

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Bab ini merupakan bab terakhir dari sejumlah uraian yang telah dipaparkan oleh penulis terkait dengan “Peran *Account Officer* Dalam Mengembangkan Produk Bank Garansi Di Bank Syariah Bukopin Cabang Sidoarjo”

1. Langkah *Account Officer* Dalam Memproses Prosedur Pengajuan Bank Garansi di Bank Syariah Bukopin Sidoarjo

Langkah *Account Officer* dalam memproses prosedur pengajuan bank garansi di Bank Syariah Bukopin Sidoarjo dilakukan guna menarik minat nasabah serta mempermudah dalam pengajuan bank garansi. Langkah ini juga digunakan untuk mengantisipasi apabila suatu hari nanti terjadi wanprestasi maka prosedur inilah yang menjadi buktinya serta untuk mempertimbangkan apakah nasabah layak diberikan bank garansi atau tidak. Prosedur pengajuan terdiri dari 3 syarat yaitu mempunyai syarat : (a) Persyaratan umum. (b) Persyaratan dokumen pengajuan bank garansi. (c) Persyaratan dokumen pengajuan bank garansi khusus jaminan penawaran (*bid bond*).

2. Peran *Account Officer* untuk mengembangkan produk bank garansi di Bank Syariah Bukopin Cabang Sidoarjo

Peran *Account Officer* untuk mengembangkan produk bank garansi di Bank Syariah Bukopin Sidoarjo yaitu dengan (a). Memberikan penjelasan

terhadap nasabah. (b). Menganalisis persyaratan dokumen-dokumen nasabah serta jalannya penjaminan bank garansi. (c). Bertanggung jawab terhadap seluruhpe kerjaan yang ditangani *Account Officer*. (d). Menjalin hubungan baik dengan klien.

3. Kendala-kendala yang dihadapi *Account Officer* untuk mengembangkan produk bank garansi di Bank Syariah Bukopin Cabang Sidoarjo

- a. Kendala internal: (1) Jumlah karyawan yang terbatas. (2) Kurangnya teknologi yang mendukung pekerjaan *Account officer*.
- b. Kendala eksternal: (1) Terdapat perselisihan terkait wanprestasi nasabah. (2) Tidak ditepatepatinya pengembalian surat bank garansi ketika jatuh tempo.

4. Solusi yang dilakukan oleh *Account Officer* dalam mengembangkan produk bank garansidi Bank Syariah Bukopin Cabang Sidoarjo

- a. Solusi kendala internal: solusi untuk kendala ini adalah 1) Dengan penambahan jumlah karyawan supaya pelayanan lebih efektif serta memuaskan nasabah dalam pelayanan yang dilakukan. 2) Dengan menambahkan fasilitas teknologi dan memperbaiki sistem teknologi informasinya agar semakin memudahkan pelayanan terhadap *Account Officer* dalam melayani nasabah atau untuk memuaskan nasabah itu sendiri.
- b. Solusi kendala eksternal: solusi untuk kendala ini adalah 1) Dengan cara musyawarah terlebih dahulu tetapi jika tetap saja belum bisa

menyelesaikan masalah dan bank garansi sudah jatuh tempo maka bank akan melakukan langkah-langkah operasional terhadap nasabah yang melakukan wanprestasi sesuai dengan prosedur yang telah dibuat. 2) Dengan musyawarah terlebih dahulu jika dianggap masih belum bisa menyelesaikan masalah maka bank akan menyegel dokumen bank garansi yang masih tersimpan di bank dan nasabah di suruh menandatangani surat yang bermaterai yang isinya harus bertanggungjawab atas segala akibat yang mungkin terjadi atas kesalahannya. Maka sejak itu jaminan dapat di ambil kembali tetapi bank sudah tidak ikut campur lagi.

B. Saran

1. Bagi akademis

Diharapkan penelitian ini bermanfaat bagi pengembangan ilmu, khususnya mengenai peran *Account Officer* dalam mengembangkan produk bank garansi, bermanfaat untuk sumbangan teori, sebagai bahan referensi atau rujukan khususnya jurusan perbankan syariah dan tambahan pustaka pada perpustakaan IAIN Tulungagung.

2. Bagi Lembaga

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti di bank syariah bukopin cabang sidoarjo peran *Account Officer* dalam pengembangan bank garansi sangatlah dibutuhkan oleh nasabah untuk meningkatkan kegiatan-kegiatan usahanya, mungkin dari jumlah *Account Officernya* yang ditambahkan sehingga mampu menjangkau nasabah atau masyarakat luas dengan

kebutuhannya yang beragam serta mengatasi permasalahan intern dan ekstern.

3. Untuk peneliti selanjutnya

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti bahwasannya Bank Syariah Bukopin Cabang Sidoarjo merupakan lembaga keuangan di Sidoarjo yang eksistensinya diakui oleh masyarakat Sidoarjo dan sekitarnya, dan para pegawainya yang ramah, serta lokasinya yang strategis yaitu dekat dengan pusat bisnis Jawa Timur (Surabaya), pelabuhan tanjung perak maupun bandara juanda juga pabrik, tidak menutup kemungkinan bahwa lembaga ini akan mampu berkembang dengan baik kedepannya, hal ini bisa menjadi salah satu rujukan untuk peneliti selanjutnya untuk melakukan penelitian di Bank Syariah Bukopin Cabang Sidoarjo.