

## Analisis Peran Dan Kinerja *Account Officer* Di Bidang Pembiayaan Pada Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP. Jambi Gatot Subroto

**Ayu Wandira**

Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Email : [ayuwandiraaa8899@gmail.com](mailto:ayuwandiraaa8899@gmail.com)

**Agustina Mutia**

Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Email : [agustinamutia69@gmail.com](mailto:agustinamutia69@gmail.com)

**Muhamad Subhan**

Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Email : [subhanmuhamad347@gmail.com](mailto:subhanmuhamad347@gmail.com)

*Abstract* Banking is one way to solve problems related to business finance. Banking is a place to provide financing to develop a business that is being worked on. According to the theory, Account Officers have an important impact on determining customers. The formulation of the problem in this study is How is the analysis of the role of the Account Officer in overcoming problematic financing at the BSI KCP Gatot Subroto bank? and How is the performance analysis of the Account Officer in overcoming problematic financing at the BSI KCP Gatot Subroto bank? This study uses a qualitative research method with a type of field study research. Data was collected through interviews, documentation and observation. The results of this study mention the role of the account officer in analyzing and processing financing applications at the BSI KCP Ponorogo bank including managing accounts, managing products, managing financing and managing sales by approaching debtors and the need for review at any time. The performance of the BSI KCP Gatot Subroto bank account officer in preventing problematic financing at the BSI KCP Gatot Subroto bank includes the financing application stage where the account officer gives time to prospective debtors to complete the requirements as a standard selection in financing, the financing proposal stage with reference to the selection of information obtained from existing social, the stage of providing financing facilities which shows that the account officer offers existing facilities based on the features of the selected prospective debtor, the financing stage which reviews the financing facilities by reviewing the financing facilities obtained by the prospective debtor or debtor. The efforts to resolve problematic financing at BSI KCP Gatot Subroto bank are financing restructuring which includes rescheduling.

**Keywords:** *Account Officer Role, Account Officer Performance, Financing.*

**Abstrak.** Perbankan menjadi salah satu jalan dalam menyelesaikan masalah terkait keuangan bisnis. Perbankan menjadi wadah dalam memberikan pembiayaan untuk mengembangkan bisnis yang sedang digeluti. Menurut teori Account Officer memberikan dampak penting dalam menentukan nasabah. Rumusan masalah pada penelitian ini adalah Bagaimana analisis peran Account Officer dalam mengatasi Pembiayaan bermasalah di bank BSI KCP Gatot Subroto? dan Bagaimana analisis kinerja Account Officer dalam mengatasi pembiayaan bermasalah di bank BSI KCP Gatot Subroto? Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan jenis penelitian studi lapangan. Data dikumpulkan melalui wawancara, dokumentasi dan observasi. Hasil dari penelitian ini menyebutkan peran account officer dalam menganalisa dan memproses permohonan pembiayaan di bank BSI KCP Ponorogo meliputi mengelola account, mengelola produk, mengelola pembiayaan dan mengelola penjualan dengan melakukan pendekatan terhadap debitur dan perlunya adanya peninjauan ulang kembali setiap saat. Adapun kinerja account Officer bank BSI KCP Gatot Subroto dalam mencegah Pembiayaan bermasalah di bank BSI KCP Gatot Subroto meliputi tahap permohonan pembiayaan dimana account officer memberikan waktu kepada calon debitur untuk menyelesaikan persyaratan sebagai standar penyeleksian dalam pembiayaan, tahap pengusulan pembiayaan dengan mengacu penyeleksian terhadap informasi yang didapat dari sosial yang ada, tahap pemberian fasilitas pembiayaan yang menunjukkan bahwa account officer menawarkan fasilitas yang ada berdasarkan fitur calon debitur yang dipilih, tahap pembiayaan yang meninjau ulang fasilitas pembiayaan dengan meninjau ulang fasilitas pembiayaan yang didapat oleh calon debitur ataupun debitur. Adapun upaya dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah di bank BSI KCP Gatot Subroto adalah restrukturisasi Pembiayaan yang meliputi penjadwalan kembali (rescheduling).

Received September 30, 2023; Revised Oktober 20, 2023; Accepted November 09, 2023

\* Ayu Wandira, [ayuwandiraaa8899@gmail.com](mailto:ayuwandiraaa8899@gmail.com)

**Kata kunci :** Peran Account Officer, Kinerja Account Officer, Pembiayaan.

## **LATAR BELAKANG**

Perbankan merupakan lembaga keuangan yang memiliki peranan keuangan yang cukup penting di Indonesia, dimana dalam menjalankan kehidupan masyarakat dan penggerak perekonomian sebagian besar melibatkan jasa dari sektor perbankan. Hal ini dikarenakan, sektor perbankan merupakan suatu lembaga yang mengemban fungsi utama sebagai penghubung keuangan (*financial intermediary*) antara pihak yang memiliki dana dengan pihak yang memerlukan dana, serta sebagai lembaga yang berfungsi memperlancar aliran lalu lintas pembayaran.

Menurut Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, yang dimaksud dengan perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan usahanya. Perkembangan bank-bank berdasarkan prinsip non ribawi pada akhirnya berpengaruh ke Indonesia. Masyarakat muslim Indonesia di era tahun 1970-an telah diliputi pengharapan untuk dapat melakukan transaksi yang berbasis syariah, sejak di beberapa Negara lain yang mayoritas penduduknya beragama Islam telah mendirikan perbankan yang berbasis syariah. Sampai saat ini setidaknya ada 14 Bank Umum Syariah yang sudah tercantum di dalam SBS (Syariah Banking Statistics) milik OJK.

Menurut *Handbook of Islamic Banking* tujuan dasar perbankan syariah adalah menyediakan fasilitas keuangan dengan cara mengupayakan instrumen-instrumen keuangan (*financial instruments*) yang sesuai dengan ketentuan-ketentuan dan norma-norma syariah. Dalam Lembaga Keuangan Syariah (LKS), khususnya perbankan syariah, murabahah diterapkan sebagai produk pembiayaan untuk membiayai penelitian barang-barang konsumen, kebutuhan modal kerja, dan kebutuhan investasi. Pembiayaan dalam bentuk konsumen seperti pembelian kendaraan, rumah dan barang-barang multiguna (barang elektronik, perlengkapan rumah tangga, renovasi rumah dan barang-barang konsumen lainnya).

Undang-Undang Pengelolaan Rekening Syariah Nomor 21 Tahun 2008 menyatakan bahwa penyimpanan uang secara syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut bank syariah dan Unit Perdagangan Syariah (UUS). Selain itu, juga mencakup edukasi, praktik perdagangan berdasarkan standar syariah dan kerja sama yang terdiri dari Bank Umum Syariah (Transportasi), Unit Perdagangan Syariah (UUS), dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).

Pada saat ini sebagai salah satu untuk mengembangkan Bank-bank yang bermisli dan berstatus syariah pada saat ini terus dikembangkan, diberbagai wilayah dan daerah di Indonesia, untuk terus berkiprah dalam dunia perbankan yang bernafaskan keislaman, serta didalam melaksanakan berbagai kegiatan usahanya. Bank syariah adalah suatu kondisi dan perkembangan zaman reformasimenuju dunia sistem perekonomian yang lebih modern saat ini, munculnya Bank Syariah ini dikembangkan terus oleh para pakar ekonomi Islam dalam rangka untuk terus ikut serta dalam pengembangan ekonomi Islam untuk kedepannya, hal ini memang untuk berkembangnya bank-bank syariah tersebut, maka umat Islam merasa lega, yang selama ini diragukan dengan bank-bank umum (konvensional) tentang masalah bunga bank.

*Account Officer* adalah salah satu posisi yang berada di bawah naungan lembaga keuangan seperti bank atau koperasi, khususnya di sektor kredit. Karena hubungan bank yang tak terpisahkan dengan kegiatan kredit pelanggannya, *Account Officer* memainkan peran penting di dalamnya. *Account Officer* bekerja untuk melindungi bank dari kerugian dengan mengidentifikasi calon nasabah yang memenuhi kriteria dan aturan yang berlaku. Hal ini memungkinkan *Account Officer* untuk memantau kelangsungan hidup bisnis pelanggan untuk menyetujui pinjaman.

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

Pelaksanaan *Account Officer* yang harus diperhatikan oleh *Account Officer* meliputi pengaturan permohonan, pengaturan pengajuan, pengaturan pengaturan kantor pembiayaan, dan pengaturan perluasan pembiayaan. Apabila *Account Officer* bekerja dengan baik, maka hambatan-hambatan yang ada dapat dihindari, terutama kredit yang beresiko atau terhambatnya kredit dalam perjalanannya. Hal ini sering disebabkan oleh kurangnya perhatian dari petugas rekening dalam persiapan cicilan. Terlepas dari itu, pelaksanaan *Account Officer* terlihat dari bagaimana Departemen BSI Jambi berjalan dengan baik. Tugas utama seorang *Account Officer* adalah mengiklankan, menyampaikan dan menganalisis pembiayaan semaksimal mungkin sesuai dengan kemampuan Bank Syariah Indonesia (BSI) Cabang Jambi.

Berdasarkan observasi awal dalam pertemuan yang dilakukan pencipta dengan *Account Officer* Bank Syariah Indonesia (BSI) Departemen Jambi, ia mengklarifikasi bahwa *Account Officer* mereka memberikan klarifikasi sehubungan dengan kesalahan *Account Officer*,

Account Officer tidak berhati-hati dalam mengumpulkan informasi dari klien yang sedang melakukan peminjaman dana cadangan, mereka cukup melakukan pertemuan dengan pasangannya, untuk mendapatkan informasi yang tepat mengenai kondisi keluarga nasabah yang akan meminjam toko, Account Officer sebaiknya melakukan wawancara dengan tetangga, ketua RT nasabah serta pihak kepala kota tempat klien tinggal. Untuk setiap pengaturan pembiayaan, perlu dilakukan penyelidikan apakah pembiayaan tersebut layak diberikan dengan pembiayaan atau tidak. Dalam melaksanakan realisasi pembiayaan ini, seorang account officer harus berhati-hati dalam melaksanakan pembiayaan untuk mengantisipasi angka pembiayaan yang buruk. Berdasarkan riwayat orang yang berhutang pada bank BSI KC.Jambi Gatot Subroto, permasalahan pembiayaan tersebut disebabkan karena sumber toko dari perdagangan mengalami penurunan pendapatan, status agunan yang diperjanjikan tidak memenuhi kebutuhan yang halal, atau permasalahan dalam menjalankan perdagangan. Account officer harus mengetahui beberapa hal mengenai bagian tersebut, yaitu siapa pihak yang akan dibiayai, jumlah plafon dan jangka waktu yang diminta serta alasan pihak mengajukan pembiayaan serta sumber mendapatkan pembiayaan berdasarkan standar kualifikasi pembiayaan 5C. yang mengacu pada penilaian yang dilakukan terhadap individu yang berhutang yang telah terhubung untuk pembiayaan di bank.

Berdasarkan penulis data dari dokumen oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) KC.Jambi Gatot Subroto, terlihat bahwa jumlah data keuangan adalah sebagai berikut :

**Table 1.1 Data Non Performing Financing (NPF)  
PT. Bank Syariah Indonesia Tahun 2021-2022**

No	Tanggal atau tahun	Presentase NPF
1.	31 Maret 2021	3,26%
2.	30 Juni 2021	3,52%
3.	30 September 2021	3,80%
4.	31 Desember 2021	3,81%
5.	31 Maret 2022	3,92%
6.	30 Juni 2022	4,04%
7.	30 September 2022	4,07%

Tabel 1.1 dapat dilihat bahwa Non Performing Financing (NPF) pembiayaan pada tahun 2021-2022 terlihat jelas bahwa setiap bulannya nasabah yang masuk dalam kategori pembiayaan bermasalah atau non performing financing semakin meningkat mulai dari bulan Maret tahun 2021 dengan presentasi NPF 3,26% mengalami kenaikan pada bulan Juni 2021 3,52% dan bulan selanjutnya September 2021 menjadi 3,80% dan selanjutnya pada bulan

Desember 2021 mengalami kenaikan menjadi 3,81% dan juga pada tahun 2022 pembiayaan bermasalah atau *non performing financing* mengalami kenaikan mulai dari bulan Maret tahun 2022 menjadi 3,92% dan pada bulan berikutnya yaitu bulan Juni 2022 menjadi 4,04% dan semakin mengalami kenaikan pada bulan September 2022 dengan presentase 4,07%.

Alur pembiayaan di BSI kantor cabang Jambi dimulai dengan nasabah yang mengajukan pembiayaan, kemudian pihak bank melakukan survei apakah calon nasabah tersebut layak atau tidak. Jika nasabah layak maka pihak bank akan menentukan margin, kemudian jumlah angsuran tiap bulan yang sesuai dengan kesepakatan, karena pembiayaan memang ditujukan untuk Usaha Mikro Kecil Menengah atau yang disebut dengan UMKM. Karena peminat dari pembiayaan ini sangat tinggi tentunya pembiayaan ini tidak selalu berjalan sesuai dengan ekspektasi pasti akan ada permasalahan-permasalahan yang akan menyebabkan pembiayaan tersebut menjadi tidak lancar. Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang kualitasnya berada pada golongan kurang lancar, diragukan dan macet.

Penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah pada sektor perbankan dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal adalah faktor yang ada didalam perusahaan itu sendiri, dan faktor utama yang paling dominan adalah faktor manajerial. Faktor manajerial dapat dilihat dari beberapa hal, seperti kelemahan dalam kebijakan jual beli, lemahnya pengawasan pihak bank terhadap biaya pengeluaran, kebijakan piutang yang kurang tepat, penempatan yang berlebihan pada aktiva tetap, dan permodalan yang kurang cukup. Sedangkan faktor eksternal adalah faktor-faktor yang berada di luar kekuasaan manajemen perusahaan, seperti bencana alam, perubahan dalam kondisi perekonomian dan perdagangan, perubahan teknologi modern dan lain-lain.

Oleh Karena itu, maka penulis merasa tertarik untuk mengadakan suatu kajian dan penulisan skripsi yang berjudul "*Analisis Peran dan Kinerja Account Officer di Bidang Pembiayaan Pada Bank Syariah Indonesia (BSI) KC.Jambi Gatot Subroto.*"

## **KAJIAN TEORITIS**

### **Pengertian *Account Officer***

Petugas rekening dapat menjadi petugas administrasi atau petugas bank yang ditugaskan untuk membantu dewan eksekutif dalam menjalankan kewajibannya, khususnya yang berkaitan dengan bidang pemasaran dan pembiayaan. AO atau pengelola pembiayaan dipercayakan untuk menangani rencana orang-orang yang berhutang atau permohonan pembiayaan sehingga menjadi orang-orang yang berhutang, kemudian membantu orang yang

berhutang untuk memenuhi kemampuannya membayar kredit dan menyelesaikan kasus-kasus atau permasalahan orang yang berhutang yang akan terjadi.

*Account officer* wajib mempunyai informasi dan pengetahuan yang luas karena Account Officer dapat menjadi penghubung antara nasabah dengan pendidik keuangan syariah serta mempunyai tugas untuk melayani segala kebutuhan nasabah yang berhubungan dengan pendidik keuangan syariah. Seorang petugas akun harus memiliki informasi yang memuaskan tentang metode tersebut pembiayaan, analisis pembiayaan dan prinsip-prinsip pembiayaan.

### **Kelayakan Pembiayaan**

Investigasi Pencapaian Pembiayaan dapat menjadi bahan pertimbangan untuk memutuskan ketercapaian dan usulan pembiayaan yang diajukan klien. Melalui hasil penyelidikan dapat diketahui apakah perdagangan nasabah dapat dilakukan dalam arti perdagangan yang dibiayai diterima sebagai sumber keuntungan dari segi jumlah dan klien, serta struktur pembiayaan yang sesuai sehingga untuk melindungi bahaya dan bermanfaat bagi bank dan nasabah. Ketika menganalisis pembiayaan, pertimbangan harus diberikan pada kemampuan nasabah untuk memenuhi komitmennya dan pemenuhan sudut pandang pengaturan syariah.

## **METODE PENELITIAN**

### **A. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

#### **1. Jenis Penelitian**

Penelitian semacam ini merupakan Penelitian kualitatif. Sependapat dengan Lexy J Moleong, yang dimaksud dengan investigasi subjektif adalah inkuiri yang dapat menyampaikan metode penjelasan yang tidak menggunakan strategi pemeriksaan terukur atau strategi evaluasi lainnya.

#### **2. Pendekatan Penelitian**

Sementara itu, penyelidikan ini mendekati penyelidikan lapangan kerja, yang pada dasarnya adalah penyelidikan tentang analisis informasi dan pengumpulan informasi dilakukan di tempat-tempat di mana keajaiban atau kasus tertentu terjadi. Ini menanyakan tentang penelitian lapangan kerja karena analisis terjun langsung ke lapangan untuk menyaksikan langsung keajaiban yang terjadi, lebih spesifiknya bagian dan pelaksanaannya. Penyelesaian account officer di Bank Syariah Indonesia (BSI) Kantor Cabang Jambi dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan hasil yang tepat dan positif. Sementara itu, pendekatan tanya jawab yang digunakan dalam pemikiran ini dapat

berupa pendekatan subyektif dimana informasinya bersifat grafis, khususnya dalam bingkai kata-kata tertulis atau lisan dari individu. dan perilaku yang terlihat.

## **B. Lokasi Penelitian**

Penelusuran kawasan dilakukan di Jalan Gatot Subroto, Kota Jambi. Pemilihan wilayah penelitian ini didasarkan pada pemikiran peneliti bahwa bank syariah ini merupakan salah satu bank syariah dalam rangka memberikan manfaat kepada nasabah oleh account officer dalam rangka pengambilan keputusan nasabah.

## **C. Jenis dan Sumber Data**

1. Macam-macam informasi pada umumnya dapat digolongkan menjadi 2 bagian, yaitu informasi khusus, informasi penting, dan informasi tambahan.

### **A. Informasi penting**

Informasi penting adalah informasi yang dikumpulkan dan ditangani oleh suatu organisasi atau orang langsung dari pertanyaannya. Informasi diperoleh dan diawasi secara khusus dari otoritas dan account officer di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC. Jambi Gatot Subroto melalui persepsi, wawancara dan dokumentasi.

### **B. Informasi tambahan**

Informasi tambahan, yaitu informasi spesifik yang diperoleh dalam bentuk siap pakai, telah dikumpulkan dan ditangani oleh pihak lain, biasanya dalam bentuk pendistribusian. Berupa informasi yang diperoleh dari buku-buku, arsip-arsip dan tulisan-tulisan yang berkaitan dengan pembicaraan investigasi.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

1. Peran Account Officer dalam Mengatasi Masalah Pembiayaan di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Jambi Gatot Subroto

Dari informasi yang diperoleh di lapangan, analisis menemukan beberapa penyebab permasalahan pembiayaan. Seperti diungkapkan beberapa sumber, variabel yang menyebabkan kendala pembiayaan adalah laporan angsuran atau laporan wajib terkait barang yang dijadikan jaminan. Terkait dengan terjadinya pertemuan dengan perwakilan BSI KC Jambi Gatot Subroto yang menyatakan bahwa:

“Banyak bank yang memberikan alternatif dalam menentukan kemudahan pembiayaan dalam hal reimbursement. Keputusan pemberian subsidi didasarkan pada hasil wawancara dan permohonan pendanaan. Padahal banyak juga permasalahan pembiayaan di tengah penanganan pembiayaan. Jadi ada hal yang perlu dipertimbangkan ketika memutuskan pembiayaan. Untuk mendorong perluasan pembiayaan dalam proses tersebut.”

Petugas akun juga menyatakan bahwa:

“Kami juga memberikan beberapa pilihan jika formulir penggantian pembiayaannya banyak. Seperti yang dikatakan oleh pimpinan bank, masalah pembiayaannya terlalu banyak. Tapi atau mungkin dalam persiapan bagaimana mereka memberikan angsuran dan mendapatkan alasan yang jelas. kenapa pembiayaannya tidak lancar. “Dengan demikian, kami lebih fokus pada produk-produk yang digunakan dalam pengajuan pembiayaan ke perbankan. Kami mengalami keterlambatan dalam mendapatkan pembiayaan.” Namun, di sisi lain, orang yang berhutang mengatakan bahwa keterlambatan angsuran terjadi karena masalah gaji dari perdagangan yang diperolehnya. Orang yang berhutang juga mengatakan bahwa ada masalah dalam perdagangan yang digunakan. seperti soal pembiayaan. Seperti yang dikatakan oleh orang yang berhutang itu:

“Kami meminta sedikit keringanan ketika kami mendapatkan data seperti yang saya katakan bahwa upah sangat penting dalam persiapan pengembalian pembiayaan. Saya sering terlambat melakukan cicilan. Karena salah satu hal yang disebutkan sebelumnya. Padahal ada data untuk mempercepat proses cicilan.:”

Hal ini dapat sesuai dengan munculnya dokumentasi yang menyatakan bahwa angsuran keterlambatan pembiayaan diberikan untuk setiap alasan keterlambatannya. Penyebabnya karena perdagangan tidak berkembang, perdagangan bermasalah dan upah tidak sesuai dengan pembiayaan yang diambil.

Di sisi lain, pimpinan bank juga bereaksi bahwa ada masalah pembiayaan karena berkurangnya pendekatan terhadap individu yang berhutang, sehingga muncul perbedaan dalam hal ini dibandingkan sebelumnya. Jadi pendekatan ini sangat penting dalam pendanaan untuk mengetahui kemajuan yang telah terjadi begitu jauh. Seperti yang disampaikan oleh Pak Angga selaku Account Officer yang mengungkapkan bahwa:

“Saya sangat optimis dan saya juga merasa dekat dengan orang yang berhutang, dengan pendekatan yang saya lakukan saya akan mengetahui kelancaran angsuran debitur. Maksud dari pendekatan ini adalah untuk mengetahui permasalahan debitur terhadap pembiayaan yang dijamin. Agar persoalan-persoalan tersebut diketahui sejak dini.” Biasanya juga sependapat dengan hasil pertemuan dengan Pak Hadi yang menyatakan bahwa:

“Sebagai tambahan dalam melakukan pendekatan, penting untuk memantau individu yang berhutang agar mereka mengetahui bahwa individu yang berhutang tetap mengutamakan pembayaran atas pembiayaan yang diambilnya, sehingga debitur terkesima dengan mengutamakan angsuran sebagai alasan utama dalam memenuhi kewajibannya.”



Bank juga kurang hati-hati dalam menentukan siapa yang berhutang. Jadi harusnya ada survey setiap kali melakukan cicilan. Jadi perlu adanya peningkatan informasi untuk menyelesaikan masalah yang mungkin terjadi. Account Officer terus mengunjungi individu yang berhutang untuk mengetahui tentang kemajuan bisnis yang diajukan untuk pembiayaan. Hal ini bertujuan untuk memberikan inspirasi yang tidak mencolok kepada individu yang berhutang sehingga mereka dapat mengembalikan pembiayaannya dengan mudah.

Berdasarkan informasi di atas dapat disimpulkan bahwa peran Account Officer dalam menyelesaikan pembiayaan rumit adalah dengan memberikan pendekatan kepada klien, komunikasi antar klien, padahal bagian tersebut masih belum ideal dalam memberikan pengaruh pada klien. penyelesaiannya harus dilakukan lebih dari satu kali dengan nasabah dalam rangka penyelesaian pembiayaan berisiko di bank BSI. KCP Jambi Gatot Subroto. Di sisi lain, berdasarkan informasi yang diperoleh Account Officer, terlihat ada beberapa pengaturan Account Officer yang dilakukan di bank BSI, yaitu mengawasi, memacu, memberikan waktu untuk berbagi dan melakukan pendekatan setiap saat. Pengawasan dilakukan oleh kantor-kantor yang diberikan bank kepada orang-orang yang berhutang. Ada banyak hal yang menyebabkan pembiayaan berisiko menjadi isu modern. Untuk mengatasi permasalahan ini, Account Officer melakukan pendekatan dan pengawasan dengan saling berkomunikasi untuk menjamin keterbukaan bersama untuk mengambil tindakan yang paling ekstrim. Hal ini sering kali sejalan dengan hasil wawancara dengan pimpinan bank yang menyatakan bahwa:

“Untuk melakukan penilaian diperlukan langkah-langkah untuk memperoleh data yang ada. Selanjutnya, harus ada waktu untuk melakukan pendekatan kepada nasabah yang berhutang untuk mengetahui perkembangan seputar perdagangan yang dijalankannya. Account officer juga akan memberikan bantuan manfaat agar mereka dapat mengetahui mengetahui kondisi yang dialami oleh individu yang berhutang.”

Lebih lanjut Gatot menyampaikan bahwa: “Kami melakukan promosi dengan menghadirkan item uang simpanan syariah kepada klien yang pembiayaan atau kreditnya didasarkan pada kerangka pembagian manfaat.”

Hal ini sering dikaitkan dengan munculnya dokumentasi terkait bentuk penanganan pembiayaan. Orang yang berhutang dan kesulitan mengambil uang tunai untuk mengembalikan cicilannya. Jika mereka kesulitan membayar pembiayaannya. Ada beberapa kolom yang harus diisi ketika melewati rumah masing-masing. Sehingga petugas bank bisa mengarahkan kecepatan pembayaran.

## 2. Eksekusi Account Officer dalam Pertimbangan Ketercapaian Pembiayaan di Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Gatot Subroto. Jambi

Berdasarkan informasi yang diperoleh di lapangan, analis menemukan beberapa temuan informasi terkait dengan kerangka kerja account officer yang mempersiapkan permohonan pembiayaan di bank BSI KCP Gtot Subroto. Penanganan kerangka kerja account officer mencakup beberapa tahapan. Organisasi utama adalah organisasi aplikasi pembiayaan. Pada pengaturan ini petugas rekening memberikan waktu kepada individu yang akan berhutang untuk menyelesaikan persyaratan sebagai standar pilihan dalam pembiayaan. Biasanya sesuai dengan asal-usul dokumentasi yang pada pengaturan aplikasi Anda harus mengumpulkan berbagai kebutuhan untuk mendapatkan pembiayaan dari bank. Persyaratan yang tertuang dalam permohonan pembiayaan antara lain barang yang dijadikan agunan, sifat orang yang akan berhutang pada kartu keluarga, dan hal-hal penting atas barang yang dijadikan agunan. Sependapat dengan Angga, rencana pengajuan sudah termasuk pembiayaan, hal ini meliputi pengaturan penerimaan permohonan, pemilihan kemungkinan pembiayaan dan kelengkapan persyaratan tersebut. Hal ini sering kali sejalan dengan apa yang disampaikan oleh Pak Hadi dalam sebuah pertemuan bahwa:

“Dalam pengorganisasian lamaran ini, saya menemukan beberapa tahapan penghitungan pengorganisasian lamaran yang merupakan kunci dalam menentukan apakah orang yang akan berhutang itu patut terpuji atau tidak. Selain itu, dalam memutuskan hal tersebut, perlu dilakukan segudang pertimbangan dengan menyelidiki pentingnya permohonan pembiayaan.” Selain itu, hal serupa juga disampaikan oleh Pak Angga dalam sebuah pertemuan bahwa:

“Dalam memutuskan pembiayaan, kami memutuskan kebutuhan-kebutuhan yang harus diselesaikan oleh individu yang berencana berhutang yang ingin mengajukan pembiayaan. Karena bank itu sendiri juga mengajukan pembiayaan berdasarkan kemungkinan kriteria di bank BSI menghitung alasan pengajuan pembiayaan, jenis perdagangan apa yang memerlukan pembiayaan, upah dari perdagangan yang memerlukan pembiayaan. Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan di bank ini mempertimbangkan tuntutan yang diajukan oleh individu yang mempunyai hutang yang direncanakan. Karena ini mencakup perbedaan kesimpulan dalam memutuskan individu yang akan berhutang mana yang benar-benar memerlukan kebutuhan tersebut.”

Hasil wawancara di lain waktu mengatakan bahwa:

“Dalam proses pengajuan ini, saya rasa setiap prevalensi dapat menunjukkan beberapa tahapan yang harus dilalui. Kita memerlukan waktu untuk menentukan kesesuaian pembiayaan yang telah diterima. Karena kita juga harus memperhatikan persyaratan yang diajukan. diteruskan oleh individu-individu yang berhutang dalam waktu dekat”

Dari informasi di lapangan diperoleh kesimpulan bahwa bank BSI KCP Gatot Subroto Jambi telah melaksanakan pengorganisasian permohonan pembiayaan dengan baik dengan mewajibkan ketepatan dalam menyampaikan permohonan pada pengorganisasian pertemuan kepada individu-individu yang akan berhutang.

Pengaturan lainnya adalah pengaturan proposal pembiayaan. Setelah memilih data yang didapat dari klien. Menurut Agung, pengorganisasian usulan ini dilakukan dengan cara mempromosikan kantor-kantor yang diiklankan sejauh ini, pihak bank mengusulkan kepada bank tersebut dengan cara mendapatkan orang-orang yang berhutang dari hasil showcase yang telah dilakukan. Hal ini dapat dimaklumi dengan munculnya data dari wawancara bahwa:

“Saya memang harus melakukan promosi, karena dengan begitu saya tahu siapa saja yang berhutang yang berhak mendapatkan pembiayaan. Selain itu, dengan promosi ini, penting untuk melakukan pendekatan melalui sosialisasi yang terkoordinasi kepada masyarakat. “Persiapan usulan ini juga bisa meningkatkan potensi individu yang berhutang yang memerlukan kualifikasi pembiayaan.”

Pada rencana ini juga perlu adanya presentasi awal dalam memutuskan pembiayaan yang sesuai dengan kriteria tersebut dengan memeriksa penyelidikan 5C pada pertemuan tersebut. Sehingga Account Officer benar-benar mengetahui langkah-langkah yang termasuk dalam mendapatkan data yang diperoleh. Persyaratan lamaran pekerjaan bank ini untuk individu yang berencana berhutang dengan melihat pertemuan yang didapat. Berdasarkan hasil keterangan di atas dapat disimpulkan bahwa Account Officer berperan dalam pengusulan pembiayaan dimana Account Officer mempertimbangkan hasil pemeriksaan 5 C yang dilakukan dan mengaudit catatan kebutuhan permohonan pembiayaan.

Setelah melaksanakan pengorganisasian usulan pembiayaan, peran petugas rekening adalah pengorganisasian kantor pemberi pembiayaan. Pada pengaturan pembiayaan ini, terlihat bahwa Account Officer menawarkan kantor yang ada berdasarkan highlight dari orang yang direncanakan berhutang yang dipilih. Lihat di kantor yang dapat diakses. Jadi harus ada cara komunikasi yang baik di kantor pembiayaan periklanan. Dengan tawaran kantor yang diberikan dalam pembiayaan. Biasanya sesuai dengan hasil pertemuan yang didapat dari Pak Angka:

“Sebagai petugas rekening, saya telah dengan tepat menyampaikan bentuk kantor pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada individu yang berencana berhutang. Penggambaran kantor yang diberikan berdasarkan data yang diperoleh berdasarkan informasi yang ada. Dengan memperjelas kekurangan dan kelebihan yang disampaikan melalui hasil wawancara yang diperoleh. Sehingga perlu adanya aparat yang memberikan klarifikasi terkait tawaran orang yang berhutang di masa lalu. Sehingga individu yang berhutang berencana mendapatkannya dan percaya pada kantor pembiayaan. yang diiklankan.”

Biasanya sejalan dengan hasil wawancara dengan calon debitur yang ditemui di bank BSI KCP Gatot Subroto bahwa:

“Saya mendapat data dari petugas bank yang menjelaskan secara detail bagaimana cara menjemput pembeli di etalase. Mereka menjelaskan manfaat dan kepentingan kantor yang didapat dalam mengajukan pembiayaan yang diterima. “Selanjutnya, perlu konfirmasi untuk mengajukan permohonan. untuk pembiayaan di bank ini.”

Dari informasi di atas, analis menganalisis bahwa bank BSI KCP Gatot Subroto terlalu mengaktualisasikan pelaksanaan account officer dalam menentukan nasabah dalam bentuk pemberian kantor pembiayaan dengan memberikan keuntungan yang besar dalam setiap persiapannya. Memang, meskipun banyak orang mempertanyakan barang bank, petugas rekening meyakinkan nasabah tentang manfaat yang akan diperoleh nasabah dari penggunaan barang bank yang tersedia.

Pada pengorganisasian terakhir, bagian account officer meliputi pembiayaan, pengecekan kantor pembiayaan dengan memeriksa kantor pembiayaan yang diperoleh oleh orang-orang yang berhutang budi atau orang-orang yang berhutang budi. Dengan adanya audit ini maka pihak bank akan mengetahui berapa lama waktu yang dibutuhkan oleh pihak pembiayaan untuk melaksanakan pembiayaannya. Jadi lamanya jangka waktu pembiayaan tergantung kantor yang didapat. Seperti yang dikatakan tunggul:

“Kami sangat berhati-hati dalam mendapatkan data yang diperoleh berdasarkan asal usul data yang diperoleh dari persyaratan yang diajukan oleh calon debitur, sehingga lamanya pembiayaan didasarkan pada hasil wawancara dengan nasabah yang terkait dengan utang tersebut. permohonan pembiayaan. Terlalu banyak calon debitur yang tidak bisa diterima karena banyaknya data yang diberikan. tidak sesuai dengan hasil pertemuan yang didapat. Jadi dipastikan tidak bisa dikatakan sudah disetujui untuk usulan pembiayaan.”

Berdasarkan persepsi yang muncul dalam penanganan pembiayaan di Bank BSI, analis menemukan adanya tahapan eksekusi yang harus dilakukan, mulai dari penghitungan permohonan, pengajuan, perluasan pembiayaan, dan penataan kantor pembiayaan. Pada

pengaturan ini petugas akan bekerja sekeras mungkin dalam menangani pengambilan keputusan pembiayaan ini. Pada tahap pengambilan keputusan pembiayaan ini, petugas rekening menanyakan individu yang akan berhutang atau individu yang berhutang untuk memutuskan alasan permohonan pembiayaan dengan mengumpulkan persyaratan yang telah ditentukan sebelumnya dari bank. Dalam setiap pegangan Account Officer akan memberikan administrasi apa saja yang harus diselesaikan dalam mengajukan pembiayaan sehingga dianggap sesuai dengan pedoman yang telah ditetapkan.

Di sisi lain, laporan administratif dikatakan sesuai pemahamannya dengan pedoman yang telah ditetapkan sebelumnya. Arsip yang menentukan jangka waktu pembiayaan diputuskan berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh Account Officer. Semakin lama jangka waktu pembiayaannya, semakin tertarik Anda untuk membayarnya.

Selain itu, lamanya jangka waktu pembiayaan juga ditentukan oleh kebutuhan pembiayaan, jenis usaha yang memerlukan pembiayaan, dan tingkat produk yang dijamin.

Dari munculnya informasi yang diperoleh di lapangan, analisis menemukan beberapa penyebab rumitnya pembiayaan. Seperti diungkapkan beberapa sumber, komponen yang menyebabkan pembiayaan berisiko adalah angsuran atau arsip-arsip penting yang berkaitan dengan produk yang dijamin.

Namun sebaliknya, pihak yang berhutang mengatakan bahwa keterlambatan angsuran terjadi karena adanya masalah dengan pembayaran dari dagang yang diterimanya. Orang yang berhutang juga mengatakan bahwa ada masalah dalam bisnis yang dijadikan pertanyaan pembiayaan.

Biasanya sesuai dengan munculnya dokumentasi yang menyatakan bahwa penundaan angsuran pembiayaan diberikan untuk setiap alasan mengapa terlambat. Alasannya karena perdagangan tidak berkembang, perdagangan bermasalah dan gaji tidak sesuai dengan pembiayaan yang diambil.

Selain itu, pimpinan bank juga bereaksi bahwa ada kendala dalam pembiayaan karena ada pengurangan pendekatan terhadap individu yang berhutang, sehingga muncul perbedaan dalam hal ini dibandingkan sebelumnya. Jadi, pendekatan ini sangat penting dalam pembiayaan ini untuk mengetahui kemajuan yang telah terjadi sejauh ini.

Bank juga kurang hati-hati dalam menentukan siapa yang berhutang. Jadi harus ada review setiap saat selama persiapan cicilan. Jadi perlu adanya peningkatan informasi untuk menyelesaikan masalah yang akan terjadi. Petugas rekening terus mengunjungi individu yang berhutang untuk mengetahui kemajuan perdagangan yang diusulkan untuk pembiayaan. Hal ini bertujuan untuk memberikan inspirasi yang tidak mengganggu kepada individu yang

berhutang sehingga mereka dapat mengganti pembiayaannya dengan mudah. Dari informasi di atas, Account Officer bank BSI KCP Gatot Subroto menyetujui hipotesis pembiayaan berisiko yang disebabkan oleh nasabah tidak dapat memenuhi komitmennya kepada bank karena:

a) Di dalam Variabel Klien

Kapasitas analis kredit dan naluri perdagangan masih kurang.

Angka tersebut terlihat dari masih ditemukannya bank ini yang salah dalam memutuskan kemungkinan pembiayaan sehingga pembiayaan tidak selesai sampai dengan penyelesaian di bank BSI KCP Gatot Subroto. Investigasi kredit ini sangat penting dan menjadi pembeda dengan investigasi 5 C dalam memahami dengan langkah-langkah yang ditetapkan di bank BSI KCP Gatot Subroto

1) Pemeriksaan kredit tidak mempunyai penilaian yang besar.

Bank BSI KCP Gatot Subroto masih kurang dalam menganalisa kredit sehingga informasi yang diperoleh dari calon nasabah masih harus dibenahi kembali. Sehingga diperlukan instrumen lain selain frame 5 C dalam menentukan klien.

2) Pengawasan bank setelah pemberian kredit kurang.

Perlunya pengawasan dari departemen Gatot Subroto bank BSI menjadi salah satu cara untuk menentukan perkembangan penanganan angsuran kredit. Sehingga apabila ditemukan permasalahan pengawasan suatu bank, hal tersebut dapat menjadi bahan pertimbangan dalam menjalankan kewajiban bank dalam melayani nasabah.

3) Pemberian kredit yang jumlahnya tidak mencukupi atau berlebihan dibandingkan dengan kebutuhan riil.

Angka ini menimbulkan banyak permasalahan di berbagai bank, termasuk bank BSI. Kesalahan dalam menganalisis ketercapaian pembiayaan merupakan kesalahan perhitungan dalam pembiayaan bermasalah. Hal ini dikarenakan apabila tidak memahami apa yang ditemui di lapangan, maka akan menyulitkan bank BSI KCP Gatot Subroto dalam melakukan pembayaran kredit.

4) Bank tidak mempunyai informasi yang cukup mengenai karakter orang yang akan berhutang. Dari angka tersebut, bank harus menganalisisnya dalam proses wawancara dalam memutuskan kemungkinan pembiayaan. Data mengenai karakter calon debitur harus dikuasai oleh account officer dalam menentukan perkembangan angsuran di bank BSI KCP Gatot Subroto. Jadi harus ada audit terhadap klien terencana secara keseluruhan untuk memahami apakah klien terencana tersebut terpuji menerima pembiayaan atau tidak.

Pada tahap akhir, bagian Account Officer meliputi pembiayaan, pemeriksaan kantor pembiayaan dengan memeriksa kantor pembiayaan yang diperoleh oleh individu yang akan berhutang atau individu yang berhutang. Dengan adanya audit ini maka pihak bank akan mengetahui berapa lama waktu yang dibutuhkan oleh pihak pembiayaan untuk melaksanakan pembiayaannya. Jadi lamanya jangka waktu pembiayaan tergantung kantor yang didapat. Berdasarkan persepsi yang muncul dalam persiapan pembiayaan di Bank BSI, analisis menemukan adanya tahapan eksekusi yang harus dilakukan, mulai dari penghitungan permohonan, pengajuan, perluasan pembiayaan, hingga penataan kantor pembiayaan. Pada pengaturan ini Account Officer bekerja sekeras mungkin dalam persiapan memutuskan pembiayaan ini. Pada tahap ini penentuan pembiayaan. Account Officer meminta individu atau peminjam yang berencana berhutang untuk memutuskan alasan permohonan pembiayaan dengan mengumpulkan prasyarat yang telah ditentukan sebelumnya dari bank. Dalam setiap persiapan Account Officer akan memberikan administrasi mengenai apa saja yang harus dilengkapi dalam pengajuan pembiayaan agar dapat dikatakan sesuai dengan pedoman yang telah ditetapkan.

Sedangkan catatan penentuan jangka waktu pembiayaan ditentukan berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh Account Officer. Semakin lama jangka waktu pembiayaan, semakin banyak peminat yang harus dibayar. Selain itu, lamanya jangka waktu pembiayaan didasarkan pada pembiayaan yang diminati, jenis usaha yang memerlukan pembiayaan, dan jumlah barang yang dijanjikan sebagai jaminan. Bentuk administrasi rekening adalah untuk memberikan manfaat yang besar kepada nasabah bank. Selain itu, Account Officer juga dipercaya untuk mengawasi barang-barang di bank dengan cara memamerkannya secara terbuka dengan memberikan manfaat dari barang-barang tersebut. Dalam mengawasi pembiayaan, Account Officer memainkan peran yang sangat penting dalam menentukan calon debitur atau klien. Petugas akun memainkan peran penting sebagai orang yang bertemu secara khusus dengan pembeli. Dengan adanya kesempatan ini, Account Officer harus berhati-hati dalam mengawasi pembiayaan yang dapat diakses di bank BSI KCP Gatot Subroto.

Berdasarkan informasi yang ditampilkan di atas, analisis menganalisis bahwa tahapan kerangka pelaksanaan Account Officer bank BSI KCP Gatot Subroto meliputi penataan permohonan pembiayaan, penataan pengajuan pembiayaan, penataan kantor pembiayaan, penataan perluasan pembiayaan. Biasanya dalam pengertian hipotesis pelaksanaan Account Officer, menghitung pengaturan permintaan pembiayaan, pengaturan usulan pembiayaan, pengaturan pengaturan kantor pembiayaan, pengaturan perluasan pembiayaan. Dari beberapa

tahapan pelaksanaan bagian account officer, terlihat bahwa peran account officer sangat penting dalam menentukan kelayakan suatu permohonan pembiayaan.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **A. Kesimpulan**

Kinerja *Account Officer* dalam menganalisa dan memproses permohonan pembiayaan di bank BSI KCP Gatot Subroto Jambi meliputi tahap permohonan pembiayaan dimana *Account Officer* memberikan waktu kepada calon debitur untuk menyelesaikan persyaratan sebagai standar penyeleksian dalam pembiayaan, tahap pengusulan pembiayaan dengan mengacu penyeleksian terhadap informasi yang didapat dari sosial yang ada, tahap pemberian fasilitas pembiayaan yang menunjukkan bahwa *Account Officer* menawarkan fasilitas yang ada berdasarkan fitur calon debitur yang dipilih, tahap pembiayaan yang meninjau ulang fasilitas pembiayaan dengan meninjau ulang fasilitas pembiayaan yang didapat oleh calon debitur. Kinerja *Account Officer* di bank BSI KCP Gatot Subroto Jambi sesuai dengan teori kinerja *Account Officer*.

### **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian maka saran dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Diharapkan kepada nasabah Bank BSI Syariah jika menggunakan pembiayaan maka harus memenuhi kewajiban untuk mengembalikan pinjaman dan jangan menunda akan kewajiban untuk mengembalikanyakepada pihak Bank BSI Syariah tersebut.
2. Diharapkan kepada pihak Bank BSI Syariah dalam mengenai setiap pembiayaanhendaknya melakukan analisis yang akurat terlebih dahulu, melakukan survey yang akurat dan melakukan pemantauan secara rutin terhadap nasabah yang melakukan pembiayaan sehingga dapat meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah.
3. Upaya para akademis diharapkan adanya penelitian yang lebih lanjut dikarenakan keterbatasan waktu, biaya dan kemampuan penulis, agar penelitian ini danselanjutnya dapat dijadikan referensi untuk terciptanya ekonomi Islam yang sesuai dengan syariat Islam.



## DAFTAR REFERENSI

### Buku :

- Antonio, M. Syafi'i. Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah. cet ke-4. Jakarta: Pustaka Alfabeta. 2006.
- Arifin, Zainul. Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah. Jakarta: Pustaka Alvabet. 2006.
- Arikunto, Suharsimi. Prosedur Penelitian Suatu PendekatanPraktek. Cet.XII.Jakarta : PT. Rineka Cipta, 2002.
- Danupranata, Buku Ajar Manajemen Perbankan Syariah. Jakarta: Salemba Empat. 2013.
- Ismail. Perbankan Syariah. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2011.
- Jopie dan Yusuf. Panduan Dasar Untuk Account Officer. Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN. 1997.
- Moleong, Lexy. Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: PT Remaja Rosdakarya. 2000.
- Muhammad (ed), Bank Syariah: Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman". Yogyakarta: Ekonisi. 2006.
- Rafidah Dkk, *Buku Pedoman Penulisan Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Islam*.Jambi : Universitas Islam Negeri STS Jambi, 2022.
- Sugiyono. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D Bandung: Alfabeta. 2016.
- Wangsawidjaja.Pembiayaan Bank Syariah. Jakarta: Gramedia. 2012.
- Trisadini P. Usanti, Abd. Shomad.*Transaksi Bank Syariah*, Jakarta: Sinar Grafika Offer, 2013
- Husein Umar, *Strategic Management In Action: Konsep, Teori, dan Teknik*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2008).
- Crown Dirgantoro, *Manajemen Stratejik*, (Jakarta: PT Grasindo, 2001),
- Lexy Moleong.*Metodologi Penelitian Kualitatif*.Bandung : Penerbit PT. Remaja Rosdakarya. 2000
- Cholid Narbuko, *Metodologi Penelitian*, Jakarta : Penerbit Bumi Aksara, 2008
- Sugiyono, *Metodlogi Kuantitatif, Kualitatif fan R&D*, Bandung : Penerbit Alfabeta, 2016
- Umam dan Antoni. Corporate Action Pembentukan Bank Syariah( Akuisi, Konveris dan Spin Off). Jogjakarta: Gadjah Mada University Press, 2015.
- Umar, Husein. Strategic Management In Action: Konsep, Teori, dan Teknik. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. 2008.
- Usanti dan Shomad.*Transaksi Bank Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika Offer. 2013.
- Veithzal Rifai dan Ismail Rifki. Islamic Risk for Islamic Bank ( Risiko bukan untuk ditakuti, tapi dihadapi dengan cerdas, cerdas, dan professional). Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. 2013.
- Wangsawidjaja.Pembiayaan Bank Syariah. Jakarta: Gramedia. 2012.
- Wibowo, dkk. Mengapa Memilih Bank Syariah ?. Bogor: Ghalia Indonesia. 2005.

**Skripsi :**

- Aliffiani, Alfinta. Tesis: “Peran Account Officer (AO) dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Mudharabah “. Surakarta: Universitas Sebelas Maret. 2017.
- Aprilia, Trisiawati. Skripsi, Analisis Peranan Account Officer dalam Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah pada Pembiayaan Micro IB di BRI Syariah KC Madiun ( IAIN Ponorogo, 2019).
- Ardiana, Alfi. Skripsi: “Strategi dan Peran Account Officer dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan di BTM Surya Melati Abadi Cabang Mojo Kediri”. IAIN Tulungagung. 2018.
- Lilis Karlina, Skripsi: “Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Diversifikasi Produk Terhadap Kepuasan Nasabah Menabung pada PT Bank Muamalat Indonesia Tbk. Cabang Kediri.IAIN Tulungagung. 2018.
- Mualipah, Analisis Strategi Pelaksanaan Kinerja Account Officer dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan KPR di BTN Syariah Madiun .IAIN Ponorogo, 2020.

**Jurnal :**

- Amiruddin.*Kelayakan Nasabah dalam Pemberian Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah pada Kantor Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Investama Mega Bakti Makasar*. Jurnal: Ekonomi, Keuangan, dan Perbankan Syariah, Vol. 2. No. 2. 2018.
- Ilyas, Rahmat. “*Konsep Pembiayaan dalam Perbankan Syariah*”. Jurnal Penelitian, Vol. 9, No. 1. 2015.
- Lapia, Stevanie Helena. “*Analisis Kelayakan Pemberian Kredit Usaha Mikro dalam Upaya Mengantisipasi Terjadinya Kredit Bermasalah*”. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), Vol. 51, No. 2, 2017.
- Nugraha, Bagus Aji. *Metode Penggalan Informasi Dalam Analisis Pembiayaan Pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Malang*. Jurnal Ilmiah, Vol. 1, No. 2, 2013.
- Erwin Saputra Siregar, Putri Kholida Zifa dan Ambok Pangiuk. "*Analisis Pembiayaan Mikro Bermasalah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Jambi*. Jurnal Perbankan Syariah Darussalam," Vol. 2 No. 2, 2002