

Analisis Strategi Account Officer Dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan BSI Griya Pada Bank Syariah Indonesia (BSI)

Reski Febridyati¹, Havis Aravik², Choiriyah³

¹Mahasiswa Prodi Perbankan Syariah STEBIS IGM

^{2,3}Sekolah Tinggi Ekonomi dan Bisnis Syariah (STEBIS) Indo Global Mandiri

Email : reskifrndyti@gmail.com, havis@stebisigm.ac.id, choi@stebisigm.ac.id

Abstract

This research was conducted at Bank Syariah Indonesia (EX BSM) KC Palembang Demang. The purpose of this study is to explain how the strategy applied by Account Officers in determining the feasibility of applying for financing at Indonesian Sharia Banks (EX BSM) and to explain the supporting & inhibiting factors of Account Officers in determining the feasibility of applying for financing at Indonesian Sharia Banks (EX BSM) and explain solutions to these problematic barriers. The methodology used in this research is qualitative with interview and observation data collection techniques. The results of this study indicate that the strategy applied by the Account Officer in determining the feasibility of applying for financing at Bank Syariah Indonesia (EX BSM) KC Palembang Demang is adjusted by conducting a survey first to the customer. Then it is determined by applying the 5C principle. Inhibiting factors faced by Account Officers in determining the feasibility of applying for financing are the lack of information to customers, misuse of proposed financing, incomplete customer data. The solution is to reanalyze the 5C principles, and can take advantage of current technology, for example, customers don't have to bother delivering documents to the bank, customers can use a camscanner or pdf to collect documents online to the bank.

Keywords: *Strategy, Account Officer, Filing Financing, Bank Syariah Indonesia (EX BSM)*

Abstrak

Penelitian ini dilakukan di Bank Syariah Indonesia (EX BSM) KC Palembang Demang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menjelaskan bagaimana strategi yang diterapkan Account Officer dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan pada Bank Syariah Indonesia (EX BSM) dan untuk menjelaskan faktor

pendukung & penghambat Account Officer dalam menentukan kelayakan pengajuan pembiayaan pada Bank Syariah Indonesia (EX BSM) serta menjelaskan solusi dari faktor hambatan yang bermasalah tersebut. Metodologi yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan teknik pengumpulan data wawancara dan observasi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang diterapkan Account Officer dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia (EX BSM) KC Palembang Demang yakni disesuaikan dengan melakukan survei terlebih dahulu ke nasabah. Kemudian ditentukan dengan menerapkan prinsip 5C. Faktor Penghambat yang dihadapi Account Officer dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan yakni minimnya informasi terhadap nasabah, penyalahgunaan pembiayaan yang diajukan, data nasabah tidak lengkap. Adapun solusinya adalah dengan menganalisis kembali prinsip 5C, serta dapat memanfaatkan teknologi saat ini, misalnya nasabah tidak perlu repot-repot mengantarkan dokumen ke Bank, nasabah bisa menggunakan camscanner atau pdf untuk mengumpulkan dokumen secara online kepada pihak Bank.

Kata Kunci: *Strategi, Account Officer, Pengajuan Pembiayaan, Bank Syariah Indonesia (EX BSM)*

Pendahuluan

Strategi merupakan proses dimana perusahaan harus menentukan apa yang mereka perlukan untuk mencapai tujuan perusahaan dan bagaimana tujuan tersebut harus dipenuhi. Idealnya, proses tersebut melibatkan manajer senior yang sedang berproses dengan melibatkan organisasi dengan lingkungan, dimana perusahaan tersebut berada atau beroperasi (Amiruddin, 2018).

Account Officer merupakan seseorang yang bekerja pada sebuah bank yang bertugas membantu direksi dalam menangani tugas-tugasnya yang terfokus di bidang marketing serta pembiayaan dan pekerja lapangan (Aravik & Hamzani, 2021). *Account Officer* sendiri memiliki 2 peran, yaitu anggota bank yang wajib bekerja dibawah peraturan dan tujuan bank yang dapat menyampaikan profit atau laba di bank serta menyampaikan kondisi yang baik untuk anggotanya yang berkaitan dengan biaya atau angsuran yang wajib dikeluarkan oleh seorang anggota setiap bulannya dan mengatasi kendala dalam pengajuan pembiayaan (Amiruddin, 2018).

Peneliti mengambil judul tersebut karena Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Palembang Demang sedang mengadakan program layanan pembiayaan kepemilikan rumah untuk usia muda dengan angsuran yang ringan dengan proses pengajuan KPR yang mudah selama memenuhi persyaratan. Maka dari itu peneliti tertarik untuk meneliti lebih dalam lagi di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Palembang Demang.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menjelaskan bagaimana strategi

yang diterapkan *Account Officer* dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan pada Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Palembang Demang, dan untuk menjelaskan faktor pendukung dan penghambat *Account Officer* dalam menentukan kelayakan pengajuan pembiayaan pada Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Palembang Demang.

Tinjauan Pustaka

1. Konsep Dasar Strategi

Strategi merupakan proses dimana perusahaan harus menentukan apa yang mereka perlukan untuk mencapai tujuan perusahaan dan bagaimana tujuan tersebut harus dipenuhi. Idealnya, proses tersebut melibatkan manajer senior yang berproses dengan melibatkan organisasi dengan lingkungan, dimana perusahaan tersebut berada atau beroperasi. Mintzberg mengemukakan pada manajemen strategi yang baru, 5P yang sama ialah dengan taktik, yaitu perencanaan (*plan*), pola (*pattern*), posisi (*position*), perspektif (*perspective*), serta permainan atau seni manajemen (*play*) (Amiruddin, 2018).

Semi Manajemen adalah Perencanaan (*plan*) Konsep seni manajemen tidak lepas asal aspek perencanaan, arahan atau acuan gerak langkah perusahaan untuk mencapai suatu tujuan dimasa depan. Akan tetapi, tak selamanya strategi merupakan perencanaan ke masa depan yang belum dilaksanakan. Taktik juga menyangkut segala sesuatu yang telah dilakukan pada masa lampau, misalnya pola-pola perilaku bisnis yang sudah dilakukan pada masa lampau (Mustaghfirin, 2017).

Taktik artinya Pola (*pattern*) menurut Mintzberg, strategi adalah pola, yang selanjutnya dianggap sebagai “intended strategy”, karena belum terlaksana serta berorientasi ke masa depan. Atau diklaim juga menjadi “realized strategy” sebab telah dilakukan oleh perusahaan (Mustaghfirin, 2017).

Semi Manajemen merupakan Posisi (*position*) yaitu menempatkan produk eksklusif ke pasar tertentu yang dituju. Strategi sebagai posisi menurut Mintzberg cenderung melihat ke bawah, yaitu ke satu titik bidik dimana produk eksklusif bertemu dengan pelanggan, dan melihat keluar yaitu meninjau berbagai aspek lingkungan eksternal (Mustaghfirin, 2017).

Taktik artinya Perspektif (*perspective*) bila dalam P ke-2 dan ke-3 cenderung melihat ke bawah dan keluar, maka sebaliknya dalam perspektif cenderung melihat ke dalam yaitu ke dalam organisasi (Mustaghfirin, 2017). Taktik adalah Permainan (*play*) menurutnya taktik ialah suatu strategi eksklusif untuk memperdaya pesaing. Suatu merek contohnya meluncurkan merek kedua supaya posisinya permanen kukuh dan tidak tersentuh, karena merek-merek pesaing akan sibuk berperang melawan

merek kedua tersebut (Mustaghfirin, 2017).

2. Pengertian *Account Officer*

Account Officer merupakan aparat manajemen atau 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, dan memiliki dominasi pengetahuan yang bersifat teoritis. *Account Officer* yang baik telah terbiasa dengan aneka macam barang yang lazim digunakan untuk menganalisis, mengetahui cara-cara menganalisis, memiliki pengetahuan yang memadai tentang aspek ekonomi keuangan, manajemen, hukum, serta teknis, dan mempunyai wawasan yang luas tentang prinsip-prinsip pembiayaan (Riyadi, 2017). Menurut Edratna, menyatakan bahwa *Account Officer* adalah orang yang bertugas sejak mencari nasabah yang layak sesuai kriteria peraturan bank, menilai, mengevaluasi, mengusulkan besarnya kredit yang diberikan (Edratna, 2014).

Fungsi *Account Officer* pada sebuah bank adalah untuk mencapai tujuan bank sesuai dengan UU angka 10 tahun 1998 yang berisi perihal tujuan bank yaitu untuk menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka menaikkan pemerataan, pertumbuhan ekonomi serta stabilitas nasional ke arah peningkatan kesejahteraan rakyat. Sedangkan untuk mencapai tujuan bank tersebut tentunya mampu melalui beberapa cara keliru salah satunya ialah melalui peran *Account Officer* yang serius pada penambahan nasabah suatu bank (Alfinta, 2017). Adapun tugas dari seorang *Account Officer* adalah :

1). Mengenalkan Produk Perbankan

Salah satu tugas harus bagi *Account Officer* artinya mengenalkan produk pada konsumen dalam hal ini berarti seorang *Account Officer* akan memberikan produk bank pada nasabah (Kuncoro, 2018).

2). Memberikan Produk Perbankan

Setelah mengenalkan produk jasa perbankan ke calon nasabah, tentu tahap ke-2 merupakan menawarkan produk jasa perbankan tersebut pada klien (Kuncoro, 2018).

3). Menjelaskan Produk Perbankan Yang Ditawarkan

Ketika seseorang nasabah mulai tertarik menggunakan produk jasa perbankan yang ditawarkan oleh *Account Officer* maka nasabah tadi akan mulai bertanya wacana keuntungan serta kerugian memakai produk jasa perbankan (Kuncoro, 2018).

4). Bertindak Persuasif

Dalam hal ini saat seorang *Account Officer* mulai memasarkan

produk jasa perbankan pada nasabah maka Account Officer harus mampu menerapkan ilmu marketing supaya klien atau calon nasabah bisa tertarik dengan apa yang ditawarkan olehnya (Kuncoro, 2018).

5). Menjaga Hubungan Baik Dengan Nasabah

Seorang Account Officer wajib menjaga korelasi baik dengan klien yang menjadi nasabahnya, bukan hanya terhadap klien baru menggunakan motif supaya bersedia memakai produk jasa perbankan yg ditawarkan (Kuncoro, 2018).

Sedangkan peran dari *Account Officer* sebagaimana dibawah ini:

a. Mengelola Account

Seorang Account Officer berperan untuk membina nasabah supaya mendapatkan efisiensi serta optimalisasi dari setiap transaksi keuangan yang dilakukan tanpa meninggalkan tanggung jawabnya sebagai personil bank (Aliffiani, 2020).

b. Mengelola Produk

Seorang Account Officer wajib mampu menjembatani kemungkinan pemakaian berbagai produk sesuai buat kebutuhan nasabahnya (Aliffiani, 2020).

c. Mengelola Kredit

Account Officer berperan untuk melakukan pemantauan atas pinjaman yang diberikan kepada nasabah supaya nasabah selalu memenuhi komitmen atas pinjamannya. Agar bisa melaksanakan hal ini, seorang Account Officer harus memiliki pengetahuan yang relatif tentang bisnis nasabahnya (Aliffiani, 2020).

d. Mengelola Penjualan

Seorang Account Officer pada dasarnya adalah ujung tombak bank pada memasarkan produknya, maka seorang Account Officer pula wajib memiliki salesmanship yang memadai agar bisa memasarkan produk yang ditawarkan (Aliffiani, 2020).

e. Mengelola *Profitability*

Seorang Account Officer pula berperan dalam menentukan laba yang diperoleh bank. Dengan demikian, ia harus yakin bahwa segala hal yang dilakukannya berada pada suatu kondisi yang memberikan laba kepada bank (Aliffiani, 2020).

3. Konsep Dasar Pembiayaan

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat 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 imbalan atau bagi hasil (Kasmir, 2018). Sedangkan tujuan dari

pembiayaan adalah :

a. Tujuan Pembiayaan Berdasarkan Taraf Makro

1) Peningkatan ekonomi umat

Adalah masyarakat yang tak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka bisa melakukan akses ekonomi (Asiyah, 2014).

2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha

Adalah sebagai pengembangan perjuangan membutuhkan dana tambahan. Pihak yang surplus dana menyalurkan pada pihak yang minus dana, sehingga dapat digulirkan (Asiyah, 2014).

3) Mempertinggi Produktivitas

Dengan adanya pembiayaan dapat memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu mempertinggi daya produksinya (Asiyah, 2014).

4) Membuka lapangan kerja baru

Adalah dengan dibukanya sektor-sektor perjuangan melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tadi akan menyerap energi kerja (Asiyah, 2014).

5) Terjadinya distribusi pendapatan.

Artinya, masyarakat perjuangan produktif bisa melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan asal hasil usahanya (Asiyah, 2014).

b. Tujuan Pembiayaan Berdasarkan Taraf Mikro

1) Upaya memaksimalkan untung

Artinya, setiap perjuangan yang dibuka mempunyai tujuan tertinggi, yaitu membuat laba perjuangan, dan untung maksimal wajib didukung dengan kapital yang maksimal (Asiyah, 2014).

2) Upaya meminimalkan risiko

Artinya, usaha yang dilakukan bertujuan agar dapat menghasilkan untung maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin muncul (Asiyah, 2014).

3) Eksploitasi asal ekonomi

Merupakan sumber daya ekonomi dapat dikembangkan menggunakan sumber daya alam serta sumber daya manusia dan asal daya modal. Jika sumber daya manusianya terdapat, dan asal daya modal tidak ada, maka dipastikan diperoleh pembiayaan (Asiyah, 2014).

4) Penyaluran kelebihan dana

Pada kaitan menggunakan persoalan dana, maka prosedur pembiayaan bisa menjadi jembatan dalam penyeimbangan serta penyaluran kelebihan dana dari pihak yg kelebihan (*surplus*) kepada pihak yg kekurangan (*minus*) dana (Asiyah, 2014).

Pembiayaan yang sifatnya syariah ini sendiri seringkali kali dimanfaatkan oleh nasabah untuk berbagai macam kebutuhan. Mulai dari

membeli rumah, tunggangan, biaya sekolah dan lain sebagainya. Pembiayaan memiliki peranan yang sangat penting pada perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan pada perekonomian, perdagangan serta keuangan dapat dikemukakan menjadi berikut :

1. Pembiayaan dapat meningkatkan daya guna (utility) dari modal/uang.
2. Pembiayaan meningkatkan daya guna (utility) suatu barang.
3. Pembiayaan meningkatkan peredaran dan lalu lintas barang.
4. Pembiayaan menimbulkan gairah usaha masyarakat.
5. Pembiayaan sebagai alat stabilisasi ekonomi (Sholihin, 2013).

Sedangkan Analisis pembiayaan adalah suatu proses untuk menganalisis suatu permohonan pembiayaan yang diajukan sang calon debitur pembiayaan sebagai akibatnya bisa memberikan keyakinan kepada pihak bank bahwa proyek yang akan dibiayai dengan pembiayaan bank relatif layak. Aplikasi analisis pembiayaan berpedoman pada UU No 10 Tahun 1988 ihwal perubahan UU No 7 Tahun 1992 perihal perbankan khususnya pasal 1 ayat 11 (Ismail, 2011).

Evaluasi permintaan pembiayaan seorang analisis pembiayaan akan meneliti banyak sekali faktor yang diperkirakan dapat menghipnotis kemampuan serta kesediaan calon nasabah untuk memenuhi kewajibannya pada bank. Analisis pembiayaan artinya langkah penting untuk realisasi pembiayaan pada bank syariah. Analisis pembiayaan yang dilakukan oleh pelaksanaan pembiayaan pada bank syariah (Muhammad, 2015).

Adapun analisis pembiayaan wajib menggunakan prinsip 5C yaitu: *Character* (watak) *Account Officer* wajib mencari tahu sifat-sifat asal calon debitur. Hal ini terutama berhubungan menggunakan kemauan asal calon debitur untuk melakukan kewajiban-kewajibannya. Kriteria yang terdapat di *character* ialah melihat kebribadiaanya secara pribadi, melakukan wawancara kepada tetangga terdekat (Ilyas, 2019).

Capacity (kapasitas) Bank berusaha mengetahui kemampuan manajemen mengoprasikan perusahaannya sebagai akibatnya untuk memenuhi segala kewajibannya terhadap bank secara rutin dan pada saat jatuh tempo. Kriteria yang terdapat pada *capacity* ialah laporan keuangan atau laba yang pada bisa (Ilyas, 2019).

Capital (modal) Analisis capital ini meliputi struktur modal disetor, cadangan-cadangan, dan untung ditahan pada struktur keuangan perusahaan (Ilyas, 2019).

Condition (syarat) Aspek ini mencakup analisis terhadap variabel makro yang melingkupi perusahaan baik variabel regional maupun internasional (Ilyas, 2019).

Collateral (agunan) Penilaian ini meliputi evaluasi terhadap jaminan

yang diberikan debitur menjadi pengaman pembiayaan yang di berikan bank (Ilyas, 2019).

Metode Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (field research) yang dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Dengan sumber data diperoleh secara primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data yang dipakai dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Data yang telah dikumpulkan, diuji keabsahan data melalui uji kredibilitas da triangulasi. Selanjutnya dianalisa secara deskriptif kualitatif yaitu analisa yang memberikan gambaran dari data yang telah diperoleh dan menghubungkannya satu sama lain untuk mendapatkan suatu kesimpulan, yaitu proses menyusun data agar dapat ditafsirkan.

Pembahasan

1. Analisa Pengajuan Pembiayaan

Pengajuan pembiayaan merupakan tahapan awal bagi calon anggota untuk berhubungan dengan bank syariah guna mendapatkan pembiayaan. Pengajuan pembiayaan pada tahapan ini adalah sebagai pintu masuk bagi seorang anggota untuk bekerjasama dengan bank pada rangka menerima pembiayaan. Seorang *Account Officer* harus bisa menjelaskan dengan baik pada calon anggota segala hal yang dibutuhkan supaya planning pengajuan pembiayaan sinkron menggunakan syarat dan ketentuan berlaku (Muhammad, 2015).

a. Faktor Pendukung

Faktor pendukung *Account Officer* dalam menentukan kelayakan pengajuan pembiayaan yaitu salah satunya adalah data-data yang diberikan oleh nasabah untuk mengajukan pembiayaan lengkap, sehingga memudahkan *Account Officer* dalam memprosesnya. Kemudian *Account Officer* diberikan gaji yang intensif yang lumayan untuk tambahan kebutuhan keluarga, dan pihak pengelola tak tanggung-tanggung memberikan hadiah yang pantas untuk *Account Officer* selama menjalankan tugasnya dengan baik (Amal, 2021).

b. Faktor Penghambat

Faktor penghambat *Account Officer* dalam proses penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan dapat disebabkan oleh faktor internal Bank dan eksternal Bank. Misalnya hambatan dalam internal Bank itu berkaitan dengan dokumen-dokumen, sedangkan faktor eksternal itu berkaitan dengan karakter dari nasabah. Adapun faktor lain yang menjadi penghambat dalam menentukan kelayakan pembiayaan adalah keterbukaan nasabah atas kondisi yang sebenarnya, minimnya informasi

terhadap nasabah, penyalahgunaan pembiayaan untuk usaha apa, nilai jaminan yang tidak memenuhi syarat dan apabila jaminan telah memenuhi syarat, terkendala oleh usaha nasabah yang kurang lancar atau tidak layak, serta data yang tidak lengkap (Wangsawidjaya, 2012).

c. Solusi Dari Faktor Hambatan

Solusi dari hambatan yang bermasalah tersebut adalah harus terpenuhi dokumen-dokumen apa saja yang harus dipenuhi karena itu merupakan bagian dari mitigasi risikonya, kemudian harus benar-benar bisa membaca karakternya nasabah tersebut. Kalau kita tidak bisa ditakutkan nantinya akan menyebabkan pembiayaan yang bermasalah atau macet. Adapun solusi lainnya yang diterapkan Account Officer adalah dengan cara memanfaatkan teknologi saat ini, misalnya nasabah tidak perlu repot-repot mengantarkan dokumen ke Bank, nasabah bisa menggunakan camscanner atau pdf untuk mengumpulkan dokumen kepada pihak Bank (Ilyas, 2019).

2. Strategi yang diterapkan Account Officer dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan pada Bank Syariah Indonesia (EX BSM) Kantor Cabang Palembang Demang

Strategi adalah perencanaan induk yang komprehensif yang menjelaskan bagaimana perusahaan akan mencapai semua tujuan yang telah ditetapkan berdasarkan misi yang telah ditetapkan sebelumnya. Account Officer merupakan point of contact antara Bank Syariah Indonesia (EX BSM) KC Palembang Demang dengan pihak nasabah yang harus selalu menjaga hubungan dengan nasabah dan wajib memantau seluruh kegiatan nasabah secara terus menerus, maka dari itu Bank harus memiliki strategi dalam menganalisis pengajuan pembiayaan yang akan dilakukan oleh *Account Officer*.

Berikut strategi yang diterapkan Account Officer dalam menganalisis pengajuan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia (EX BSM) KC Palembang Demang yakni disesuaikan dengan melakukan survei terlebih dahulu ke nasabah. Kemudian ditentukan dengan menerapkan prinsip 5 C. Prinsip 5 C yang diterapkan dalam proses pengajuan pembiayaan. Pertama adalah karakter (*character*) dan kemampuan (*capacity*) menjadi faktor utamanya. Dalam proses analisis 5 C yang digunakan Account Officer dalam strategi penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan, yang pertama adalah analisis watak (*character*) yang bertujuan untuk dapat menyimpulkan bahwa nasabah pembiayaan tersebut berperilaku jujur, beritikad baik, dan tidak menyulitkan Bank dikemudian hari. Kedua, yaitu analisis kemampuan (*capability*) yang bertujuan untuk menilai kemampuan calon nasabah pembiayaan dalam bidang usahanya. Ketiga, yaitu analisis modal (*capital*)

yang bertujuan untuk menilai posisi keuangan calon nasabah pembiayaan secara keseluruhan. Keempat, yaitu kondisi ekonomi (*condition of economy*) yang bertujuan untuk mengetahui prospektif atau tidaknya suatu usaha yang hendak dibiayai. Kelima, yaitu agunan (*collateral*) yang bertujuan untuk menilai atas agunan yang dimiliki oleh calon nasabah pembiayaan yang dilakukan untuk mengetahui kecukupan nilai agunan sesuai dengan pemberian pembiayaan. Selain itu, peran Account Officer dalam proses penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan salah satunya dengan cara melakukan penyaluran pembiayaan dan melakukan penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan, yaitu layak atau tidaknya nasabah tersebut diberikan pembiayaan oleh Bank Syariah Indonesia (EX BSM).

3. Faktor Pendukung dan Penghambat Account Officer dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan pada Bank Syariah Indonesia (EX BSM) Kantor Cabang Palembang Demang

Adapun faktor pendukung dan penghambat *Account Officer* dalam menentukan kelayakan pengajuan pembiayaan adalah sebagai berikut :

- a. Unsur kesengajaan yang dilakukan nasabah antara lain nasabah sengaja untuk tidak melakukan angsuran kepada Bank.
- b. Penyelewengan yang dilakukan nasabah dengan menggunakan dana pembiayaan tersebut tidak sesuai dengan tujuan penggunaan.
- c. Dokumen yang diminta tidak lengkap.
- d. Usaha yang dimiliki nasabah mengalami penurunan omset.

4. Solusi yang diterapkan Account Officer dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan pada Bank Syariah Indonesia (EX BSM) Kantor Cabang Palembang Demang

Solusi dalam menghadapi hambatan yang bermasalah pada saat proses pengajuan kelayakan pembiayaan yaitu harus terpenuhi dokumen-dokumen apa saja yang harus dipenuhi karena itu merupakan bagian dari mitigasi risikonya, kemudian harus benar-benar bisa membaca karakter nasabah tersebut. Adapun solusi lainnya adalah dengan cara memanfaatkan teknologi saat ini, misalnya nasabah tidak perlu repot-repot mengantarkan dokumen ke Bank, nasabah bisa menggunakan camscanner atau pdf untuk mengumpulkan dokumen kepada pihak Bank. Solusi lainnya dalam memberikan pembiayaan dan menganalisis serta pengecekan barang jaminan harus berhati-hati untuk menghindari pembiayaan yang kurang lancar atau macet, meyakinkan serta mengawasi langsung penggunaan dan pembiayaan meskipun belum secara detail, serta meminta jaminan tambahan atau pengganti dengan nilai yang telah memenuhi

syarat apabila nasabah tersebut tidak mempunyai itikad baik untuk mengembalikan pembiayaan atau pinjaman yang bermasalah tersebut.

Simpulan

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa strategi yang diterapkan *Account Officer* dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan BSI Griya di Bank Syariah Indonesia (EX BSM) KC Palembang Demang Tahun 2022 adalah dengan cara menerapkan prinsip 5C, memanfaatkan teknologi yang sedang berkembang saat ini, kemudian memberi edukasi kepada nasabah agar tidak menghambat dalam melakukan proses pengajuan pembiayaan.

Daftar Pustaka

- Alfinta. (2017). Skripsi. *Peran Account Officer (AO) Dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Mudharabah*.
- Aliffiani. (2020). Skripsi. *Peran Account Officer Dalam Pembiayaan Syariah*.
- Amal, I. (2021). Skripsi. *Analisis Peran dan Kinerja Account Officer di BSI KCP Ponorogo*.
- Amiruddin. (2018). Skripsi. *Kelayakan Nasabah Dalam Pemberian Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah Pada Kantor Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Investama Mega Bakti Makassar*. UIN Alauddin.
- Aravik, H., & Hamzani, A. I. (2021). *Etika Perbankan Syariah: Teori dan Implementasi*. Deepublish.
- Asiyah. (2014). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Teras.
- Ilmy, R. M., & Setiawan, I. (2019). *The Concept of Production , Distribution , and Consumption in Islamic Economics. Review of Islamic Economics and Finance (RIEF)*
- Ilyas, R. (2019). Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah. *Jurnal Penelitian, Vol. 9, No. 1*.
- Ismail. (2011). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana.
- Kasmir. (2018). *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Muamalah Institute.
- Kuncoro. (2018). *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta.
- Muhammad. (2015). *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Mustaghfirin. (2017). *Peranan Account Officer Dalam Meningkatkan Loyalitas Nasabah di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS)*

- BMT Bus. Lasem Kep. Banyumanik. Semarang: UIN Walisongo.*
- Riyadi. (2017). *Peran Account Officer di Lembaga Keuangan Syariah.*
- Sholihin, A. I. (2013). *Buku Pintar Ekonomi Syariah.* Jakarta: Gramedia.
- Wangsawidjaya. (2012). *Pembiayaan Bank Syariah.* Jakarta: PT. Gramedia.