STRATEGI PENANGANAN *ACCOUNT OFFICER* DALAM MENEKAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA BANK NAGARI CABANG SYARIAH PAYAKUMBUH

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (SE) Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis islam

Oleh :

NURLASTRI
NIM: 3314.107

JURUSAN S1 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BUKITTINGGI
2018 M / 1440 H

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi atas nama **Nurlastri, NIM 3314.107** dengan judul

"Strategi Penanganan *Account Offocer* Dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah Pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh" memandang bahwa Skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke sidang *Munaqasyah*.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Bukittinggi, Agustus 2018

Pembimbing I	Pembimbing II
Dr. Miswardi, SH, M.Hum	**Yefri Joni,MA**
NIP. 19661210200501 1005	**NIP. 197602062003121004**

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi dengan judul **"Strategi Penanganan *Account Officer Dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah Pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh* "**. Yang disusun oleh **Nurlastri, Nim 3314.107** telah di uji dalam sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bukittinggi, pada hari Selasa, 11 September 2018 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Program Strata Satu (S-1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan S1 Perbankan Syariah.

Bukittinggi, 16 September 2018

Ketua

Dr. Miswardi, SH, M.Hum
NIP. 196612102005011005

Tim Penguji

H. Harfandi. SE, M. Si
NIP. 196211101999031001

Hj. Zulhelmi, SE, MM
NIP. 196404222014112001

Dr. Miswardi, SH, M.Hum
NIP. 196612102005011005

Yefri Joni, MA
NIP. 19762062003121004

Mengetahui
Dekan Fakutas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islan Negeri (IAIN) Bukittinggi

H. Harfandi, SE., M.Si
NIP. 196211101999031001

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama	: NURLASTRI
Nim	: 3314.107
Tempat/Tanggal Lahir	: Saik, 01 Desember 1995
Fakultas/Jurusan	: FEBI/ S1 Perbankan Syariah
Judul Skripsi	:Strategi Penanganan *Account Officer* dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah Pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Pyakumbuh

Menyatakan dengan ini sesungguhnya bahwa karya ilmiah (Skripsi) saya dengan judul di atas adalah **benar** asli karya penulis. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini bukan karya sendiri, bahwa penulis bersedia diproses sesuai hukum yang berlaku dan gelar kesarjanaan penulis dicopot hingga batas waktu yang tidak ditentukan.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bukittinggi, Agustus 2018

Yang menyatakan

NURLASTRI
Nim. 3314.107

HALAMAN PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللهِ الرَّحْمنِ الرَّحِيْمِ

Bacalah dengan menyebut nama Tuhanmu dia telah menciptakan manusia dari segumpal darah

Bacalah, dan Tuhanmulah yang maha mulia, yang mengajar manusia dengan pena,

Dia yang menajarkan manusia apa yang tidak diketahuinya

(QS: Al-'Alaq 1-5)

Maka nikmat Tuhanmu yang manakah yang kamu dustakan?

(QS: Ar-Rahman 13)

Ya Allah ...

Sepercik ilmu telah engkau karuniakan kepadaku, hanya puji syukur yang dapat kupersembahkan

Kadapa-Mu hamba hanya mengetahui sebagian ilmu yang ada kepada-Mu

(QS: Ar-Rum 41)

Allah itu Maha Kasih Sayang Allah Maha Adil dan Maha Penerima Tubat. Allah tidak pernah dan tidak akan pernah

Berlaku dzalim, Allah juga bukan pendendam. Allah senang kepada hamba-hambanya yang tidak pernah

putus asa untuk memperoleh rahmad dan hidayahNya. Allah senang kepada mereka yang senantiasa punya

harapan untuk hidup yang lebih baik dimasa yang akan datang.

TUHAN,,,,,,,,,

Ampunilah hamba yang hina dan penuh dosa ini

Do'Aku pada Mu ya Allah,,,Tengadah Aku menanti rido Mu dan lindungan Mu dalam perjalananKu ini.

Semoga perlindungan Mu meridoiKu, Amiiinnn

Alhamdulillah,,,,Satu amanah sudahKu tunaikan dengan berbagai suka dan duka serta doa, usaha dan

kesabaran yang selalu mengiringi. Syukur bagi saya amatlah sederhana Ku persembahkan buat orangtua tercinta. IBU,,,,,,,,, AYAH,,,,,,,,

Tiada cinta yang paling suci selain kasih sayang ayahanda dan ibundaku. Setulus hatiMU bunda, searif arahanMu ayah, doaMu hadirkan keridhaan untukKU , PetuaMu tuntunkan jalanKU. Ya Alah permudahkanlah jalanKu untuk membahagiakan orang-oarang yang Kusayang.

Buat Kakak-kakakQ serta keluarga besarKu terima kasih dukungannya,,, terimakasih do'anya..

Buat temanKu.. perjuangan kita belum berakhir sampai disin.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللهِ الرَّحْمنِ الرَّحِيْمِ

Alhamdulillah, segala puji dan syukur ucapkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan nikmat dan petunjuk-Nya untuk memilih jalan-jalan yang penuh dengan tebaran berkah, karunia, ilmu serta hikmah. Shalawat beserta salam senantiasa terlimpahkan kepada junjungan yang kita cintai Nabi Muhammad SAW sebagai sumber ilmu dan inspirator kita semua, karena dengan jasa beliaulah sampai saat ini kita masih dapat menikmati indahnya Islam, nikmatnya Iman dan ajaran perdamaian yang dibawa oleh Islam. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan studi pada Fakultas Ekonomi Bisnis dan Islam S1 Perbankan Syariah untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi. Adapun judul pada skripsi ini adalah **"STRATEGI PENANGANAN *ACCOUNT OFFICER* DALAM MENEKAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA PT. BANK NAGARI CABANG SYARIAH PAYAKUMBUH".**

Penulisan skripsi ini tidak terlaksana dengan baik tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak. Terutama kepada segenap keluarga yang telah memberikan dukungan kepada saya baik itu moril maupun materil. Rasa Ta'zim dan terima kasih yang mendalam kapada Ibunda tercinta **HELMA YASRI** dan Ayahanda **EDI DAFRI** serta Nenek **HJ. MARYAM** dan Kakek **H. AGUS SALIM** yang telah mendidik, membesarkan dengan keikhlasan serta cinta dan kasih sayang yang tak pernah habis bahkan do'a-do'a munajatnya yang tak pernah henti-hentinya kapada ALLAH SWT,

senantiasa agar penulis mendapatkan kesuksesan dalam belajar dan bekerja, juga atas perjuangan mereka yang telah mendidik dan mengajarkan arti kehidupan. Penulis persembahkan skripsi ini. *Rabbighfirli waliwaalidayya wrhamhuma kama rabbayaani shagiro.* Yang tercinta acik **Herda Wati, SE, M.Si**, pak cik **Syaharuddin**, **SE, MM,** kakak **Nurma Ningsi, A. Md.** Kep, abang **Remos Susengki**, adek **Yunetra** yang selalu memberikan motivasi, inspirasi, keceriaan, canda dan tawanya kalian yang selalu menghiasi hari-hari penulis lebih hidup.

Selanjutnya ucapan terima kasih kepada:

1. Ibu **Dr. Ridha Ahida, M.Hum,** selaku Rektor Institut Agama Islam Negri (IAIN) Bukittinggi, **Bapak Harfandi, SE, M.Si** selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan fasilitas untuk menuntut ilmu di IAIN Bukittinggi.
2. Bapak **Dr. Miswardi, SH, M.Hum** selaku pembimbing I dan bapak **Yefri Joni, MA** selaku pembimbing II dalam penyelesaian skripsi ini, terimakasih atas bimbingan dan arahan yang telah bapak berikan selama menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak **Yefri Joni, MA** selaku penasehat akademik yang telah memberikan nasehatnya demi kelancaran proses belajar.
4. Bapak/ibu pegawai perpustakaan yang telah menyediakan fasilitas dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak/ibu dosen yang telah memberikan ilmunya sehingga bisa melanjutkan karya ilmiah dalam bentuk skripsi.

6. Pihak PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh yang telah banyak membantu dalam memperoleh data dan informasi yang penulis butuhkan dalam penyusunan skripsi ini.
7. Kepada **Mas Bro** dan **Paman Izwar** yang telah banyak memberikan informasi, dan ikut memecahkan masalah yang saya hadapi,
8. Saudara-saudaraku yang selalu bersama disaat suka dan duka, yang selalu mengingatkan dan memberikan inspirasi, Armalila,SE, Yeni Susmita, SE, Riris Oktaviani, SE, Andri, SE, Delfita Ariani, SE, Ela Oktaviana, S.Pd Miftahul Khair, S.Pd, Nadiatu Mawaddah, SE, Devi Nahdila, SE, Yersi Novellina Putri, SE, Feni Safitri Nanda, SE, Wanda Syamiga, SE, Ikram Rizal, Muslim, M.Ak, Aulia Herman, SE, Muhammad Fadli**, Keluarga Batunanggai, Keluarga Lubas.** Rasa syukur dan bangga mempunyai teman sekaligus keluarga seperti kalian. Semoga hubungan kita tidak akan terputus sampai kapan pun.
9. Teman-teman seperjuangan di S1 Perbankan Syariah khusunya Keluarga Besar PS_C Serta teman-teman Sejurusan S1 Perbankan Syariah yang telah memotivasi. Semoga bantuan yang telah diberikan menjadi amal ibadah di sisi Allah SWT dan memperoleh pahala yang berlipat ganda. Amin.

   Semoga amal dan jasa baik yang telah diberikan kepada penulis dapat diterima oleh ALLAH AWT dengan pahala yang berlimpah.dengan segala kelemahan, kekurangan dan kelebihan yang ada semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi para pembaca umumnya. Semoga ALLAH SWT senantiasa meridhoi setiap langkah kita amiin.

Bukittinggi, Februari 2016

Penulis

NURLASTRI
3314.107

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul ”**Strategi Penanganan *Account Officer* Dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah Pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh”.** Disusun oleh NURLASTRI, NIM 3314.107, Skripsi mahasiswa jurusan S1 Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negri (IAIN) Bukittinggi.

Tujuan penulis melakukan penelitian ini untuk mengetahui penanganan *account officer* dalam upaya menekan pembiayaan bermasalah pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh. Adapun yang menjadi latar belakang penulis melakukan penelitian ini melihat bagaimana cara penanganan *account officer* dalam menekan pembiayaan bermasalah pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh

Penelitian yang penulis lakukan ini adalah penelitian lapangan *(field research)* dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian ini penulis lakukan di PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh, karena pada setiap bank pembiayaan bermasalah itu pasti ada dan harus segera diselesaikan sekalipun tahap demi tahap. Sampel dalam penelitian ini adalah *Account Officer* PT. Bank Nagari Cabang Syariah payakumbuh. Dalam pengumpulan data yang dibutuhkan, penulis melakukan teknik wawancara. Sedangkan dalam pembahasannya menggunakan metode deskriptif yaitu metode yang menggambarkan keadaan yang terjadi dilapangan secara sistematis.

Setelah penulis melakukan penelitian tentang Strategi Penanganan *Account Officer* Dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah Pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh maka dapat disimpulkan bahwa peranan *account officer* dalam menekan pembiayaan bermasalah sudah sangat baik. Dapat dilihat dari pembiayan bermasalah dari tahun ketahun, : pada tahun 2015 yaitu: 3,42 %, sedangkan pada tahun 2016 yaitu: 3,08 %, dan ditahun 2017 yaitu: 2,38 %. Pembiayaan bermasalah pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh setiap tahunnya mengalami penurunan.

Oleh karena itu, pihak manajemen PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh selalu menekankan kepada para *Account Officer* untuk selalu memantau dan memonitoring perkembangan usaha para nasabah yang sudah dibiayai, dengan cara wajib melakukan silaturahmi ke rumah nasabah minimal satu bulan sekali, melakukan training setiap bulannya, melakukan pemantauan terhadap setiap pembiayaan yang diberikan agar dapat lebih akurat dalam menganalisa pembiayaannya, dan menerapkan prinsip-prinsip agar tidak terjadi pembiayaan bermasalah.

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

LEMBARAN PERSETUJUAN PEMBIMBING

LEMBARAN PENGESAHAN TIM PENGUJI

KATA PENGANTAR i

ABSTRAK iv

DAFTAR ISI v

DAFTAR TABEL vi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Rumusan Masalah 7

C. Batasan Masalah 7

D. Tujuan dan manfaat penelitian 8

E. Penjelasan judul 10

F. Kajian terdahulu 10

G. Sistamatika Penulisan 12

BAB II LANDASAN TEORI

A. MANAJEMEN PEMBIAYAAN BANK SYARIAH

1. Pengertian Manajemen 15

2. Pengertian Pembiayaan Bermasalah 17

3. Pengelolaan Pembiayaan 20

4. Resiko Dalam Modal Pembiayaan Syariah 26

5. Faktor Penyebab Terjadinya Pembaiyaan bermasalah..... 30

6. Teknik penyelesaian Pembiayaan Bermasalah 34

B. *ACCOUNT OFFICER*

1. Pengertian *Account Officer* 35

2. Peranan dan Fungsi *Account Officer* 37

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian..... 38

B. Lokasi Dan Waktu Penelitian 38

C. Sumber Data..... 39

D. Teknik Pengumpulan Data..... 41

E. Teknik Analisis Data..... 41

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum 42

1. Sejarah singkat Perusahaan..... 44

2. Tujuan Pendirian PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh..... 45

3. Visi, Misi dan Identitas Bank Nagari..... 47

4 Struktur Organisasi 48

5 Tugas Masing-Masing dari Bagian Struktur Organisasi PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh..... 50

6 Prduk-Produk Bank Nagari Cabang Syariah Pyakumbuh 56

7 Penanganan *Account Officer* dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh 71

BAB V PENTUP

A. Kesimpulan 72

B. Saran 74

DAFTAR KEPUSTAKAAN

LAMPIRAN – LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan salah satu Negara berkembang yang sedang giat-giatnya melaksanakan pembangunan diberbagai aspek kehidupan, dengan tujuan untuk meningkatkan roda perekonomian sehingga pada akhirnya akan membawa dampak pada peningkatan kesejahteraan masyarakat dan bangsa Indonesia.

Sudah cukup lama umat Islam Indonesia, demikian juga belahan dunia Islam lainnya, menginginkan sistem perekonomian yang bersifat nilai-nlai prinsip syariah untuk diterapkan dalam segala aspek kehidupan bisnis dan transaksi umat. Keinginan ini didasari oleh suatu kesadaran untuk menerapkan Islam secara utuh dalam kehidupan sehari-hari. Industri perbankan syariah di Indonesia saat ini sedang mengalami pertumbuhan. Hal tersebut terbukti dengan adanya bank-bank konvensional yang membuka cabang syariah, dan membuat persaingan antar bank pada umumnya akan bertambah meningkat.

Bank syariah merupakan suatu lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran, Syariat dikembangkan atas dasar tidak adanya suatu pemisah antara permasalahan dunia dengan masalah agama. Dasar tersebut tidak hanya mencakup ibadah saja melainkan juga trangsaksi bisnis yang harus sesuai

dengan yang diterapkan oleh ajaran Islam, khususnya menyangkut tata cara bermuamalat agar dalam prakteknya tidak menyimpang dari syariat Islam.[1]

Sistem perbankan dalam ekonomi Islam didasarkan pada konsep pembagian baik keuntungan maupun kerugian. Pada tahun 1975 berdiri *Islamic Development Bank* (IDB) memberikan pembiayaan antara lain untuk *trade financing* dan pembiayaan proyek-proyek di masing-masing Negara anggota. Bentuk pembiyaan murabahah sampai saat ini masih merupakan pembiayaan yang dominan pada perbankan syariah, kegiatan yang dilakukan oleh *Islamic Development Bank* (IDB) masih berpokus pada skim murabahah yang cenderung merupakan pembiayaan jangka pendek dan memiliki dampak positif terhadap perekonomian meskipun lebih kecil dibandingkan dengan skim mudharobah.

Dalam perkembang sejarah, perekonomian syariah yang bersih dan bebas bunga di Indonesia telah memasuki tahap pengembangan yang syarat tantangan. Dalam perjalanannya kita dapat menganalisis adanya beberapa kendala kultural dalam penerapannya, di Indonesia antara lain kendala simbolisme, khususnya masyarakat Islam baik dalam kalangan praktisi usaha maupun masyarakat umum sering terjebak pada simbolisme dan merupakan aspek subtansi dari ajaran syariat. Kepatuhan dan kesesuaian syariah (*syariah compience)* adalah harapan masyarakat secara umum termasuk dalam bidang ekonomi. Karna dalam keterlibatannya dalam ekonomi syariah berangkat dari

[1]Muhammad, *kebijakan Monetar dan Fiskal dalam Ekonomi Islam, (*Jakarta: Selemba Empat 2002) hlm 94.

aqidah atau idiologi yang akan mengalahkan segala pertimbangan prakmatis, sehingga menjadi potensi yang besar bagi pengembangan ekonomi syariah.[2]

Sejak tahun 70-an, gerakan Islam ditingkat nasional telah memasuki bidang ekonomi dengan diperkenalkannya sistem ekonomi Islam, sebagai alternatif sistem kapitalis dan sistem sosialis. Wacana sistem ekonomi Islam itu diawali dengan konsep ekonomi dan bisnis non ribawi.

Dilihat dari kenyataan tersebut maka PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh sebagai salah satu bank syariah yang mempunyai tugas dan kewajiban untuk menunjang pelaksanaan pembangunan nasional, dalam rangka meningkatkan pemerataan dan pertumbuhan ekonomi serta stabilitas nasional dibidang ekonomi kearah peningkatan kesejahteraan rakyat banyak dengan tetap mengusahakan pencapaian laba yang optimal. Untuk mendukung terlaksananya visi dan misi tersebut maka dibuatlah produk-produk perbankan syariah yang dapat menghimpun dana (*funding)* dan menyalurkan pembiyaan (*financing)* kemasyarakatan antara lain berupa tabungan, deposito, giro, dan pembiayaan.

PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh selaku bank perkreditan syariah yang berfungsi sebagai *financial intermediary* menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat dengan skim *murabahah* yaitu akad jual beli barang yang menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*marjin)* yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah

[2]Sutan Remy Sjahdaini, *Perbankan Syariah,Produk-Produk dan Aspek-Aspek lainnya, (*Jakarta: PT. Adhitya Andre Bina Agung, 2014) hlm 305-306.

satu bentuk akad yang memberikan kepastian pembayaran (*natural centainty contracts),* karena dalam murabahah ditentukan berapa keuntungan yang ingin diperoleh (*requiret rate of profit).*[3]

Selain itu sistem perbankan syariah menerapkan pola pembiayaan usaha dengan prinsip bagi hasil sebagai salah satu prinisip pokok pada perbankan syariah, akan menumbuhkan rasa tanggung jawab pada masing-masing pihak, baik bank ataupun nasabahnya. Semua pihak pada hakekatnya akan memperhatikan prisip kehati-hatian, sehingga akan memperkecil kemungkinan resiko terjadinya gagal usaha.

Pembiayaan bagi hasil berisiko untung dan rugi ditanggung bersama maka dituntut dari pejabat bank yang disebut *account officer* dan komite pembiayaan untuk lebih selektif dan hati-hati dalam menganalisa suatu proyek atau diajukan sebelum memberikan keputusan diterima suatu usaha tersebut.

Pada dasarnya *account officer* merupakan ujung tombak bank dalam memasarkan prodaknya, maka seorang *account officer* harus memiliki kecakapan menjual (*salesmanship)* yang memadai untuk memasarkan produk yang ditawarkan. Disamping itu peranan dan fungsi seorang *account officer* adalah melakukan pemantauan atas melakukan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah agar nasabah tersebut memenuhi komite atas pembiayaannya.

---

[3]Karim, Adiwarman, *Analisis Fiqih dan Keuangan*,(Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2004), Cet. 2, hlm 103

Di samping itu, *account officer* merupakan *poin of contact* antara bank dengan pihak *custemer* yang haru memelihara hubungan dengan nasabah wajib memonitor seluruh kegiatan nasabah secara terus menerus.

Berdasarkan wawancara dengan karyawan bagian pembiayaan, terjadi pembiayaan bermasalah pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh antaralain disebabkan dari pihak nasabah, karena kurangnya itikad baik dari nasabah untuk melunasi pembiayaan, dan ada juga karena usaha nasabah yang tidak berjalan sesuai dengan harapan, sehinggga nasabah tidak dapat melakukan pembiayaan.

Penilaian kesehatan sebuah bank dapat dilakukan dengan pendekatan kualitatif melalui penilaian atas berbagai komponen yang berpengaruh pada kondisi dan perkembangan sebuah bank, seperti:

a. Penilaian terhadap faktor permodalan atau *capital*
b. Penilaian terhadap kualitas aktiva produktif
c. Penilaian manajemen atau *management* bank
d. Penilaian rentabilitas atau *earning* bank
e. Penilaian likuiditas atau *liguidity* bank

Kualitas kredit ditetapkan menjadi lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, dan macet penetapan kualitas kredit tersebut dilakukan dengan mempertimbangkan materialisasi dan signifikasi dari faktor penilaian dan komponen tersebut terhadap karakteristik debitur yang bersangkutan. Untuk kredit mikro, kecil dan menengah dengan jumlah tertentu, penetapan kualitas kredit hanya dapat didasarkan pada ketetapan pembayaran berikut.

a. Lancar (kolektibilitas 1) apabila tidak terdapat tunggakan pembayaran pokok dan/atau bunga.
b. Dalam perhatian khusus (kolektibilitas 2) apabila terdapat tunggakan pembayaran pokok dan/atau bunga sampai dengan 90 hari.
c. Kurang lancar (kolektibilitas 3) apabila terdapat tunggakan pembayaran pokok dan/atau bunga sampai dengan 120 hari.
d. Diragukan (kolektibilitas 4) apabila terdapat tunggakan pembayaran pokok dan/atau bunga sampai dengan 180 hari.
e. Macet (kolektibilitas 5) apabila terdapat tunggakan pembayaran pokok dan/atau bunga di atas 180 hari.

Penilaian tingkat kesehatan bank untuk BPR dalam komponen permodalan dihitung berdasarkan rasio modal terhadap aktiva tertimbang menurut Risiko atau ATMR atau *Capital Adeguacy Ratio* atau CAR menurut SK Direksi BI Nomor 26/20/KEP/Dir tertanggal 29-Mei-1993 dan SE BI Nomor 26/2/BPPP tertanggal 29-Mei-1993. Penilaian tingkat kesehatan BPR dari komponen KPMM ditetapkan berdasarkan pemenuhan KPMM 8% diberi peringatan sehat dengan nilai kredit 81 dan setiap kenaikan 0,1% dari 8% nilai kredit ditambah 1 hingga maksimum menjadi 100. Pemenuhan KPMM 7,9% diberi predikat kurang sehat dengan nilai kredit 65,3 dan setiap penurunan KPMM 0,1 mulai dari 7,9% nilai kredit dikurangi 1 hingga minimum menjadi 0.[4]

Menurut hasil penelitian dan hasil wawancara dengan karyawan Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh 3 tahun terakhir, terjadinya pembiayaan bermasalah berkisar antara: pada tahun 2015 yaitu: 3,42 %, sedangkan pada tahun 2016 yaitu: 3,08 %, dan ditahun 2017 yaitu: 2,38 %. Pembiayaan bermasalah pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh setiap tahunnya mengalami penurunan.[5]

Berdasarkan hal tersebut diatas penulis melihat dan mempertimbangkan bahwa analisis pembiayaan pada PT. Bank Nagari

[4]Iwayan Sudirman, *Manajemen Perbankan,(*Jakarta: Kencana,2013) hlm 110-112

[5]Wawancara dengan pak Jimmy karyawan PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh melalui telepon

Syariah Cabang Payakumbuh harus benar-benar tepat dengan tatap berpegang teguh pada prinsip kehati-hatian karena berdampak besar pada kinerja dan kelangsungan bisnis perbankan, sebagaimana di Bank BNI Syariah bahwa tingkat pembiayaan bermasalah pada tahun 2015 yaitu:1,86% sedangkan pada tahun 2016 yaitu: 1,86% dan pada tuhun 2017 yaitu: 2,53%. Tingkat pembiayaan bermasalah pada bank BNI Syariah lebih kecil bila dibandingkan dengan tingkat pembiayaan bermasalah pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh. Bank yang baik adalah bank yang mampu memelihara rasio NPF nya dibawah 5%. Hal ini mengacu pada SEBI No. 9/24/DPbs tahun 2007. Sehingga penulis pada akhirnya memutuskan untuk meneliti, membahas dan membuat skripsi dengan judul: **"Starategi Penanganan Account Officer dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh "**

B. Rumusan Masalah

Rumusan dalam masalah penelitian ini adalah:

Bagaimana cara penangan *Account Officer* dalam mengantisipasi pembiayaan bermasalah pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan permasalahan pada latar belakang di atas, maka penulis membatasi penulisan ini pada Strategi Penanganan Acount Officer dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah (Studi Kasus PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh).

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

a. Tujuan Penelitain

Tujuan dari penelitian yang penulis lakukan ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi penanganan *account officer* dalam upaya

menekan pembiayaan bermasalah pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh

b. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat teoritis

   Penelitian ini diharapkan untuk dapat mengembangkan ilmu pengetahuan, referensi dan pemahaman khususnya dibidang perbankan syariah.

2. Manfaat secara umum

   Secara umum sebagai informasi kepada lembaga keuangan syariah mengenai *Account Officer*.

3. Bagi penulis

   Bagi penulis diharapkan memperoleh pangalaman berharga dan dapat mengaplikasikan ilmu-ilmu yang telah didapat selama menuntut ilmu di IAIN Bukittinggi.

E. Penjelasan Judul

Sebelum melangkah lebih jauh, maka penulis akan mencoba menjelaskan istilah-istilah yang akan ditemui dalam judul skripsi ini yaitu tentang "***Strategi Penanganan Account Officer Dalam Menekan Pembiayaan Bermaslah Pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh"***

Strategi adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus dan saling hubungan dalam waktu dan ukuran.

Dalam sebuah perusahaan, strategi merupakan salah satu faktor terpenting agar perusahaan dapat berjalan dengan baik. Strategi menggambarkan arah bisnis yang mengikuti lingkungan yang dipilih dan merupakan pedoman untuk mengalokasikan sumber daya usaha suatu organisasi.[6]

Pembiayaan bermasalah adalah sesuatu keadaan dimana seorang nasabah tidak mampu membayar lunas pembiayaan pada bank tepat pada waktunya.

Resiko pembiayaan bermasalah/macet dapat diperkecil dengan melakukan analisis pembiayaan, yang tujuan utamanya adalah menilai seberapa besar kemampuan dan kesediaan debitur mengembalikan pembiayaan yang mereka pinjam dan membayar margin keuntungan dan bagi hasil sesuai dengan isi perjanjian pembiayaaan. Berdasarkan penilaian ini bank dapat memperkirakan tinggi rendahnya resiko yang akan ditanggung.[7]

Account officer adalah aparat managemen/petugas bank yang ditugaskan untuk membantu direksi dalam menangani tugas-tugas khusnya yang menyangkut bidang marketing dan pembiayaan.

Di samping itu, *Account Officer* memiliki fungsi ganda. Di satu pihak ia merupakan personil bank yang harus bekerja dibawah peraturan dan tujuan bank sehingga dapat memberikan hasil kepada bank, dan dipihak lain ia dituntut untuk memberikan kondisi yang paling baik untuk nasabahnya yang umumnya tercermin dari biaya yang harus dikeluarkan oleh nasabah, oleh

[6]Fand Tjiptono , *Strategi Pemasara,(*Yokyakarta: Andi, 2002), hlm3
[7]Gatot Supramono, *perbankan dan masalah kredit,(*Jakarta: Djambatan, 1996), hlm 131

karena itu, seseorang *Accuont officer* dituntut untuk mengoptimalkan kedua sisi kepentingan tersebut.[8]

F. Kajian Terdahulu

Muhammad Yunus Nim 10925007517 dengan judul:"Strategi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah untuk Meminimalisir Risiko di BMT Bina Umat Mandiri Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar Ditinjau Menurut Ekonomi Islam". Penelitian ini memfokuskan pada strategi yang dilakukan oleh BMT Bina Umat Mandiri dalam menyelasaikan pembiayaan bermasalah untuk meminimalisir resiko adalah dengan strategi preventive yang dilakukan sebelum dana dikucurkan.

NURJANAH Nim 1223203071 dengan judul:" Strategi Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto". Penelitian ini memfokuskan pada strategi penyelamatan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan *murabahah* yang digunakan oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Puwokerto.

Maftuhatul Mahmudah Nim 3223113060 dengan judul:" Pengaruh Pembiayaan Bermasalah dan Total Pembiayaan Terhadap Profitabilitas Bank Syariah Mandiri". Penelitian ini memfokuskan pada pengaruh pembiayaan bermasalah dan total pembiayaan terhadap profitabilitas Bank Syariah Mandiri

Sedangkan pada penelitian ini penulis memfokuskan pada Strategi Penanganan *Account Officer* dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah Pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

---

[8]Jusuf, Jopie, *panduan dasar untuk Account Officer,(*Yokyakarta: 1997), hlm 8

G. Sistematika Penulisan

Supaya penelitian ini memiliki hubungan yang sama kuat antara keseluruhan pembahasan, maka perlu dibuat sistematika penulisan, yaitu:

BAB I :Pendahuluan

Pendahuluan terdiri dari laterbelakang masalah, rumusan dan batasan masalah, tujuan dan keguanaan penelitian, penjelasan judul, kajian terdahulu dan sistematika penulisan.

BAB II :mengemukakan tentang pengertian *Account Officer,* peranan dan fungsi *Account Officer,* pengertian pembiayaan bermasalah, faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah, teknik penyelesaian pembiayaan bermasalah

BAB III :Metode Penelitian

Berisikan metode penelitian, jenis penelitian, jenis data dan teknik pengumpulan data.

BAB IV :Hasil dan Pembahasan

Berisikan tentang penanganan *accoun officer* dalam menekan pembiyaan bermasalah pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

BAB V :Penutup

Memberikan kesimpulan terhadap pembahasan atas bab-bab sebelumnya yang telah diteliti dan dianalisa, maka bab ini terdiri dari kesimpulan dan saran

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Manajemen pembiyaan bank syariah

1. Pengertian Manajemen

secara etimologi manajemen berarti seni melaksanakan dan mengatur. Pembiayaan diartikan sebagai suatu kegiatan pemberian fasilitas keuangan/finansial yang diberikan suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung kelancaran usaha maupun untuk investasi yang telah direnacanakan.

Perbankan syariah menawarkan jasa keuangan dengan penuh kepatuhan terhadap larangan *riba* dalam agama. *Riba* adalah *return* (bunga) yang dipungut dari tarangsaksi pinjam-meminjam (*qard hasan).* Larangan ini memperjelas perbadaan anatara *curren account* (pinjaman tanpa bunga) dan *investment deposit* (dana-dana dalam *mudharabah).* Setiap bank mengelola aktiva produktifnya dengan baik sehingga semua aktiva produktifnya menjadi lancar atau terhindar dari risiko pembiayaan bermasalah lancar ansuran pokok dan pelunasannya. Risiko pembiayaa terjadi akibat dari adanya jangka waktu antara saat pemberian pembiayaan atau prestasi dengan kontra prestasi atau pembayaran angsuran pokok dan bagi hasil yang diterima dikemudian hari. Untuk mencegah supaya aktiva produktif atau pembiayaan tidak menjadi nonlancar, pembiayaan yang disalaurkan oleh bank memenuhi beberapa unsur:

a. Waktu

Pembiayaan dapat dikelompokkan menurut jangka waktunya, yaitu jangka waktu pendek atau kurang dari 1 tahun, jangka waktu menengah atau lebih dari 1 tahun dan sampai dari 5 tahun, dan jangka waktu panjang atau diatas 5 tahun. Jangka waktu pembiyaan adalah suatu masa yang memisahkan antara pemberian prestasi atau realisasi pembiayaan dengan kontra prestasi atau bagi hasil dan angsuran yang akan diterima pada masa yang akan datang. Penentuan jangka waktu pembiayaan didasarkan pada pertimbangan; *pertama*,status dana bank. Dana bank yang berstatus deposito berjangka dapat dijadikan pembiayaan dengan jangka waktu yang tidak lebih panjang dari jangka waktu deposito tersebut, kecuali pembiayaan yang bersumber dari rata-rata deposito mengendap sepanjang waktu yang dapat dijadikan pembiayaan jangka panjang. pembiayaan dengan dana program dapat disesuaikan dengan jangka waktu program pembiayaan. pembiayaan dengan sumber dari modal bank dapat diakukan dalam jangka waktu panjang karena modal bank adalah dana milik bank atau bukan milik pihak ketiga. *Kedua,* kemampuan debitur dalam mengansur atau melunasinya. Kemampuan debitur dalam mengansur pembiayaan sehingga pinjamannya menjadi lunas sesuai dengan jangka waktu, dana yang dijadikan pembiayaan tersimpan di bank karena status dana itu atau tabungan atau deposito apalagi kemampuan itu sangat tinggi sehingga dapat ditentukan jangka waktunya panjang, dengan tidak menutupi kesempatan dengan jangka pendek maupun jangka menengah. Jika kemampuan debitur sangat rendah, jangka waktu pembiayaan adalah

pendek dan pembiayaan kecil. *Ketiga,* prospek usaha dan pendapatan debitur. Debitur yang memiliki prospek usaha yang cerah dimasa datang atau minimal pemasukan atau pendapatannya tetap, dapat diberikan pembiayaan dengan jangka waktu menengah atau panjang. Demikin juga sebalikya.

b. Agunan

pembiayaan yang diberikan oleh bank dengan jaminan agunan berupa aktiva tetap atau aktiva tidak bergerak separti tanah dan gedung atau aktifa bergerak seperti barang dagangan dan sejenisnya baik milik peminjam atau milik pihak lain yang dikuasakan pada peminjam dan jaminan pribadi atau personal atau perusahaan sebagai penaggung atau *avalis* apabila peminjam tidak menepati janji untuk mengansur atau melunasi pinjamannya jika dibanding dengan pembiayaan tanpa anggunan. Peminjam akan lebih bertanggung jawab untuk melunasi pinjamannya jika dibanding dengan pembiayaan tanpa agunan. Jika tanggung jawab peminjam tidak dipenuhi sehinnga pinjamannya tidak diansur atau dilunasinya, pihak bank dapat menjual agunan pembiayaan yang dijaminkan untuk mengembalikan uang bank seperti semula. Oleh karena itu, agunan pembiayaan berupa aktiva tetap merukan *back up* dari pembiayaan yang nonlancar.

c. Tipe

Setiap peminjaman atau debitur memiliki kegiatan usaha dengan bentuk dan jenis usaha yang berbeda-beda sehingga pinjaman yang

diinginkannya digunakan sesuai dengan tipe usaha peminjam. Bank akan memantau penggunaan pembiayaan yang telah dikeluarkan itu supaya benar-benar dengan pembiayaan itu peminjam menjadi lebih mampu mengmbangkan usahanya sehingga dikemudian hari mampu juga mengangsur atau melunasinya. Umumnya, tipe pembiayaan yang disalurkan berupa pembiayaan perdagangan, pembiayaan pertanian, pembiayan industri dan lain-lainnya.

d. Golongan pembiayaan

Yang berhubungan dengan bank adalah seluruh warga masyarakat perorangan, lembaga atau badan, dan pemerintah. Dengan demikian, pembiayaan bank dapat disalurkan untuk perseorangan, untuk kelompok, dan untuk pemerintah.[9]

2. Pengertian pembiayaan bermasalah

Pemberian pembiayaan berdasarkan prinsip syariah menurut UU No. 10 Tahun 1998 Pasal 8 dilakukan berdasarkan analisis dengan menerapkan prinsip kehati-hatian agar nasabah debitur mampu melunasi utangnya atau mengembalikan pembiayaan sesuai dengan perjanjian sehingga resiko kegagalan atau kemacetan dalam pelunasannya dapat dihindari.

Walaupun demikian, pembiayaan yang diberikan kepada para nasabah tidak akan lepas dari risiko terjadinya *non performing financing (*pembiayaan bermasalah) yang pada akhirnya dapat mempengaruhi terhadap kinerja bank

[9]Iwayan Sudirman, *Manajemen Perbankan,(*Jakarta: Kencana,2013) hlm 47-50

syariah tersebut. Oleh karena itu, dalam melaksanakannya bank syariah senantiasa menerapkan prinsip kehati-hatian.[10]

Perkembangan pemberian pembiayaan yang paling tidak menggembirakan bagi pihak bank adalah apabila pembiayaan yang diberikan ternyata menjadi pembiayaan bermasalah. Hal ini terutama disebabkan oleh kegagalan pihak debitur tidak memenuhi kewajibannya untuk membayar angsuran (cicilan) yang telah disepakati kedua belah pihak dalam perjanjian pembiayaan.

Pengertian 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 keuntungan atau bagi hasil.

Nasabah yang memperoleh pembiayaan dari bank tidak seluruhnya dapat mengembalikannya dengan tepat pada waktu yang telah diperjanjikan. Pada kenyataannya selalu ada nasabah yang tidak dapat mengembalikannya. Akibat nasabah telat dalam membayar pinjaman dan tidak membayar lunas utangnya, maka menjadikan perjalanan pembiayaan terhenti dan bermasalah.

Lebih jelasnya pembiayaan bermasalah adalah suatu keadaan dimana seorang nasabah tidak mampu membayar lunas pembiayaan pada bank tepat pada waktunya. Pembiayaan bermasalah jarang timbul secara mendadak,

[10]Amir Machmud, Rukmana, *Teori, Kebijakan dan Studi Empiris di Indonesia* (Jakarta: Erlangga, 2010) hlm 106

tetapi dengan secara berlahan-lahan dengan memberiakn tanda-tanda penyimpangan (*signal of deviation)* lebih dulu kepada bank, kecuali terjadi suatu kecelakaan yang menimpa nasabah atau bidang usahanya.[11]

3. Pengelolaan pembiayaan

Bank melakukan pengelolaan pembiayaan menjadi dua golongan, yaitu kredit *performing* dan *non-peforming.* Kredit *peforming* disebut juga dengan kredit yang tidak bermasalah dibedakan menjadi dua kategori, yaitu:

a. Pembiayan dengan kualitas lancar

Pembiyaan lancar meruapakan kredit yang diberikan kepada nasabah dan tidak terjadi tunggakan, baik tunggakan pokok maupun bagihasil. Debitur melakukan pembayaran angsuran tepat waktu sesuai dengan perjanjian pembiayaan.

b. Pembiayaan dengan kualitas dalam perhatian khusus

Pembiayaan dalam perhatian khusus merupakan pembiyaan yang masih digolongkan lancar, akan tetapi mulai terdapat tunggakan. Ditinjau dari segi kemampun membayar, yang tergolong dalam pembayaran. Dalam perhatian khusus apabila terdapat tunggakan angsuran pokok selama 90 hari.

Kredit *non-performing* merupakan pembiayaan yang sudah dikategorikan pembiayaan bermasalah, karena sudah terdapat tunggakan. Kredit *non-performing* disebut juga pembiyaan yang bermasalah, dikelompokkan menjadi tiga, yaitu:

[11]Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2014) hlm 302

a. Pembiyaan kurang lancar

Pembiyaan kurang lancar merupakan pembiyaan yang telah mengalami tunggakan. Yang tergolong pembiyaan kurang lancar apabila:

1. Pengembalian pokok pinjaman telah mengalami penindahan pembayarannya melampaui 90 hari sampai dengan kurang dari 180 hari.
2. Pada kondisi ini hubungan debitur dangan bank memburuk.
3. Informasi keuangan debitur tidak dapat diyakini oleh bank.

b. Pembiayaan diragukan

Pembiyaan diragukan merupakan pembiyaan yang mengalami penundaan pembayaran pokok. Yang tergolong pembiayaan yang diragukan apabila:

1. Penundaan pembayaran pokok antara 180 hingga 270 hari.
2. Pada kondisi ini hubungan debitur dengan bank semakin memburuk.
3. Informasi keuangan sudah tidak dapat dipercaya.

c. Pembiayaan macet

Pembiayaan macet merupakan pembiayaan yang telah disalurkan oleh bank, dan nasabah tidak dapat melakukan pembayaran atau melakukan angsuran sesuai dengan perjanjian yang telah ditandatangani oleh bank dan nasabah. Penilaian atas penggolongan pembiayaan baik pembiayaan yang tidak bermasalah, maupun bermasalah tersebut dilakukan secara kuantitatif, maupun kualitatif. Penilaian secara kuantitatif dilihat dari kemampuan debitur dalam melakukan

pembayaran angsuran pembiayaan, baik angsuran pokok pinjaman. Adapun penilaian pembiayaan secara kualitatif dapat dilihat dari prospek usaha dan kondisi keuangan debitur.

Pembiayaan bermasalah akan berakibat pada kerugian bank, yaitu kerugian tidak diterimanya kembali dana yang telah disalurkan, maupun pendapatan bagi hasil yang tidak dapat diterima. Artinya, bank kehilangan kesempatan mendapat keuntungan, yang berakibat pada penurunan pendapatan secara total.[12]

Dalam pemberian kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah, bank wajib memperhatikan hal-hal sebagaimana ditentukan dalam pasal 8 ayat (1) dan (2) UU No. 10 Tahun 1998, yaitu:

Ayat (1):

Dalam memberikan kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah, bank umum wajib mempunyai keyakinan berdasarkan analisis yang mendalam atas iktikad dan kemempuan serta kesanggupan nasabah debitur untuk melunasi utangnya atau mengembalikan pembiayaan dimaksut sesuai dengan diperjanjikan.

Ayat (2):

Bank umum wajib memiliki dan menerapkan pedoman perkreditan dan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah, sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia.

[12]Ismail, *Manajemen Perbankan*. (Jakarta: Kencana, 2011), hlm 122-123

Berkaitan dengan itu, menurut penjelasan Pasal 8 ayat (2) dikemukakan pahwa pedoman perkreditan dan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang ditetapkan oleh Bank Indonesia yang wajib dimiliki dan diterapkan oleh bank dalam pemberian kredit dan pembiayaan adalah sebagai berikut:

a. Pemberian kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dibuat dalam bentuk perjanjian tertulis,
b. Bank harus memiliki keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan nasabah debitur yang antara lain diperoleh dari penilaian yang seksama terhadap watak, kemampuan, modal anggunan dan proyek usaha dari nasabh debitur,
c. Kewajiban bank untuk menyusun dan menerapkan prosedur pemberian pembiayaan dan kredit berdasarkan prinsip syariah,
d. Kawajiban untuk memberikan informasi yang jelas mengenai prosedur dan persyaratan kredit atau pembiayan berdasarkan prinsip syariah,
e. Larangan bank untuk memberikan kredit atau pembiayan berdasarkan prinsip syariah dengan persyaratan yang berbeda kepada nasabah debitur dan/atau pihak-pihak terafiliasi,
f. Penyelesaian sangketa.[13]

4. Resiko dalam modal pembiayaan syariah

a. *Pembiayaan murabahah*

[13]Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia, (*Jakarta: Kencana, 2005) hlm 62-63

Murabah merupakan akad yang paling dominan digunakan dalam lembaga keungaan syariah, jika akad telah terstandarisasi maka karakteristik risikonya dapat diibaratkan dengan pembiayaan berbasis bunga. Karena memiliki persamaan karakteristik risiko dengan akad berbasis bunga, *murabahah* telah disetujui untuk diterima sebagai model pembiyaan dibeberapa sistem regulasi disejumlah Negara. Namun demikian, terdapat beberapa jenis akad yang tidak disetujui oleh para ulama fiqih.

Murabahah merupakan jenis akad kontemporer. *Murabahah* didesain melalui kombinasi berbagai jenis akad. Terdapat konsensus dari para ulama *fiqih* bahwa jenis akad baru ini disepakati sebagai salah satu jenis jual beli tangguh. Kondisi atas validitasnya didasarkan pada adanya kenyataan bahwa bank harus membeli (menjadi pemilik) objek transaksi terlebih dahulu, baru kemudian mentransfer hak kepemilikan kepada nasabah. Pemesanan oleh pihak nasabah bukanlah akad jual beli, namun lebih pada sebuah janji untuk membeli. Menurut keputusan *OIC Figh Academy*, sebuah janji dapat diikat pada satu pihak saja *OIC Figh Academy*, AAOIFI, dan sebagian bank syariah memperlakukan janji untuk membeli sebagai suatu yang memikat nasabah. Namun, beberapa ulama yang lain menganggap bahwa janji tersebut tidaklah mengikat suatu pihak saja, meskipun nasabah telah memesan sesuatu dan membayar imbalan atas komitmen (*commitment fee)* tersebut, bisa saja ia membatalkan akad. *Counterparty risk* yang paling penting bagi bank syariah dalam pembiyaan

murabahah-nya muncul akibat tidak terpenuhinya karakteristik akad, yang lebih lanjut dapat memicu perkara peradilan.

Masalah potensial lainnya dari akad jual beli seperti *murabahah* adalah terlambatnya pembayaran oleh pihak ketiga, sedangkan pihak bank tidak dapat menuntut konpensasi apa pun (yang melebihi harga yang telah disepakati) atas keterlambatan tersebut. Gagalnya pembayaran sesuai dengan waktu yang telah disepakati ini, tentu akan merugikan pihak bank.

b. *pembiayaan salam*

terdapat dua *counterparty risk* dalam akad *salam*.

1. *Counterparty risk* dapat muncul dari kegagalan *supply* pada waktu yang telah disepakati, atau kegagalan *supply* pada kualitas dan kuantitas yang sama dengan kesepakatan, ketika *salam* adalah akad untuk pembiyaan sektor pertanian, *counterparty risk* mungkin terjadi karena faktor-faktor yang berada di luar kualitas kredit nasabah secara normal. Misalnya, kualitas kredit nasabah mungkin sangat bagus, manun *supply* barang mungkin saja tidak sesuai dengan waktu yang disepakati karena terjadi bencana alam. Ketika sektor pertanian menghadapi risiko katastropik (*catastrophic risk)*, *counterparty risk* akan semakin besar lagi dibandingkan dengan akad *salam* yang normal.
2. Akad *salam* bisa dilakukan melalui pertukaran resmi (disuatu tempat tertentu, misalnya pasar) dan bisa dilakukan tanpa tempat yang khusus. Akad ini harus tertulis bagi kedua belah pihak.

Dengan demikian, akad *salam* diakhiri dengan pengiriman secara fisik dan kepemilikan komoditi. Komoditi ini tentunya membutuhkan investori, yang mengharuskan bank untuk menaggung biaya penyimpanan (*storage cost)* dan harga risiko lainnya, di mana harga dan biaya tersebut merupakan suatu yang unik bagi bank syariah.

c. *Pembiayaan Istishna'*

Pembiayaan *Istishna'* yang disalurkan menghadapkan bank pada *counterparty risk* yang spesifik, diantaranya:

1. *Counterparty risk* yang dihadapi bank syariah dalam pembiyaan *istishna'* muncul dari sisi *suplier,* sebagaimana yang terjadi pada akad *salam*. Terdapat risiko kegagalan yang terkait dengan kualitas dan waktu pengiriman, namun demikian, objek dari *istishna'* lebih mendapatkan kontrol dari pihak ketiga dan kurang dihadapkan pada bencana alam jika dibandingkan dengan akad *salam*. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa *counterparty risk* dari subkontraktor *istishna'* meskipun besar, namun tetap lebih rendah jika dibandingkan dengan akad *salam.*
2. Risiko gagal bayar (*defauld risk)* pada sisis pembelian adalah bersifat alamiah, atau sering disebut sebagai kegagalan untuk membayar secara penuh dan tepat waktu.

3. Meskipun akad *istishna'* lebih bersifat opsional dan tidak terikat dengan ketentuan *fiqih,* namun *counterparty risk* bisa muncul ketika *supplier* bermaksut membatalkan kontrak.
4. Sama halnya dengan akad *murabahah,* dalam akad *istishna'* nasabah pun dapat menbatalkan kontrak dan gagal menunda waktu pengiriman sehingga bank harus menanggung risiko tambahan.

d. *Pembiayaan mudharabah dan musharakah*

Banyak pihak akademisi dan pengambil kebijakan yang tertarik untuk menulis bahwa alokasi dana oleh bank dengan basis *mudharabah* dan *musharakah* lebih disukai dari pada model pembiayaan dengan model pembiyaan yang memberikan *return* tetap seperti *murabahah, ijarah,* dan *istishna'*. Namun dalam praktiknya, bank syariah menggunakan model pembiyaan *mudharabah* dan *musharakah* dengan posisi yang sangat kecil. Hal ini mungkin tingginya risiko kredit yang ada didalamnya.

Risiko kredit diperkirakan lebih besar dalam model pembiayaan *mudharabah* dan *musharakah* karena tidak adanya ketentuan jaminan (*colateral,* adanya risiko *moral hazard, adverse selection)* penyalagunaan fasilitas kredit oleh nasabah, dan terbatasnya teknik dan kompetensi bank untuk menilai proyek.

Salah satu cara yang mungkin dilakukan untuk mereduksi risiko dalam model pembiyaan berbasis *profit and loss sharing-mudharabah* dan *musharakah* dalam bank syariah adalah dengan mengfungsikan *universal banks*. *Universal banks* dapat memegang ekuitas dan efek utang secara

sekaligus. Hal ini akan mempengaruhi penggunaan modal pembiayaan *musharakah* dalam bank syariah. Bagaimanapun, sebelum berinvestasi pada sebuah proyek dengan basis modal ini, bank perlu melakukan studi kelayakan terlebih dahulu. Dalam posisinya sebagai pemegang ekuitas, *universal banks* dapat melibatkan diri kadalam proses pengambilan keputusan dan manageman perusahaan. Sebagai hasilnya bank dapat memonitor penggunaan dana dalam proyek secara intensif dan dapat mereduksi masalah *moral hazard.*

Sejumlah ekonom, menyatakan bahwa alasan mengapa bank tidak memilih model pembiyaan ini adalah, karena disamping tidak menguntungkan dari sisi diversifikasi portofolio, risiko yang harus ditanggung pun lebih tingggi. Terlebih lagi, pengunaan model pembiayaan *mudharanah* dan *musharakah* pada kedua sisi *balance sheet* bank, lebih lanjut akan memicu ketidak stabilan sistematik (*systemic instability),* dan penurunan pada sisi aset akan dapat ditutup dengan penyerapan penurunan pada sisi liabilitas.[14]

Penilaian kesehatan sebuah bank dapat dilakukan dengan pendekatan kualitatif melalui penilaian atas berbagai komponen yang berpengaruh pada kondisi dan perkembangan sebuah bank, seperti:

a. Penilaian terhadap faktor permodalan atau *capital*
b. Penilaian terhadap kualitas aktiva produktif atau KAP.
c. Penilaian manajemen atau *management* bank
d. Penilaian rentabilitas atau *earning* bank

[14]Tariqullah Khan, Habib Ahmed,*Manajemen Risiko LembagaKeuangan Syariah,(*Jakarta:Bumi Aksara, 2008) hlm 54-57

e. Penilaian likuiditas atau *liguidity* bank

Kualitas kredit ditetapkan menjadi lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, dan macet penetapan kualitas kredit tersebut dilakukan dengan mempertimbangkan materialisasi dan signifikasi dari faktor penilaian dan komponen tersebut terhadap karakteristik debitur yang bersangkutan. Untuk kredit mikro, kecil dan menengah dengan jumlah tertentu, penetapan kualitas kredit hanya dapat didasarkan pada ketetapan pembayaran berikut.

a. Lancar (kolektibilitas 1) apabila tidak terdapat tunggakan pembayaran pokok dan/atau bunga.
b. Dalam perhatian khusus (kolektibilitas 2) apabila terdapat tunggakan pembayaran pokok dan/atau bunga sampai dengan 90 hari.
c. Kurang lancar (kolektibilitas 3) apabila terdapat tunggakan pembayaran pokok dan/atau bunga sampai dengan 120 hari.
d. Diragukan (kolektibilitas 4) apabila terdapat tunggakan pembayaran pokok dan/atau bunga sampai dengan 180 hari.
e. Macet (kolektibilitas 5) apabila terdapat tunggakan pembayaran pokok dan/atau bunga di atas 180 hari.

Penilaian tingkat kesehatan bank untuk BPR dalam komponen permodalan dihitung berdasarkan rasio modal terhadap aktiva tertimbang menurut Risiko atau ATMR atau *Capital Adeguacy Ratio* atau CAR menurut SK Direksi BI Nomor 26/20/KEP/Dir tertanggal 29-Mei-1993 dan SE BI Nomor 26/2/BPPP tertanggal 29-Mei-1993. Penilaian tingkat kesehatan BPR dari komponen KPMM ditetapkan berdasarkan pemenuhan KPMM 8% diberi peringatan sehat dengan nilai kredit 81 dan setiap kenaikan 0,1% dari 8% nilai kredit ditambah 1 hingga maksimum menjadi 100. Pemenuhan KPMM 7,9% diberi predikat kurang sehat dengan nilai kredit 65,3 dan setiap penurunan KPMM 0,1 mulai dari 7,9% nilai kredit dikurangi 1 hingga minimum menjadi 0.[15]

[15]Iwayan Sudirman, *Manajemen Perbankan,(*Jakarta: Kencana,2013) hlm 110-112

5. Faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah

Pembiayaan yang telah disetujui oleh bank syariah dan dinikmati oleh nasabah maka peranan bank syariah lebih berat dibandingkan pada saat dana tersebut belum mengucur ditangan nasabah. Untuk menghindari terjadinya kegagalan pembiyaan maka bank syariah harus melakukan pembiayaan dan reguler monitoring. Monitoring aktif yaitu, mengunjungi nasabah secara reguler, memantau laporan keuangan secara rutin dan memberikan laporan kunjungan nasabah/call repor kepada komite pembiayaan/supervisor, sedangkan monitoring pasif yaitu memonitoring pembayaran kawajiban nasabah kepada bank syariah setiap akhir bulan.

Yang mempengaruhi pembiayaan bermasalah adalah berasal dari nasabah dan dapat juga berasal dari pihak bank. Adapun faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah tersebut adalah:

a. Dari pihak bank

   Dalam hal ini analisis pembiayaan kurang teliti baik dalam mengecek kebenaran dan keaslian dokumen maupun salah dalam melakukan perhitungan-perhitungan dengan rasio-rasio yang ada. Akibatnya apa yang seharusnya terjadi, tidak diprediksi sebelumnya. Kemacetan suatu pembiayaan dapat pula terjadi akibat solusi dari pihak analisis pembiayaan dengan pihak debitur sehingga dalam analisisnya dilakukan secara tidak objektif.

b. Dari pihak nasabah, ada beberapa faktor yang mempengaruhi terjadinya pembiayaan bermasalah yang berasal dari nasabah, yaitu:

1) Nasabah menyalagunakan pembiayaan yang diperolehnya.
2) Nasabah kurang mampu mengola usahanya.
3) Nasabah beritikat kurang baik.

Sedangkan menurut Zainul Arifin, MBA. Faktor penyebab kesulitan-kesulitan keuangan usaha nasabah dapat dibagi menjadi 2 faktor:

a) Faktor Internal

Faktor internal adalah faktor yang ada dalam perusahaan sendiri, dan yang paling dominan adalah faktor manajerial. Timbulnya kesulitan-kesulitan keuangan perusahaan yang disebabkan oleh faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal, seperti kelemahan dalam kebijakan pembelian dan penjualan, lemahnya pengawasan biaya dan pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap, permodalan yang tidak cukup.

b) Faktor eksternal

Faktor eksternal adalah faktor-faktor yang berada diluar kekuasaan menajemen perusahaan, seperti bencana alam, peperangan, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan, perubahan-perubahan teknologi, dan lain-lain.[16]

Menurut Budi Untung bahwa meskipun perbankan merupakan sektor yang *strictly well regulated*, tetapi kredit macet masih dapat terjadi diantaranya dapat disebabkan karena: (1) kesalahan appraisal; (2) membiayai proyek dari pemilik/terafiliasi; (3) membiayaan proyek

[16]Ismail, *Teori dan Aplikasi dalam Rupiah*,(Jakarta: Kencana, 2010) hlm 222-223

yang direkomendasi oleh kekuatan tertentu; (4) dampak makro ekonomi/*unforecasted variable;* (5) kanakalan nasabah.

Sedangkan Siswanto Sutojo mengatakan, bahwa pembiayaan bermasalah dapat timbul selain karena sebab-sebab dari pihak yang memberikan pembiayaan, sebagaimana pembiayaan bermasalah timbul karena hal-hal yang terjadi pada pihak yang menerima pembiayaan antara lain:

a. Menurunnya kondisi usaha bisnis perusahaan yang disebabkan merosotnya kondisi ekonomi umum dan/ atau bidang usaha dimana mereka beroperasi.
b. Adanya salah urus dalam pengelolaan usaha bisnis perusahaan, atau karena kurang berpengalaman dalam bidang usaha yang mereka tangani
c. Problem kelurga, misalnya perceraian, kamatian, sakit yang berkepanjangan atau pemborosan dana oleh sala satu atau beberapa orang anggota keluarga.
d. Kegagalan dalam bidang usaha atau perusahaan mereka yang lain.
e. Kesulitan likuiditas keuangan yang serius.
f. Munculnya kejadian diluar kekuasaan, misalnya perang dan bencana alam.
g. Watak buruk (yang dari semula memang telah merencanakan untuk tidak akan mengembalikan pembiayaan).

Sebagian besar pembiayaan bermasalah tidak muncul secara tiba-tiba. hal ini disebabkan karena pada dasarnya kasus pembiayaan bermasalah merupakan satu proses, yang diharapkan api dalam sekam. Banyak gejala yang tidak menguntungkan yang menjerumus kapada pembiayaan bermasalah, sebenarnya telah bermunculan jauh sebelum kasus itu sendiri timbul dipermukaan. Bilamana gejala tersebut dapat dideteksi dengan tepat dan ditangani secara profesional sedini mungkin, ada harapan pembiayaan yang bersangkutan dapat ditolong. Gejala-gejala yang muncul sebagai tanda akan terjadinya pembiayaan bermasalah adalah:

a. Penyimpangan dari berbagai ketentuan dalam perjanjian pembiayaan,
b. Penurunan kondisi keuangan perusahaan,
c. Frekuensi pergantian pimpinan dan tenaga inti,
d. Penyajian bahan masukan secara tidak benar,
e. Menurunnya sikap kooperatif debitur,
f. Penurunan nilai jaminan yang disediakan,
g. Problem keuangan atau pribadi.[17]

6. Teknik Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Banyak cara yang dapat dilakukan oleh bank untuk penyelesaian pembiayaan bermasalah ini, tergantung pada berat ringannya permasalahan yang dihadapi, serta sebab-sebab terjadinya kemacetan, maka yang diperlukan

[17]Khatibul Umam, *perbankan Syariah Dasar-Dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*,(Jakarta: RajaGrafindo Persada,2017) hlm 206-208

bank adalah penyelamatan terlebih dahulu, agar bank tidak mengalami kerugian. Adapun penyelamatan terhadap pembiayaan bermasalah adalah dengan cara sebagai berikut:

a. *Rescheduling*

   Bank memberikan keringanan kepada nasabah pembiayaan menyangkut jadwal pembayaran atau jangka waktu termasuk masa tenggang dan perubahan besarnya angsuran. Misalnya memperpanjang jangka waktu pembayaran dan memperpanjang jangka waktu angsuran.

b. *Reconditioning*

   Bank mengubah berbagai persyaratan yang telah disepakati dalam akad. Seperti penurunan suku margin maksudnya agar lebih meringankan beban nasabah.

c. *restructuring*

   bank menambah jumlah pembiayaan atau menambah *eguity* dengan menyetor uang tunai.

d. *Kombinasi*

   Kombinasi dari tiga jenis yang di atas, misalnya kombinasi antara *Restructuring* dengan *Reconditioning* atau *Rescbeduling* dengan *Restructuring.*

e. *Penyitaan jaminan*

   Yaitu penjualan barang-barang yang dijadikan jaminan dalam rangka pelunasan pembiayaan. Hal ini dilakukan apabila nasabah sudah benar-

benar tidak mampu lagi untuk membayar semua hutang-hutangnya.[18] Hal ini diperbolehkan dalam Islam berdasarkan Hadis Nabi yang artinya:

"*Dari Ka'ab bin Malik bahwa sesungguhnya nabi SAW perna menyita harta Mu'as dan menjualnya untuk membayar hutangya.* (HR. Daruquthni)

Itulah mengapa unsur jaminan walau tidak disyaratkan dalam Islam, namun dapat dimintakan sebagai tindakan berjaga-jaga diantara kedua pihak. Besarnya jaminan yang akan diambil, tentunya hanya sebatas yang menjadi hak bank saja yaitu harga jual yang telah disepakati pada saat ijab qabul dalam akad pembiayaan.

Dengan adanya penyelamatan terhadap pembiayaan bermasalah, maka pihak bank tidak akan menimbulkan kerugian.[19] Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia no: 47/DSN-MUI/II/2005 tentang Penyelesaian Bagi Nasabah Tidak Mampu membayar.

Menimbang:

a. Bahwa sistem pemabayaran dalam akad pembiayaan pada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) pada umumnya dilakukan secara cicilan dalam kurun waktu yang telah disepakati antara LKS dengan nasabah.
b. Bahwa dalam hal ini nasabah tidak mampu membayar, maka diselesaikan dengan prinsip-prinsip syariah Islam.

---

[18]Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Laiannya. (*Jakatra: PT. RajaGrafindo Persada, 2002), hlm 116-118

[19]Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan,(*Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada,2004), Cet. 3, hlm 129

c. Bahwa untuk kesepakatan hukum tentang masalah tersebut menurut Syariah Islam, Dewan Syariah Nasional memandang fatwa untuk dijadikan pedoman.

Mengingat:

a. Dalam surah Al-Baqarah [2]:280

وَإِن كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَن تَصَدَّقُوا۟ خَيْرٌ لَّكُمْ ۖ

إِن كُنتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٨٠﴾

Artinya:

"dan jika (orang berhutang itu) dalam kesusahan, maka berilah tangguh sampai ia berkelapangan. Dan menedekahkan (sebagian atau semua utang) itu lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui".

Memutuskan:

Menetapkan Fatwa Tenatang Penyelesaian Bagi Nasabah Tidak Mampu Membayar

1. Ketentuan penyelesaian

   LKS boleh melakukan penyelasaian bagi nasabah yang tidak biasa menyelesaikan/melunasi pembiayaan sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, dengan ketentuan:

a) Obyek pembiayaan atau jaminan lainnya dijual oleh nasabah kepada atau melalui LKS dengan harga pasar yang disepakati.

b) Nasabah melunasi sisa hutangnya kepada LKS dari hasil penjualan.

c) Apabila hasil penjulan lebih kecil dari sisa hutang maka hutang tetap menjadi hutang nasabah

d) Apabila hasil penjualan melebihi sisa hutang maka LKS mengembalikan sisanya kepada nasabah.

e) Apabila nasabah tidak mampu membayar sisa hutangnya, maka LKS dapat membebaskannya.

2. Ketentuan penutup

a) Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan diantara pihak-pihak terkait, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Nasional setelah tidak tercapai kesepakatan melalui Musyawarah.

b) Fatwa ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan jika di kemudian hari ternyata kekeliruan akan diubah disempurnakan sebagaimana mestinya.[20]

B. Account Officer

1. Pengertian *Account Officer*

Sejak deregulasi perbankan dimunculkan pemerintah, terutama sejak pakto 27, pasar perbankan Indonesia bergeser dari *seller's market* menjadi *buyer's market* yang ditandai dengan pertumbuhan kapasitas perbankan yang jauh lebih cepat dari pertumbuhan pasar. Dalam kondisi seperti itu, maka

[20] *www.Fatwa DSN@yahoo.co.id*

pandangan marketing (*marketing poin of view)* diperlukan untuk memenangkan persaingan. Cara kerja yang tradisional (mengharapkan nasabah mendatangi bank) harus ditinngalkan apabila bank tidak ingin kalah dalam kancah pertempuran perbankan.

Di Indonesia sendiri istilah dan sistem *Account Officer* mulai digunakan dalam dunia perbankan, yaitu sejak deregulasi 1 Juni 1983, sebagai upaya untuk meraih pasar yang lebih luas dan untuk meningatkan efisiensi guna meraih profitabilitas yang lebih baik ditengah persaingan yang tajam.

Sistem *Account Officer* menarik bagi para bankir, karena keunggulan sistem tersebut yang terletak pada peranannya yang besar dalam menghubungkan bank dengan nasabahnya. *Account Officer* tersebut mempunyai tugas melayani semua keperluan nasabah yang berkaitan dengan bank secara utuh. Lebih dari itu pelayanan lebih menjadi bermutuh dan *Account Officer* yang sudah propesional dapat mengantisipasi pelayanan berikutnya yang dibutuhkan nasabah.

Dari uraian di atas, dapat dijelaskan bahwa pengertian *Account Officer* adalah aparat menagemen yang ditugaskan untuk membantu direksi dalam menangani tugas-tugas, khusnya yang menyangkut bidang *marketing* dan pembiayaan

Disamping itu, *Account Officer* merupakan *point of contact* antara bank dengan pihak *customer* yang harus memelihara hubungan dengan nasabah wajib memonitor seluruh kegiatan nasabah secara terus-menerus.

2. Peranan dan Fungsi *Account Officer*

Di dalam melakukan tugasnya, *Acuont Officer* memiliki fungsi ganda. Di satu pihak, ia merupakan personil bank yang harus bekerja dibawah peraturan dan tujuan bank, sehingga dapat memberikan hasil (*targer revenue)* kepada bank, dan di pihak lain, ia dituntut untuk memberikan kondisi yang paling baik bagi nasabahnya, yang umumnya tercermin dari biaya yang harus dikeluarkan oleh nasabah. Oleh karena itu, seorang *Acuont Officer* dituntut untuk mengoptimalkan kedua sisi kepentingan tersebut. Bank yang memiliki *Account Officer* yang baik tentunya akan sangat membantu dalam menghadapi persaingan pada situasi perbankan saat ini.

Pada dasarnya, peranan seorang *Account Officer* adalah sebagi berikut:

a. Mengelola *account*

   Seseorang *Account Officer* berperan untuk membina nasabah agar mendapatkan efisiensi dan optimalisasi dari setiap trangsaksi keuangan yang dilakukan tanpa meninggalkan tanggung jawabnya sebagi personil bank.

b. Mengelola produk

   Seperti disebut di atas, seorang *Account Officer* harus mampu menjembatani kemungkinan pemakaian berbagai produk yang paling sesuai untuk kebutuhan nasabahnya.

c. Mengelola pembiayaan

   Account Officer berperan untuk melakukan pemantauan atas pinjaman yang diberikan kepada nasabah agar nasabah selalu memenuhi komitmen

atas pinjamannya. Untuk melaksanakan hal ini, seseorang *Account Officer* harus memiliki pengetahuan yang cukup tentang bisnis nasabahnya.

d. Mengelola penjualan

Seseorang *Account Officer* pada dasarnya merupakan ujung tombak bank dalam memasarkan prodaknya, maka seseorang *Account Officer* juga harus memiliki *salesmanship* yang memedai untuk dapat memasarkan produk yang ditawarkan.

e. Mengelola *profitability*

Seseorang *Account Officer* juga berperan dalam menentukan keuntungan yang diperoleh bank. Dengan demikian, ia harus yakin bahwa segala hal yang dilakukam berada dalam suatu kondisi yang memberikan keuntungan kepada bank.[21]

[21]Jusuf, Jopie, *Panduan Dasar Untuk Account Officer*,(Yokyakarta: Akademi Perusahaan YKPN, 1997), hlm 8-11

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat deskriptif kualitatif yaitu penelitian yang mencoba menggambarkan, memaparkan dan menafsirkan suatu fenomena yang terjadi pada saat ini dengan peninjauan langsung ke objek Penelitian dalam hal ini adalah Strategi Penanganan *Accuont Officer* dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah Pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian yang dilakukan ini mengambil lokasi di Kota Payakumbuh yaitu pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh. Yang merupakan salah satu Bank yang memberikan pembiayaan. Penelitian ini dilakukan pada Bulan April 2018 sampai dengan selesai.

C. Sumber Data

Penelitian ini bersumber dari data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Data primer yaitu data yang diperoleh dari sumber dan bersifat mentah atau belum diolah. Data primer belum mampu memberikan informasi dalam pengambilan keputusan sehingga perlu di olah lebih lanjut.[22] Data

[22] Toni wijaya, *Metodologi Penelitian Ekonimi Dan Bisnis,* (yogyakarta:Graha ilmu),2013,hal 19

primer dalam penelitian ini berupa informasi yang diperoleh dari pimpinan dan karyawan pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh. hasil observasi lapangan dan wawancara langsung dengan responden terpilihnya melalui daftar wawancara terstruktur.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah jenis data yang diperoleh dan digali melalui hasil pengolahan pihak kedua dari hasil penelitian lapangan. Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh dari literatur buku-buku pustaka baik bahan bacaan yang berkaitan dengan masalah yang dibahas maupun jurnal-jurnal yang berhubungan dengan objek yang diteliti dengan Strategi Penanganan *Accuont Officer* dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

D. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data yaitu prosedur yang sistematik dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan.[23] Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu:

a. Studi Lapangan (*field reseach*)

1) Observasi

Observasi adalah aktivitas terhadap suatu proses atau objek dengan maksud merasakan dan kemudian memahami pengetahuan dari sebuah fenomena berdasarkan pengetahuan dan gagasan yang sudah

[23]Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan L&D,* (Bandung : Alfabeta, 2011), hal 91.

diketahui sebelumnya, untuk mendapatkan informasi-informasi yang dibutuhkan untuk melanjutkan suatu penelitian, dikemukakan tujuan observasi mengerti akan pembiayaan bermasalah dan cara meminimalisir pembiayaan bermaslah. Dalam penelitian ini observasi dilakukan pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

2) Wawancara

Merupakan interaksi bahasa yang berlansung antara dua orang dalam situasi saling berhadapan salah seorang, yaitu yang melakukan wawancara meminta informasi atau ungkapan kepada orang yang diteliti yang berputar disekitar pendapat dan keyakinannya.[24] Atau wawancara merupakan komunikasi dua arah yang dilakukan oleh pewawancara dan responden untuk menggali informasi yang relevan dengan tujuan penelitian. Wawancara yang penulis lakukan adalah kepada bagian pembiayaan, terutama kepada karyawan pada bagian *Account Officer* PT. Bank Nagari Cabang Syariah, hal ini dilakukan dengan cara bebas dan pertanyaan-pertanyaan yang diajukan terstruktur. Metode Penelitian ini juga merupakan metode yang dipergunakan untuk mengumpulkan data. Peneliti mendapat keterangan secara lisan maupun secara tulisan dari responden.

3) Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang bersumber

[24] Emzir, *Metode Penelitian Kualitatif Analisis Data*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada),2012,hal 50

dari data-data tertulis dan catatan-catatan yang mempunyai keterkaitan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis.

Dari definisi di atas, penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa dokumentasi yang digunakan penulis adalah dengan mengambil kumpulan data yang berasal dari PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

E. Teknik Analisis Data

Setelah Data yang diperlukan terkumpul, penulis akan mengelolanya dan menuangkan kedalam bentuk Skripsi dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif yaitu dengan cara mengolah data dalam bentuk kaliamat analisis berdasarkan pada hasil wawancara serta data penunjang lainnya, yaitu menggunakan referensi *literature* maupun artikel-artikel yang berhubungan.[25] Data yang muncul berupa data tertulis maupun lisan dari orang yang diamati yang proses melalui catatan, kemudian disusun dalam teks diperluas. Data-data yang diperoleh akan dianalisis dengan beraturan dan instruksional yang terdiri dari :

1. Pengumpulan data sekaligus reduksi data
2. Penyajian data, setelah data direduksi disajikan dalam bentuk narasi
3. Penarikan kesimpulan atau verifikasi dari data yang telah disajikan pada tahap kedua.

[25] Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Teori Dan Aplikasi*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,2010)

BAB IV

GAMBARAN UMUM

BANK NAGARI CABANG SYARIAH PAYAKUMBUH

A. Sejarah singkat perusahaan

Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat secara resmi berdiri pada tanggal 12 Maret 1962 dengan nama "PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat" Pendirian ini dipelopori olah pemerintah daerah beserta tokoh masyarakat dan tokoh usaha swasta di Sumatera Barat yang disahkan melalui akta notaris Hasan Qalby di Padang yang diwakili tokoh masyarakat dan pengusaha.

Pendirian Bank Nagari atas dasar pemikiran perlunya suatu lembaga keuangan yang berbentuk bank, yang secara khusus membantu pemerintah dalam melaksanakan pembangunan di daerah. Awal berdirinya Bank Nagari dengan modal awal lima puluh juta rupiah dan modal disetor lima juta dua ratus lima puluh ribu rupiah. Kegiatan utama pada saat itu adalah bertindak sebagai satu-satunya pemegang kas daerah, memberikan pinjaman untuk pembangunan daerah dan kegiatan usaha bank pada umumnya.

Berdasarkan Undang-Undang No.13 tahun 1962 tanggal 16 Agustus 1962 tentang ketentuan-ketentuan pokok Bank Pembangunan Daerah Sumatra Barat, maka dasar hukum Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat diganti dengan PERDA Nomor 15 tahun 1992 tentang Bank Pembangunan Daerah Sumatra Barat, sehingga PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat dirubah manjadi Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat. Dalam perjalanannya tahun 1996 melalui perda No.2/1996 disahkan penyebutan nama (*call name)* sebagai "Bank

Nagari" dengan maksud untuk lebih dikenal, membangun *Brand Image* sekaligus mengimpresikan tatanan system pemerintahan di Sumatera Barat.

Sejak dikeluarkannya Undang-Undang perbankan No. 10 tahun 1998 yang membolehkan bank umum menggunakan *dual banking* system dimana konvensional dapat membuka unit usaha syariah, telah banyak bank umum yang membuka unit usaha syariah untuk meningkatkan target pasar bank.

Berdasarkan fatwa MUI mengenai bunga bank yang haram dan untuk memperluas jangkauan target pasar Bank Nagari, khususnya umat Islam, sehingga mendorong partisipasi masyarakat yang lebih besar dalam kegiatan ekonomi, dalam meningkatkan kualitas layanan produk dan jasa, meningkatkan sumber pendapatan dalam rangka memperkuat produktifitas dan kesehatan dimasa depan serta pengelolaan dana haji yang akan dilakukan melalui bank syariah maka berdasarkan latar belakang di atas Bank Nagari membuka Kantor Cabang Syariah untuk memenuhi kebutuhan tersebut.

Untuk membuka Kantor Cabang Syariah maka berdasarkan PBI No.8/3/PBI/2006 pasal 11 ayat 1 Bank yang akan membuka kantor bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah wajib membentuk Unit Usaha Syariah di kantor pusat bank, maka Bank Nagari harus membentuk Unit Usaha Syariahnya yang berkedudukan di Padang sesuai dengan Anggaran Dasar Bank Nagari dengan Akta Notaris Hendri Final No. 1 tangggal 1 Februari 2007 dan pengesahan Menteri Kehakiman No. W3-00074 HT.01.01-TH 2007 tanggal 4 April 2007.

Sasaran dari Bank Nagari Syariah adalah mempunyai pasar yang besar di Sumatera Barat dan beroperasi secara sehat dan menjadi andalan profitabilitas Bank Nagari.

Sebagai salah satu usaha pengembangan bank adalah dengan membuka usaha syariah, dan ini diwujidkan dengan membuka cabang syariah, cabang pembantu syariah, dan layanan syariah di cabang konvensiaonal. Pendirian kantor Cabang Syariah Payakumbuh juga merupakan ekspansi Bank Nagari Syariah Cabang Payakumbuh dengan tujuan Pendiriannya untuk melayani kebutuhan masyarakat terhadap jasa perbankan syariah di Sumatera Barat khususnya Daerah Kota Payakumbuh dan Kabupaten Lima Puluh Kota. Kantor Cabang Syariah Payakumbuh mulai beroperasi pada tahun 2008 yang merupakan cabang kedua syariah dari Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat.

Tumbuhnya unit Syariah Bank Nagari bersamaan dengan semakin diresponnya perbankan syariah dan ekonomi syariah di Sumatera barat oleh masyarakat. Bank Indonesia di Padang menilai bahwa ini tak terlepas dari kecenderungan yang terbawa oleh kultur Minangkabau dalam filosofi Adat Basandi Syarak, Syarak Basandi Kitabullah. Mayoritas penduduk yang beragama Islam didaerah ini sangat memungkinkan dijadikan sebagai modal dasar pasar perbankan syariah.

B. Tujuan Pendirian Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh

Sesuai dengan prinsip syariah dan sesuai dengan situasi dan kondisi di Indonesia, maka PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh mempunyai tujuan sebagai berikut :

1. Meningkatkan kualitas hidup sosial ekonomi masyarakat banyak di Indonesia, sehingga semakin berkurang kesenjangan sosial ekonomi dan dengan demikian akan melestarikan pembangunan Nasional.
2. Meningkatkan partisipasi masyarakat banyak dalam proses pembangunan terutama dalam bidang ekonomi keuangan, yang selama ini diketahui masih cukup banyak masyarakat yang enggan berhubungan dengan bank.
3. Mengembangkan lembaga bank dan sistem perbankan yang sehat berdasarkan efisien dan keadilan, mampu meningkatkan partisipasi masyarakat banyak sehingga menggalakkan usaha-usaha ekonomi rakyat.
4. Ikhtiar ini sekaligus mendidik dan membimbing masyarakat untuk berfikir secara ekonomi berprilaku bisnis dan meningkatkan kualitas hidup mereka.[26]

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa maksut dan tujuan didiriakannya PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh adalah menjalankan usaha dalam menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk deposito berjangka dan tabungan berdasarkan prinsip-prinsip bagi hasil, memberikan pembiayaan bagi pengusaha kecil menengah, koperasi dan masyarakat pedesaan berdasarkan prinsip bagi hasil sesuai dengan prinsip Islam. Dan penyediaan-penyediaan pembiayaan bagi hasil nasabah berdasarkan prinsip bagi hasil sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan dalam peraturan pemerintah.

C. Visi, Misi dan Identitas Bank Nagari

Visi , Misi dan Identitas Perusahaan dari Bank Nagari adalah:

[2626]Wawancara langsung dengan Bapak Jimmy, Pada Tanggal 20 Juni pukul 14.00 WIB

Visi : Menjadi Bank Pembangunan Daerah yang terkemuka dan terpercaya di Indonesia.

Maknanya :

a. Terkemuka : dikenal dan menonjol di Indonesia
b. Terpercaya : bank sudah menjalankan prinsip-prinsip pengelolaan perusahaan yang baik, memberikan layanana yang memuaskan dan kepatuhan terhadap peraturan dengan kejujuran.

Misi : 1. Memberikan kontribusi dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat.

2. memenuhi dan menjaga kepentingan stake holder secara konsisten dan seimbang.

Maknanya :

1. Mencerminkan dasar atau latar belakang didirikannya sesuai yang diamankan dalam akta pendirian, yaitu : turut membangun kegiatan ekonomi yang kuat untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.
2. Bahwa Bank akan senantiasa dijalankan dengan prinsip untuk memenuhi tanggung jawab kepada pemilik, nasabah,karyawan dan masyarakat.
   a. Menjaga agar Bank bertumbuh dan berkembang dengan baik
   b. Memberikan pelayanan yang prima
   c. Memberikan keuntungan yang memadai bagi pemegang saham
   d. Memberikan manfaat maksimal bagi masyarakat.

Adapun yang menjadi Visi dan Misi Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh adalah :

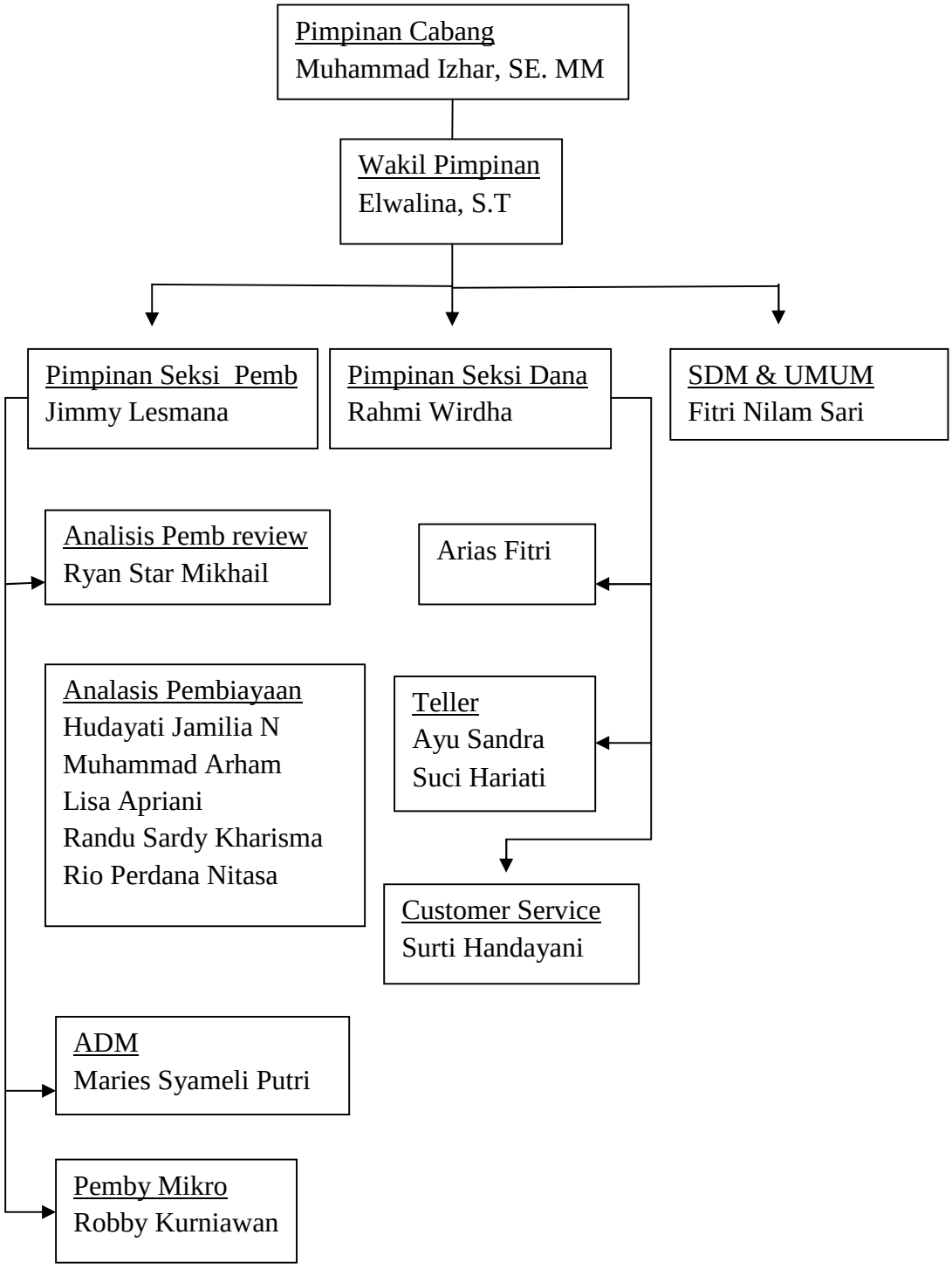
Visi : Menjadi Bank Pembangunan Daerah terkemuka terpercaya di Indonesia

Misi : Memberikan kontribusi dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat. Memenuhi dan menjaga kepentingan stakeholder secara konsisten dan seimbang.[27]

[27]Buku Agenda Bank Nagari Tahun 2013

D. Struktur Organisasi

Struktur organisasi pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh:



E. Tugas Masing-Masing dari bagian Struktur Organisasi Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh

Ada beberapa tugas dari masing-masing bagian struktur organisasi, yaitu :

a. Pimpinan Cabang

Tugas, wewenang dan tanggung jawab

1. Melakukan *Market Opertunity* (MOA) untuk pemetaan pasar dan pengidentifikasi peluang pengembangan bisnis pada kantor cabang.
2. Menyusun usulan Rencana Bisnis Kantor Cabang dengan mengacu pada Arahan Umum dan Kebijakan Bank
3. Melaksanakan Rencana Bisnis Kantor Cabang yang telah ditandatangani melalui Kontrak Kerja dengan Manajemen
4. Mendistribusikan target-target dan pogram kerja serta action plan kepada unit kerja yang di supervisi seperti Pemimpin Kantor Cabang Pembantu. Pemimpin Seksi, Pemimpin Kantor Kas.
5. Melakukan pemantauan dan evaluasi atas pelaksanaan Rencana Bisnis Kantor Cabang oleh unit kerja dibawah supervisi.
6. Melaporkan hasil pencapaian target dalam realisasi action plan program kerja secara berkala ke Kantor Pusat.

b. Pemimpin bagian

1. Melakukan *Market Opportunity Analysis (MOA)* untuk pemetaan potensi pasar bagi pengembangan bisnis , khusus untuk satuan kerja bisnis.

2. Melakukan analisis internal meliputi kapasitas dan kapabilitas bank dalam bentuk alokasi sumberdaya untuk mensuppor pengembangan bisnis, khusus untuk satuan kerja supporting.
3. Berpartisipasi aktif dalam memberikan masukan dalam penyusulan usulan Rencana Bisnis Divisi dengan mengacu kepada Arahan Umum dan Kebijakan Bank sesuai dengan potensi pengembangan bisnis yang ada pada wilayah operasional bank
4. Melaksanakan program kerja dan target-target yang telah didistribusikan oleh Pimpinan Divisi Kantor Kerja dengan Manajemen
5. Melakukan pemantauan dan evaluasi atas pelaksanaan pogram kerja dan pencapaian target Divisi

c. Pemimpin Seksi

1. Melakukan *market Opperatunity Analiysis (MOA)* untuk pemetaan pasar dan mengidentifikasi peluang pengembangan bisnis pada Kantor Cabang sesuai bidang tugas.
2. Berpartisipasi aktif dalam memberikan masukan untuk penyusunan usulan Rencana Bisnis Kantor Cabang dengan mengacu pada Arahan Umum dan Kebijakan Bank dengan sesuai potensi pengembangan bisnis yang ada pada wilayah operasional Kantor Cabang
3. Melaksanakan program kerja dan target-target yang telah didistribusikan oleh Pimpinan Cabang dari Kontrak Kerja dengan manajemen.

F. Produk-Produk Bank Nagari Cabang Syariah payakumbuh

a. Penghimpun dana

1) Tabungan Badan Nasional (TABANAS)

Tabanas adalah program pemerintah atau Bank Indonesia yang penyelenggaraannya diserahkan pada bank pemerintah atau bank swasta yang ditunjuk. Bank Nagari sudah menyelenggarakan tabanas sejak 25 November 1971 dan sampai saat ini tabungan ini masih dikenal masyarakat dan dipakai di Bank Nagari.

Program Tabanas pada Bank Nagari terdiri dari beberapa tabungan, yaitu:

a) Tabanas Umum : Diperuntukkan bagi penabung perorangan dan perusahaan.

b) Tabanas Pelajar : Diperuntukkan bagi pelajar Sekolah Dasar sampai SLTA. Tujuannya antara lain dapat mendidik pelajar untuk giat menabung.

c) Tabanas Pegawai : Diperuntukkan bagi pegawai dan pensiunan terutama sekali untuk menampung tabungan wajib dari pegawai yang disetorkan secara kolektif bendarawan atau koordinator.

d) Tabanas Mesjid : Tabungan untuk mesjid dan mushalla dengan tujuan agar keuangan mesjid dan mushalla dapat disimpan dengan aman di Bank Nagari.

2) Simpeda

Tabungan Simpeda ini merupakan tabungan bersama yang ada pada BPD seluruh Indonesia. Sekretariat bersama Simpeda di Bank DKI Jakarta. Pada saat ini tabungan Simpeda tetap dipertahankan di BPD seluruh Indonesia meskipun masing-masing BPD telah memiliki produk tabungan unggulan sendiri.

3) Giro Wadi’ah

Merupakan simpanan nasabah perorangan maupun perusahaan yang penarikannya dilakukan dengan menggunakan cek dan bilyet giro. Giro wadi'ah ini tidak diberikan imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian yang bersifat sukarela dari bank.

4) Sikoci Syariah

Tabungan Sikoci Syari'ah merupakan tabungan yang sedang dikembangkan untuk menjadi produk utama Bank Nagari Cabang Syari'ah Padang. Sikoci Syari'ah diluncurkan pada tanggal 16 Mei 2007 dalam rangka memobilisasi dana serta memperkuat posisi Bank Nagari Cabang Syari'ah Padang dalam penghimpunan dana. Tabungan Sikoci Syari'ah yang ditawarkan oleh Bank Nagari Cabang Syari'ah memiliki dua prinsip operasional, yaitu :

a) Tabungan Wadi’ah

Merupakan tabungan yang bersifat simpanan dan dapat diambil kapan saja oleh penabung berdasarkan kesepakatan. Tabungan wadi'ah ini tidak diberikan imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian yang bersifat sukarela dari bank.

b) Tabungan Mudharabah

Merupakan tabungan nasabah yang diinvestasikan oleh bank untuk kegiatan penyaluran dana dimana pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pembukaan rekening. Bank sebagai mudharib menutup biaya operasional tabungan dengan menggunakan nisbah keuntungan yang menjadi haknya. Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan.

5) Deposito Mudharabah

Deposito berjangka mudharabah merupakan simpanan nasabah yang penarikannya dilakukan dalam jangka waktu tertentu. Jangka waktu yang dapat dipilih antara lain 1 bulan, 3 bulan, dan 12 bulan. Pembagian keuntungan harus dinyatakan dalam bentuk nisbah dan dituangkan dalam akad pada saat pembukaan rekening. Bank tidak diperkenankan mengurangi nisbah keuntungan nasabah tanpa persetujuan yang bersangkutan.

6) Tahari Mabrur

Tahari merupakan salah satu produk tabungan Bank Nagari yang diperuntukkan bagi masyarakat muslim, penabung perorangan yang mempunyai niat untuk menunaikan ibadah haji.

b. Penyaluran Dana

1) Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan Mudharabah merupakan bentuk pembiayaan bagi hasil, dimana bank sebagai pemilik modal *(shahibul maal)* yang menyediakan modal 100% kepada pengusaha sebagai pengelola *(mudharib).*

2) Pembiayaan Modal Kerja Kontraktor

Merupakan pembiayaan bagi hasil ketika bank sebagai pemilik modal ikut serta sebagai mitra usaha untuk membiayai investasi usaha pihak lain. Pembiayaan ini diberikan kepada kontraktor untuk proyek usaha.

3) Pembiayaan Murabahah

Merupakan bentuk pembiayaan dengan prinsip jual beli yang mana pada dasarnya penjualan merupakan harga pokok ditambah keuntungan tertentu yang disepakati.

Pembiayaan murabahah ini kemudian dibagi lagi menurut kebutuhan nasabah yaitu:

a) Pembiayaan Murabahah Investasi

Yaitu pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk membeli inventaris perusahaannya dalam rangka peningkatan dan pengembangan usaha. Contoh, pembiayaan untuk pembelian inventaris kantor.

b) Pembiayaan Murabahah Modal Kerja

Yaitu pembiayaan yang diberikan kepada nasabah untuk menambah modal kerja usahanya. Contohnya, pembelian bahan baku produksi.

c) Pembiayaan Murabahah Plus

Yaitu pembiyaan yang diberikan untuk memenuhi segala kebutuhan riil nasabah (kebutuhan konsumtif), bukan untuk pengembangan usaha. Contohnya pembiayaan untuk pembelian rumah.

d) Pembiayaan Murabahah Multi Guna

Yaitu pembiayaan yang diberikan pada nasabah yang mempunyai banyak kebutuhan. Contohnya pembiayaan yang diajukan untuk pesta perkawinan.

4) Ijarah

Merupakan sewa barang dimana penyewa dapat mengambil manfaat barang yang disewakan untuk jangka waktu tertentu dengan imbalan yang telah disepakati bersama.

5) Qardh

Merupakan pinjaman kebajikan atau lunak tanpa imbalan. Pinjaman ini diberikan dalam nominal yang kecil dan diambil dari dana Infak, Zakat dan Sedekah (ZIS).

c. Jasa-jasa Perbankan Lainnya

1) Kiriman Uang Dalam dan Luar Negeri
2) Inkasso
3) Letter Of Credit

4) Bank Garansi
5) Safe Deposit Box
6) Menerima Setoran PBB dan Pajak Negara lainnya
7) Menerima setoran iyuran listrik, telepon, PDAM dan lain-lainnya
8) Menerima setoran retribusi dan pajak daerah lainnya
9) Melaksanakan pembayaran gaji/pensiunan pegawai daerah
10) Menampung zakat nasabah dan menyalurkan pada Rumah Zakat, dan lain-lain.

Selanjutnya untuk mendukung kelancaran kegiatan-kegiatan operasional diatas juga dilaksanakan kegiatan-kegiatan non operasional seperti berikut :

a) Pembinaan dan peningkatan kemampuan dan keterampilan personil/karyawan
b) Pengembangan organisasi tata kerja dan adminitrasi.
c) Modernisasi sarana dan pelengkapan kerja
d) Pemeliharaan dan pengemangan kerjasama dengan lembaga keuangan dan instansi lainnya.

G. Penanganan *Account Officer* dalam menekan pembiayaan bermasalah pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh

a. Pembiayaan Bermasalah

Perkemabangan pembiayaan yang paling tidak menggembirakan bagi pihak bank adalah apabila pembiayaan yang diberikan ternyata menjadi pembiayaan bermasalah. Hal ini disebabkan oleh kegagalan pihak debitur

memenuhi kewajibannya untuk membayar angsuran (cicilan) yang telah disepakati kedua belah pihak dalam perjanjian pembiayaan.

PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh sebagai salah satu bank syariah yang mempunyai tugas dan kewajiban untuk menunjang pelaksanaan pembanguna nasional, dalam rangka meningkatkan pemerataan dan pertumbuhan ekonomi serta stabilitas nasional dibidang ekonomi kearah peningkatan kesejahteraan rakyat banyak dengan tetap mengusahakan pencapaian laba yang optimal. Dalam setiap bank yang menyalurkan pembiayaan pasti terdapat pmbiayaan bermasalah, pembiayaan yang disalurkan oleh PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh baik yang digunakan untuk modal kerja maupun untuk kebutuhan mendesak adakalanya terjadi hambatan pengembalian kewajiban oleh para nasabah sehingga menimbulkan pembiayaan bermasalah. Pembiayaan bermasalah pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh berkisar antara tahun 2015 yaitu : 3,42%, sedangkan pada tahun 2016 yaitu : 3,08% dan ditahun 2017 yaitu : 2,38%. Pembiayaan bermasalah tidak dapat dihilangkan akan tetapi pembiayaan bermasalah dapat dikurangi.

b. Faktor Penyebab Timbulnya Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan yang disalurkan oleh PT. bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh baik yang digunakan untuk modal kerja maupun untuk

kebutuhan mendesak ada kalanya terjadi hambatan pengembalian kewajiban oleh para nasabah sehingga menimbulkan pembiayaan bermasalah.[28]

ada beberapa faktor yang dapat menjadi penyebab timbulnya pembiayaan bermasalah pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh diantaranya adalah :

1. Faktor Intern
   a. Petugas.

      Dalam hal ini faktor yang dapat disebabkan oleh karakter dan kemampuan petugas (*Account Officer)* dalam menganalisa calon nasabah kurang baik atau kurang cermat, dikarenakan kedekatan dengan nasabah atau juga ketidak mampuan *account Officer* menganalisa secara baik karakter usaha dan karakter nasabah sehingga analisa yang disajikan tidak akurat.

   b. Sistem.

      Dalam hal ini, sistem dan prosedur penyaluran pembiayan yang ada kalanya dilanggar sehingga memotong jalur prosedur yang telah dibuat. faktor sistem juga berkaitan dengan *monitoring* yang kurang *insentif* dari *Accuont Officer,* sehingga pembiayaan yang kurang lancar tidak terdeteksi sejak dini.

      Dalam hal ini manajemen PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh sangat menekankan kepada para *Account Officer* untuk mengantisipasi adanya pembiayaan bermasalah, dengan melakukan

[28]wawancara Langsung dengan Jimmy (Salah satu Kabag Perusahaan PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh) Pada Tanggal 20 juli 2018 pukul 14.00 WIB

training setiap bulannya agar dapat lebih akurat dalam menganalisa pembiayaan.

Salain itu PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh menekankan kepada *Account Officer* untuk tidak meneriama imbalan apapun dari nasabah yang dapat menciptakan kedekatan hubungan antara *Account Officer* dengan para nasabah sehingga nasabah merasa tidak ada tekanan dalam membayar angsuran. Hal ini dibuktikan dengan adanya sumpah jabatan *account officer* pada setiap bulannya, kemudian menandatangani surat perjanjian yang isinya seorang *account officer* tidak menerima imbalan apapun dari nasabah. Apabila hal ini terjadi (dilanggar) maka akan ada konsekuansi logis berupa pemecatan pekerjaan kapada *account officer* dengan begitu diharapkan dapat meminimalisir pembiayaan bermasalah.

2. Faktor Ekstern
    a. Kondisi usaha nasabah pembiayaan yang sedang menurun
        1) Adanya I'tikad yang kurang baik dari nasabah dalam hal pembayaran kembali pinjamannya walaupun kemungkinan usahanya baik dan berkembang, sehingga kawajiban kepada bank diabaikan.
        2) Nasabah kurang mampu mengelola usahanya.

            Pada saat mengajukan pembiayaan calon nasabah selalu optimis akan kemajuan usahanya dan selalu mengajukan prospek usahanya,tetapi setelah dana itu direalisasikan yang

terjadi adalah ketidak sesuaian antara kerja yang diberikan dengang realitas di lapangan bahkan nasabah tidak mau memberikan perkembangan hasil usahanya.

3) Kebijakan pemerintah.

Adakalanya kebijakan pemerintah yang tidak memihak kepada perkembangan usaha kecil dan menengah sehingga menyulitkan berkembangnya usaha masyarakat tersebut, misalnya kebijakan tentang persaingan usaha yang selalu mengedepankan kepentingan konglomerat,kebijakan tentang perijinan usaha, kebijakan tentang harga BBM yang mempengaruhi stabilitas usaha, dan sebagainya.

4) Bencana alam.

Pembiayaan bermasalah timbul karena disebabkan juga oleh bencana alam yang menerjang usaha nasabah seperti banjir, angin ribut, dan sebagainya. Sehingga usaha nasabah menjadi porak-poranda dan rusak berat yang mengakibatkan nasabah tidak dapat lagi melanjutkan usahanya yang berimplikasi terhadap ketidakmampuan nasabah mengembalikan dana yang telah diberikan oleh bank.[29]

c. **Upaya *Account Officer* dalam mencegah pembiayaan bermasalah**

Tindakan pencegahan ini lebih baik dari pada tindakan penanggulangan, prinsip inilah yang dipegang oleh *Account Officer* PT. Bank

[29]wawancara Langsung dengan Jimmy (Salah satu Kabag Perusahaan PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh) Pada Tanggal 20 juli 2018 pukul 14.00 WIB

Nagari Cabang Syariah Payakumbuh. Oleh karenanya para bankir dan petugas bank perlu dibekali pengetahuan pencegahan pembiayaan bermasalah. Ada beberapa tindakan yang dilakukan oleh *Account Officer* dalam mencegah pembiayaan bermasalah yaitu :

a. Berhati-hati dalam pemberian pembiayaan

Seseorang *Accoun Officer* harus bertidak konservatif dalam menyalurakan pembiayaan. Dalam mengantisipasi masa depan (Dalam pembiayaan selalu terdapat demensi waktu, yaitu suatu masa pembiayaan baru dilunasi debitur), tidak hanya berprediksi dari sudut optimis, yaitu usaha debitur berkembang dengan baik dan maju, tetapi juga harus dari estimasi yang pesimis atau konservatif.

Ada beberapa langkah kongkrit dalam tindakan konservatif tersebut diantaranya :

1) Mengikuti prosedur pemberian pembiayaan dengan baik. Dengan mengikuti prosedur yang ditetapkan, proses selaksi akan berlangsung dengan sendirinya
2) Menghidari sikap subyektif dalam memprosesan pembiayaan.
3) Seorang *Account Officer* harus memiliki prinsip sendiri berdasarkan analisis yang dilakukannya
4) Tidak segan-segan menolak suatu permohonana pembiayaan kalu memang hasil analisis sampai pada kesimpulan bahkan pada permohonantidak layak untuk dibiayaai oleh bank

5) Melengkapi dokumentasi sebelum pembiayaan (yang telah disetujuai) direalisasi.

6) Seseorang *Account Officer* harus menyadari bahwa tidak semua keinginan nasabah dapat dan harus dipenuhi oleh bank

b. Melakukan pendekatan kepada nasabah pembiayaan

Hal ini dilakukan untuk mengetahui permasalahan yang terjadi pada nasabah pembiayaan. Pendekatan pada pihak bank dapat dilakukan dengan cara mendatangi pembiayaan yang mengalami penunggakan kemudian membicarakan atau mendiskusikan masalah yang sedang dihadapi nasabah dan memberikan alternatif jalan keluar dalam menyelesaikan.

c. Mengadakan pengawasan pembiayaan terus menerus

Tujuan utama pengawasan pembiayaan adalah mencegah sedini mungkin timbulnya praktek pemberian pembiayaan yang disalurkan dan hal-hal lain yang dapat merugikan bank. Semakin besar jumlah pembiayaan yang disalurkan kepada *mudharib,* semakin intensif pengawasan pembiayaan yang dilakukan. Ada beberapa cara pengawasan (pemantauan) yang dapat dilakukan dalam melakukan pembiayaan, diantaranya :

a) Pengawasan terhadap setiap pembiayaan yang akan diberikan, apakah sesuai dengan ketentuan yang digariskan dalam kebijakan pokok penyaluran pembiayaan dan ketentuan perbankan yang berlaku.

b) Pemantauan terhadap perkembangan mutuh pembiayaan yang telah diberikan, termasuk perkembangan kegiatan usaha *mudharib*

c) Pengawasan terhadap setiap pembiayaan yang akan diberikan kepada *mudharib* yang terkait dengan bank dan *mudharib*
d) Memantau gejala awal pembiayaan bermasalah dari para *mudharib* yang kemampuan dan kesediaannya mengembalikan pembiayaan mulai diragukan.
e) Mengevaluasi apakah penilaiaan terhadadap tingkat kolektibilitas pembiayaan yang telah disalurkan sesuai dengan kriteria yang ditentukan oleh bank sentral
f) Pembinaan terhadap mudharib bermasalah yang masih dapat diselamatkan.
g) Memantau pelaksanaan dokumentasi dan admisistrasi pembiayaan yang telahdisalurkan
h) Memantau perkembangan cadangan penghapusan pembiayaan.

Jadi dengan adanya upaya-upaya tersebut, peranan *Account Officer* dalam menekan pembiayaan bermasalah sangat baik, pembiayaan bermasalah pada tahun 2015 yaitu: 3,42 %, sedangkan pada tahun 2016 yaitu: 3,08 %, dan ditahun 2017 yaitu: 2,38 %. pembiayaan bermasalah dari tahun ketahun mengalami penurunan.

Oleh karena itu, pihak PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh selalu menekankan kepada para *Account Officer* untuk selalu memantau dan memonitoring perkembangan usaha para nasabah yang sudah dibiayai, dengan cara wajib melakukan silaturahmi kerumah nasabah minimal satu bulan sekali, melakukan training setiap bulannya,

melakukan pemantauan terhadap setiap pembiayaan yang diberikan agar dapat lebih akurat dalam menganalisa pembiayaannya, dan menerapkan prinsip-prinsip agar tidak terjadi pembiayaan bermasalah.

Jika *Account Officer* tidak bisa menganalisa dengan baik /teliti maka data-data dan informasi yang didapat tentang nasabah tidak benar, maka secara tidak langsung nasabah tidak bermasalah.[30]

d. Tugas, Wewenang dan Tanggung Jawab *Account Officer*

sebagaimana kita ketahui bahwa bidang pembiayaan merupakan inti dalam pengelolaan perbankan. Demikian pula, pendapatan bank yang terbesar berasal dari kegiatan bidang pembiayaan. Disisi lain, pendanaan juga harus diperhatikan, sebab tanpa tersedianya dana dari pihak ketiga, kegiatan pembiyaan tidak akan berjalan dengan baik.

Account Officer bertugas memperoleh calon nasabah (pembiayaan) sehingga menjadi nasabah. Dan membina nasabah tersebut agar memenuhi kesanggupannya terutama dalam pembayaran kembali pinjamannya. Juga menyelesaikan kasus atau masalah nasabah (pembiayaan) yang mungkin terjadi.

Sebagai *Account Officer,* ia memiliki kedudukan ganda. Di suatu pihak sebagai aparat bank yang dituntut untuk mencapai sasaran bank, sedangkan dilain pihak harus mengusahakan nasabahnya memperoleh kepuasan atas pelayanan yang mengoptimalkan kedua kepentingan tersebut.

[30]wawancara Langsung dengan Jimmy (Salah satu Kabag Perusahaan PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh) Pada Tanggal 20 juli 2018 pukul 14.00 WIB

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, maka tugas, wewenang dan tanggung jawab *Account Officer* adalah sebagai berikut :

1. Mengadakan dan menghadiri pertemuan dengan nasabah/calon nasabah.
2. Membuat rencana kerja dan anggaran kegiatan pemasaran serta promosi sesuai dengan pedoman kantor wilayah.
3. Berperan aktif dalam membuat rencana kerja dan anggaran dalam rangka penyusunan perencanaan pemasaran pembiayaan kepada debitur/ calon debitur
4. Membuat rencana kerja dan anggaran untuk kegiatan pertemaun/pendekatan dengan nasabah/calon nasabah serta memantau realisasi program dengan rencana kerjanya.
5. Memelihara file kegiatan pemasaran.
6. Melakukan pendekatan pemasaran kapada nasabah/calon nasabah
7. Memberi saran pembukaan rekening baru kapada nasabah/calon nasabah
8. Membuat rencana kerja dan anggaran kegiatan cross selling dan melakukan keunjungan serta call kepada debitur dalam rangka cross selling tersebut dan membuta laporannya.
9. Pengumpulan dan varifikasi data serta taksasi pajak dan *polotting* barang jaminan
10. Membuat analisis pembiayaan atau perangkat analisa pembiayaan (PAP) dan surat keputusan serta penutupan asuransinya
11. Meneliti dan melaporkan nutasi atau aktivitas yang tidak normal
12. Memantau pembayaranmargin dan hutang pokok

13. Memebuat formulir pemantauan nasabah, memorandum kolektibilitas pinjaman, memorandum penetapan/perubahan klasifikasi nasabah, perangkat analisa pembiayaan penyelamatan dan laporan perkembangan penyelamatan pembiayaan.
14. Meneriama dan menganalisa permohonana pembiayaan konsuntif serta membuat suatu keputusan pembiayaannya apabila permohonannya disetujui.
15. Melaksanakan perbaikan hasil temuan audit.

H. Analisis dan Proses Sistem Kerja *Accoun Officer* Terhadap Permohonan Pembiayaan PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh

1. Analisis permohonan pembiayaan

Resiko pembiayaan bermasalah/macet dapat diperkecil denagn melakukan analisis pembiayaan, yang tujuan utamanya adalah menilai seberapa besar kemampuan dan kesediaan debitur dalam mengembalikan pembiayaan yang mereka pinjam dan membayar margin sesuai dengan isi perjanjian pembiayaan. Berdasarkan penilaian ini bank dapat memutuskan apakah permohonan pembiayaan yang diajukan ditolak, ditelitih lebih lanjut atau diluluskan.[31]

Dalam melakukan penilaian terhadap hasil pembuktian apakah berkas-berkas yang diajukan pemohon sesuai dengan bukti lapangan. Kemudian

[31]Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*,(Yolyakarta:YKPN,2005) hlm 59

Account Officer membuat advis atau usulan ke komite pemutus pembiayaan mengenai diterima atau ditolak pembiayaan yang diajukan.

Untuk menghindari maupun memperkecil resiko pembiayaan yang mungkin terjadi, karena dalam pemberian pembiayaan menganduang suatu resiko tertentu, maka pemohon pembiayaan harus dinilai dengan pedoman analisis pembiayaan.

a. Analisa pemohon pembiayaan ini mengacu kepada unsur 5C yang dilakukan oleh *Account Officer* PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh yaitu :

1. *Character (*watak)

   Accaount Oficer harus mencari tau sifat-sifat dari calon debitur, hal ini terutama berhubungan dengan kemauan dari calon debitur untuk melakukan kewajiban-kewajibannya. Untuk itu bank akan berusaha memberikan pembiayaan hanya kepada debitur yang memiliki komitmen yang tinggi terhadap persetujuan yang dibuat.

   Adapun kriteria-kriteria yang terdapat pada Character ini adalah :

   a) Melihat kebribadiannya secara langsung
   b) Melakukan wawancara kepada tetangga-tetangga terdekat untuk menanyakan tentang kebiasaan pribadinya, pergaulan sosialnya,dan lainnya.
   c) Tidak memberikan pembiayaan kepada suku-suku tertentu.

2. *Capacity* (kapasitas)

Pada analisis ini bank berusaha mengetahui kemampuan manajemen mengoperasikan perusahaannya sehingga dapat memenuhi segala kewajibannya terhadap bank secara rutin dan pada saat jatuh tempo.

Adapun kriteria yang terdapat pada Capacity adalah dilihat dari laporan keuengan atau omset yang ia dapatkan, jika kebutuahan baik rumah tangga, pendidikan dan lainnya sudah terpenuhi dan apabila masih ada keuntungan atau uang tidak terpakai maka nasabah mempunyai kemampuan untuk mengembalikan angsuran.

3. *Capitaly (*modal)

Analisis aspek *capital* ini meliputi struktur modal disetor, cadangan-cadangan dan laba ditahan dalam struktur keuangan perusahaan. Besarnya modal sendiri ini menunjukkan tingkat resiko yang ikut dipikul oleh debitur dalam pembiayaan suatu proyek.

4. *Candition* (kondisi)

Analisis terhadap aspek ini meliputi analisis terhadap variabel makro yang melingkupi perusahaan baik variabel regional, nasional, maupun internasional. Variabel yang diperhatikan terutama adalah variabel ekonomi (walaupun tidak terlepas juga bank perlu memperhatikan variabel lainnya seperti kondisi politik, perundang-undangan, dan lainnya).

5. *Colleteral* (agunan)

penilaian ini meliputi penilaian terhadap agunan yang diberikan debitur sebagai pengaman pembiayaan yang diberikan oleh bank. Penilaian tersebut meliputi kecendrungan nilai agunan dimasa depan dan tingkat kemudahan mengkonversikannya menjadi uang tunai (*marketability).*

Jaminan yang ditentukan untuk memperoleh pembiayaan adalah beruapa mobil minimal tahun1991, selain itu sebuah rumah yang dilegalitasnya berupa SHM dan SHGB.

Kita lihat bahwa dalam melakukan analisis pembiayaan, seseorang *Account Officer* tidak hanya berusaha dengan angka-angka yang tercermin dari laporan keuanga saja (analisa kuantitatif) tetapi juga harus berusaha dengan masalah kualitatif yang tidak dapat terbaca dari angka-angka seperti profesionalisme manajemen, karakter pemohon pembiayaan, dan lain-lainnya. Untuk itu, seorang *account officer* harus selalu mengembangkan kemampuan analisisnya terhadap suatu masalah.

2. Proses serta sistem kerja *Account Officer* pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Pyakumbuh

Pada prinsipnya *Account Officer* adalah aparat bank yang ditetapkan di gasis terdepan dari suatu sistem perbankan. Karena prinsip tersebut, maka *Account Officer* adalah orang yang berhadapan dan pertama kali berhubungan dengan nasabah dan bank. *Account Officer* merupakan ujung tombak dari maju atau mundurnya perjalanan sebuah bank. Ia harus melakukan analisis-

analisis yang sangat akurat dalam rangka mengeluarkan dana terhada nasabah-nasabah pembiayaan.

Adapun proses kerja *Account Officer* pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh diantaranya :

a. Target market (pemasaran)

b. Mengumpulkan persyaratan administrasi

Setelah *Account Officer* menemukan calon nasabah yang akan menerima pembiayaan maka terlebih dahulu seseorang *Account Officer* harus meminta persyaratan-persyaratan administrasi kepada calon nasabah untuk di proses labih lanjut. Diantara persyaratan administrasi itu adalah :

1. Foto copy KTP suami/istri calon nasabah

Hal ini digunakan untuk melihat nomor KTP yang akan dicek malalui bank Indonesia (BI) cheking, tujuannya adalah untuk mengetahui apakah calon nasabah mempunyai hutang pada bank-bank lain.

2. Foto copy surat nikah
3. Foto copy kartu keluarga
4. Foto copy SIUP, TDP dan NPWP
5. Foto copy jaminan dan lain-lain

3. Pembuatan proposal analisa pembiayaan

Ketika target market sudah ditemukan maka tugas *Account Officer* selanjutnya adalah membuat proposal pembiayaan yang tujuannya adalah untuk menganalisa calon nasabah agar tidak terjadi pembiayaan bermasalah. Seseoarang *Account Officer* terlebih dahulu terlebih dahulu harus survey

kelapangan untuk melihat, menganalisa serta menilai kelayakan dari calon nasabah.

Adapun isi dari proposal pembiayaan itu adalah :

a. Latar belakang pengajuan
b. Latar belakang usaha calon nasabah
c. Prediksi 6 bulan terakhir dari nasabah
d. Prediksi 6 bulan ke depan dari nasabah setalah mendapatkan pembiayaan
e. Laba/rugi
f. Legalitas jaminan
g. Penentuan pelapond pembiayaan
h. Kesimpulan

Account Officer mempunyai peranan yang sangat penting

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Account Officer yang mempunyai peranan yang sangat penting dalam perusahaan. Pada dasarnya *Account Officer* merupakan ujung tombak bank dalam memasarkan prodaknya, maka seseorang *account officer* harus memiliki kecapakan menjual *(salesmanship)* yang memadai untuk memasarkan produk yang ditawarkan.

a. Berhati-hati dalam pemberian pembiayaan

b. Melakukan pendekatan kepada nasabah pembiayaan.

c. Mengadakan pengawasan pembiayaan terus menerus

Tujuan utama pengawasan pembiayaan adalah mencegah sedini mungkin timbulnya praktek pemberian pembiayaan yang disalurkan dan hal-hal lain yang dapat merugikan bank. Semakin besar jumlah pembiayaan yang disalurkan kepada *mudharib*, semakin intensif pengawasan pembiayaan yang dilakukan.

B. SARAN

Setelah dilakukan penelitian dan analisis serta ditarik suatu kesimpulan, penulis memberikan saran untuk dijadikan sebagi bahan pertimbangan dan masukan kepada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh adalah sebagai berikut :

1. Secara umum, perlu dibangun kebijakan pengelolahan dana yang tegas, jelas, konsisten dan rinci sehingga dapat menjadi pedoman

standar dan konprehensif bagi para *Account Officer* dalam menyalurkan dana yang diamanatkan oleh masyarakat yakni meliputi : *pertama,* meningkatkan kualitas studi kelayakan dengan metode analisis kelayakan dana kepada nasabah dengan berdasarkan prinsip-prinsip *prudensial* dengan pendekatan teori penilaian kelayakan usaha. *Kedua,* prosedur pengembalian keputusan dan persetujuan pemberian pembiayaan dengan memperhatikan tingkat resiko dan jumlah penanaman dana yang disalurkan

2. Dalam menghadapi persaingan bisnis perbankan baik konvensional maupun syariah yang semakin ketat, bank sebaiknya tetap berpegang teguh pada prinsip kehatia-hatian *(prudential principle)* dalam rangka persetujuan pembiayaan. Perbankan dalam melakukan bisnis menggunakan pihak ketiga sehingga kualitas pembiayaan lebih penting daripada kuantitsnya, prinsip ini hendaknya dipegang teguh oleh setiap *Account Officer* terutama bila sedang dikejar target bisnis.
3. Kepada pihak manajemen PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh, diharapkan untuk meningkatkan kualitas training dan pelatihan agar dapat meningkatkan kinerja *Account Officer* serta pengamanan yang baik.
4. Sistem *Monitoring* yang konprehensif dilaksanakan secara disiplin dan konsisten sehingga dapat memantau secara dini perkembangan dan gejala-gejala nasabah yang tidak baik. *Account Officer* diwajibkan melakukan kunjungan rutin kenasabah secara periodik dan wajib

membuat *call report* yang kemudian diarsipkan kedalam file pembiayaan nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

Adiwarman, Karim.2004. *Analisis Fiqih dan Keuangan.* Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada

Buku Agenda Bank Nagari Tahun 2013

Emzir. 2012. *Metode Penelitian Kualitatif Analisis Data*. Jakarta: Rajagrafindo Persada

Hermansyah. 2005. *Hukum Perbankan Nasional Indonesia.* Jakarta: Kencana

Ismail. 2002. *Teori dan Aplikasi dalam Rupiah.* Jakarta: Kencana

Ismail. 2011. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Kencana

Jopie, Jusuf. 1997. *Panduan Dasar Untuk Account Officer.* Yokyakarta: Akademi Perusahaan YKPN

Khan, Tariqullah, Ahmed Habib.2008. *Manajemen Risiko LembagaKeuangan Syariah* Jakarta:Bumi Aksara

Kasmir.2002. *Bank dan Lembaga Keuangan Laiannya.* Jakatra: PT. RajaGrafindo Persada

Kasmir. 2004. *Dasar-Dasar Perbankan.* Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada

Maftuhatul Mahmudah, *Pengaruh Pembiayaan Bermasalah dan Total Pembiayaan Terhadap Profitabilitas Bank Syariah Mandiri,* skripsi sarjana pada IAIN Tulunggung, tidak diterbitkan, 2015.

Muhammad.2002. *kebijakan Moneter dan Fiskal dalam Ekonomi islam.* Jakarta: Selemba Empat

Muhammad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yolyakarta:YKPN

Muhammad Yunus, *Strategi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah untuk Meminimalisir Risiko di BMT Bina Umat Mandiri Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar Ditinjau Menurut Ekonomi Islam,* skripsi sarjana pada UIN Suska Riau, tidak diterbitkan, 2014.

Machmud, Amir Rukmana. 2010. *Teor Kebijakan dan Studi Empiris di Indonesia*. Jakarta: Erlangga

Muhamad.2014. *Manajemen Dana Bank Syariah.* Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada

Nurjanah, *Strategi Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiyaan Murabahah di Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto,* skripsi sarjana pada IAIN Purwokerto, tidak diterbitkan, 2016

Sjahdaini, Sutan Remy. 2014. *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek lainnya.* Jakarta: PT. Adhitya Andre Bina Agung

Sudirman, Iwayan. 2013. *Manajemen Perbankan.* Jakarta: Kencana

Sugiyono.2011. *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan L&D*, Bandung : Alfabeta

Supramono, Gatot. 1996. *Perbankan dan masalah kredit.* Jakarta: Djambatan

Teguh, Muhammad. 2010. *Metodologi Penelitian Teori Dan Aplikasi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada

Tjiptono, Fand. 2002. *Strategi Pemasaran.* Yokyakarta: Andi

Umam, Khatibul.2017. *perbankan Syariah Dasar-Dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia*. Jakarta: RajaGrafindo Persada

Wijaya, Toni. 2013. *Metodologi Penelitian Ekonimi Dan Bisnis.* Yogyakarta:Graha ilmu

Rahmi Wirdha. (Pimpinan Seksi Dana PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh) Wawancara Secara Langsung dengan Penulis

Wawancara Langsung dengan Jimmy Salah Seorang Karyawan PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh

www.Fatwa DSN@yahoo.co.id

PEDOMAN WAWANCARA

Judul: Strategi Penanganan *Account Officer* Dalam Menekan Pembiyaan Bermasalah Pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh

Nara Sumber

Nama : Rahmi Wirdha
Jabatan : Pimpinan Seksi Dana
Tempat :
Tanggal :

1. Apa maksut dan tujuan didirikannya PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh?
2. Apa visi dan misi PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh?
3. Apa tugas, wewenang dan tanggung jawab seorang *account officer?*
4. Bagaimana faktor penyebab timbulnya pembiayaan bermasalah pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh?
5. Tahap apa saja yang digunakan *account officer* dalam menganalisa permohonan pembiayaan pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh?
6. Bagaimana proses kerja *account officer* terhadap permohonan pembiayaan pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh?
7. Bagaimana cara penanganan *account officer* dalam mengantisipasi pembiayaan bermasalah pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh?
8. Upaya apa yang dilakukan *account officer* dalam mencegah pembiayaan bermasalah pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh?
9. Bagaimana peranan *account officer* dalam menekan pembiayaan bermasalah pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh?
10. apakah PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh mempunyai kiat-kiat khusus untuk mengantisipasi pembiayaan bermasalah?
11. Dokumen apasaja yang diminta PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh kepada nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan?
12. Hal apa saja yang dilakukan *account officer* dalam mengurangi resiko pembiayaan bermasalah?

SURAT KEPUTUSAN REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BUKITTINGGI

Nomor : /In.26/PP.00.9/04/2018

Tentang

Penunjukan Dosen Pembimbing Skripsi Mahasiswa Program Studi Perbankan Syari'ah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi

REKTOR IAIN BUKITTINGGI

Membaca : Surat Permohonan Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bukittinggi an **NURLASTRI NIM. 3314.107** tanggal 04 April 2018, Perihal Permohonan Pengesahan Judul dan Penunjukkan Pembimbing Skripsi.

Menimbang :
a. bahwa untuk lebih terarah dan terkoordinirnya penulisan skripsi mahasiswa IAIN Bukittinggi, maka perlu ada Pembimbing.
b. bahwa nama-nama yang tersebut dibawah ini, dipandang cakap dan mampu untuk diangkat sebagai Pembimbing I dan Pembimbing II.

Mengingat :
1 Undang-undang No.20 Tahun 2003, tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2 Peraturan Pemerintah Nomor 60 Tahun 1999, tentang Pendidikan Tinggi;
3 Keputusan Presiden Nomor 181 Tahun 2014, tentang Perubahan STAIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi menjadi IAIN Bukittinggi.
4 Keputusan Menteri Agama RI. Nomor 492 Tahun 2003, tentang Pemberian Kuasa dan Pendelegasian Wewenang Pengangkatan, Pemindahan dan Pemberhentian Pegawai Negeri Sipil (PNS) dilingkungan Departemen Agama.
5 Keputusan Menteri Agama RI No.12 Tahun 2015, tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Bukittinggi

MEMUTUSKAN

Menetapkan :

Pertama : Menyetujui Outlines, Daftar Kepustakaan bagi skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul **"Strategi Penanganan Account Officer Dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah Pada PT Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh "**

Kedua : Menunjuk saudara-saudara :

A Nama : **Dr. Miswardi,SH.,M.Hum**
NIP : 196612102005011005
Pangkat/Gol.Ruang : Pembina /IV/a/Lektor Kepala
Bidang Keahlian Pokok : Ilmu Hukum
Memberi Mata Kuliah : Aspek Hukum Dalam Bisnis
Untuk Tugas : Pembimbing I

B Nama : **Yefri Joni, S.Ag, MA**
NIP : 197602062003121004
Pangkat/Gol.Ruang : Penata Muda Tk. I/III/b/ Asisten Ahli
Bidang Keahlian Pokok : Ekonomi Islam
Memberi Mata Kuliah : Ekonomi Islam
Untuk Tugas : Pembimbing II

Ketiga : Masa penulisan skripsi minimal selama 4 (empat) bulan sejak SK Pembimbing dikeluarkan.

Keempat : Apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam penetapan ini, akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bukittinggi
Pada Tanggal : 5 April 2018
Rektor

RIDHA AHIDA

Tembusan
1. Masing-masing Pembimbing;
2. Mahasiswa yang bersangkutan;

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BUKITTINGGI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Kampus II : Jalan Gurun Aur Kubang Putih Kab.Agam - Sumatera Barat - Telepon / Fax : (0752) 22875
Website : www.febi.iainbukittinggi.ac.id | e-mail : febi@iainbukittinggi.ac.id

Nomor : B- 1862 /In.26.3/PP.07/07/2018 17 Juli 2018
Lamp. : -
Hal : **Mohon Izin Penelitian**

Yth.
Direktur PT.Bank Pembangunan Daerah (BPD)
Sumatera Barat

Dengan hormat, dalam rangka mengumpulkan data untuk penyusunan Proposal Skripsi bagi mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi, kami harapkan bapak/ibu untuk dapat kiranya memberi kesempatan penelitian kepada saudara :

Nama	:	NURLASTRI
NIM	:	**3314. 107**
Fakultas	:	Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
Jurusan	:	Perbankan Syariah
Semester	:	VIII (Delapan)
Lokasi Penelitian	:	Kantor PT. Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh
Judul Skripsi	:	***Strategi Penanganan Account Officer Dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh***
Waktu	:	23 Juli 2018 S/d 03 Agustus 2018

Demikian surat permohonan ini kami buat, atas bantuan yang bapak/ibu berikan kami ucapkan terima kasih.

Dekan

H. Harfandi, SE, M.Si
NIP. 19621110 199903 1 001

Bank Nagari

Nomor : SR/585/SDM/UM/07-2018
Lampiran : ---
Perihal : Izin Penelitian

Padang, 25 Juli 2018

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi
di –
TEMPAT

Sehubungan dengan surat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Bukittinggi nomor B-1862/In.26.3/PP.00.07/7/2018 tanggal 17 Juli 2018 perihal Mohon Izin Penelitian atas nama berikut :

Nama	: NURLASTRI
NIM/TM	: 3314.107
Jurusan	: Perbankan Syariah
Judul	: Strategi Penanganan Account Officer Dalam Menekan Pembiayaan Bermasalah pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh

Dengan ini kami sampaikan bahwa pada prinsipnya dapat kami setujui sepanjang data yang diminta tidak menyangkut rahasia Bank dan Jabatan.
Untuk maksud di atas diharapkan yang bersangkutan dapat menghubungi:
– PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Syariah Payakumbuh
Demikian kami beritahukan agar dapat dimaklumi dan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Divisi Sumber Daya Manusia,

INDRA RIVAI
Pemimpin

Tembusan:
- Cabang Syariah Payakumbuh

PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat
Jl. Pemuda No. 21 Padang 25117
Sumatera Barat
INDONESIA
Tel. (0751) 31577 (4 Saluran)
31578, 31581, 31582, 34115
Fax. (0751) 37749, 31491
Kotak Pos 111
website : www.banknagari.co.id

JAS-ANZ verification
ISO 9001: 2008 Certified

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama	:	**NURLASTRI**
Nim	:	3314.107
Tempat / TanggalLahir	:	SAIK / 01 –1 2 -1995
Anakdari	:	Ayah : EDI DAPRI
		Ibu : HELMA YASRI
Alamat	:	Saik, Kec, Kuantan Mudik, Kab. Kuantan Singingi.

Pendidikan :

1. Taman Kanak-kanak Asiyah Bustanul Alfa Saik
2. SD Negeri 15 Saik tamat tahun 2007.
3. MTs PPNI Gunung Toar Barutamattahun 2010.
4. MA PPNI Gunung Toar tamat tahun 2013.
5. IAIN Bukittinggi, FakultasEkonomidanBisnis Islam JurusanEkonomi Islam tamattahun 2018.