinjaman harus memperhitungkan besar *cost of found* dan tingkat persaingan dalam industri perbankan, selain itu juga harus memperhitungkan peraturan pemerintah (*reserve requirement*), jumlah transaksi yang dilakukan oleh debitur dengan bank, jangka waktu pinjaman, tingkat resiko, reputasi debitur, dan lain-lain.⁵¹

⁵¹ *Ibid*, hal. 121

apakah penetapan suku bunga sangat penting bagi pihak bank ataupun nasabah? Ya sangat penting, menurut peneliti peran penetapan suku bunga akan mempengaruhi seberapa besar minat nasabah untuk menabung atau mengambil pembiayaan. Ketika seorang nasabah akan mengambil suatu pembiayaan jika penetapan angka oleh pihak bank tidak sesuai dengan perhitungan nasabah maka jelas nasabah tersebut juga tidak akan mengambil pembiayaan tersebut, apalagi mereka akan membandingkan penetapan suku bunga dari perbankan satu dan perbankan yang lainnya, dengan begitu maka minat nasabah akan berkurang dan target perbankan untuk memperoleh nasabah pembiayaan juga akan berkurang.

Place, karena semakin tinggi tingkat persaingan dalam bisnis perbankan, maka bank harus semakin mendekati diri dengan costumer-nya, baik dengan pembukaan cabang atau dengan penambahan mesin ATM. Semakin canggihnya teknologi memungkinkan terjadinya transaksi melalui *mobile phone*, *internet* atau *profesional telebanking*.

Promotion, kegiatan yang dilakukan oleh bank agar costumer mau mempergunakan jasa pelayanan perbankannya. Hal ini dilakukan melalui kontak langsung yang dilakukan *account officer* dengan costumernya atau melalui acara televisi, seperti kuis-kuis atau sayembara.

Menurut peneliti tempat dan model promosi sangat penting dan berpengaruh apalagi pada saat ini sosial media sudah lebih canggih, maka perbankan harus bisa mengambil hati nasabah dengan menggunakan

metode yang dapat mengikuti alur dari kaum muda dan tua. Sesuatu yang menarik pastinya akan menimbulkan penasaran dengan begitu minat akan datang dengan sendirinya.

Prospecting, *account officer* harus menetapkan suatu prospek, yaitu beberapa calon debitur baik perorangan maupun badan usaha yang mungkin akan tertarik dengan produk dan jasa layanan perbankan yang ditawarkan dalam suatu kurun waktu tertentu. *account officer* harus membuat time frame kapan seluruh prospek *customer*-nya dapat dikunjungi, apabila mereka tidak menetapkan waktu dan membuat langkah-langkah yang harus dilakukan, kadang mereka lupa untuk melakukan *follow up* kunjungan, data-data, dan informasi keuangan dari calon debitur, karena mereka tidak menyadari berapa lama mereka telah melakukan proses *prospecting* tersebut, karena *account officer* juga harus melakukan pekerjaan lain, membantu debitur lain menyelesaikan suatu transaksi, melakukan *prospecting* beberapa calon debitur lain, sehingga kadang-kadang mereka lupa pada seorang calon debitornya, tanpa membuat suatu *time frame* yang jelas.

Tanpa disadari kadang keteledoran *account officer* tersebut dinilai sebagai suatu tindakan yang kurang profesional di mata calon debitur, sehingga bank dianggap lama dalam mengolah atau memutus suatu permohonan kredit, walaupun kadang kesalahan mungkin juga berasal dari pihak calon debitur yang lama memberikan informasi, data atau dokumen perkreditan yang dibutuhkan dalam melakukan pengolahan kredit lebih

lanjut. Merupakan tanggung jawab *account officer* untuk memfasilitasi hal tersebut agar hubungan antar bank dan debitur atau calon debitur dapat berlangsung dengan baik.

Prospecting adalah usaha yang dilakukan oleh *account officer* atau pihak-pihak lain di dalam bank yang berhubungan dengan pemasaran untuk membentuk atau menemukan suatu peluang atau kemungkinan membentuk suatu jaringan pemasaran yang berkualitas dan berkesinambungan, sehingga mengarah kepada proses membentuk suatu *relationship marketing*.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa seorang *account officer* harus memiliki karakteristik yang sangat berkualitas agar dapat memperhitungkan suatu peluang dari seorang debitur yang akan mengarah pada keuntungan pada lembaga baik itu sekecil-kecilnya.

4. Karakteristik Kinerja *Account Officer*

Agar dana yang disalurkan produktif, lembaga keuangan syariah perlu didukung oleh SDM yang handal, khususnya para *account officer* atau petugas LKS yang langsung berhubungan dengan nasabah. Dibandingkan dengan lembaga keuangan konvensional, tugas tenaga pemasaran lembaga keuangan syariah ini relatif lebih berat dan rumit. Pada lembaga keuangan konvensional, target utama seorang *account officer* adalah menyalurkan dana lembaga keuangan secara aman. Pengembalian dana tidak harus hasil bisnis yang bersangkutan. Sementara pada lembaga keuangan syariah, selain faktor keamanan, bisnis yang

dikelola oleh nasabah harus memiliki prospek yang menguntungkan karena sekecil-kecilnya hasil bisnis nasabah ini menentukan besar-kecilnya keuntungan yang diperoleh oleh lembaga keuangan. Namun demikian, apabila sudah terjalin kepercayaan dengan nasabah dan nasabah yang bersangkutan telah memahami syarat-syaratnya maka tugasnya lebih mudah. Dalam banyak kasus, apabila nasabah bersungguh-sungguh dalam menjalankan usaha dan menegakkan syariah, keuntungan bagi bank bisa lebih besar dibandingkan dengan tingkat suku bunga yang berlaku.

Jadi menurut peneliti untuk menjalankan tugas tersebut *account officer* harus memiliki kompetensi khusus, yaitu perpaduan antara kemampuan dan komitmen dalam menjalankan tugasnya. Kemampuan *account officer* sangat bergantung pada pengetahuan dan keterampilan dengan tugasnya. Sementara komitmen *account officer* bergantung pada etos kerjanya. Kemampuan seorang *account officer* menjadi tidak berarti apabila yang bersangkutan tidak mempunyai komitmen untuk menjalankan tugas tersebut. Sebaliknya, komitmen *account officer* dapat merugikan perusahaan apabila yang bersangkutan tidak mempunyai pengetahuan dan keterampilan yang memadai dalam menjalankan tugasnya. Dengan demikian, anatar kemampuan dan komitmen *account officer* untuk menjalankan tugasnya merupakan dua hal yang dapat dipisahkan dan harus dikembangkan secara simultan, terus-menerus dengan kebutuhan dan perkembangan bisnis.

Dalam menjalankan fungsi intermediasi, pengelola lembaga

keuangan syariah mampu memilih objek-objek pembiayaan yang menguntungkan. Kemampuan ini sangat bergantung pada pengetahuan pada pengetahuan pengelola lembaga keuangan syariah tentang seluk-beluk usaha pertanian, faktor-faktor yang mempengaruhi terhadap keberhasilan dan kegagalan usaha pertanian, serta karakteristik usaha pertanian, seperti musiman, sensitivitas cuaca, serta sifat produknya yang tidak tahan lama (*non perishable product*). Para pengelola juga dituntut untuk memahami faktor-faktor resiko usaha pertanian, baik yang disebabkan oleh faktor manusia, fisik, lingkungan, ataupun teknologi.⁵²

Untuk menilai karakter debitor, *account officer* dapat mengumpulkan informasi dari berbagai sumber yaitu, sesama *account officer*, baik dari bank yang sama maupun dari bank yang berbeda, bila pengecekan dilakukan dari bank lain, ini disebut *bank checking*. Nasabah bank yang memiliki bidang usaha yang sama dengan (calon) debitor. *Supplier* atau mitra bisnis dari (calon) debitor, dari para mitra bisnis ini kita dapat mengetahui berbagai hal.⁵³

Sehingga dapat diketahui bahwasannya setiap kegiatan yang dilakukan oleh *account officer* sangat bergantung pada pengetahuan dan pengalaman dimana dari pengalaman tersebut akan mendapatkan informasi yang akan berpengaruh pada setiap faktor kinerja *account officer*. Namun dalam pemberian analisisnya seorang *account officer* tidak

⁵² Noer Azam Achsani, *Pembangunan dan Kebijakan Ekonomi Indonesia Menghadapi Tantangan Globalisasi Ekonomi*, (Bogor:IPB Press,2016) hal. 267

⁵³ Jopie Jusuf, *Analisis Kredit Untuk Account officer*, (Jakarta:PT. Gramedia Pustaka Utama, 2007) hal. 235

diperkenankan untuk berpegang teguh pada komitmen yang pada akhirnya akan merusak kinerja perbankan yang sudah tertata secara rapi.

5. Prinsip Dasar Pemberian Kredit oleh *Account Officer*⁵⁴

Berbagai aspek yang harus diperhatikan oleh *account officer* dalam pemberian kredit diantaranya yaitu: Karakter dari debitor harus menjadi pertimbangan pertama, Kualitas lebih penting dari kuantitas, harus mengingat bahwa “*bad*” loans are made in good times, Dalam pemberian kredit zaman sekarang *account officer* harus melakukan antisipasi bukan reaksi, Dalam penyusunan *cashflow* dan *prof-forma statement* yang telah dibahas, Kita selalu menyadarkan diri pada asumsi, Jika tidak mengerti bisnis yang akan dibiayai jangan memberi kredit, keputusan kredit bersifat personal, Bila debitor menghendaki jawaban yang cepat, jawabannya adalah “tidak”, Letakkan bank pada prioritas utama, Resiko kredit meningkat setiap terjadi pelanggaran prinsip-prinsip pemberian kredit, Bisnis bank adalah memberi kredit, bukan memasukkan modal sebagai pemegang saham.

Dari ketentuan diatas dapat disimpulkan bahwa seorang *account officer* harus memiliki prinsip dasar dalam memberikan kredit, prinsip-prinsip tersebut berguna pada lembaga agar tidak ada resiko yang mungkin dapat menimbulkan kerugian yang besar. Karena pada dasarnya kadang seorang *account officer* akan mementingkan komitmen dari pada ketentuan yang berlaku sehingga hal ini dapat menimbulkan kebijakan

⁵⁴ *Ibid*, hal. 278-284

personal yang sangat berdampak negatif bagi lembaga.

E. Penelitian Terdahulu

Untuk memperbanyak teori yang digunakan oleh peneliti sebagai referensi serta memperkaya teori untuk menyajikan hasil penelitian, maka penulis membutuhkan adanya penelitian terdahulu guna memperlancar penelitian. Berikut beberapa penelitian dari penulis lain untuk referensi guna menambah bahan kajian, yaitu sebagai berikut:

Penelitian yang dilakukan oleh Syakir, dengan tujuan penelitian adalah untuk mengetahui bagaimana peran seorang account officer dalam upaya meningkatkan nilai investasi pada pembiayaan yang benar-benar terwujud pada tahun 2013 dengan teknik marketing yang benar-benar layak sehingga tidak menimbulkan kerugian. Jenis penelitiannya menggunakan analisis deskriptif, teknik pengumpulan data menggunakan metode wawancara, dokumentasi dan observasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perkembangan pembiayaan di Bank Syariah tidak dapat dipisahkan dari peranan *Account Officer* yang merupakan sosok marketing dalam produk pembiayaan. Perkembangan semakin terlihat bahwa pada tahun 2013 80,85% dari distribusi total pengeluaran perbankan syariah atau Rp 135,58 triliun diinvestasikan dalam aktivitas pembiayaan. Perbedaan dengan penelitian yang akan datang adalah melihat dari sisi proses *account officer* yang hanya fokus pada perkembangan pembiayaan, sedangkan dalam penelitian yang akan datang hanya fokus pada proses *account officer* pada kelayakan pengajuan pembiayaan. Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan datang adalah fokus pada

efektivitas dan peran *account officer* pada pengajuan pembiayaan.⁵⁵

Penelitian yang dilakukan oleh Riyadi dan Wahyuni. Dengan tujuan penelitian untuk mengetahui bahwa peran *account officer* sangat *significant*, dimana seorang *account officer* sangat mempengaruhi tingkat keuntungan yang akan didapatkan oleh lembaga keuangan, karena ditangan *account officer* transaksi-transaksi akan terjadi antara *account officer* dengan *costumer*. Dan ditangan *account officer* proses penagihan juga dilakukan antara anggota dengan *account officer* Serta ditangan *account officer* juga kredit bermasalah akan teratasi jika terjadi kemacetan. Hasil dari penelitian ini sama-sama mengetahui peran *account officer* sangat mempengaruhi tingkat keuntungan yang akan didapatkan oleh lembaga keuangan, karena di tangan *account officer* transaksi-transaksi terjadi antara *costumer* dan *account officer* Dan ditangan *account officer* juga permasalahan dalam proses penagihan dilakukan antara anggota dengan *account officer*, serta di tangan *account officer* kredit yang bermasalah jika terjadi kemacetan akan diselesaikan oleh *account officer*.⁵⁶ Perbedaan dalam penelitian ini yaitu lembaga yang diteliti. Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan datang adalah fokus pada efektivitas dan peran *account officer* pada pengajuan pembiayaan.

Penelitian yang dilakukan oleh Ngaeni. Adapun tujuan dari penelitian diatas yaitu dapat mengetahui peran *account officer* dalam memaksimalkan

⁵⁵ Ahmad Syakir, *Peran Account Officer dan Perkembangan Pembiayaan pada Perbankan Syariah*, MADANIA Vol, XVIII, No. 1, Juni 2014

⁵⁶ Fuad Riyadi dan Sri Wahyuni, *Peran Accoun Officer di Lembaga Keuangan Syariah*, MALIA (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam) Vol. 1, 2017

pembiayaan dengan menggunakan prinsip 4P. Dimana dengan cara berhati-hati, melakukan pendekatan, mengadakan pengawasan. Sedangkan untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah yaitu dengan cara strategi administrasi, *recheduling*, penyitaan dan *write off*. Hasil dari penelitian ini sama-sama menunjukkan bahwa peran account officer dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah yaitu mulai dari melakukan analisis dengan 5C yaitu *Character, Capacity, Capital, Colleteral*, dan *Conditional*. Perbedaan dengan penelitian yang akan datang adalah penelitian ini memaksimalkan peran *account officer* dengan menggunakan prinsip 4P. Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan datang adalah fokus pada efektivitas dan peran *account officer* pada pengajuan pembiayaan dengan penerapan 5C.⁵⁷

Penelitian yang dilakukan oleh Ardiana. Adapun tujuan dari penelitian diatas adalah dapat mengetahui efektifitas *account officer* pada kelayakan pengajuan pinjaman serta memasarkan sekaligus dapat memberikan penjelasan secara gamblang kepada nasabah tentang produk simpanan siwada dan simuka serta dapat mengetahui hambatan dalam penentuan pengajuan kelayakan pembiayaan yang masih belum mengacu pada peraturan perundang-undangan yang berlaku. Perbedaan dengan penelitian yang akan datang adalah penelitian yang menekankan pada analisis dan strategi yang dilakukan oleh *account officer* dan lembaga yang diteliti sedangkan untuk persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan datang adalah

⁵⁷ Wulan Nur Ngaeni, *Analisis Peran Account Officer dalam memaksimalkan Pembiayaan dan Meminimalisir terjadinya Pembiayaan Bermasalah pada BMT Surya Melati Abadi Cabang Sambu*, (Tulungagung:Jurnal Tidak di Terbitkan, 2018), hal. 36

fokus pada efektivitas dan peran account officer pada pengajuan pembiayaan dengan penerapan 5C.⁵⁸

Penelitian yang dilakukan oleh Lailatul Nur Sya'adah dkk. Adapun tujuan dari penelitian diatas adalah dapat mengetahui peran *account officer* dalam manajemen pembiayaan yaitu meliputi proses pembiayaan, survey yang dilakukan, dan pengawasan. Serta dapat mengetahui strategi untuk mengatasi resiko pembiayaan bermasalah dengan menggunakan *rescheduling* dan memberikan somasi. persamaan dari penelitian diatas adalah, peran *account officer* disini yaitu dalam manajemen pembiayaan yang meliputi pembiayaan musyarakah, mudharabah, ijarah, wakalah dan murabahah. Untuk strategi pemberian pembiayaan juga menerapkan strategi yang sama. Namun, penelitian di atas lebih menegaskan pada bagaimana peran account officer dalam melakukan antisipasi yang berupa ketentuan yang harus dilakukan oleh Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Daya Artha Mentari Pandaan jika nasabah tidak mampu lagi membayarkan angsurannya. Perbedaan dari penelitian yang akan datang adalah peneliti lebih menekankan bagaimana cara *account officer* dalam perannya untuk membantu permohonan pembiayaan terhadap nasabah. Sedangkan persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan datang adalah fokus pada efektivitas dan peran *account officer* pada pengajuan pembiayaan⁵⁹

⁵⁸ Alfi Adriana, *Strategi dan Pemasaran Account Officer dalam menentukan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan di Baitul Tanwil Muhammadiyah Surya Melati Abadi Cabang Mojo Kediri*, (Tulungagung:Jurnal Tidak di Terbitkan, 2018), hal. 103

⁵⁹ Nur Lailatul Sya'adah dan Aslikhah, *Peran Accoun Officer dalam Manajemen Pembiayaan di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Daya Artha Mentari Pandaan*. (Jurnal

Tabel 2.1
Perbedaan dan Persamaan Penelitian Terdahulu

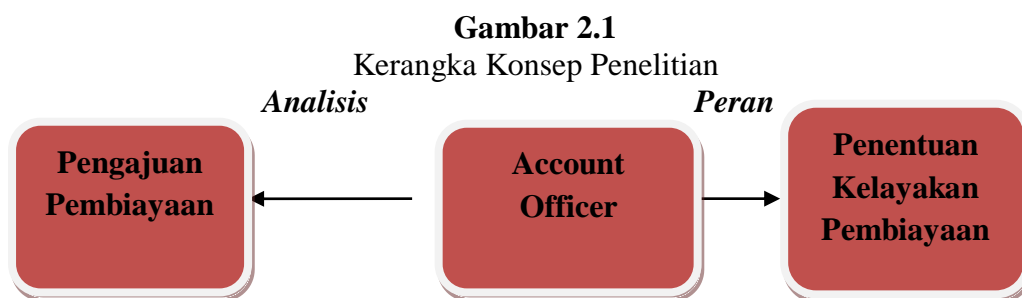
No	Nama	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Ahmad Syakir	Peran <i>Account Officer</i> dan Perkembangan Pembiayaan pada Perbankan Syariah	menggunakan lembaga yang sama yaitu Bank Syariah.	Cakupan penelitian yang lebih luas yaitu peranan <i>Account Officer</i> yang merupakan sosok marketing dalam produk pembiayaan.
2.	Fuad Riyadi dan Sri Wahyuni	Peran <i>Account Officer</i> di Lembaga Keuangan Syariah	Mengetahui peran AO sangat mempengaruhi tingkat keuntungan yang akan didapatkan oleh lembaga keuangan.	lembaga yang diteliti
3.	Wulan Nur Ngaeni	Analisis Peran <i>Account Officer</i> dalam memaksimalkan Pembiayaan dan Meminimalisir terjadinya Pembiayaan Bermasalah pada BMT Surya Melati Abadi Cabang Sambu	menunjukkan bahwa peran AO dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah yaitu mulai dari melakukan analisis dengan 5C yaitu Character, Capacity, Capital, Colateral, dan Conditional.	Cakupan penelitian yang lebih luas
4.	Alfi Adriana	Strategi dan Pemasaran <i>Account Officer</i> dalam menentukan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan di Baitul Tanwil Muhammadiyah Surya Melati Abadi Cabang Mojo	sama-sama menggunakan strategi 5C	menekankan pada analisis dan strategi yang dilakukan oleh AO dan lembaga

		Kediri		
5.	Nur Lailatul Sya'adah dan Aslikhah	Peran Account Officer dalam Manajemen Pembiayaan di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Daya Artha Mentari Pandaan	peran AO disini yaitu dalam manajemen pembiayaan yang meliputi pembiayaan musyarakah, mudharabah, ijarah, wakalah dan murabahah. Untuk strategi pemberian pembiayaan juga menerapkan strategi yang sama.	peneliti lebih menekankan bagaimana cara AO dalam perannya untuk membantu permohonan pembiayaan terhadap nasabah

F. Kerangka Konsep

Kerangka konsep merupakan suatu uraian dan visualisasi mengenai hubungan atau kaitan antar konsep-konsep atau variabel-variabel yang akan diamati atau diukur melalui penelitian yang akan dilakukan.

Kerangka konsep penelitian dijelaskan sebagai berikut:



Penelitian ini mendeskripsikan tentang bagaimana efektivitas seorang Account Officer pada Kelayakan Pengajuan Pembiayaan di PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Cabang Kediri yang mencakup: 1. Pelaksanaan mengenai efektivitas *account officer* kelayakan pengajuan pembiayaan terhadap nasabah di

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Cabang Kediri, 2. Kendala yang dihadapi oleh *account officer* pada kelayakan pengajuan pembiayaan di PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Cabang Kediri, 3. Solusi terhadap kendala yang dapat dilakukan oleh *account officer* pada kelayakan pengajuan pembiayaan di PT Bank Muamalat Indonesia Tbk Kantor Cabang Kediri.