

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari uraian yang telah dipaparkan oleh penulis mengenai “Efektivitas *Account Officer* pada Kelayakan Pengajuan Pembiayaan Terhadap Nasabah di Bank Muamalat Syariah Cabang Kediri”, maka dapat diambil kesimpulan:

1. PT. Bank Muamalat tbk. Cabang Kediri merupakan lembaga keuangan syariah yang memiliki peran sebagai pelaku usaha sektor riil yang membantu nasabah untuk mendapatkan tambahan modal guna menjalankan usahanya. Efektivitas sendiri merupakan kondisi atau keadaan, dimana dalam memilih tujuan yang hendak dicapai dan sarana atau peralatannya yang digunakan, disertai tujuan yang diinginkan dapat tercapai. Adapun Efektivitas *account officer* pada PT. Bank Muamalat tbk. Cabang Kediri dalam memeriksa terhadap kelayakan pengajuan pembiayaan yaitu strategi yang digunakan adalah memeriksa kelayakan dalam pengajuan pembiayaan oleh nasabah menggunakan strategi 5C sampai dengan 6C, yaitu *Character* (karakter), *Capital* (modal), *Capacity* (kemampuan), *Condition* (Kondisi) dan *Collateral* (jaminan). Seorang *account officer* merupakan ujung tombak lembaga keuangan dimana *account officer* harus mengoptimalkan peraturan dan tujuan bank sehingga dapat memberikan kondisi yang paling baik bagi nasabahnya. Peran seorang *account officer* yaitu, mengelola *Account* dimana *account*

officer membina nasabah agar mendapatkan efisiensi dan optimalisasi dari setiap transaksi keuangan yang dilakukan tanpa meningkatkan tanggung jawabnya sebagai personil bank, mengelola produk seorang *Account Officer* harus dapat menjembatani kemungkinan nasabah memakai berbagai produk yang paling sesuai kebutuhan serta dapat mengerti dan paham mengenai akad dan prosesnya, mengelola pembiayaan sebagai pemantau atas pinjaman yang diberikan kepada nasabah agar nasabah selalu memenuhi komitmen atas pinjamannya. Selain itu paham akan usaha yang sedang dijalankan merupakan hal yang sangat penting agar nasabah dan *account officer* bisa berjalan berdampingan, mengelola penjualan yaitu memberikan pemahaman akan produk yang ada dalam lembaga keuangan serta memasarkan produk, maka seorang *Account Officer* harus memiliki *salesmanship* yang memadai untuk dapat memasarkan produk yang ditawarkan.

Agar dana yang disalurkan lebih produktif, lembaga keuangan syariah perlu didukung oleh seorang *account officer* yang handal. Pada lembaga keuangan syariah target utama seorang *account officer* adalah menyalurkan dana lembaga keuangan secara aman dan tetap menerapkan prinsip syariah, serta bisnis yang dikelola oleh nasabah harus memiliki prospek yang menguntungkan karena sekecil-kecilnya hasil bisnis nasabah ini menentukan besar-kecilnya keuntungan.

2. Kendala yang harus dihadapi oleh *account officer* dalam PT. Bank Muamalat Tbk. Cabang Kediri yaitu dibagi menjadi 2 (dua) faktor yaitu

faktor yang pertama adalah faktor internal yang meliputi Keterbatasan informasi dokumen dan data nasabah, keterbatasan SDM (Sumber Daya Manusia) dan nilai jaminan. Sedangkan untuk faktor kedua yaitu faktor eksternal, yaitu kesulitan dalam menganalisis karakter nasabah dan adanya virus Cov-19. Hal tersebut tentunya akan sangat berpengaruh pada lembaga keuangan dimana proses pembiayaan ataupun proses penyaluran akan terganggu sehingga hal tersebut harus mendapatkan solusi.

3. Solusi dari berbagai kendala yang dihadapi oleh PT. Bank Muamalat Tbk. Cabang Kediri tentunya tidak terlepas dari peran *account officer*. Adapun solusi dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan yaitu, melakukan analisis data sebelum melakukan proses pembiayaan yang harus disesuaikan dengan data, dengan menambah atau merekrut SDM baru yang sesuai dengan *skillnya*, *account officer* harus memberikan informasi terlebih dahulu kepada calon pihak nasabah serta menilai jaminan sesuai dengan nilai pembiayaan, menganalisis karakter nasabah dilakukan berkali-kali sehingga dapat memahami dan mengerti tentang karakter nasabah, melakukan kunjungan secara *onthespot* dan juga memahami situasi dari lingkungan tempat tinggal nasabah, penyampaian informasi mengenai akad dari produk yang akan dipilih dengan baik, sopan dan dapat dimengerti, bank dapat melakukan restrukturisasi sehingga NPF bisa ditekan.

B. Saran

1. Untuk PT. Bank Muamalat tbk. Cabang Kediri

Diharapkan dalam menentukan kelayakan pengajuan pembiayaan harus berdasarkan pada strategi serta menerapkan 5C sampai dengan 6C serta mengoptimalkan peraturan dan tujuan bank sehingga dapat memberikan kondisi yang paling baik.

2. Untuk Akademik

Hasil dari penelitian ini dapat digunakan untuk memperkaya serta menambah pemberdahraan kepustakaan IAIN Tulungagung khususnya pada efektifitas *account officer* dalam menentukan kelayakan pengajuan pembiayaan.

3. Untuk Peneliti Selanjutnya

Diharapkan penelitian ini dapat menjadi referensi atau tolak ukur untuk penelitian berikutnya, serta dapat digunakan peneliti selanjutnya untuk melakukan konsep penelitian yang sama namun dengan objek penelitian yang berbeda. Adapun kekurangan dari penelitian ini adalah dalam penelitian ini masih banyak kendala terutama penilaian karakter nasabah masih belum bisa dilakukan dengan baik oleh *account officer* sehingga perlu dilakukan berulang-ulang.

4. Untuk masyarakat pengguna Bank Syariah

Diharapkan dapat menambah wawasan masyarakat dan lingkungan sekitar yang terlibat aktif dalam penggunaan layanan pembiayaan serta

diharapkan dapat menjadi pelopor pengguna layanan pembiayaan di masyarakat luas serta menghapuskan riba.