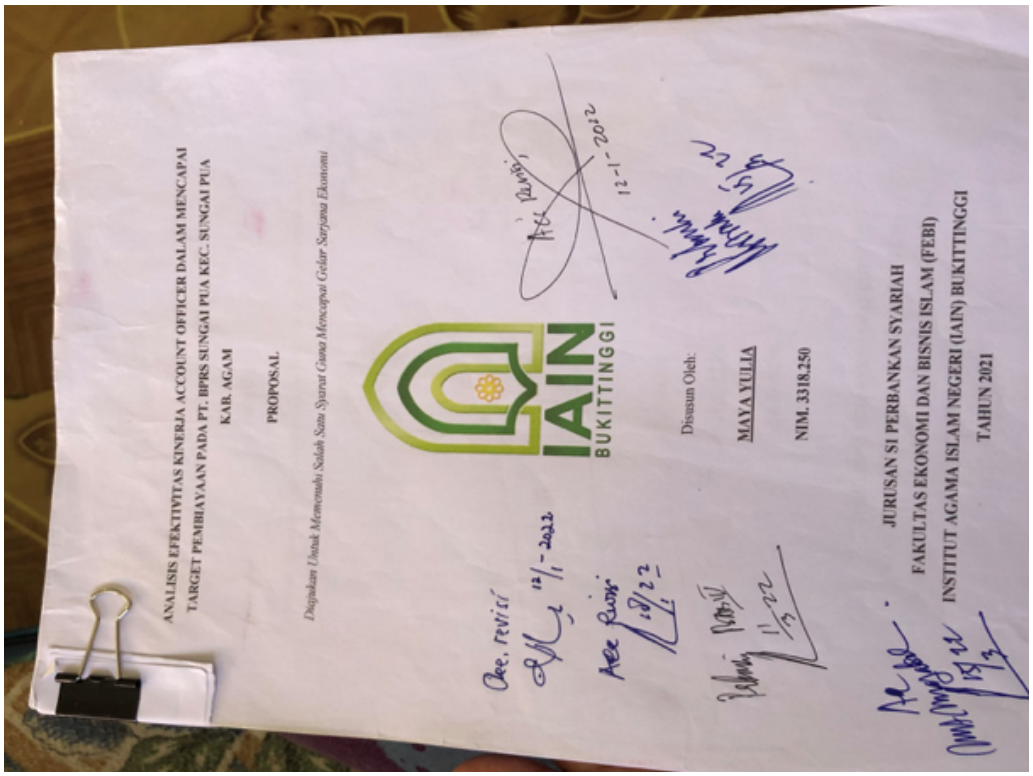


ANALISIS EFEKTIVITAS KINERJA ACCOUNT OFFICER DALAM MENCAPAI TARGET PEMBIAYAAN PADA PT. BPRS SUNGAI PUA KAB. AGAM

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi

IAIN
BUKITTINGGI

Disusun Oleh:

MAYA YULIA

NIM. 3318.250

JURUSAN S1 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BUKITTINGGITAHUN 2022

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji syukur senantiasa kita panjatkan kehadirat Allah SWT yang Maha Pengasih Lagi Maha Penyayang, atas limpahan rahmad serta hidayah-Nya akibatnya penulis bisa menuntaskan Tugas Akhir yang berjudul **"Analisis Efektivitas Kinerja *Account Officer* Dalam Mencapai Target Pembiayaan Pada PT. BPRS Sungai PuaSyariah"**, tanpa suatu halangan yang berarti. Sholawat dan salam senantiasa selalu tercurah pada junjungan kita Nabi Agung Muhammad SAW, pembawa rahmat bagi makhluk sekian alam, keluarga, teman serta para tabi'in dan kita umatnya

, semoga kita senantiasa menerima syafaatnya dari beliau.

Lalu tidak lupa penulis mengucapkan terima kasih pada seluruh pihak atas bantuan serta bimbingan sebagai akibatnya terselesaikan Tugas Akhir ini, semoga amal baik tadi menerima balasan dari Allah SWT. menjadi hamba yang lemah serta banyak kesalahan, penulis menyadari bahwa pada menuntaskan Tugas Akhir ini banyak pihak yang ikut dan memberikan bantuan moril juga materil. Oleh karenanya dengan kerendahan hati perkenankan penulis buat memberikan ucapan terima kasih yang sebanyak-banyaknya pada orang tuaku yaitu **Ibunda ERNAWATI**, buat **ayahanda SYAHRIAL** yang sudah membesarkan, mendidik serta menyekolahkan sejak dari tingkat dasar hingga saat ini, juga sudah mencurahkan kasih saying dan usaha yang tidak kenal lelah buat masa depan serta kehidupan penulis, selanjutnya penulis sampaikan ucapan terima kasih pada:

1. Ibu **Dr. Ridha Ahida, M.Hum** selaku rektor IAIN Bukittinggi yang sudah memberikan fasilitas pada penulis selama menuntut ilmu pengetahuan pada IAIN Bukittinggi.
2. Bapak **Dr. Iiz Izmuddin, MA** selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bukittinggi. Ibuk **Sandra Dewi, SE.,MM** selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah IAIN Bukittinggi atas segala fasilitas serta kebijakan manajemennya.
3. Bapak **DR. Miswardi, SH. H. Hum, P. hd** menjadi pembimbing skripsi penulis yang sudah mengarahkan, membimbing serta mengoreksi, sebagai akibatnya penulis bisa merampungkan skripsi ini.
4. Bapak **Ilham Illahi** selaku Penasehat Akademik yang senantiasa tabah dalam menyampaikan nasehat serta arahan pada penulis dalam proses perkuliahan.
5. Bapak serta Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bukittinggi, terutama Dosen Jurusan Perbankan Syariah yang sudah banyak membekali ilmu pengetahuan yang berguna bagi penulis.
6. Pada kakakku **Arianto, Agusneli, Ilham Zami, dan Tika Handayani** yang ikut menyampaikan dukungan serta semangat selama ini.
7. Sahabat seperjuangan khususnya jurusan S1-Perbankan Syariah terutama PS.G 2018 yang senantiasa memberi masukan buat penulis menuntaskan skripsi ini.

8. Pada Pengelola PT. BPRS Sungai PuaSyariah serta karyawan yang sudah membantu penulis dalam penelitian sehingga bisa menuntaskan skripsi ini.
9. Kepada famili besarku yang sangat ku cintai, sebab mereka membantu memberikan kebahagiaan disaat aku memiliki kesibukan pada menulis skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini jauh dari kata sempurna, sehingga penulis akan sangat berterima kasih buat kritik serta saran yang menciptakan guna menyempurnakan Tugas Akhir ini. Penulis berharap semoga Tugas Akhir ini bisa berguna bagi kita semua. Amin.

Bukittinggi, 24 Maret 2022

MAYA YULIA
Nim: 3318250

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul **"Analisis Efektivitas Kinerja *Account Officer* Dalam Mencapai Target Pembiayaan Pada PT. BPRS Sungai PuaSyariah"** yang disusun oleh Maya Yulia NIM 3318.250, Program Studi S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh perlunya analisis efektivitas kinerja account officer sebab *account officer* adalah ujung tombak yang berasal pada sebuah perbankan, akibatnya bisa tercapainya target pembiayaan. Penelitian ini bertujuan buat mengetahui efektivitas kinerja *account officer* dalam menaikkan pencapaian target pembiayaan pada PT. BPRS Sungai PuaSyariah.

Penelitian yang penulis lakukan ialah menggunakan metode pendekatan kualitatif, sumber data yang penulis ambil yaitu dari data primer serta data sekunder. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, serta dokumentasi. Sedangkan teknik analisis data yang diperoleh memakai analisis data yaitu reduksi data, display data, kesimpulan serta verifikasi.

Sesuai hasil penelitian serta analisis yang penulis lakukan bisa disimpulkan bahwa efektifitas kinerja *account officer* pada PT BPRS Sungai PuaSyariah telah relatif baik pada melakukan tugasnya, tetapi belum efektif sebab belum mencapai target yang ditargetkan oleh bank itu sendiri. Hal tersebut bisa dipandang dari beberapa aspek-aspek efektivitas kinerja yang telah dipaparkan oleh penulis yaitu keterampilan kinerja, peningkatan prestasi kerja, kemampuan berkompetisi, kemampuan beradaptasi, serta daya tahan terhadap perubahan. Selain itu juga peranan *account officer* yang dijalankan dengan sangat baik dan sudah terbukti dari beberapa indikator yang sudah dijabarkan yaitu dengan mengelola account, mengelola produk, mengelola kredit, mengelola penjualan dan mengelola profitability.

Kata kunci: efektifitas kinerja, *account officer*, pembiayaan

DAFTAR ISI

COVER
PENGESAHAN PEMBIMBING
KATA PENGANTAR
ABSTRAK
DAFTAR ISI
DAFTAR TABEL
DAFTAR GAMBAR

BAB I PENDAHULUAN 13

A. Latar Belakang Masalah 13

B. Identifikasi Masalah 21

C. Batasan Masalah 21

D. Rumusan Masalah 21

E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian 21

F. Penjelasan Judul 22

BAB II LANDASAN TEORI 25

A. Efektivitas Kinerja 25

1. Pengertian efekivitas kinerja 25

2. Aspek-aspek efektivitas kinerja 29

B. Acoont Officer 32

1. Pengertian Account Officer 32

2. Peran dan Fungsi Seorang *Account Officer* (AO) 34

C. Pembiayaan 40

1. Pengertian Pembiayaan 40

2. Tujuan Pembiayaan 42

4. Jenis-Jenis Pembiayaan 44

D. Kajian Terdahulu 52

BAB III METODE PENELITIAN 57

A. Jenis Penelitian 57

B. Lokasi dan Waktu penelitian 57

C. Jenis dan Sumber Data 57

D. Informan Penelitian 58

E. Teknik Pengumpulan Data 59

F. Teknik Analisi Data 61

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 64

A. Gambaran Umum Latar Penelitian 64

B. Target Pembiayaan Pada PT. BPRS Sungai PuaSyariah 81

C. Analisis SOP Pada PT. BPRS Sungai Pua Syariah 82

D. Analisis Efektivitas Kinerja *Account Officer* Dalam Mencapai Target Pembiayaan 85

BAB V PENUTUP 96

A. Kesimpulan 96

B. SARAN 96

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN
DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perkembangan Jumlah Nasabah Pembiayaan Pada PT. BPRS Sungai PuaSyariah
Tabel 1.2 Perkembangan Jumlah Pembiayaan Pada PT. BPRS Sungai PuaSyariah
Tabel 1.3 Target dan Realisasi Pembiayaan Pada PT. BPRS Sungai PuaSyariah
Tabel 2.1 Perkembangan Jumlah Nasabah Pembiayaan Pada PT. BPRS Sungai PuaSyariah

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Strukur Organisas

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank merupakan badan usaha yang menghimpun dana yang berasal dari masyarakat pada bentuk simpanan serta menyalurkannya pada masyarakat dalam bentuk pembiayaan dan/atau bentuk lainnya pada rangka menaikkan taraf hidup masyarakat. berdasarkan ensiklopedia islam, bank islam artinya lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit serta jasa pada lalu lintas pembayaran dan sirkulasi yang pengoperasiannya diadaptasikan dengan prinsip-prinsip syariah islam.

Lahirnya bank syariah pertama pada Indonesia, yaitu bank muamalat Indonesia, ialah sebelum lahirnya undang-undang yang memungkinkan pendirian bank yang sepenuhnya melakukan aktivitas yang sesuai prinsip syariah. Bank muamalat Indonesia lahir di tahun 1991 sebelum diundangkannya undang-undang perihal perbankan yang baru, yaitu Undang-Undang No. 7 Tahun 1992. Berdasarkan Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 itu, dimungkinkan bagi bank untuk melakukan aktivitas usahanya bukan sesuai bunga namun sesuai bagi hasil.

Perubahan regulasi tersebut sejalan dengan misi ekonomi dan bank islam. Karena itu, Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 bank syariah mendapat kesempatan untuk meningkatkan peranannya untuk menampung aspirasi dan kebutuhan masyarakat. Oleh karena itu, undang-undang ini memberi kesempatan yang seluas-luasnya bagi masyarakat untuk mendirikan bank yang menyelenggarakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, termasuk pemberian kesempatan kepada bank umum untuk membuka kantor cabangnya yang kusus menyelenggarakan kegiatan berdasarkan prinsip syariah.

Dengan adanya revisi UU perbankan. Bank syariah kini berdampingan dengan bank konvensional, Dengan kesadaran yang lebih besar akan hal-hal yang berkaitan dengan prinsip dan nama produk mereka..

Ada dua jenis bank syariah yang beroperasi di Indonesia sampai sekarang ada dua jenis yaitu bank muamalat Indonesia (BMI) dan bank pengkreditan rakyat (BPR) syariah. Penyelenggaraan bank syariah di Indonesia harus di menyesuaikan dengan situasi dan keadaan masyarakat dan bangsa Indonesia baik dalam bidang ekonomi maupun hukum.

Penyediaan dana berdasarkan prinsip syariah berdasarkan pasal 10-8 undang-undang 1998. Harus menetapkan prinsip kehati-hatian yang memungkinkan nasabah debitur untuk melunasi hutangnya atau membayar kembali dananya sesuai dengan kesepakatan berdasarkan analisis tersebut dapat meminimalkan resiko default atau pembayaran yang berlebihan. Berikut ini adalah laporan perubahan jumlah nasabah lending di PT. BPRS Sungai puasyariah tahun 2016-2020 dapat dilihat pada tabel 1.1 dibawah ini:

Tabel 1.1
Perkembangan Jumlah nasabah Pembiayaan Pada PT, BPRS Sungai PuaSyariah Tahun 2016-2020

Tahun	Jumlah	Kenaikan (∑)	Persentase
2016	372	-	-
2017	415	43	11,55%
2018	388	(27)	(6,50%)
2019	417	29	7,47%
2020	443	26	6,23%

Sumber : Laporan Tahunan PT. BPRS Sungai PuaSyariah Tahun 2020

Dari laporan perkembangan jumlah nasabah pembiayaan pada PT. BPRS Sungai PuaSyariah di atas, pada tahun 2017

mengalami peningkatan sebesar 11,55%, namun Account Officer belum mencapai target pembiayaan. Pada tahun 2018 mengalami penurunan sebesar (6,50%), namun Account Officer belum mencapai target pembiayaan. Pada tahun 2019 mengalami peningkatan sebesar 7,47%, dan Account Officer dapat mencapai target pembiayaan. Pada tahun 2020 mengalami penurunan sebesar 6.23%, namun Account Officer belum mencapai target pembiayaan. Jadi, Account Officer dalam mencapai target pembiayaan pada tahun 2016-2020 mengalami fluktuasi.

Pada tabel 1.1 tersebut terlihat bahwa di PT. BPRS Sungai PuaSyariah setiap tahunnya mengalami fluktuasi. Dari hasil observasi di PT. BPRS Sungai PuaSyariah, menyatakan bahwa target pembiayaan ini sudah di tetapkan dalam rencana bisnis bank setiap tahunnya. Kenaikan target pembiayaan disesuaikan dengan rencana ekspansi bank dalam rencana pengembangan bisnis, ekspansi bisnis tersebut meliputi rencana pengembangan produk dan wilayah bisnis bank.

Selain data laporan perkembangan jumlah nasabah pembiayaan pada PT. BPRS Sungai PuaSyariah pada tahun 2016-2020 di atas, peneliti juga mendapatkan data laporan perkembangan jumlah pembiayaan. Berikut data laporan perkembangan jumlah pembiayaan pada PT. BPRS Sungai PuaSyariah pada tahun 2016-2020 dapat dilihat pada tabel 1.2 di bawah ini:

Tabel 1.2
Perkembangan Jumlah Pembiayaan Pada PT. BPRS Sungai PuaSyariah Pada Tahun 2016-2020

Tahun	Jumlah (Rp000)	Kenaikan	Persentase
2016	5.979.000	-	-
2017	6.657.340	678.340	11,34%
2018	7.168.710	511.370	7,68%
2019	8.792.588	1.623.878	22.65%
2020	9.671.907	879.319	10,00%

Sumber: Laporan Tahunan PT. BPRS Sungai PuaSyariah Tahun 2020

Dari laporan perkembangan jumlah pembiayaan pada PT. BPRS Sungai PuaSyariah di atas, pada tahun 2017 mengalami peningkatan jumlah pembiayaan sebesar 11,34%. Pada tahun 2018 mengalami penurunan jumlah pembiayaan sebesar 7,68%. Pada tahun 2019 mengalami peningkatan jumlah pembiayaan sebesar 22,65%. Sedangkan pada tahun 2020 mengalami penurunan jumlah pembiayaan sebesar 10,00 %. Jadi, perkembangan jumlah pembiayaan pada tahun 2016-2020 di PT. BPRS Sungai PuaSyariah juga mengalami fluktuasi.

Selain data laporan perkembangan jumlah pembiayaan pada PT. BPRS Sungai PuaSyariah pada tahun 2016-2020 di atas, peneliti juga mendapatkan data laporan target dan realisasi pembiayaan. Berikut data laporan target dan realisasi pembiayaan pada PT. BPRS Sungai PuaSyariah pada tahun 2016-2020 dapat dilihat pada tabel 1.3 di bawah ini:

Tabel 1.3
Target dan Realisasi Pembiayaan Pada PT. BPRS Sungai PuaSyariah Pada Tahun 2016-2020

Tahun	Target (Rp000)	Realisasi (Rp000)	Persentase
2016	5.979.000	5.600.000	106,76%
2017	6.657.340	7.200.000	92,46%
2018	7.168.710	7.800.000	91,90%
2019	8.792.588	8.400.000	104,67%
2020	9.671.907	9.700.000	99,71%
	Jumlah Rata-Rata		**99.1%**

Sumber: Laporan Tahunan PT. BPRS Sungai PuaSyariah Tahun 2020

Dari laporan target dan realisasi pembiayaan pada PT. BPRS Sungai PuaSyariah di atas, pada tahun 2016 sudah efektif dalam mencapai target pembiayaan sebesar 106.76%. Pada tahun 2017

mengalami penurunan target pembiayaan sebesar 92,46%. Pada tahun 2018 mengalami penurunan target pembiayaan sebesar 91,90%. Pada tahun 2019 mengalami kenaikan target pembiayaan sebesar 104,71% sudah efektif. Sedangkan pada tahun 2018 mengalami penurunan target pembiayaan sebesar 99,71% akan tetapi masih efektif karena masih di atas jumlah rata-rata yang di tetapkan . Jadi, perkembangan jumlah pembiayaan pada tahun 2016-2020 di PT. BPRS Sungai PuaSyariah juga mengalami fluktuasi.

Kondisi ini disebabkan oleh pertumbuhan ekonomi masyarakat Sungai Pua yang mengalami penurunan dan tingkat kemiskinan masyarakat Sungai Pua yang fluktuatif selama lima tahun terakhir. Sehingga kinerja dari Account Officer yang memiliki tanggung jawab yang tinggi untuk mencapai target juga produk pembiayaan yang ditawarkan di PT. BPRS Sungai PuaSyariah belum bisa mencapai target.

Sistem Account Officer menarik para bankir, karena keunggulan sistem tersebut yang terletak pada peranannya yang terbesar dalam menghubungkan bank dengan nasabahnya, bertugas melayani semua keperluan nasabah yang berkaitan dengan perkreditan, pemasaran dan pembiayaan, di bank tersebut secara utuh Account Officer yang professional memberikan pelayanan yang diperlukan nasabah.

Account Officer dituntut memiliki keahlian dan keterampilan, penguasaan pengetahuan yang bersifat teoritis. Mampu menganalisis, aspek ekonomi keuangan, manajemen, hukum, dan teknis, serta memiliki wawasan yang luas mengenai prinsip-prinsip perkreditan. Pada dasarnya peran dan fungsi seorang Account Officer adalah:

1. Mengelola Account
2. Mengelola produk
3. Mengelola kredit
4. Mengelola penjualan
5. Mengelola Profitability

Aktivitas sebagai seorang Account Officer sangat membuat jenuh karena setiap kali harus berhadapan dengan calon-calon nasabah yang harus dikejar sesuai target yang telah ditetapkan oleh perusahaan sehingga dalam hal ini bisa mengakibatkan turunnya kinerja dan akan berdampak pada keinginan untuk keluar dari perusahaan.

Seperti yang kita ketahui Account Officer merupakan ujung tombak dari sebuah perbankan baik itu konvensional maupun syariah, sehingga efektifitas kinerja Account Officer di PT. BPRS Sungai PuaSyariah menjadi sangat penting pada tingginya tingkat pencapaian target pembiayaan bagi pihak PT. BPRS Sungai PuaSyariah.

Berdasarkan keterangan diatas, maka penulis ingin meneliti lebih lanjut dan menuangkannya dalam proposal yang berjudul **"Analisis Efektivitas Kinerja Account Officer Dalam Mencapai Target Pembiayaan Pada PT. BPRS Sungai PuaSyariah".**

B. Identifikasi Masalah

Identifilasi masalah dalam penulisan ini adalah:

1. Terjadinya penurunan jumlah nasabah
2. Realisi pembiayaan tahun 2017 dan 2018 dibawah rata-rata

C. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka penulisan ini hanya dibatasi pada "**Analisis Efektifitas Kinerja *Acoount Officer* Dalam Mencapai Target Pembiayaan Pada PT. BPRS Sungai PuaSyariah."** Terhadap hasil kerja meliputi tingkat kualitas yang telah dihasilkan dan sejauh mana pengawasan dilakukan.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diterangkan di atas, maka munculah rumusan masalah dari penulisan ini yaitu bagaimana "analisis efektifitas kinerja *occount officer* dalam mencapai target pembiayaan pada PT. BPRS Sungai PuaSyariah."

E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penulisan skripsi ini yaitu ingin mengetahui "efektifitas kinerja *acoount officer* dalam mencapai target pembiayaan pada PT. BPRS Sungai PuaSyariah."

2. Kegunaan Penelitian

a. Sebagai sumbangsih keilmuan dan wawasan kepada segenap pembaca dalam menambah ilmu pengetahuan di bidang pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah.

b. Sebagai bahan atau referensi perbandingan teori yang di dapat dengan pelaksanaan yang dilaksankan pada PT. BPRS Sungai PuaSyariah.

c. Untuk memenuhi persyaratan akademis dalam menyelesaikan studi mendapat gelar Sarjana Ekonomi pada program S1 Perbankan Syariah di Institut Agama Islam Negeri Bukittinggi.

F. Penjelasan Judul

Untuk memudahkan dalam memahami permasalahan ini dan memahami kekeliruan dalam memahami judul, maka penulis akan menjelaskan yang akan menjadi pembahasan dalam penjelasan pada judul, yaitu:

Efektivitas:	Berhasil atau sesuatu yang dilakukan berhasil dengan baik.
Kinerja:	Hasil kerja yang dapat dicapai oleh seseorang atau sekelompok orang dalam suatu organisasi baik secara kuantitatif maupun kualitatif, sesuai dengan kewenangan dan tugas tanggung jawab masingmasing, dalam upaya mencapai tujuan organisasi bersangkutan secara legal, tidak melanggar hukum dan sesuai dengan moral maupun etika.
Account Officer:	istilah yang diberikan kepada pegawai (staff) bank yang bertugas melayani nasabah, baik nasabah yang fasilitas kredit dari bank tersebut. Pelayanan yang diberikan AO kepada nasabah dimulai ketika calon nasabah berhubungan dengan bank, yaitu dimulai dari mengenalkan produk, melayani aplikasi permohonan (simpan/pinjam), proses kredit, survey, analisi kredit, keputusan kredit, pencairan kredit, monitoring dan penyelesaian kredit (pelunasan).
Target pembiayaan:	Sasaran (batas ketentuan dan sebagainya) yang telah ditetapkan untuk dicapai. Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah menyediaan uang atau tagihan yang dipersamakn dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembaliakan uang atau tagihan tsb. Setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. EfektivitasKinerja

1. Pengertianefekivitaskinerja

Efektivitas(efectiveness) secaraa umumm dapatt diartikann "melakukann sesuatuu yangg tepatt". Efektivitass dapatt diartikann berkaitann dengann tepatt atauu tidaknyaa pemilihann sesuatuu sehinggaa dapatt mencapaii sasarann yangg diinginkann. Istilahh efektivitass seringg digunakann padaa lingkungann organisasii dann perusahaann, efektivitass tersebutt dapatt dilihatt darii manfaatt dann keuntungann darii sesuatuu yangg dipilihh untukk kepentingann organisasii atauu perusahaann.

Istilahh efektivitass dalamm ruangg lingkupp organisasii dann perusahaann biasanyaa dikaitkann dengann pelaksanaann programm yangg ditetapkann atauu kegiatan-kegiatann yangg dilakukann perusahaann untukk memajukann sertaa mengembangkann perusahaann tersebutt. Untukk dapatt melaksanakann programm atauu kegiatann tersebutt haruss didukungg dengann adanyaa sumberr dayaa manusiaa yangg memadaii yaituu kemampuann, keahliann, dann keterampilann. Efektiff atauu tidaknyaa suatuu programm yangg dilaksanakann dapatt dinilaii darii kemampuann sumberr dayaa manusiaa yangg menjalankannyaa dibandingkann dengann kriteria-kriteriaa yangg ditetapkann olehh suatuu perusahaann. Penilaiann sepertii inii bertujuann untukk mengukurr kinerjaa sumberr dayaa manusiaa.

B. *AcoontOfficer*

1. PengertianAccountOfficer

AccountOfficer(AO) adalahh istilahh yangg diberikann kepadaa pegawai(staff) bankk yangg bertugass melayanii nasabahh, baikk nasabahh yangg fasilitass kreditt darii bankk tersebutt. Pelayanann yangg diberikann AO kepadaa nasabahh dimulaii ketikaa calonn nasabahh berhubungann dengann bankk, yaituu dimulaii darii mengenalkann produkk, melayanii aplikasii permohonan(simpan/pinjam), prosess kreditt, surveyy, analisii kreditt, keputusann kreditt, pencairann kreditt, monitoringg dann penyelesaiann kreditt (pelunasann).

AccountOfficer(AO) bertugass memasarkann produkk yangg disediakann olehh bankk ituu sendirii kepadaa nasabahh atauu monitoringg atass pembiayaann yangg diberikann. Sistemm kerjaa *AccountOfficer*(AO) ituu sendirii padaa dasarnyaa sangatt menarikk padaa paraa benkerr, yaituu dalamm menghubungkann bankk dengann nasabahh yaituu *OccountOfficer*(AO) inii langsungg melayanii semuaa keperluann darii nasabahh yangg berkaitann dengann bankk secaraa utuhh.

2. PerandanFungsiSeorang*AccountOfficer*(AO)

Dalamm melakukann tugasnyaa *AccountOffocer*(AO) memilikii fungsii gandaa, disatuu pihakk iaa merupakann personill bankk yangg haruss bekerjaa dibawahh peraturann dann tujuann bankk,

sehinggaa dapatt memberikann hasill (*TargetRevineu*) kepadaa bankk. Dipihakk, lainn, iaa dituntutt untukk memberikann yangg terbaikk bagii nasabahnyaa, makaa darii ituu seorangg *AccountOfficer*(AO) dituntutt untukk mengoptimalkann keduaa sisii tersebutt, apabilaa bankk memilikii seorangg *AccountOfficer*(AO) yangg berkualitass sertaa professionall, sertaa memilikii *Interpersonall Communicationn* yangg baguss makaa akann sangatt membantuu dalamm menghadapii persaingan-persaingann dii duniaa perbankann. Lebih-lebihh akann berdampakk meningkatkann jumlahh nasabahh yangg dimilikii perbankann syariahh

Adapunn perann ataupunn tugass *AccountOfficer*(AO) adalahh sebagaii berikutt:

a. Mengelola.account

Seorangg *AccountOfficer*(AO) berperann untukk membinaa nasabahh agarr mendapatkann efisiensii dann optimalisasii darii setiapp transaksii keuangann sebagaii personill bankk.

b. Mengelola.produk

Sepertii yangg disebutkann dii atass, seorangg *AccountOfficer*(AO) haruss mampuu menjembatanii kemungkinann pemakainn sebagaii produkk yangg palingg sesuaii untukk kebutuhann nasabahnyaa.

c. Mengelola.kredit

AccountOfficer(AO) melakukann pemantauann atass pinjamann yangg diberikann kepadaa nasabahh. Seorangg *AccountOfficer*(AO) jugaa haruss memilikii pengetahuann yangg cukupp tentangg bisniss nasabahnyaa.

d. Mengelolaa penjualann

Seorangg *AccountOfficer*(AO) haruss memilikii salesmanshipp yangg dapatt memasarkann produkk yangg ditawarkann.

e. Mengelola.profitability

Seorangg *AccountOfficer*(AO) jugaa berperann dalamm menentukann keuangann yangg diperolehh bankk. Yaituu iaa haruss yakinn bahwaa segalaa hall yangg dilakukannyaa beradaa dalamm suautu kondisii yangg memberikann keuntungann kepadaa bankk.

Ada5fungsii *AccountOfficer*(AO), yaituu:

a. *Marketerr*

Maksudnyaa *AccountOfficer*(AO) haruss menguasaii PRODUCT.KNOWLEDGE dann mampuu menyusunn marketingg plann dann bagaimanaa mengimplementasikannyaa dii lapangann. Dalamm melaksankann fungsii inii seorangg *AccountOfficer*(AO) dituntutt untukk mengenalkann, mensosialisasikann, mempublikasikann, membujukk, mengingatkann, dann melakukann penjualan(*Closing*).

b. *LeonOfficer*

Maksudnyaa *AccountOfficer*(AO) haruss mampuu menguasaii administrasii dann prosess pengkreditann, karenaa saatt iaa memperkenalkann produkk daa nadaa yangg tertarikk untukk menjadii nasabahh, makaa *AccountOfficer*(AO) haruss mampuu menghendell dann melayaninyaa, darii prosess pengajuann kreditt (aplikasi), pengikatann kreditt sampaii prosess pencairann.

c. *Surveyorr*

Maksudnyaa *AccountOfficer*(AO) mampuu melakukann analisiss kelayakann kreditt

berdasarkann dataa dann informasii yangg diperolehnyaa sendirii.

d. *AccountAnalys*

Maksudnyaa *AccountOfficer* haruss mampuu menguasaii tentangg teknik-teknikk anggarann dann apekk keuangann (CashFlow, labaa rugii, neracaa), analisii rasioo dann sebagainyaa. Hall inii bermanfaatt saatt *AccountOfficer*(AO) menghadapii nasabahh yangg sedangg dalamm masalahh keuangann. Sehunggaa *AccountOfficer*(AO) hadirr sebagaii *ProblemSolver* bukann sebagaii *Problemm Makerr*. Melihatt kemampuann bayarr calonn nasabahnyaa, karakternyaa, kapasitasnyaa, keadaann dann situasii ekonomii. Collateralnyaa, dann cashh flownyaa.

e. *Collectorr*

Maksudnyaa *AccountOfficer*(AO) haruss mampuu melakukann penagihann dann memastikann bahwaa kreditt yangg telahh diberikann kee nasabahnyaa dapatt terbayarr dengann baikk, sesuaii dengann waktuu yangg telahh diperjajikann. *AccountOfficer*(AO) haruss menguasaii trik-trikk dann teknik-teknikk dalamm prosess penagihann dann jugaa menguasaii tentangg hokumm.

Dalamm memberikann pembiayaann kepadaa calonn nasabahh makaa seorangg *AccountOfficer*(AO) haruss melakukann analisiss terhadapp kemampuann bayarr seorangg nasabahh dengann memperhatikann prinsip5C, yaituu:

a. *Characterr*

Penilaiann karakterr nasabahh adalahh untukk mengetahuii itikadd baikk nasabahh untukk memenuhii kewajibannyaa dann untukk mengetahuii morall, watakk, maupunn sifat-sifatt pribadii yangg positiff dann kooperatiff.

b. *Capacityy*

Yaituu kemampuann nasabahh untukk menjalankann usahaa gunaa memperolehh labaa yangg diharapkann sehinggaa dapatt mengembalikann pembiayaann yangg diterimaa.

c. *Capitall*

Menilaii jumlahh modall sendirii yangg dii investasikann olehh nasabahh dalamm usahanyaa termasukk kemampuann untukk menambahh modall apabilaa diperlukann sejalann dengann pembangunann usahanyaa.

d. *Conditionall*

Kondisii usahaa nasabahh yangg dipengaruhii olehh situasii sosiall dann ekonomii. Kondisii dii pengaruhii antaraa lainn peraturan-peraturann pemerintahh, situasii politikk dann perekonomiann duniaa, kondisii ekonomii yangg mempengaruhii pemasarann, produkk, dann keuangann.

e. *Collaterall*

Assett atauu bendaa yangg diserahkann nasabahh sebagaii agunann terhadapp pembiayaann yangg telahh diterimanyaa. *Collaterall* haruss dinilaii olehh bankk untukk mengetahuii resikoo kewajiabann nilaii finansiall nasabahh kepadaa bankk. Penilaiann jeniss jaminann meliputii jeniss, lokasii, buktii kepemilikann, dann statuss hukumnyaa.

AccountOfficer(AO) merupakann ujungg tombakk darii setiapp pencairann pembiayaann yangg dilakukann dii bankk syariahh ataupunn lembagaa keuangann yangg

lainnyaa, semuaa kegiatann dimulaii darii tahapp perkenalann yangg dilakukann secaraa tertuliss ataupunn secaraa lisann, darii awall tahapp perkenalann selanjutnyaa akann dilakukann analisiss, setelahh menyelesaikann tahapp analisiss pihakk *AccountOffice*(AO) dann padaa tahapp terakhirr adalahh persetujuann managerr apakahh akann memberikann pembiayaann ataukann akann menolaknyaa.

C. Pembiayaann

1. Pengertiann Pembiayaann

Adapunn pembiayaann berdasarkann Prinsipp Syariahh adalahh menurutt UUNo.10Tahun1998Pasal1poin12 adalahh penyediaann uangg atauu tagihann yangg dipersamakann dengann ituu berdasarkann persetujuann atauu kesepakatann antaraa bankk dengann pihakk lainn yangg mewajibkann pihakk yangg dibiayaii untukk mengembalikann uangg atauu tagihann tersebutt dengann jangkaa waktuu tertentuu dengann imbalann atauu bagii hasill. Dalamm hall menjalankann usahanyaa Pasal8. Ayatt 1dan2 menyatakann : "Dalamm memberikann kreditt atauu pembiayaann berdasarkann Prinsipp Syariahh, bankk umumm wajibb mempunyaii keyakinann berdasarkann analisiss yangg mendalamm atass iktikadd dann kemampuann sertaa kesanggupann Nasabahh Debiturr untukk melunasii utangnyaa atauu mengembalikann pembiayaann dimaksudd sesuaii dengann yangg diperjanjikann. Bankk Umumm wajibb memilikii dann menerapkann pedomann perkreditann dann pembiayaann berdasarkann Prinsipp Syariahh, sesuaii dengann ketentuann yangg ditetapkann olehh Bankk Indonesiaa".

Berdasarkann Undang-Undangg dii atass pembiayaann dalamm konsepp Islamm lebihh beratt dann membutuhkann kehati-hatiann dalamm menjalankann tugasnyaa yangg merupakann amanahh. Bankk syariahh haruss melakukann analisiss akann iktikadd, kemampuann sertaa kesanggupann nasabahh debiturr untukk melunasii hutangnyaa. Asass keadilann dann transparansii (keterbukaann) dalamm konsepp perbankann syariahh membuatt nasabahh percayaa terhadapp perbankann.

Dalamm menyalurkann danaa kepadaa nasabahh, secaraa gariss besarr produkk pembiayaann syariahh terbagii kedalamm enamm kategorii yangg dibedakann berdasarkann tujuann penggunaannyaa:

a. Pembiayaann berdasarkann polaa jual-belii dengann akadd murabahahh, salamm, dann istishnaa.
b. Pembiayaann bagii hasill berdasarkann akadd mudharabahh dann musyarokahh.
c. Pembiayaann berdasarkann qardhh.
d. Pembiayaann penyewaann barangg bergerakk atauu tidakk bergerakk kepadaa nasabahh berdasarkann akadd ijarahh ataupunn dalamm bentukIMBT.
e. Pengambill alihann utangg berdasarkann akadd hawalahh.
f. Pembiayaann multii jasaa.

2. Tujuann Pembiayaann

Secaraa umumm tujuann pembiayaann dibedakann menjadii duaa kelompokk yaituu: tujuann pembiayaann

untukk tingkatt makroo dann tujuann pembiayaann untukk tingkatt mikroo. Secaraa makroo dijelaskann bahwaa pembiayaann bertujuann:

a. Peningkatann ekonomii umatt, artinyaa: masyarakatt yangg tidakk dapatt aksess secaraa ekonomii, dengann adanyaa pembiayaann merekaa dapatt melakukann aksess ekonomii.

b. Tersedianyaa danaa bagii peningkatann usahaa. Artinyaa untukk pengembangann usahaa membutuhkann danaa tambahann. Pihakk yangg surpluss danaa menyalurkann kepadaa pihahh yangg minuss danaa, sehinggaa dapatt dii gulirkann.

c. Meningkatkann produktivitass, artinyaa adanyaa pembiayaann memberikann peluangg bagii masyarakatt agarr mampuu meningkatkann dayaa produksinyaa.

d. Membukaa lapangann kerjaa baruu, artinyaa dengann dibukanyaa sektor-sektorr usahaa melaluii penambahann danaa pembiayaann, makaa sektorr usahaa tersebutt akann menyerapp tenagaa kerjaa.

e. Terjadinyaa distribusii pendapatann, artinyaa masyarakatt usahaa produktiff mampuu melakukann aktivitass kerjaa, berartii merekaa akann memperolehh pendapatann bagii hasill usahanyaa.

3. Fungsii Pembiayaann

Pembiayaann mempunyaii peranann yangg sangatt pentingg dalamm perekonomiann. Secaraa gariss besarr fungsii pembiayaann dalamm perekonomiann, perdagangann keuangann dapatt dikemukakann sebagaii berikutt:

a. Pembiayaann dapatt meningkatkann utilityy (dayaa gunaa) darii modall/uangg.

b. Pembiayaann peningkatann utilityy suatuu barangg.

c. Pembiayaann meningkatkann peredarann dann laluu lintass uangg.

d. Pembiayaann dapatt mengaktifkann dann meningkatkann manfaatt ekonomii yangg adaa.

e. Stabilitass ekonomii.

f. Pembiayaann sebagaii jembatann untukk peningkatann pendapatann.

g. Sebagaii alatt hubungann ekonomii internasionall.

4. Jenis-Jeniss Pembiayaann

a. Pembiayaann modall kerjaa syariahh

Secaraa umumm, yangg dimaksudd dengann Pembiayaann ModalKerja(PMK) Syariahh adalahh pembiayaann jangkaa pendekk yangg diberikann kepadaa perusahaann untukk membiayaii kebutuhann modall kerjaa usahanyaa berdasarkann prinsip-prinsipp syariahh.Jangkaa waktuu pembiayaann modall kerjaa maksimumm 1 (satuu) tahunn dann dapatt diperpanjangg sesuaii dengann kebutuhann.Perpanjangann fasilitasPMK dilakukann atass dasarr hasill analisiss terhadapp debiturr dann fasilitass pembiayaann secaraa keseluruhann.

b. Pembiayaann investasii syariahh

Yangg dimaksudd dengann investasii syariahh adalahh penanamann danadengann maksudd untukk memperolehh imbalann/ manfaatt/ keuntungann dii kemudiann harii, mencakupp hal-hall antaraa lainn:

1) Imbalann yangg diharapkann darii investasii adalahh berupaa keuntungann dalamm bentukk finansiall atauu uangg (financiall benefitt).

2) Badann usahaa yangg umumnyaa bertujuann untukk memperolehh keuntungann berupaa uangg, sedangkann badann sosiall dann badan-badann pemerintahh lainnyaa lebihh bertujuann untukk memberikann manfaatt sosiall (sociall benefitt) dibandingkann dengann keuntungann finansialnyaa.

3) Badan-badann usahaa yangg mendapatt pembiayaann investasii darii bankk haruss mampuu memperolehh keuntungann finansiall (financiall benefitt) agarr dapatt hidupp dann berkembangg sertaa memenuhii kewajibannyaa kepadaa bankk.

c. Pembiayaann konsumtiff syariahh

Secaraa defenitiff, konsumsii adalahh kebutuhann individuall meliputii kebutuhann baikk barangg maupunn jasaa yangg tidakk dipergunakann untukk tujuann usahaa.Dengann demikiann yangg dimaksudd pembiayaann konsumtiff adalahh jeniss pembiayaann yangg diberikann untukk tujuann dii luarr usahaa dann umumnyaa bersifatt perorangann.

d. Pembiayaann sindikasii

Secaraa defenitiff, yangg dimaksudd dengann pembiayaann sindikasii adalahh pembiayaann yangg diberikann olehh lebihh darii satuu lembagaa keuangann bankk untukk satuu objekk pembiayaann tertentuu. Padaa umumnyaa, pembiayaann inii diberikann bankk kepadaa nasabahh korporasii yangg memilikii nilaii transaksii yangg sangatt besarr.

e. Pembiayaann berdasarkann Takee Overr

Salahh satuu bentukk jasaa pelayanann keuangann bankk syariahh adalahh membantuu masyarakatt untukk mengalihkann transaksii nonsyariahh yangg telahh berjalann menjadii transaksii yangg sesuaii dengann syariahh. Dalamm hall inii, atass permintaann nasabahh, bankk syariahh melakukann pengambilalihann hutangg nasabahh dii bankk konvensionall dengann caraa memberikann jasaa hiwalahh atauu dapatt jugaa menggunakann qardhh, disesuaikann dengann adaa atauu tidaknyaa unsurr bungaa dalamm hutangg nasabahh kepadaa bankk konvensionall.Setelahh nasabahh melunasii kewajibannyaa kepadaa bankk konvensionall, transaksii yangg terjadii adalahh transaksii antarr nasabahh dengann bankk syariahh. Dengann demikiann, yangg dimaksudd dengann pembiayaann berdasarkann takee overr adalahh pembiayaann yangg timbull sebagaii akibatt darii takee overr terhadapp transaksii nonsyariahh yangg telahh berjalann yangg dilakukann olehh bankk syariahh atass permintaann nasabahh.

f. Produk-Produkk Pembiayaann

1) Murabahahh

Bai'almurabahahadalahjualbelibarangpada hargaasal dengantambahankeuntunganyangtelahdisepakati,sehinggapenjual harusmemberitahuhargapokok

danberapakeuntungansebagaitambahannya,yangtertuang dalamfatwaDSN-MUI No.4/DSN-MUI/IV/2000.

2) Mudharabahh

Berdasarkann fatwaa DSN/MUI.No. 07/DSN-MUI/IV/2000, bankk syariahh diperbolehkan untuk melakukan pembiayaan mudharabah (qiradh). Sebagaimana diketahui bahwa bank sebagai penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah kecuali jika mudharib (nasabah) melakukan kesalahan yang disengaja, lalai, atau menyalahi perjanjian.

3) Musyarakahh

Musyarakahh adalahh akadd kerjaa samaa antaraa duaa orangg atauu lebihh untukk usahaa tertentuu dimanaa masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (atau amal/expertise) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

D. Kajian Terdahulu

Telahh melakukann penelitiann **Nur Lailatuss Sya'dahh, Aslikhahh**, tentangg Perann Accountt Officerr Dalamm Manajemenn Pembiayaann DiBank Pembiayaann Rakyatt Syariahh Dayaa Arthaa Mentarii Pandaann. Adapunn hasill penelitiannyaa adalahh perann Accountt Officerr dalamm manajemenn keuangann adalahh untukk melaksanakann prosess pembiayaann yangg terjadii dii PT.BPRS Dayaa Arthaa Mentarii Pandaann dimulaii darii penyerahann, selesaii memoo keuangann, persyaratann lengkapp (dalamm bentukk jaminanBPKB, fotoo copyy jaminanBPKB, salinann KK.Foto copyy aktaa nikahh, fotoo copyy S.T.N.K. Fotoo copyy srtifikatt S.H.M) kemudiann disurveii olehh Accountt Officerr, diterimaa olehh direkturr, dann yangg terakhirr adalahh pencairann. Dann ituu strategii Accountt Officerr dalamm mengatasii pembiayaann bermasalahh.

Telahh melakukann penelitiann **Ayuningg Marasminii**, tentangg Pengaruhh Motivasii Accountt Officerr Terhadapp Pencapaiann Targett Pembiayaann Padaa PT.Bank Syariahh Bukopinn KCP.UPI.PADANG. Adapunn hasill darii penelitiannyaa adalahh berdasarkann analisiss koefisienn korelasii terdapatt hubungann yangg sangatt kuatt antaraa motivasii Accountt Officerr dengann targett pembiayaann, berdasarkann uji.t dapatt dii simpulkann variabell pengaruhh motivasii Accountt Officerr berpengaruhh signifikann dann positiff terhadapp pencapaiann targett pembiayaann, hubungann antarr variabell independenn terhadapp variabell dependenn yangg ditujukann olehh nilaii R.squaree menunjukkann bahwaa motivasii Accountt Officerr dinyatakann kuatt terhadapp targett pembiayaann dann hanyaa 5.5% dipengaruhii olehh variabellainn.

Telahh melakukann penelitiann **Anisahh Listiyanii** tentangg Perann Accountt Officerr Dalamm Mengatasii Risikoo Pembiayaann Bermasalahh Dii K.S.P.P.S Marhamahh Cabangg Leksonoo Wonosoboo. Adapunn hasill penelitiannyaa adalahh dapatt diketahuii bahwaa dalamm manajemenn pembiayaann sangatt dibutuhkann perann Accountt Officerr darii prosess awall inisiasii, dokumentasii, komitee pembiayaann, pencairann, kontroll atass transaksii dann administrasii pembiayaann, monitoringg dann pembinaann, sampaii diketahuii pembiayaann nasabahh tersebutt lancarr atauu bermasalahh. Adapulaa strategii Accountt Officerr dalamm mengatasii risikoo pembiayaann bermasalahh, antaraa lainn: mengirimm suratt tegurann (SP.1) sampaii dengann SP.3, strategii kolectionn (langsungg), strategii revitalisasii (penyehatann), strategii penyelesaiann melaluii jaminann (eksekusii) sampaii dengann writee offf.

Jadii letakk perbedaann penelitiann sayaa dengann skripsii terdahuluu adalahh, skripsii terdahuluu lebihh cenderungg membahass tentangg motivasii Accountt Officerr dalamm pencapaiann targett pembiayaann dann perann Accountt Officerr dalamm mengatasii pembiayaann bermasalahh sedangkann sayaa lebihh membahass kepadaa analisiss efektivitass kinerjaa Accountt Officerr dalamm mencapaii targett pembiayaann padaa PT.BPRS Sungai PuaSyariah, dengann menggunakann metodee kualitatiff.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jeniss penelitiann ini yangg digukankan adalahh penelitiann lapangann (*Fieldd Researchh*) dengann pendekatann deskriptiff kualitatiff.

B. Lokasi dan Waktu penelitian

Adapun penelitiann inii dilakukann dii PT.BPRS Sungai PuaSyariah. Penelitian ini penulis lakukan 5 November 2021 Sampai dengan selesai.

C. Jenis dan Sumber Data

Adapun sumberr dataa dalamm penelitiann ini berasal dari dataa primerr dann dataa skunder:

1. Dataa primerr
2. Dataa Sekunderr

D. Informann Penelitiann

Informann adalahh orangg yangg dimanfaatkann untukk memberikann informasii tentangg situasii, dann kondisii latarr penelitiann. Jadii iaa mempunyaii banyakk pengalamann tentangg latarr penelitiann, iaa berkewajibann secaraa sukarelaa menjadii anggotaa timm penelitiann walaupunn bersifatt informann. Sebagaii anggotaa timm dengann kebaikann dann sukarelanyaa, iaa dapatt memberikann pandangann tentangg nilai-nilaii, sikapp, bangunn prosess dann kebudayaann menjadii latarr penelitiann.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancaraa
2. Observasii
3. Dokumentasii

F. Teknikk Analisii Dataa

Dataa mentahh yangg dikumpulkann penelitii tidakk akann adaa gunanyaa jikaa tidakk dianalisaa. Analisaa dataa merupakann metodee yangg sangatt pentingg dalamm metodee ilmiahh, karenaa dengann analisaa, dataa tersebutt dapatt diberii artii dann maknaa yangg bergunaa dalamm memecahkann masalahh penelitiann. Analisaa dataa adalahh suatuu prosess

untukk menjawabb rumusann masalahh.

Adapunn dataa yangg dii perolehh darii hasill penelitiann akann dii analisiss dengann melakukann langkah-langkahh sebagaii berikutt:

1. Reduksii Dataa

   Padaa langkahh reduksii dataa, penelitii melakukann seleksii dataa, memfokuskann dataa padaa permasalahann yangg dikajii, melakukann upayaa penyederhanaann, melakukann abstraksii, dann melakukann transformasii. Hall inii berartii dalamm menempuhh langkahh inii, penelitii memilihh manaa yangg benar-benarr dataa dann manaa yangg bersifatt kesann pribadii, dann kesan-kesann pribadii ituu dieliminasii darii prosess analisiss. Mengategorikann inii semata-mataa dilakukann untukk tujuann memperkuatt tafsirann terhadapp hasill analisiss dataa ituu.

2. Displayy Dataa

   Displayy dataa adalahh langkahh mengorganisasii dataa dalamm suatuu tatanann informasii yangg padatt atauu kayaa maknaa sehinggaa dengann mudahh dibuatt kesimpulann.

3. Kesimpulann Dann Verifikasii

   Berdasarkann hasils analisiss dataa, melaluii langkahh reduksii dataa dann displayy dataa, langkahh terakhirr adalahh menarikk kesimpulann dann melakukann verifikasii terhadapp kesimpulann yangg dibuatt. Kesimpulann yangg dibuatt adalahh jawabann terhadapp masalahh risett. Akann tetapii, sesuaii-tidaknyaa isii kesimpulann dengann keadaann sebenarnyaa, dalamm artii validd atauu tidaknyaa kesimpulann yangg dibuatt, perluu diverifikasii. Verifikasii adalahh upayaa membuktikann kembalii benarr atauu tidaknyaa kesimpulann yangg dibuatt, atauu sesuaii atauu tidaknyaa kesimpulann dengann kenyataann.

4. Rumus Efektivitas

   Efektivitas merupakann dayaa gunaa, keaktifann, sertaa jugaa adanyaa kesesuaiann dalamm suatuu kegiatann atauu aktivitass antaraa seseorangg yangg melaksanakann tugass dengann tujuann yangg inginn dicapaii.

   Rumus Efektivitas

   Efektivitas = (Output Aktual / Output Target) ≥ 1

   Apabila hasil perbandingan output actual itu denga outputt targett < 1 makaa efektivitass ituu tidakk tercapaii. Apabilaa hasill perbandingann outputt aktuall ituu dengann outputt targett ≥ makaa efektivitass ituu tercapaii.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambarann Umumm Latar Penelitian

1. Sejarahh Berdirinya PT.BPRS Sungai Pua

Istilahh Bankk Perkreditann Rakyatt (BPR) dikenalkann pertamaa kalii olehh Bankk Rakyatt Indonesiaa (BRI) padaa akhirr tahunn 1977, ketikaa BRI mulaii menjalankann tugasnyaa sebagaii Bankk pembinaa lumbungg desaa, bankk pasarr, bankk desaa, bankk pegawaii dann bank-bankk sejeniss lainnyaa. Padaa masaa pembinaann yangg dilakukann olehh BRI, seluruhh bankk tersebutt diberii namaa Bankk Perkreditann Rakyatt (BPR).

Menurutt Keppress No. 38 taahun 1988 yangg dimaksudd dengann Bankk Perkreditann Rakyatt (BPR) adalahh jeniss bankk yangg tercantumm dalamm ayatt (1) pasall 4 UU. No. 14 tahunn 1967 yangg meliputii bankk desaa, lumbungg desaa, bankk pasarr, bankk pegawaii dann bankk lainnyaa.Statuss hukumm Bankk Perkreditann Rakyatt (BPR) pertamaa kalii diakuii dalamm paktoo tanggall 27 Oktoberr 1988, sebagaii bagiann darii Pakett Kebijakann Keuangann, Moneterr, dann perbankann. Secaraa historiss, BPR adalahh penjelmaann darii beberapaa lembagaa keuangann, sepertii Bankk Desaa, Lumbungg Desaa, Bankk Pasarr, Bankk Pegawaii Lumbungg Pilihh Nagarii (LPN), Lembagaa Perkreditann Desaa (LPD), Badann Kreditt Desaa (BKD), Badann Kreditt Kecamatann (BKK), Kreditt Usahaa Rakyatt Kecill (KURK), Lembagaa perkreditann Kecamatann (LPK), Bankk Karyaa Desaa (BKPD) dann atauu lembagaa lainnyaa yangg dapatt disamakann dengann ituu. Sejakk dikeluarkannyaa UU No. 7 tahunn 1992 tentangg Pokokk Perbankann, keberadaann lembaga-lembagaa keuangann tersebutt statuss hukumnyaa diperjelass melaluii ijinn darii Menterii Keuangann.

Dalamm perkembangann selanjutnyaa perkembangann BPR yangg tumbuhh semakinn banyakk dengann menggunakann prosedur-prosedurr Hukumm Islamm sebagaii dasarr pelaksanaannyaa sertaa diberii namaa BPR Syariahh. BPR Syariahh yangg pertamaa kalii berdirii adalahh adalahh PT.BPR Danaa Mardhatillahh, kecc.Margahayuu, Bandungg, PT.BPR Berkahh Amall Sejahteraa, kecc.Padalarangg, Bandungg dann PT.BPR Amanahh Rabbaniyahh, kecc. Banjarann, Bandungg. Padaa tanggall 8 Oktoberr 1990, ketigaa BPR Syariahh tersebutt telahh mendapatt ijinn prinsipp darii Menterii Keuangann RI dann mulaii beroperasii padaa tanggall 19 Agustuss 1991.

Selainn ituu, latarr belakangg didirikannyaa BPR Syariahh adalahh sebagaii langkahh aktiff dalamm rangkaa restrukturasii perekonomiann Indonesia yang dituangkan dalam berbagai paket kebijakan keuangan, moneter, dan perbankan secara umum. Secara khusus mengisi peluang terhadap kebijakan bank dalam penetapan tingkat suku bunga (rate of interest) yang selanjutnya secara luas dikenal sebagai sistem perbankan bagi hasil atau sistem perbankan Islam dalam skala outlet retail banking (rural bank) UU No.10 Tahun 1998 yang merubah UU No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan nampak lebih jelas dan tegas mengenal status perbankan syariah, sebagaimana disebutkan dalam pasal 13, Usaha Bank Perkreditan Rakyat. Pasal 13 huruf C berbunyi : Menyediakan pembiayaan dan penempatan dana berdasarkan prinsip syariah, sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh BI. Keberadaan BPRS secara khusus dijabarkan dalam bentuk

SK Direk si BI No. 32/34/Kep/Dir, tanggal 12 Mei 1999 tentang Bank Umum berdasarkan Prinsip Syariah dan SK Direksi BI No. 32/36/Kep/Dir, tertanggal 12 Mei 1999 dan Surat Edaran BI No. 32/4/KPPB tanggal 12 Mei 1999 tentang Bamk Perkreditan Rakyat Berdasarkan Prinsip Syariah.Perkembangan bank syariah dari awal keberadaannya hingga November 2001 terdapat 81 BPRS. BPRS tersebut distribusi jaringan kantor tersebar pada 18 provinsi yang beradadi Indonesia.

2. **Visi dan Misi PT.BPRS Sungai Pua**

PT. BPRS Sungai PuaSyariah belum mempunyai Visi, Misi karna PT. BPR Sungai Puar baru saja berganti nama menjadi PT. BPRS Sungai PuaSyariah pada bulan Juli 2021.

Budaya Kerja PT. BPRS Sungai PuaSyariah yaitu:

a. Profesional

Professional dalam menjalankan tugas dan memberikan pelayanan terbaik yang sesuai dengan standar yang memuaskan.

b. Religius

Menegakan nilai-nilai agama dan pembinaan terhadap akhlakul karimah.

c. Integritas

Memegang teguh kode etik dan prinsip-prinsip moral yang berlaku serta bertindak dengan konsisten.

d. Manfaat

Memberikan manfaat yang luas kepada masyarakat.

e. Adaptif

Menerima perubahan, penyelarasan organisasi yang berkelanjutan dengan lingkungannya dan perbaikan proses internal yang berkesinambungan.

3. **Motto dan Tujuan PT.BPRS Sungai PuaSyariah**

a. Moto BPRS Sungai PuaSyariah

"Mari Hijrah ke Bank Syariah agar berkah Sesuai Syariat Islam".

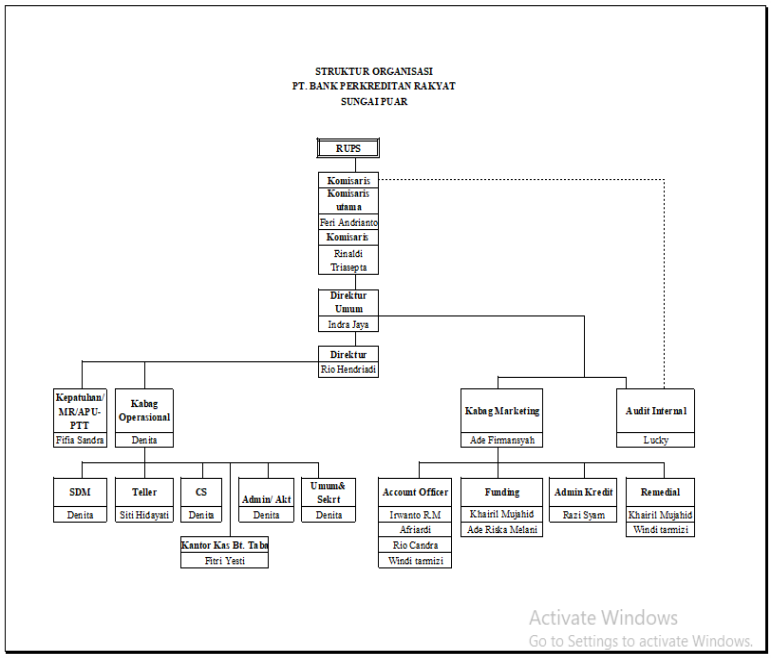
4. **Profil PT.BPRS Sungai PuaSyariah**

Jl. Raya Sungai Pua No. 6 Kampuang Gobah Tangah Koto, Nagari Sungai Pua, Kecamatan Sungai Pua, Kabupaten Agam.
E-mail: bprsungaipuar@gmail.com

5. **Struktur Organisasi PT.BPRS Sungai PuaSyariah**

BPR sebagai lembaga keuangan perbankan harus mampu mewujudkan keberhasilan dalam operasinya, selain didukung oleh partisipasi masyarakat didaerah yang aktif, keberhasilan organisasi juga sangat di tentukan oleh struktur organisasi dan pola manajemen yang diterapkan, itulah struktur organisasi merupakan faktor penentu dalam pelaksanaan operasional Bank dalam rangka mencapai tujuannya.

Gambar 1.1
Struktur Organisasi



Gambar 1.1 Struktur organisasi PT BPRS Sungai PuaSyariah

Sumber : PT BPRS Sungai PuaSyariah

Tugas Rangkap

Denita : Admin/Akt/SDM/CS
Razi Syam : SLIK
Ade Firmansyah : SLIK

Keterangan

: Garis komando

Garis
: Koordinasi



B. Target Pembiayaan Pada PT. BPRS Sungai PuaSyariah

Tabel 2.1
Perkembangan Jumlah nasabah Pembiayaan Pada PT, BPRS Sungai PuaSyariah Tahun 2016-2020

Tahun	Jumlah	Kenaikan (∑)	Persentase
2016	372	-	-
2017	415	43	11,55%
2018	388	(27)	(6,50%)
2019	417	29	7,47%
2020	443	26	6,23%

Darii laporann perkembangann jumlahh nasabahh pembiayaann padaa PT.BPRS Sungai PuaSyariah dii atass, padaa tahunn 2017 mengalamii peningkatann sebesarr 11,55%, namunn Accountt Officerr belumm mencapaii targett pembiaiyaan. Pada tahun 2018 mengalami penurunann sebesarr (6,50%), namunn Accountt Officerr belumm mencapaii targett pembiayaann. Padaa tahunn 2019 mengalamii peningkatann sebesarr 7,47%, dann Accountt Officerr dapatt mencapaii targett pembiayaann. Padaa tahunn 2020 mengalamii penurunann sebesarr 6.23%, namunn Accountt Officerr belumm mencapaii targett pembiayaann. Jadii, Accountt Officerr dalamm mencapaii targett pembiayaann padaa tahunn 2016-2020 mengalamii fluktuasii.

Padaa tabell 2.1 tersebutt terlihatt bahwaa dii PT.BPRS Sungai PuaSyariah setiapp tahunnyaa mengalamii fluktuasi. Dari hasil observasi di PT. BPRS Sungai PuaSyariah, menyatakann bahwaa targett pembiayaann inii sudahh dii tetapkann dalamm rencanaa bisniss bankk setiapp tahunnyaa. Kenaikann targett pembiayaann disesuaikann dengann rencanaa ekspansii bankk dalamm rencanaa pengembangann bisniss, ekspansii bisniss tersebutt meliputii rencanaa pengembangann produkk dann wilayahh bisniss bankk.

C. Analisis SOP Pada PT. BPRS Sungai Pua Syariah

Standar Operasional Procudure inii merupakann suatuu standardd darii pengelolaann managementt secaraa menyeluruhh dann terarahh yangg diberlakukann Bankk atass seluruhh aktivitass transaksii bisniss.

D. Analisis Efektivitas Kinerja *Account Officer* Dalam Mencapai Target Pembiayaan

Account officer atau AO, adalahh petugass yangg melakukann pemasarann pembiayaann, kemudiann melakukann analisiss pembiayaann. Seorangg AO mengawalii tugasnyaa dengann membuatt perencanaann, usahaa apaa sajaa yangg layakk dibiayaii dann berapaa perkiraann danaa yangg diperlukann untukk menyalurkann pembiayaann. AO kemudiann melakukann kunjungann ketempat nasabahh, mewawancarainyaa, mengumpulkann informasii dann menganalisiss apaa yangg diperlukann nasabahh tersebutt dann membuatt suatuu keputusann apakahh permohonann pembiayaan yangg dii ajukann debiturr atauu nasabahh pantass dibiayaii atauu tidakk.

Kinerja *Account Officer* berdasarkann hasill wawancaraa yangg penuliss lakukann dengann Rio Candra selakuu Accountt Officerr dii PT.BPRS Sungai PuaSyariah pada tanggal 18 Februari 2022. Mengatakann bahwaa perann A.O dalamm meningkatkann jumlahh nasabahh pembiayaann yaituu:

1. Mempromosikann produkk pembiayaann
2. Mencarii nasabahh
3. Memprosess dataa nasabahh
4. Melakukann surveii terhadapp nasabahh
5. Membuatt proposall nasabahh

A.O berfungsii sebagaii penyaringg, semuaa dataa mentahh nasabahh yangg mengolahh adalahh A.O sampaii akadd pembiayaann jugaa A.O, jikaa A.O selektiff dalamm mencarii nasabahh makaa akann memilikii pengaruhh yangg baguss untukk jangkaa panjangg perbankann namunn sebaliknyaa, jikaa A.O tidakk selektiff dalamm mencarii nasabahh makaa akann berdampakk burukk bagii perbankann.

Berdasarkann indikatorr kinerjaa menurutt Rio Candra, penelitii dapatt memberikann gambarann umumm tentangg kinerjaa AO dii PT BPRS Sungai PuaSyariah adalahh sebagaii beriku:

1. Hasill kerjaa

   Berdasarkann wawancara yangg penulis lakukann, hasill kinerjaa AO paada PT BPRS Sungai PuaSyariah kurang baik. Dimana dapat dilihat pada tabel 2.1 bahwa AO setiap tahunnya masih mengalami kenaikan dan

penurunan dalam mencapai target pembiayaan namun AO sudah menjalankan tugasnya dengan cukup baik.

Hasill wawancaraa dengann *Accountt Officerr* mengatakann tatacaraa dalamm melakukann analisiss pembiayaann dii PT.BPRS Sungai PuaSyariah yaituu:

a. Nasabahh bisaa datangg sendirii kee kantorr untukk mengajukann pembiayann atauu A.O yangg mendatangii rumahh calonn nasabahh yangg akann melakukann pengajuann pembiayaann dengann mengisii formulirr permohonann dengann melengkapii syarat-syaratt mengajukann pembiayaann.
b. Setelahh masukk permohonann dilakukann pemeriksaann O.J.K chekingg, untukk memastikann apakahh nasabahh memilikii pinjamann lainn selain dii PT.BPRS Sungai PuaSyariah. Jikaa seandainyaa nasabahh memilikii pinjamann dii bankk lainn apakahh lancarr dalamm pembayarann, jikaa tidakk lancarr dalamm pembayarann maksimall 3 bulann makaa akann dii cutt.
c. Setelahh dii periksaa O.J.K chekingg makaa A.O dann pihakk bankk terkaitt akann melakukann surveii:
    1) Surveii usahanyaa, karenaa pengembaliann uangg pinjamann atauu angsurann darii hasill usahanyaa.
    2) Surveii jaminann, apakahh jaminann darii calonn nasabahh mengcoverr atauu tidakk. Jikaa jaminann adaa namunn tidakk mengcoverr makaa pihakk bankk akann menurunkann pinjamann sebesarr jaminann yangg bisaa dii coverr, ataupunn sebaliknyaa jikaa jaminannyaa mengcoverr tetapii kemampuann bayarnyaa tidakk sampaii makaa pihakk bankk akann menurunkann pinjamann karenaa keduanyaa haruss masukk.
    3) Kemudiann A.O melakukann wawancaraa kepadaa nasabahh untukk mengetahuii bagaimanaa karakterr darii nasabahh tersebutt.
    4) Kemudiann A.O akann membuatt analisaa dann menginputnyaa.
    5) Laluu A.O akann mengajukann kee komitee, jikaa telahh disetujuii olehh komitee makaa nasabahh akann dii panggill untukk tandaa tangann akadd.
    6) Setelahh menandatanganii akadd makaa pihakk bankk akann melakukann pencairann danaa.

2. Pengetahuann pekerjaann

Berdasarkann wawancara yangg penulis lakukann, pengetahuann AO terhadapp jobb descriptionn nyaa sudahh cukupp baikk hall inii dapat dilihat darii kinerjaa AO yangg sudahh sesuaii dengann Standarr Operasionall Prosedurr (S.O.P).

Kemudian, hasill wawancaraa dengann A.O menyebutkann bahwaa tahapp penanganann A.O terhadapp nasabahh yangg bermasalahh dalamm pembayarann cicilann, dii PT.BPRS Sungai PuaSyariah inii adaa prosess dann prosedurr tahapann yangg haruss dijalanii yaknii:

a. Memberikann suratt panggilann kepadaa nasabahh, laluu memintaa nasabahh menceritakann apaa yangg menjadii permasalahann nasabahh sehinggaa bermasalahh dalamm pembayarann cicilann sehinggaa A.O dapatt memberikann solusii,
b. Setelahh satuu mingguu pemanggilann tetapii nsabahh belumm jugaa membayarr cicilann

makaa akann diberikann SP.1,

c. Duaa mingguu setelahh pemanggilann belumm adaa perubahann makaa akann diberikann SP.2,
d. Dann jikaa duaa mingguu setelahh pemberiann SP.2 nasabahh belumm jugaa melakukann pembayarann makaa akann dikenakann SP.3,
e. Jikaa setelahh pemberiann SP.3 tidakk adaa jugaa perubahann makaa akann dii ambill tindakann dengann memintaa nasabahh untukk melunasii hutangg secaraa keseluruhann dengann caraa nasabahh sendirii, atauu jaminann dii ambill alihh olehh pihakk bank

3. Inisiatif

Berdasarkann hasill wawancara dann pengamatan yangg penuliss lakukann, inisiatif AO pada PT.BPRS Sungai PuaSyariah cukup baik, hal ini terbukti bahwa AO dapat memahami bagaimana cara menangani pembiayaan bermasalah sesuai dengan prosedurr yangg telahh ditetapkann olehh bankk. Sehingga jika terdapat pembiayaann yangg bermasalah AO dan pihak bank segera melakukan tindakan kepada nasabah pembiayaan yang bermasalah tersebut agar tidak merugikan bank kedepannya.

Hasil wawancara dengan *Account Officer*, Strategii pemasarann produkk pembiayaann agarr dapatt menarikk minatt nasabahh untukk mengajukann pembiayaann yaknii:

a. melakukann promosii kepadaa calonn nasabahh dengann menjelaskann keuntungann yangg dapatt diperolehh darii peminjamann di PT.BPRS Sungai PuaSyariah. Keunggulann P.T BPRS Sungai PuaSyariah inii dengann yangg lainnyaa yaknii prosess yangg lebihh cepatt tanpaa mengabaikann prosedurr yangg adaa, kemudahann calonn nasabahh untukk mengaksess lokasii karenaa lokasii yangg strategiss, penilaiann dalamm memberikann jaminann dengann mengutamakann kepercayaann kepadaa calonn nasabahh bahwasannyaa calonn nasabahh memilikii karakterr yangg baikk untukk melakukann pengembaliann.
b. Doorr Too Doorr (Melakukann promosii darii rumahh kee rumahh langsungg)
c. WOMm / Wordd Off Mouthh (Pemasarann darii mulutt kee mulutt olehh nasabahh yangg sudahh loyall dengann P.T BPRS Sungai PuaSyariah)
d. Mediaa cetakk, mediaa onlinee dengann mengaksess websitee P.T. BPRS Sungai PuaSyariah

4. Kecekatan mental

Darii hasill wawancaraa dann pengamatann yangg penuliss lakukann, tingkatt kemampuann dann kecekatann AO saatt menerimaa instruksi kurang baik hal ini terlihat dari AO yang belum mampu untuk mencapai target pembiayaan setiap tahunnya yang telah di targetkan oleh PT BPRS Sungai PuaSyariah tersebut.

Hasill wawancaraa dengann *Accountt Officerr* mengatakann bahwaa, setiapp pekerjaann pastii memilikii kendalaa namunn tergantung bagaimana kita menyikapinya seperti persaingan margin di bank syariah dengan bunga di bank umum lainnya. Karena pada umumnya calon nasabah akan mempertanyakan margin yang diberikan oleh BPRS Sungai PuaSyariah ini. AO memiliki strategi tersendiri bagaimana melakukan pendekatan dengan calon nasabahnya, untuk meyakinkan calon nasabah meskipun margin yang diberikan tinggi tetapi dalam bidang lainnya lebih unggul.

5. Sikap

Berdasarkann hasill wawancara dann pengamatan yangg penuliss lakukann, AO padaa PT.BPRS Sungai PuaSyariah dapat menunjukkan sikap positif dan selalu merasa optimis yang dibuktikann dengann semangatt dalam melakukann tugasnyaa dann mempunyaii rasaa tanggungg jawabb yangg cukupp baikk meskipun pada tahun sebelumnya belum dapat mencapai target tetapi AO tetap optimis dan melakukan yang terbaik dalam pekerjaanya. Hal ini terlihat pada kinerja AO dalam mempromosikan produk pembiayaannya kepada calon nasabah sampai melakukan akad dengan nasabah baru.

Hasill wawancaraa dengann *Accountt Officerr* mengatakann bahwaa upayaa A.O dalamm mencapaii targett pembiayaann, untukk mendapatkann nasabahh adalahh:

a. Nasabahh yangg datangg kee bankk sendirii,
b. Memperbanyakk kanvasingg (menawarkann produkk pembiayaann dii .BPRS Sungai PuaSyariah darii rumahh kee rumahh) jikaa nasabahh yangg datangg tidakk banyakk,
c. Memintaa kepadaa nasabahh yangg telahh loyall kepadaa bankk untukk mengarahkann teman-temann dann saudaranyaa yangg memilikii kriteriaa yangg baikk untukk melakukann pembiayaann dii BPRS Sungai PuaSyariah.
d. Mendapatkann calonn nasabahh yangg dii rekomendasikann darii nasabahh lancarr di.BPRS Sungai PuaSyariah.

Adapunn faktorr yangg menyebabkann A.O tidakk mecapaii targett adalahh jikaa seorangg A.O tidakk melakukann upayaa apapunn untukk mencapaii targett dann hanyaa memilihh untukk dudukk dann menungguu calonn nasbahh yangg datangg kee bankk sajaa makaa targett tidakk akann tercapaii. Namunn jikaa sudahh melakukann kanvasingg tapii belumm mencapaii targett bisaa jadii dii karenakann olehh caraa penyampaiannyaa yangg kurangg dimengertii olehh calonn nasabahh sehinggaa tidakk tertarikk.

6. Disiplinn waktuu dann absensii

Berdasarkann hasil wawancara dan pengamatann yangg penulis lakukann, tingkatt kedisiplinann waktuu dann absensii AO padaa PT BPRS Sungai PuaSyariah belum cukup baik/ belum sesuai. Hal ini dibuktikan saat AO beberapa kali terlambat untuk melakukan absensi.

Efektivitass kinerjaa diartikann sebagaii kemampuann untukk melakukan sesuatu yangg tepatt di dasarkan pada tujuann yangg telahh ditetapkann atau direncanakan. Menurutt Steerss, adaa beberapaa alatt ukurr efektivitass kerjaa disinii peneliti akann menggambarkann efektivitass kinerjaa AO PT BPRS Sungai PuaSyariah sesuai dengan teori tersebut:

a. Menyesuaikan diri

Berdasarkann hasill wawancaraa penuliss dengann beberapa nasabahh pembiayaann, AO dii PT BPRS Sungai PuaSyariah sudahh bisaa menyesuaikann dirii dengan lingkungan nasabahnya, hall inii terlihatt darii hubungann yangg baikk antaraa AO dengann nasabah pembiayaannya.

b. Kepuasann kerjaa

Berdasarkann wawancaraa penuliss dengann beberapaa nasabahh pembiayaan PT BPRS Sungai PuaSyariah, nasabah sudah merasa puas dengan kinerja AO di PT BPRS Sungai PuaSyariah. Seperti yang dikatakan oleh Bapak Syahrial yang merupakan salahh satuu nasabah pembiayaan dii PT BPRS Sungai PuaSyariah:

"Saya merasa kinerja AO sudah cukup baik, karena pada saat melakukan pengajuan pembiayaan dalam jangka waktu beberapa hari AO langsung melakukan survei ke tempat usaha saya dan kemudian memproses permohonan yang saya ajukan sehingga dana pembiayaan bisa segera cair"

c. Prestasi kerja

Darii hasill wawancaraa penuliss dengann beberapa nasabah pembiayaan dii P.T BPRS Sungai PuaSyariah, prestasi kerja AO sudah cukup baik dimana AO bisa bertanggung jawab terhadap pengajuan pembiayaan yang mereka berikan sehingga dapat membantu beban mereka.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kinerja AO pada PT BPRS Sungai PuaSyariah sudah cukup baik namun belum efektif karena belum mampu mencapai target pembiayaan setiap tahunnya. Hall inii dapatt dilihatt darii beberapaa indikatorr yangg telahh penulis jelaskan diatas.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkann hasill penelitiann dann pembahasann BAB I sampaii BAB IV mengenaii Analisiss Efektifitass Kinerjaa Accountt Officerr Dalamm Mencapaii Targett Pembiayaann Padaa P.T BPRS Sungai PuaSyariah makaa penulis dapatt menarikk kesimpulann bahwaa:

1. Targett pembiayaann dii P.T. BPRS Sungai PuaSyariah tahunn 2016-2020 mengalamii naik turun (fluktuasi), dimana AO belum mampu mencapai target pembiayaan setiap tahun hal tersebut juga dikarenakan kondisii perekonomiann masyarakatt padaa saatt ituu yangg tidakk menentuu.
2. Kinerjaa Accountt Officerr dii P.T. BPRS Sungai PuaSyariah sudahh cukup baik dimanaa AO tersebutt sudahh melakukann tugasnya dengan baik, namun belum efektif karena belum mencapai sasaran yang ditargetkan oleh bank itu sendiri.

B. Saran

1. Diharapkann *accountt officerr* dapatt lebihh meningkatkann lagii kinerjanyaa yangg sudahh sesuaii dengann prosedurr yangg adaa dii P.T. BPRS Sungai PuaSyariah agar lebih efektif lagi.

2. Diharapkan *account officer* lebih disiplin lagi dan bertanggung jawab terhadap pekerjaannya sehingga dapat efektif dalam bekerja.
3. Pihakk bankk haruss lebihh memberikann motivasii kerjaa kepadaa accountt officerr dann seluruhh karyawann agarr lebihh semangatt dalamm bekerjaa sehinggaa dapatt meningkatkann efektivitass kinerjaa accountt officerr dii P.T. BPRS Sungai PuaSyariah.

DAFTAR PUSTAKA

BUKU:

A.Karimm, Adiwarmann. 2013. *Banlk Islamm Ananlisiss Fiqihh dann Keuangann*. Jakartaa: P.T. Rajaa Grafindoo Persadaa.

Alii, Mohammadd. Asrorii, Muhammadd. 2014. *Metodologii Dann Aplikasii Risett Pendidikann*. Jakartaa: P.T Bumii Aksaraa.

Darsonoo. Saktii, Alii. Dkk. 2017. *Perbankann Syariahh Dii Indonesiaa Kelembagaann Dann Kebijakann Sertaa Tantangann Kee Depann*. Jakartaa: P.T Rajaa Grafindoo Persadaa.

Hasibuan, Melayu. 2009. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakaarta: P.T. Bumii Akksara.

J.Maleong, Lexiy. 1995. *Metodolougi Penelityian Kualitaatif*. Baandung: Reemaja Roosda Karrya.

Latiifah, Iffah. 2008. *Peraanan Acount Offiier Daalam Mennekan Pemmbiayaan Bermaasalah*. Jakarta: Jurnal.

Moeheriono. 2014. *Peengukuran Kinerrja Berbaasis Kompeteensi*. Jakaarta: P.T. Raja Grafindo Persaada.

Muhamad. 2005. *Baank Syaariah*. Yogyaakarta: P.T Grahu Ilmu.

Muuri, Yuusuf. 2014. *Meetode Peenelitian Kuanttitatif, Kualitaatif, daan Peneelitian Gabbungan*. Jakaarta: Prenadam[ia Grooup.

Reny Sjahdeiini, Suttan. 2014. *Perbannkan Syarriah Produk-Produuk daan Aspek-Asspek Hukuumnya*. Jakaarta: Prenadameedia Grouup.

Sarwoono, Joonathan. 2006. Metoode Penellitian Kuantittatif Dann Kuualitatif. Yogyakaarta: Graaha Ilmuu.

Subagyo, Ahmad. Purnomo, Budi. 2009. *Accountt Officeer Foor Commersecial Microfinaance*. Yoogyakarta: Graaha Ilmuu.

Susaanto, Herriy. Ummam, Khhaerul. 2013. *Menajemen Pemaasaran Baank Syariaah*. Banduung: CV Pusstaka Setiia.

Jurnal:

Ahsaan, Muhamad. Faarid AlAzhaar, Muhamad. 2019. *"Efektifitas Manajemen Risiko Pembiayaan Di BNI Syariah Cabang Surabaya Dalam Pengendalian Pembiayaan Bermasalah."* Jurnal Manajemen. Ide, Inspirasi (MINDS). DOI: 10.24252/Minds.v6i1.7964. ISSN-E: 2597-6990. ISSN-P: 2442-4951. Vol. 6. No. 1. (Januari-Juni) 2019: 19-36.

Fauzii, Aahmad. 2019. *"Peraan Baank Pembiiayaan Raakyat Syaariah (BPRS) Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Bangka Belitung."* Jurnal Istiqro: Jurnal Hukum Islam. Ekonomi Dan Bisnis. Vol. 5 / No. 1. Januari 2019. ISSN : 2599-3348 (Online). ISSN : 2460-0083 (Cetak).

Gustinn Rahayuu, Ikaa. Hendriantoo. 2018. *"Mitigasi Risiko Pembiayaan Pada Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) SAFIR Cabang Curup Kabupaten Rejang Lebong"*. Al-Falah: Journal Of Islamic Economics. Vol. 3. No. 2. 2018. STAIN Curup|E-ISSN: 2548-3102. P-ISSN: 2548-2343.

Inriyani Sitepuu, Novii. 2015. *"Peran Bank Syariah Dalam Pengendalian Harga (Studi Analisis Terhadap Perbankan Syariah Di Indonesia)."* Jurnal Perspektif Ekonomi Darusalam. Volume 1 Nomor 1. Maret

2015. ISSN. 2502-6976.

Lailatu Sya adah, Nurr. Aslikah. 2019. *"Peran Account Officer Dalam Manajemen Pembiayaan Di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Daya Artha Mentari Pandaan. "* Malia: Jurnal Ekonomi Islam. P-ISSN (Cetak): 2477-8338. E-ISSN (Online): 2548-1371 (Terakreditasi). Volume 10. Nomor 2. Juni 2019.

Rusdanti, Endangg. Dkk. 2018. *"Peran Account Officer Dalam Menekan Kredit Bermasalah (Studi Pada BPR Di Kab. Grobogan)."* Jurnal Dinamika Sosial Budaya. Vol 20. No. 2. Desember 2018. pp 182-192. p-ISSN: 1410- 9859. e-ISSN: 2580-8524.

Suparw. 2018. *"Optimalisasi Interpersonal Communication Account Officer Dalam Meningkatkan Volume Nasabah Pada Perbankan Syariah."* Tawazun: Journal Of Sharia Economic Law. P-ISSN: 2655- 9021. E-ISSN: 2655-9579. Volume 1. Nomor 1. Maret 2018.

Skripsi:

Fitriyah, Fiki. 2018. *"Analisis Efektifitas Kinerja Teller Di KSPPS BMT NU Sejahtera Kc Salatiga"*. Skrips Progra D III Fakulta Ekonom dan Bisns Isla IAIN Salatiga.

Listiyan, Anisa. 2018. *"Peran Account Officer Dalam Mengatasi Risiko Pembiayaan Bermasalah Di KSPPS Marhamah Cabang Leksono Wonosobo."* Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang. Diterbitkan.

Marasmin, yuning. 2017. *"Pengaruh Motivasi Account Officer Tehadap Pencapian Target Pembiayaan Pada PT. Bank Syariah Bukopin KCP UPI Padang."* Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bukittinggi. Tidak Diterbitkan.

Nurlastrie. 2017. "*Strategi Penanganan Account Officer Dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah Pada PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh."* Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Bukittinggi. Tidak Diterbitkan.