

**DESKRIPSI KINERJA ACCOUNT OFFICER PADA BANK NAGARI
CABANG SYARIAH PAYAKUMBUH**

Tugas Akhir

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Ahli Madya (A.Md)
Manajemen Perbankan Syariah*



Oleh:

DWI NILAM RAHAYU

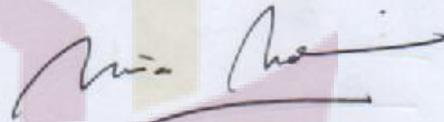
NIM. 1503050203

**JURUSAN MANAJEMEN PERBANKAN SYARIAH PROGRAM DIII
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
IMAM BONJOL PADANG
1439 H/2018 M**

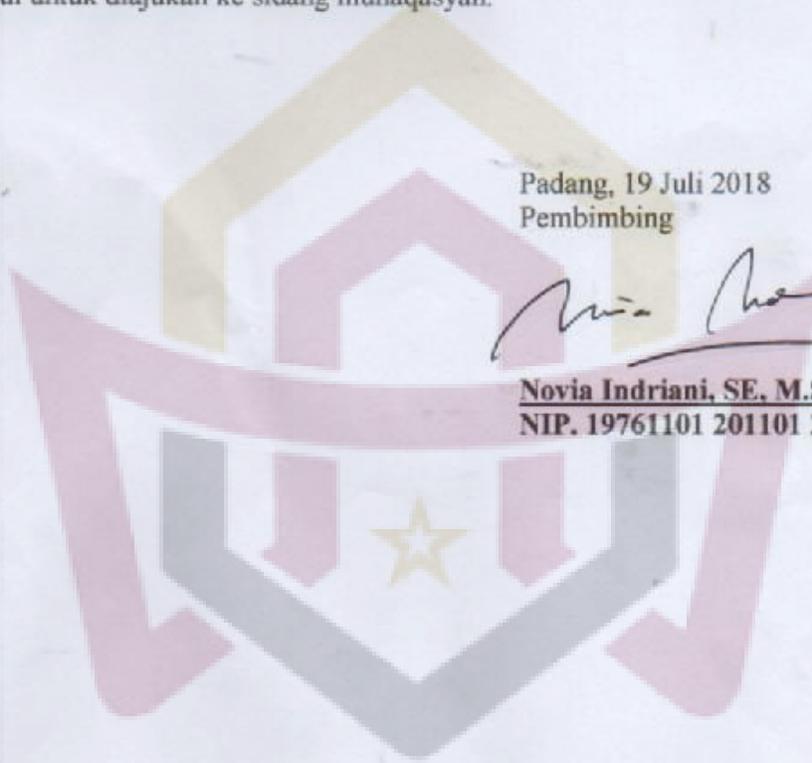
PENGESAHAN PEMBIMBING

Tugas akhir mahasiswa Program DIII Manajemen Perbankan Syariah UIN Imam Bonjol Padang dengan judul "**Deskripsi Kinerja Account Officer Pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh**". Disusun oleh saudari **Dwi Nilam Rahayu**, NIM. 1503050203 telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke sidang munaqasyah.

Padang, 19 Juli 2018
Pembimbing



Novia Indriani, SE, M.Si
NIP. 19761101 201101 2004



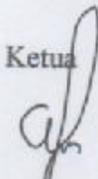
PENGESAHAN TIM PENGUJI

Tugas Akhir yang berjudul "**Deskripsi Kinerja Account Officer Pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh**", ditulis oleh saudari **Dwi Nilam Rahayu NIM. 1503050203** telah diuji dalam sidang Munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Imam Bonjol Padang, pada 31 Juli 2018 dan dinyatakan telah diterima sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar Ahli Madya (A.Md) Program Diploma III (DIII) pada Jurusan Manajemen Perbankan Syariah.

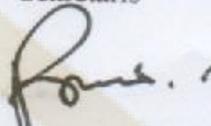
Padang, 02 Agustus 2018

Tim Penguji Sidang Munaqasah

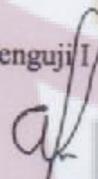
Ketua


Alfi Syukri Rama, SE, MM
NIP. 19750929 200003 1005

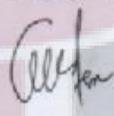
Sekretaris


Roni Andespa, SE, MM
NIP. 19831111 201503 1001

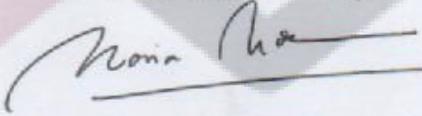
Penguji I


Alfi Syukri Rama, SE, MM
NIP. 19750929 200003 1005

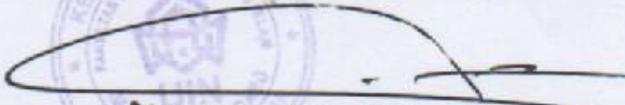
Penguji II


Sri Ramadhan, SHI, M.SI
NIP. 19850424 201503 2006

Pembimbing


Novia Indriani, SE, M.Si
NIP. 19761101 201101 2004

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Imam Bonjol Padang


H. Ahmad Wira, M.Ag., M.Si., Ph.D
NIP. 19711201 199603 1002

PERNYATAAN KEORISINILAN

Saya yang menyatakan dengan sesungguhnya bahwa tugas akhir yang berjudul "**Deskripsi Kinerja *Account Officer* Pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh**" adalah benar hasil karya saya, bukan merupakan tiruan atau duplikasi dari tugas akhir ataupun karya yang sudah dipublikasikan dan atau pernah digunakan untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) di UIN Imam Bonjol Padang ataupun diperguruan tinggi lainnya, kecuali bagian yang sumber informasinya telah dicantumkan sebagaimana mestinya. Apabila dikemudian hari terbukti bawa tugas akhir ini adalah hasil plagiasi atau tidak orisinal, maka saya bersedia untuk dibatalkan keabsahan tugas akhir dan gelar Ahli Madya (A.Md).

Padang, 28 Juli 2018

Yang menyatakan,



DWI NILAM RAHAYU

NIM. 1503050203

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT. Yang telah melimpahkan petunjuk, bimbingan dan kekuatan sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan tugas akhir ini dengan judul “ **Deskripsi Kinerja Account Officer Pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh**”. Shalawat beserta salam senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membimbing seumat manusia, sang suri tauladan dalam kehidupan.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini dapat diselesaikan berkat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak yang secara langsung dan tidak langsung memberikan kontribusi dalam penyelesaian tugas akhir ini. Secara khusus pada kesempatan ini penulis menyampaikan terimakasih kepada:

1. Yang istimewa buat Ayahanda Musrial dan Ibunda Tri Suharti yang telah memberikan dorongan materil dan non materil serta semangat yang tiada henti-hentinya kepada penulis sehingga bisa menyelesaikan tugas akhir ini, serta kepada adik Fitri Riski Ananda, Fitra Rahmadani dan Yosa Alfiza semoga berkah dan mulia kedepannya.
2. Bapak Dr. Eka Putra Wirman, MA, selaku Rektor UIN Imam Bonjol Padang, beserta Bapak pembantu Rektor UIN Imam Bonjol Padang yang telah menciptakan suasana kondusif di kampus UIN Imam Bonjol Padang.
3. Bapak H. Ahmad Wira, M.Ag, M.Si., Ph.D, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, beserta Bapak/Ibu Pembantu Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) UIN Imam Bonjol Padang.

4. Bapak Roni Andespa, SE., MM selaku Sekretaris Jurusan Manajemen Perbankan Syariah Program DIII yang telah mendidik dan memberikan ilmu serta motivasi kepada penulis.
5. Ibu Novia Indriani, SE., M.Si selaku pembimbing yang telah tulus dalam membimbing penyelesaian tugas akhir ini dan penuh kesabaran memberikan perhatian, petunjuk, dan bimbingan serta saran-saran yang berguna bagi terwujudnya tugas akhir ini.
6. Ibu Helmalia, SE., MM. selaku Penasehat Akademik serta Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, yang telah mendidik dan memberikan ilmu yang berguna bagi penulis di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Imam Bonjol Padang.
7. Bapak Donny Agusta, ST. selaku Pemimpin Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh yang telah menerima saya selama proses magang.
8. Bapak Jimmy Lesmana, Ibu Hidayati Jamilia dan Maries Syameli Putri selaku *account officer* pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh sekaligus Pamong selama proses magang.
9. Buat sahabatku Yesi Fadillah, Dian Adriana, Tomi Syah Putra, Asril Fandra, seperjuangan D'Chamy(Ella, Febri, Parni, Rahmi), kak Apaik dan keluarga Payakumbuh, bg Tata, bg Jeri, bg Situ, bg Doni dan semua teman-teman yang selalu memberikan dukungan serta teman-teman yang senasib seperjuangan angkatan 2015 dan para senior dan junior yang tidak bisa disebutkan namanya satu persatu, yang telah memberikan motivasi kepada penulis selama penulisan Tugas Akhir ini.

Penulis telah menyelesaikan tugas akhir ini dengan sepenuh kemampuan. Kendala-kendala yang penulis temukan selama melaksanakan penulisan tugas akhir ini merupakan pengalaman berharga bagi penulis. Dengan kerendahan hati penulis berharap semoga tugas akhir ini bermanfaat bagi para pembaca, terakhir penulis mohon maaf atas kekhilafan dan kesalahan dalam penulisan dari segi bahasa dan ilmiah dalam penulisan tugas akhir ini.

Padang, 28 Juli 2018
Penulis

DWINILAM RAHAYU
NIM. 1503050203



ABSTRAK

Tugas akhir ini berjudul “**Deskripsi Kinerja Account Officer Pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh**”. Ditulis oleh Dwi Nilam Rahayu NIM. 1503050203 Jurusan DIII Manajemen Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Imam Bonjol Padang.

Latar belakang dalam penulisan tugas akhir ini adalah untuk mengetahui kinerja *account officer* pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh. Dengan ini yang menjadi rumusan masalah dalam tugas akhir ini adalah bagaimana kinerja *account officer* pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh serta apakah kinerja *account officer* Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh sesuai dengan SOP *Job Description Account Officer*.

Adapun tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana kinerja *account officer* pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh serta apakah kinerja *account officer* Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh sesuai dengan SOP *Job Description Account Officer*. Metode penelitian yang penulis gunakan adalah metode kualitatif dengan analisis deskriptif, Serta jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian lapangan (*field research*). Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah *observasi* dan wawancara langsung dengan petugas *account officer*. Sedangkan metode analisa data adalah metode analisa yang dilakukan dengan cara mendeskripsikan, mencatat, dan menganalisa data yang secara tepat yang berkaitan dengan masalah yang dibahas.

Berdasarkan hasil dari penelitian, yang penulis simpulkan adalah kinerja *account officer* pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh sudah sangat baik karena telah sesuai dengan SOP *Job Description Account Officer*, dimana sebelum memberikan pembiayaan kepada nasabah *account officer* terlebih dahulu melakukan analisis pembiayaan terhadap nasabah. Ini merupakan bukti bahwa kinerja *account officer* pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh telah sesuai dengan ketentuan yang berlaku di Bank Nagari.

Kata kunci: **KINERJA, ACCOUNT OFFICER**

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

PENGESAHAN PEMBIMBING

PERNYATAAN KEORISINILAN

ABSTRAK.....

KATA PENGANTAR.....

DAFTAR ISI.....

BAB I PENDAHULUAN.....1

A. Latar Belakang 1

B. Rumusan Masalah.....4

C. Batasan Masalah.....4

D. Penjelasan Judul.....5

E. Tujuan Penelitian6

F. Kegunaan penelitian.....7

G. Metodologi Penelitian.....8

H. Sistematika Penulisan 11

BAB II LANDASAN TEORI.....13

A. Pengertian

1. Kinerja.....13

2. Account Officer.....13

B. Peranan Account Officer.....13

C. Tugas Account Officer.....14

D. Pengertian Pembiayaan	15
E. Unsur-Unsur Pembiayaan	16
F. Fungsi Pembiayaan	17
G. Manfaat Pembiayaan.....	19
H. Jenis-Jenis Pembiayaan.....	21
I. Analisis Pemberian Pembiayaan.....	22
J. Prosedur Pemberian Pembiayaan.....	28

**BAB III GAMBARAN UMUM PT. BANK PEMBANGUNAN DAERAH
SUMATERA BARAT CABANG SYARIAH PAYAKUMBUH.....33**

A. Sejarah PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat / Bank Nagari Sumatera Barat	33
B. Visi Dan Misi Bank Nagari	34
C. Moto, Slogan, dan Tageline PT. Bank pembangunan Daerah Sumatera Barat.....	35
D. Nilai Budaya dari Bank Nagari Syariah Kantor Cabang Pembantu Payakumbuh.....	35
E. Struktur Kepegawaian PT. Bank Nagari KCP Syariah Payakumbuh.....	37
F. Tugas Karyawan PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Pembantu Syariah Payakumbuh.....	38
G. Poduk-Produk PT. Bank Nagari KCP Syariah Payakumbuh.....	45

BAB IV HASIL PENELITIAN.....49

A. Kinerja Account Officer.....	49
B. Kesesuaian Antara Kinerja Account Officer Dengan SOP.....	52

BAB V PENUTUP.....55

A. Kesimpulan.....55

B. Saran.....55

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Yang dimaksud dengan Perbankan adalah segala sesuatu yang menyangkut bank, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Sedangkan bank adalah salah satu badan usaha finansial yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat banyak.¹

Bank sebagai lembaga keuangan yang tugasnya memberikan jasa keuangan melalui penitipan (simpanan), peminjaman uang (kredit), serta jasa keuangan lainnya. Dimana bank kini juga telah mulai berlomba dalam hal memasarkan produk dan jasa yang terdapat pada bank itu sendiri.

Produk dan jasa yang ditawarkan oleh bank syariah sangat beragam. Hal ini bertujuan selain membantu pergerakan perekonomian negara juga bertujuan untuk mengoptimalkan target keuntungan bank. Peningkatan asset yang dimiliki menunjukkan semakin baik sistem dan manajemen sumber daya manusia dalam menjalankan transaksi perbankan dan mampu mengoptimalkan fungsi intermediasi (perantara) dana pihak

¹Herman Darmawi, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta:Bumi Aksara, 2012), h-1

ketiga yang berlebih, sehingga dapat disalurkan kembali kepada masyarakat yang membutuhkan dana dalam bentuk pembiayaan.²

Pemberian pembiayaan (kredit) mengandung berbagai resiko yang disebabkan adanya kemungkinan tidak dilunasi oleh debitur pada akhir masa (jatuh tempo) kredit itu. Banyak hal yang menyebabkan kredit itu tidak dapat dilunasi nasabah pada waktunya. Dalam menentukan apakah akan memberikan suatu pinjaman atau tidak seorang bankir harus bisa memperkirakan atau mengukur resiko pinjaman macet resiko ini dapat diperkirakan dengan melakukan analisis kredit.³ Analisis kredit yang bertugas dalam menentukan layak atau tidaknya nasabah diberikan pembiayaan disebut dengan *Account Officer* (AO).

Account Officer (AO) adalah pegawai/karyawan bank yang berada pada bagian pembiayaan yang memiliki tugas dan kewajiban secara umum yaitu mengelola pembiayaan nasabahnya.⁴ Seorang *account officer* memiliki peranan penting dalam menganalisis dan memberikan keputusan akhir apakah layak calon nasabahnya diberi pembiayaan atau tidak. Selain itu *account officer* juga memonitoring nasabah tersebut membayar tepat waktu hingga pembiayaan yang diberikan telah lunas.

Seorang *account officer* selaku pihak internal bank harus memiliki integritas yang tinggi dan kemampuan analisis yang kompeten dalam

²Aulia Abidzah “analisis pembiayaan murabahah investasi oleh account officer pada bank nagari cabang pembantu syria padang panjang”h-1

³Op.Cit. h-105

⁴<http://elidakusumastuti.blogspot.com/2015/04/ao-atau-account-officer.html>, diakses 25 mei 2018, jam 12.29

menilai kelayakan usaha nasabah untuk memutuskan dan memberikan pembiayaan. Sehingga tujuan dan target keuntungan bank akan tercapai. Kinerja petugas *account officer* yang seperti inilah yang diharapkan mampu memperkecil resiko terhadap pembiayaan yang bermasalah sehingga bank tidak mengalami kerugian nantinya.

Tujuan utama analisis kredit yang dilakukan oleh seorang *account officer* adalah untuk menentukan kesanggupan dan kesungguhan nasabah (peminjam) untuk membayar kembali pembiayaan yang diberikan sesuai dengan persyaratan dalam perjanjian pembiayaan. Walaupun yang mempengaruhi kesanggupan seorang nasabah untuk melunasi suatu pembiayaan sangat kompleks dan sulit untuk dinilai, tetapi ini harus dihadapi dengan sebaik mungkin dalam rangka membuat proyeksi keuangan.⁵

Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh merupakan salah satu Bank Syariah di Sumatera Barat yang memiliki seorang *account officer* (AO). Sebagai Lembaga Keuangan yang cukup berperan dalam pengembangan ekonomi masyarakat, bank ini berfokus terhadap pembiayaan yang bersifat produktif maupun konsumtif untuk masyarakat.

Dalam kegiatan operasionalnya, petugas *account officer* bank ini menunjukkan sikap tanggung jawab yang baik dalam bekerja, juga kemampuan komunikasi yang dijaga dengan nasabah semakin meningkatkan hubungan baik bank dengan nasabah. Sesuai dengan peran

⁵Herman Darmawi, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta:Bumi Aksara, 2012), h-1

dan fungsi seorang *account officer* yaitu sebagai motor penggerak transaksi perbankan.

Untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai bagaimana kinerja *account officer* pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh dalam memberikan pembiayaan, maka penulis tertarik untuk membahas dan menuangkannya dalam bentuk tugas akhir yang diberi judul **“DESKRIPSI KINERJA ACCOUNT OFFICER PADA BANK NAGARI CABANG SYARIAH PAYAKUMBUH”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka penulis ingin mengetahui:

1. Bagaimana Kinerja *Account Officer* Pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh khususnya dalam Pemberian Pembiayaan.
2. Apakah Kinerja *Account Officer* pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh telah sesuai dengan SOP *Job Description Account Officer*.

C. Batasan Masalah

Untuk lebih terarahnya tulisan ini serta menghindari meluasnya masalah yang akan dibahas, maka penulis membatasi atau memfokuskan masalah yang berkaitan dengan:

1. Kinerja *Account Officer* Pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh khususnya dalam Pemberian Pembiayaan.

2. Kesesuaian Kinerja *Account Officer* pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh dengan SOP *Job Description Account Officer*.

D. Penjelasan Judul

Deskripsi : Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia kata Deskripsi berarti pemaparan atau penggambaran dengan kata-kata secara jelas dan terperinci.⁶

Kinerja : Kinerja adalah suatu pelaksanaan fungsi-fungsi yang dituntut dari seseorang.⁷

Account Officer : *Account Officer* adalah pegawai/karyawan bank yang berada pada bagian pembiayaan yang memiliki tugas dan kewajiban secara umum yaitu mengelola pembiayaan nasabahnya.⁸

Bank Nagari Syariah : Bank Nagari (merupakan sebutan untuk **PT. Bank pembangunan daerah sumatera barat/BPD Sumbar**) adalah satu-satunya bank milik pemerintah daerah yang berguna untuk meningkatkan perekonomian masyarakat khususnya di sumatera barat. Bank Nagari didirikan pada tanggal 12 maret 1962 dengan nama **PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat (PT. BPD**

⁶<https://kbbi.web.id/deskripsi>. diakses 25 mei 2018, jam 23.32

⁷Kasmir, Manajemen Sumber Daya Manusia (teori dan praktik), (Jakarta:Rajawali Pers, 2016), cet-2, h-184

⁸<http://elidakusumastuti.blogspot.com/2015/04/ao-atau-account-officer.html>, diakses 25 mei 2018, jam 12.29

Sumbar). Pendiri tersebut di pelopori oleh pemerintah daerah beserta tokoh masyarakat dan tokoh pengusaha swasta di Sumatera Barat atas dasar pemikiran perlunya suatu lembaga yang berbentuk bank. Yang secara khusus membantu pemerintah dalam melaksanakan pembangunan di daerah. Sampai saat ini Bank Nagari telah tersebar di beberapa kota atau kabupaten di Sumatera Barat bahkan telah ada di kota luar Sumatera Barat, yaitu Jakarta, Bandung dan Pekanbaru.

Pada tanggal 28 september Bank Nagari mulai menggunakan sistem Perbankan Syariah pada Bank Nagari Syariah.⁹

Yang dimaksud dengan judul penelitian tersebut secara keseluruhan adalah bagaimana kinerja seorang *account officer* pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh dalam memberikan pembiayaan kepada nasabahnya.

E. Tujuan Penelitian

Adapun yang ingin dicapai oleh penulis yaitu untuk mengetahui:

1. Bagaimana Kinerja *Account Officer* Pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh khususnya dalam Pemberian Pembiayaan.

⁹https://id.m.wikipedia.org/wiki/Bank_Nagari. diakses tanggal 26 mei 2018 jam 12.56

2. Apakah sudah sesuai antara Kinerja *Account Officer* pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh dengan SOP *Job Description Account Officer*.

F. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian untuk penulis adalah:

1. Menambah wawasan penulis mengenai kinerja *account officer*.
2. Untuk mengetahui apakah kinerja *account officer* pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh telah sesuai dengan SOP *job description account officer*.
3. Dengan melakukan penelitian ini diharapkan bisa menjadi informasi bagi pihak-pihak yang ingin mengetahui tentang kinerja *account officer* pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh khususnya dalam Pemberian Pembiayaan kepada nasabah.
4. Dapat membuktikan sejauh mana kemampuan kita dibangku kuliah dengan cara praktek secara nyata.
5. Sebagai syarat untuk memenuhi penyusunan Tugas Akhir guna mendapatkan gelar Diploma tiga dari program studi Manajemen Perbankan Syariah di Universitas Islam Negeri Imam Bonjol Padang.

Adapun kegunaan dari penelitian bagi instansi adalah:

1. Mengembangkan kemitraan dan kerjasama melalui kegiatan magang mahasiswa.
2. Membina hubungan kemitraan antara Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh dengan UIN Imam Bonjol Padang.

G. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan penulis adalah Penelitian Lapangan (*field research*), artinya data-data yang digunakan dalam penelitian ini, diperoleh melalui studi lapangan yang disusun dengan cara mencatat serta mengumpulkan berbagai data dan informasi yang ditemukan dilapangan. Metode analisis yang penulis gunakan adalah analisis deskriptif.

2. Tempat dan Waktu Penelitian

a. Tempat

Pemilihan dan penetapan lokasi penelitian adalah Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh. Terfokus pada *front office area*. Adapun pemilihan lokasi dengan alasan sebagai berikut:

- 1) Adanya relevansi masalah yang akan diteliti pada kantor tersebut.
- 2) Lokasi merupakan area tempat petugas *account officer* bertugas.

b. Waktu

Waktu penelitian dilaksanakan selama satu bulan. Terhitung dari tanggal 09 April 2018 hingga tanggal 09 Mei 2018 (proses magang).

3. Sumber Data

a. Sumber Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber aslinya atau objek yang akan diteliti.¹⁰ Sumber data utama yang diperoleh langsung dari subjek/pelaku dengan sumber informasi yang dicari. Sumber data primer dalam penelitian ini adalah petugas *account officer* pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh, yang memberi informasi mengenai kinerja seorang *account officer*.

b. Sumber Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari literatur-literatur kepustakaan yang berkaitan dengan materi yang akan dibahas baik itu buku, jurnal, surat kabar atau dari sumber lain yang relevan dengan pokok permasalahan yang diteliti.¹¹ Dalam penelitian ini sumber data sekunder adalah referensi yang memuat berbagai informasi tertulis dari data-data yang diperoleh dari Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

4. Teknik Pengumpulan Data

a. Metode *Interview*

Pengumpulan data dengan tanya jawab dan dikerjakan secara sistematis dan berlandaskan pada tujuan-tujuan penelitian.

¹⁰ Moh. Pabundu Tika, *Metodologi Riset Bisnis*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2006), h-57

¹¹ *Ibid.*, h-64

Interview dilakukan dengan pihak *account officer* Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

b. Metode Observasi

Observasi adalah cara dan teknik pengumpulan data dengan melakukan pengamatan secara langsung.¹² Metode ini penulis gunakan untuk memperoleh data berupa pengamatan langsung di tempat penelitian untuk memperoleh data secara nyata mengenai gambaran kinerja *account officer* pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh khususnya dalam pemberian pembiayaan kepada nasabah.

5. Teknik Analisis Data

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan, adapun pendekatan yang digunakan oleh peneliti adalah Pendekatan Kualitatif. Pendekatan Kualitatif merupakan penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktivitas sosial, sikap, kepercayaan, persepsi, pemikiran orang secara individual maupun kelompok.¹³ Dalam penelitian ini data-data yang diperoleh pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh kemudian penulis analisis dengan mengaitkan data yang didapat dengan teori dan konsep yang ada.

¹² Moh. Pabundu Tika, *Op Cit*, h-58

¹³ Nana Syaodih Sukmadinata, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Bandung:PT. Remaja Rosdakarya, 2015), h-60

H. Sistematika Penulisan

Untuk mendapatkan gambaran dan informasi yang jelas mengenai Tugas Akhir yang akan ditulis oleh penulis, maka penelitian ini disusun berdasarkan sistematika sebagai berikut:

BAB I :Pendahuluan

Merupakan bagian yang terdiri dari latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, penjelasan judul, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : Kajian Pustaka atau Kajian Literatur

Merupakan bagian yang membahas tentang landasan teori dari penulisan Tugas Akhir ini, pada bagian ini penulis akan membahas tentang pengertian account officer, peranan account officer, tugas account officer, serta menguraikan analisa pemberian pembiayaan yang berisikan pengertian pembiayaan, unsur-unsur pembiayaan, fungsi pembiayaan, manfaat pembiayaan, jenis-jenis pembiayaan, analisis dalam pemberian pembiayaan serta prosedur dalam pemberian pembiayaan.

BAB III : Gambaran Umum Instansi

Merupakan bagian yang menjabarkan tentang Instansi. Dalam hal ini instansi yang dimaksud adalah Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh meliputi sejarah berdirinya,

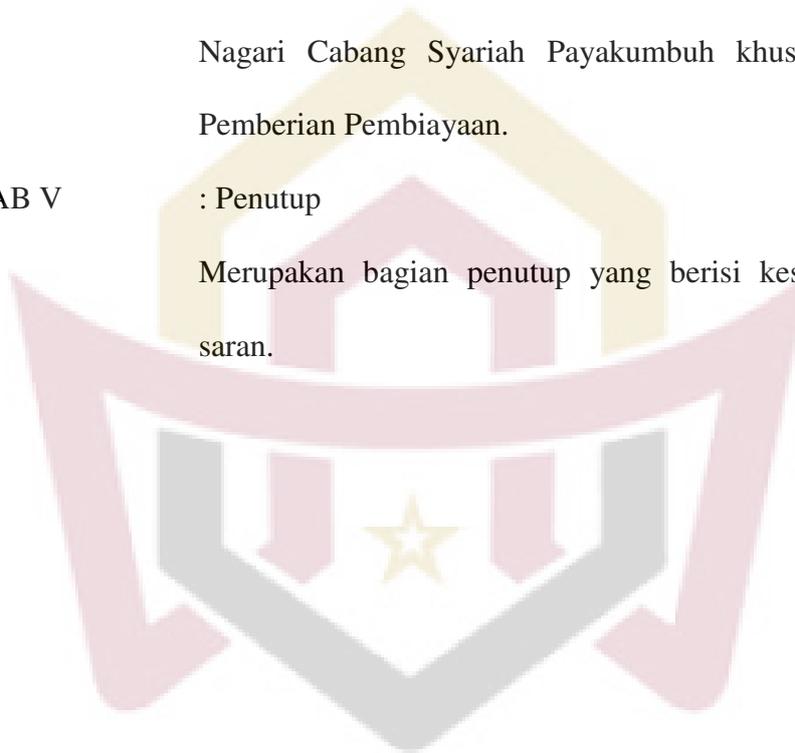
visi dan misi, moto dan slogan, nilai budaya, struktur kepegawaian, tugas karyawan serta produk-produk yang ada pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

BAB IV : Penjabaran Hasil Penelitian

Merupakan bagian yang berisikan penjabaran dari hasil penelitian mengenai kinerja *account officer* pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh khususnya dalam Pemberian Pembiayaan.

BAB V : Penutup

Merupakan bagian penutup yang berisi kesimpulan dan saran.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian

1. Pengertian Kinerja

Kinerja adalah suatu pelaksanaan fungsi-fungsi yang dituntut dari seseorang.¹ Kinerja juga diartikan sebagai implementasi dari rencana-rencana yang telah disusun.²

2. Pengertian *Account Officer*

Account Officer adalah petugas bank yang melakukan analisis suatu permohonan pembiayaan, menuangkannya dalam suatu usulan untuk mendapatkan persetujuan, dan ketika pembiayaan telah terealisasi seorang *account officer* melakukan fungsi monitoring agar pembiayaan tersebut lancar hingga akhirnya lunas tepat waktu.³

B. Peranan *Account Officer*

Menjadi *account officer* pada suatu bank membutuhkan keterampilan yang sangat kompleks mengingat mereka harus menguasai kemampuan *marketing* dan analisis kredit/pembiayaan, termasuk di dalamnya melakukan perhitungan tingkat risiko dan pengembalian

¹Kasmir, *Manajemen Sumber Daya Manusia (Teori dan Praktik)*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016) h- 184

²Fadilla Zainal “*Kinerja Back Office Pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Padang*” *Tugas Akhir*. (Padang, Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 2015)

³Aulia Abidzah “*Analisis Pembiayaan Murabahah Investasi Oleh Account Officer Pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang*,” *Tugas Akhir* (Padang, Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 2015)

pinjaman yang diberikan kepada seseorang atau suatu badan usaha tertentu.

Dunia perbankan di Indonesia mengalami perkembangan yang sangat pesat setelah Indonesia mengalami krisis ekonomi yang maha dahsyat, hal ini dapat dirasakan saat kondisi mulai membaik, ditandai dengan banyaknya investasi baru dalam berbagai industri dan masuknya berbagai bank asing ke Indonesia. Peningkatan investasi ini tentunya membutuhkan modal tidak sedikit, kebutuhan modal tersebut tentunya akan membutuhkan bantuan dana investasi dari bank sebagai salah satu sumbernya di samping sumber-sumber lain, seperti penjualan surat berharga atau melakukan IPO, kedua kegiatan tersebut membutuhkan waktu relatif lama dibandingkan apabila investor mengajukan pinjaman melalui bank.

Melihat kondisi perekonomian Indonesia yang mulai membaik tersebut, maka kebutuhan akan tenaga *account officer* bank, baik bank pemerintah maupun bank swasta termasuk bank asing yang beroperasi di Indonesia juga akan semakin meningkat pula.⁴

C. Tugas Account Officer

Account officer adalah aparat manajemen/petugas bank yang ditugaskan untuk membantu dalam menangani tugas-tugas khusus yang menyangkut bidang marketing dan pembiayaan. *Account officer* dituntut

⁴Ibid.,

memiliki keahlian dan keterampilan, baik teknis maupun operasional, serta memiliki penguasaan pengetahuan yang bersifat teoritis.

Account officer yang baik telah terbiasa dengan berbagai barang yang lazim digunakan untuk menganalisis, mengetahui cara-cara menganalisis, memiliki pengetahuan yang memadai tentang aspek ekonomi keuangan, manajemen, hukum, dan teknis, serta memiliki wawasan yang luas mengenai prinsip-prinsip pembiayaan.⁵

D. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah, dalam bentuk pembiayaan yang didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan.⁶

Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998, Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan

⁵<https://perpuskampus.com/pengertian-account-officer/> diakses 4 Juni 2018, jam 20:18

⁶Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta:Kencana, 2017), cet-5, h-106

tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁷ Di dalam perbankan syariah, pembiayaan yang diberikan kepada pihak pengguna dana berdasarkan pada prinsip syariah. Aturan yang digunakan yaitu sesuai dengan hukum Islam.

E. Unsur-Unsur Pembiayaan

1. Bank Syariah

Merupakan badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.

2. Mitra Usaha/Partner

Merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, atau pengguna dana yang disalurkan oleh bank syariah.

3. Kepercayaan (Trust)

Bank syariah memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana bank syariah sesuai dengan jangka waktu tertentu yang diperjanjikan. Bank syariah memberikan pembiayaan kepada mitra usaha sama artinya dengan bank memberikan kepercayaan kepada pihak penerima pembiayaan, bahwa pihak penerima pembiayaan akan dapat memenuhi kewajibannya.⁸

4. Akad

Akad merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antara bank syariah dan pihak nasabah/mitra.

⁷Ibid.,

⁸Ismail, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta:Kencana Prenadamedia Group, 2011), cet-2, h-

5. Risiko

Setiap dana yang disalurkan/diinvestasikan oleh bank syariah selalu mengandung risiko tidak kembalinya dana. Risiko pembiayaan merupakan kemungkinan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali.

6. Jangka Waktu

Merupakan periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh bank syariah.

7. Balas Jasa

Sebagai balas jasa atas dana yang disalurkan oleh bank syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati antara bank dan nasabah.

F. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya.⁹

Secara terperinci pembiayaan memiliki fungsi antara lain:

a. Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar menukar barang dan jasa.

Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar barang, hal ini seandainya belum tersedia uang sebagai alat pembayaran, maka pembiayaan akan membantu melancarkan lalu lintas pertukaran barang dan jasa.

⁹Ibid., h-108

- b. Pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan idle fund.

Bank dapat mempertemukan pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang memerlukan dana. Pembiayaan merupakan satu cara untuk mengatasi gap antara pihak yang memiliki dana dengan pihak yang kekurangan dana. Bank dapat memanfaatkan dana yang idle untuk disalurkan kepada pihak yang membutuhkan. Dana yang berasal dari golongan yang kelebihan dana, apabila disalurkan kepada pihak yang membutuhkan dana, maka akan efektif karena dana tersebut dimanfaatkan oleh pihak yang membutuhkan dana.

- c. Pembiayaan sebagai alat pengendali harga.

Ekspansi pembiayaan akan mendorong meningkatnya jumlah uang yang beredar, dan peningkatan peredaran uang akan mendorong kenaikan harga. Sebaliknya, pembatasan pembiayaan akan berpengaruh pada jumlah uang yang beredar, dan keterbatasan uang yang beredar di masyarakat memiliki dampak pada penurunan harga.

- d. Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada.

Pembiayaan mudharabah dan musyarakah yang diberikan oleh bank syariah memiliki dampak pada kenaikan makro-ekonomi. Mitra (pengusaha), setelah mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, akan memproduksi barang, mengolah bahan baku menjadi barang jadi,

meningkatkan volume perdagangan, dan melaksanakan kegiatan ekonomi lainnya.

G. Manfaat Pembiayaan

1. Manfaat Pembiayaan Bagi Bank

- a. Pembiayaan yang diberikan bank kepada nasabah akan mendapat balas jasa berupa bagi hasil, margin keuntungan, dan pendapatan sewa, tergantung pada akad pembiayaan yang telah diperjanjikan antara bank dengan nasabah.
- b. Pembiayaan akan berpengaruh pada peningkatan profitabilitas bank. Hal ini dapat tercermin pada perolehan laba. Dengan adanya peningkatan laba usaha bank akan menyebabkan kenaikan tingkat profitabilitas bank.
- c. Pemberian pembiayaan kepada nasabah secara sinergi akan memasarkan produk bank syariah lainnya seperti produk dana dan jasa.
- d. Kegiatan pembiayaan dapat mendorong peningkatan kemampuan pegawai untuk lebih memahami secara perinci aktivitas usaha para nasabah di berbagai sektor usaha.

2. Manfaat Pembiayaan Bagi Debitur/Nasabah

- a. Meningkatkan usaha nasabah.
- b. Biaya yang diperlukan dalam rangka mendapatkan pembiayaan dari bank syariah relatif murah.

- c. Nasabah dapat memilih berbagai jenis pembiayaan berdasarkan akad yang sesuai dengan tujuan penggunaannya.
- d. Bank dapat memberikan fasilitas lainnya kepada nasabah, misalnya transfer dengan menggunakan wakalah, kafalah dan hawalah serta fasilitas lain yang dibutuhkan oleh nasabah.
- e. Jangka waktu pembiayaan disesuaikan dengan jenis pembiayaan dan kemampuan nasabah dalam membayar kembali pembiayaannya.

3. Manfaat Pembiayaan Bagi Pemerintah

- a. Pembiayaan dapat digunakan sebagai alat untuk mendorong pertumbuhan ekonomi.
- b. Pembiayaan dapat digunakan sebagai alat pengendali moneter.
- c. Pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah dapat menciptakan lapangan pekerjaan dan meningkatkan pendapatan masyarakat.
- d. Secara tidak langsung pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah dapat meningkatkan pendapatan negara, yaitu dari pendapatan pajak, antara lain pajak pendapatan dari bank syariah dan pajak pendapatan dari nasabah.

4. Manfaat Pembiayaan Bagi Masyarakat Luas

- a. Pembiayaan yang diberikan dapat mengurangi pengangguran.
- b. Melibatkan masyarakat yang memiliki profesi tertentu, misalnya akuntan, notaris dan asuransi.

- c. Penyimpanan dana akan mendapat imbalan berupa bagi hasil lebih tinggi dari bank apabila bank dapat meningkatkan keuntungan atas pembiayaan yang disalurkan.
- d. Memberikan rasa aman bagi masyarakat yang menggunakan pelayanan jasa perbankan misalnya letter of credit, transfer, dan kliring.

H. Jenis-Jenis Pembiayaan

1. Pembiayaan dilihat dari tujuan penggunaan.
 - a. Pembiayaan investasi
 - b. Pembiayaan modal kerja
 - c. Pembiayaan konsumsi
2. Pembiayaan dilihat dari jangka waktunya.
 - a. Pembiayaan jangka pendek
 - b. Pembiayaan jangka menengah
 - c. Pembiayaan jangka panjang
3. Pembiayaan dilihat dari sektor usaha.
 - a. Sektor industri
 - b. Sektor perdagangan
 - c. Sektor pertanian, peternakan, perikanan dan perkebunan
 - d. Sektor jasa
 - e. Sektor perumahan
4. Pembiayaan dilihat dari segi jaminan.
 - a. Pembiayaan dengan jaminan

- b. Pembiayaan tanpa jaminan
5. Pembiayaan dilihat dari jumlahnya.
- a. Pembiayaan retail
 - b. Pembiayaan menengah
 - c. Pembiayaan korporasi

I. Analisis Pemberian Pembiayaan

Analisis pembiayaan merupakan suatu proses analisis yang dilakukan oleh bank syariah untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah. Dengan melakukan analisis permohonan pembiayaan, bank syariah akan memperoleh keyakinan bahwa proyek yang akan dibiayai layak (*feasible*).¹⁰

Di samping itu, bank perlu melakukan analisis yang mendalam agar bank terhindar dari masalah pembiayaan yang timbul di kemudian hari. Beberapa prinsip dasar yang perlu dilakukan sebelum memutuskan permohonan pembiayaan calon nasabah antara lain dikenal dengan prinsip 5C, 3R, 5P dan analisis 6A.

1. Prinsip 5C

a. Character

Bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas. Bank ingin

¹⁰Ismail, *Op.Cit*, h-119

meyakini *willingness to repay* dari calon nasabah, yaitu keyakinan bank terhadap kemauan calon nasabah mau memenuhi kewajibannya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan. Bank ingin mengetahui bahwa calon nasabah memiliki karakter yang baik, jujur, dan mempunyai komitmen terhadap pembayaran kembali pembiayaannya.

Cara yang perlu dilakukan oleh bank untuk mengetahui karakter calon nasabah antara lain dengan BI Checking, yaitu melakukan penelitian terhadap calon nasabah dengan melihat data nasabah melalui komputer yang online dengan Bank Indonesia dan menggunakan informasi dari pihak lain, misalnya mencari informasi tentang nasabah melalui tetangga nasabah, teman kerja, atasan langsung atau rekan usahanya. Character merupakan faktor yang sangat penting dalam evaluasi calon nasabah.ismail

b. Capacity

Analisis capacity ditujukan untuk melihat kemampuan calon nasabah dalam membayar pembiayaan yang dihubungkan dengan kemampuannya dalam mengelola usaha serta kemampuannya mencari laba. Sehingga pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan yang disalurkan. Semakin banyak sumber pendapatan seseorang, semakin besar kemampuannya dalam membayar pembiayaannya.¹¹

¹¹Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (jakarta:Rajawali Pers, 2015), h-102

c. Capital

Capital atau modal yang perlu disertakan dalam objek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Cara yang dilakukan bank untuk mengetahui capital antara lain dengan melihat laporan keuangan calon nasabah dan uang muka yang dibayarkan dalam memperoleh pembiayaan.

d. Collateral

Collateral merupakan jaminan/agunan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan. Agunan merupakan sumber pembayaran kedua, artinya apabila nasabah tidak dapat membayar angsurannya, maka pihak bank dapat melakukan penjualan terhadap agunan. Hasil penjualan agunan digunakan sebagai sumber pembayaran kedua untuk melunasi pembiayaannya.¹²

e. Condition

Merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi. Bank perlu melakukan analisis dampak ekonomi terhadap usaha calon nasabah di masa yang akan datang, untuk mengetahui pengaruh kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah.

¹²Ibid.,

2. Prinsip 3R

a. Return

Return dapat diartikan sebagai hasil usaha yang dicapai oleh perusahaan calon nasabah. Analisis return ini dilakukan dengan melihat hasil yang telah dicapai sebelum mendapat pembiayaan dari bank, kemudian melakukan estimasi terhadap usaha yang mungkin akan dicapai setelah mendapat pembiayaan.

b. Repayment

Repayment diartikan sebagai kemampuan perusahaan calon nasabah untuk melakukan pembayaran kembali pembiayaan yang telah dinikmati. Hal ini dapat dilihat dari kemampuan perusahaan dalam menciptakan keuntungan.

c. Risk bearing ability

Risk bearing ability merupakan kemampuan calon nasabah untuk menanggung resiko apabila terjadi kegagalan dalam usahanya. Salah satu pertimbangan untuk meyakini bahwa calon nasabah akan mampu menghadapi risiko ketidakpastian, yaitu dengan melihat struktur permodalannya. Semakin besar modal yang dimiliki oleh calon nasabah maka akan semakin besar kemampuan calon nasabah dalam menutup risiko kegagalan usahanya. Bank juga perlu mendapat jaminan atas kredit yang diberikan, kemudian jaminan tersebut perlu ditutup dengan asuransi yang memadai.

3. Prinsip 5P

a. Party (Golongan)

Yaitu mengklasifikasikan nasabah kedalam golongan-golongan tertentu berdasarkan modal, loyalitas, serta karakternya, sehingga nasabah dapat digolongkan ke dalam golongan tertentu dan akan mendapat fasilitas pembiayaan yang berbeda dari bank.

b. Purpose

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil pembiayaan, termasuk jenis pembiayaan yang diinginkan nasabah, apakah untuk tujuan konsumtif, produktif atau perdagangan.

c. Payment (Pembayaran Kembali)

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan pembiayaan yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian pembiayaan yang telah diperolehnya. Semakin banyak sumber penghasilan nasabah, akan semakin baik sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh sektor lainnya.

d. Profitability

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitability diukur dari periode ke periode apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan pembiayaan yang diperolehnya dari bank.

e. Protection

Merupakan upaya perlindungan yang dilakukan bank dalam rangka berjaga-jaga apabila calon nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya. Perlindungan dapat berupa jaminan barang atau jaminan asuransi.

4. Prinsip 6A

a. Analisis Aspek Hukum

Merupakan aspek untuk menilai keabsahan dan keaslian dokumen-dokumen atau surat-surat yang dimiliki oleh calon nasabah, seperti akta notaris, izin usaha, sertifikat tanah dan dokumen atau surat lainnya.

b. Analisis Aspek Pemasaran

Yaitu aspek untuk menilai prospek usaha nasabah sekarang dan di masa yang akan datang. Analisis pemasaran diperlukan oleh bank untuk menghitung kemungkinan penjualan produk setiap tahun. Kemudian bank akan dapat memperkirakan berapa jumlah uang yang akan diterima atas hasil penjualan produk, sebagai dasar perhitungan kemampuan calon nasabah untuk membayar.

c. Analisis Aspek Teknis/Operasi

Merupakan aspek untuk menilai tata letak ruangan, lokasi usaha, dan kapasitas produksi suatu usaha yang tercermin dari sarana dan prasarana yang dimilikinya.

d. Analisis Aspek Manajemen

Merupakan aspek untuk menilai sumber daya manusia yang dimiliki oleh perusahaan, baik dari segi kuantitas maupun kualitas.

e. Analisis Aspek Keuangan

Merupakan aspek untuk menilai kemampuan calon nasabah dalam membiayai dan mengelola usahanya. Dari aspek ini akan tergambar berapa besar biaya dan pendapatan yang akan dikeluarkan dan diperolehnya.

f. Analisis aspek sosial ekonomi

Merupakan aspek untuk menilai dampak ekonomi dan sosial yang ditimbulkan dengan adanya suatu usaha terutama terhadap masyarakat, apakah lebih banyak benefit atau cost atau sebaliknya.

J. Prosedur Pemberian Pembiayaan

Sebelum nasabah memperoleh pembiayaan terlebih dahulu harus memulai tahapan-tahapan penilaian mulai dari pengajuan proposal pembiayaan dan dokumen-dokumen yang diperlukan, pemeriksaan keaslian dokumen, analisis pembiayaan sampai dengan pembiayaan dikucurkan. Tujuan prosedur pemberian pembiayaan adalah untuk memastikan kelayakan suatu pembiayaan, diterima atau ditolak.

Secara umum prosedur pemberian pembiayaan oleh badan hukum adalah sebagai berikut:

1. Pengajuan Proposal

Untuk memperoleh fasilitas pembiayaan dari bank maka tahap pertama pemohon pembiayaan mengajukan permohonan pembiayaan secara tertulis dalam suatu proposal. Proposal pembiayaan harus dilampiri dengan dokumen-dokumen lainnya yang dipersyaratkan. Yang perlu diperhatikan dalam setiap pengajuan proposal suatu pembiayaan hendaknya yang berisi keterangan tentang riwayat perusahaan, tujuan pengambilan pembiayaan, besarnya pembiayaan dan jangka waktu, cara pemohon mengembalikan pembiayaan, serta jaminan pembiayaan.

Selanjutnya proposal dilampiri dengan berkas-berkas yang telah dipersyaratkan seperti akta pendirian perusahaan, bukti diri (KTP), Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), neraca dan laporan laba rugi 3 tahun terakhir, fotocopy sertifikat yang dijaminan, daftar penghasilan bagi perseorangan, Kartu Keluarga (KK) bagi perseorangan.

2. Penyelidikan Berkas Pinjaman

Tujuan dari penyelidikan berkas pinjaman adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap dan sesuai persyaratan dan sudah benar. Jika menurut bank belum lengkap, maka nasabah akan diminta untuk melengkapi berkas permohonan pembiayaan tersebut hingga jangka waktu yang ditentukan, dan apabila sampai jangka waktu yang ditentukan nasabah belum sanggup

melengkapi berkas tersebut, maka permohonan pembiayaan dibatalkan.¹³

3. Penilaian Kelayakan Pembiayaan

Dalam penilaian layak atau tidaknya suatu pembiayaan disalurkan, maka perlu dilakukan suatu penilaian pembiayaan. Penilaian kelayakan suatu pembiayaan dapat dilakukan dengan menggunakan 5C atau 7P. Dalam studi kelayakan ini semua aspek dinilai apakah sudah memenuhi syarat atau tidak. Apabila salah satu aspek tidak memenuhi syarat maka perlu dilakukan pertimbangan untuk mengambil keputusan.

4. Wawancara Pertama

Tahap prosedur pemberian pembiayaan selanjutnya adalah wawancara yang bertujuan untuk melakukan penyelidikan terhadap calon nasabah, untuk meyakinkan apakah berkas yang disampaikan sudah benar sesuai dengan yang diinginkan pihak perbankan. Wawancara ini juga untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah yang sebenarnya.

5. Peninjauan ke Lokasi

Merupakan tahap prosedur pemberian pembiayaan yang berupa kegiatan pemeriksaan ke lapangan untuk melihat prospek kegiatan

¹³<http://www.ensikloblogia.com/2016/04/prosedur-pemberian-kredit.html>, diakses pada 6 Juni 2018 jam 02.26

usaha calon peminjam dan jaminan yang diberikan. Biasanya tahap ini dilakukan secara spontan tanpa pemberitahuan kepada nasabah.

6. Wawancara Kedua

Wawancara kedua merupakan kegiatan perbaikan berkas, jika ada kekurangan-kekurangan pada saat setelah melakukan tahap peninjauan ke lokasi. Catatan yang ada pada permohonan dan pada saat wawancara I dicocokkan dengan pada saat peninjauan ke lokasi apakah ada kesesuaian yang mengandung suatu kebenaran.

7. Keputusan Pembiayaan

Keputusan pembiayaan dalam hal ini adalah menentukan apakah pembiayaan akan diberikan atau ditolak, jika diterima, maka dipersiapkan administrasinya, biasanya keputusan pembiayaan mencakup :

- a. Jumlah uang yang diterima
- b. Jangka waktu pembiayaan
- c. Dan biaya-biaya yang harus dibayar

Keputusan pembiayaan biasanya merupakan keputusan team. Begitu pula dengan pembiayaan yang ditolak, maka hendaknya dikirim surat penolakan sesuai dengan alasannya masing-masing.

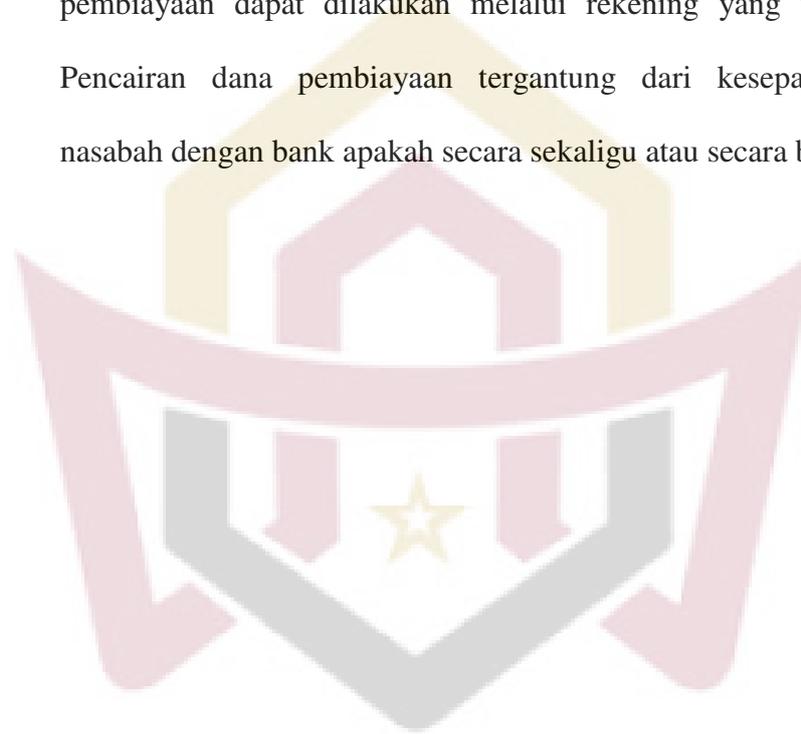
8. Penandatanganan Akad Pembiayaan

Prosedur pemberian pembiayaan ini merupakan lanjutan dari diputuskannya pembiayaan, maka sebelum pembiayaan dicairkan maka terlebih dahulu nasabah menandatangani akad pembiayaan,

mengingat jaminan dengan hipotek dan surat perjanjian atau pernyataan yang dianggap perlu.

9. Realisasi Pembiayaan

Realisasi pembiayaan diberikan setelah penandatanganan surat-surat yang diperlukan dengan membuka rekening tabungan atau giro di bank yang bersangkutan. Dengan demikian penarikan dana pembiayaan dapat dilakukan melalui rekening yang telah dibuka. Pencairan dana pembiayaan tergantung dari kesepakatan antara nasabah dengan bank apakah secara sekaligus atau secara bertahap.¹⁴



¹⁴Kasmir, Op,Cit., h-112

BAB III

GAMBARAN UMUM

A. Sejarah PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat / Bank Nagari Sumatera Barat

Bank Nagari merupakan PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat, adalah satu-satunya bank daerah milik pemerintah Sumatera Barat yang berguna untuk meningkatkan perekonomian masyarakat yang berkehususnya di Sumatera Barat. Bank Nagari didirikan pada tanggal 12 Maret 1962 dengan nama PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat (PT. BPD Sumbar). Pendirian tersebut di pelopori oleh pemerintah daerah serta tokoh masyarakat dan tokoh pengusaha swasta di Sumatera Barat atas dasar pemikiran perlunya suatu lembaga keuangan yang berbentuk Bank, yang secara khusus membantu pemerintah dalam melaksanakan pembangunan di daerah.

Berdasarkan PBI No. 8/3/PBI/2006 pasal 11 ayat 1, bank yang akan membuka kantor untuk melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah wajib membentuk unit usaha syariah di kantor pusat Bank, maka Bank Nagari harus membentuk unit usaha syariah. Unit usaha syariah (UUS) Bank Nagari mulai beroperasi pada akhir tahun 2006, yaitu pada tanggal 28 September 2006, sesuai surat persetujuan Bank Indonesia Padang No 8/1/DPbs/PIA, tanggal 28 September 2006. Hal ini sesuai dengan Anggaran Dasar Bank Nagari dengan Akta Notaris Hendri Final No. 1 tanggal 1 Februari 2007 dan pengesahan Menteri Kehakiman No.

W3-00074 HT.01.01-TH 2007 tanggal 4 April. Modal Usaha Unit Syariah sebesar Rp 1.600.000.000,-.

B. Visi Dan Misi Bank Nagari

Adapun visi PT. Bank pembangunan Daerah Sumatera Barat adalah “Menjadi Bank Pembangun Daerah Terkemuka dan Terpercaya di Indonesia” artinya:

1. Menjadi bank pembangunan daerah terkemuka dalam arti dikenal dan menonjol di Indonesia.
2. Terpercaya memberi arti bahwa bank sudah menjalankan prinsip-prinsip pengelolaan perusahaan yang baik, memberikan layanan yang memuaskan dan kepatuhan terhadap aturan dan kejujuran.

Adapun Misi PT. Bank pembangunan Daerah Sumatera Barat adalah :

1. Memberikan kontribusi dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat, artinya “mencerminkan dasar atau latar belakang didirikannya bank, sesuai yang dinamakan di dalam akta pendirian, yang merupakan cita-cita dan tujuan yang akan di perankan yaitu turut membangun kegiatan ekonomi yang kuat untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat”.
2. Memenuhi dan menjaga kepentingan stakeholder secara konsisten dan seimbang. Artinya, “Bank akan senantiasa dijalankan dengan prinsip untuk memenuhi tanggung jawab kepada pemilik, nasabah, karyawan untuk memberikan pelayanan yang prima.

C. Moto, Slogan, dan Tageline PT. Bank pembangunan Daerah Sumatera Barat

Moto atau slogan (Tageline) adalah bersama membina citra membangun negeri. Moto/Slogan/Tageline, merupakan suatu pernyataan semangat atau keinginan yang dapat mendorong setiap individu untuk berbuat sesuai dengan Moto/Slogan/Tageline yang di maksud Membina Citra merupakan aktivitas majemuk atas keinginan membangun citra diri yang positif seperti pelayanan yang baik, kejujuran dan ketulusan serta integritas yang tinggi dalam melaksanakan tugas. Bila citra baik sudah dapat, maka akan diharapkan menjadi daya magis stakeholder untuk bersama-sama membangun negeri.

D. Nilai budaya dari Bank Nagari Syariah Kantor Cabang Pembantu Payakumbuh adalah:

1. Bertaqwa

Setiap jajaran bank menjalankn syariat agamanya dengan sempurna berdasarkan ketaqwaan tersebut dan setiap jajaran bank menjaga dan mengelola kehormatan diri serta perusahaannya dengan baik.

2. Kebersamaan

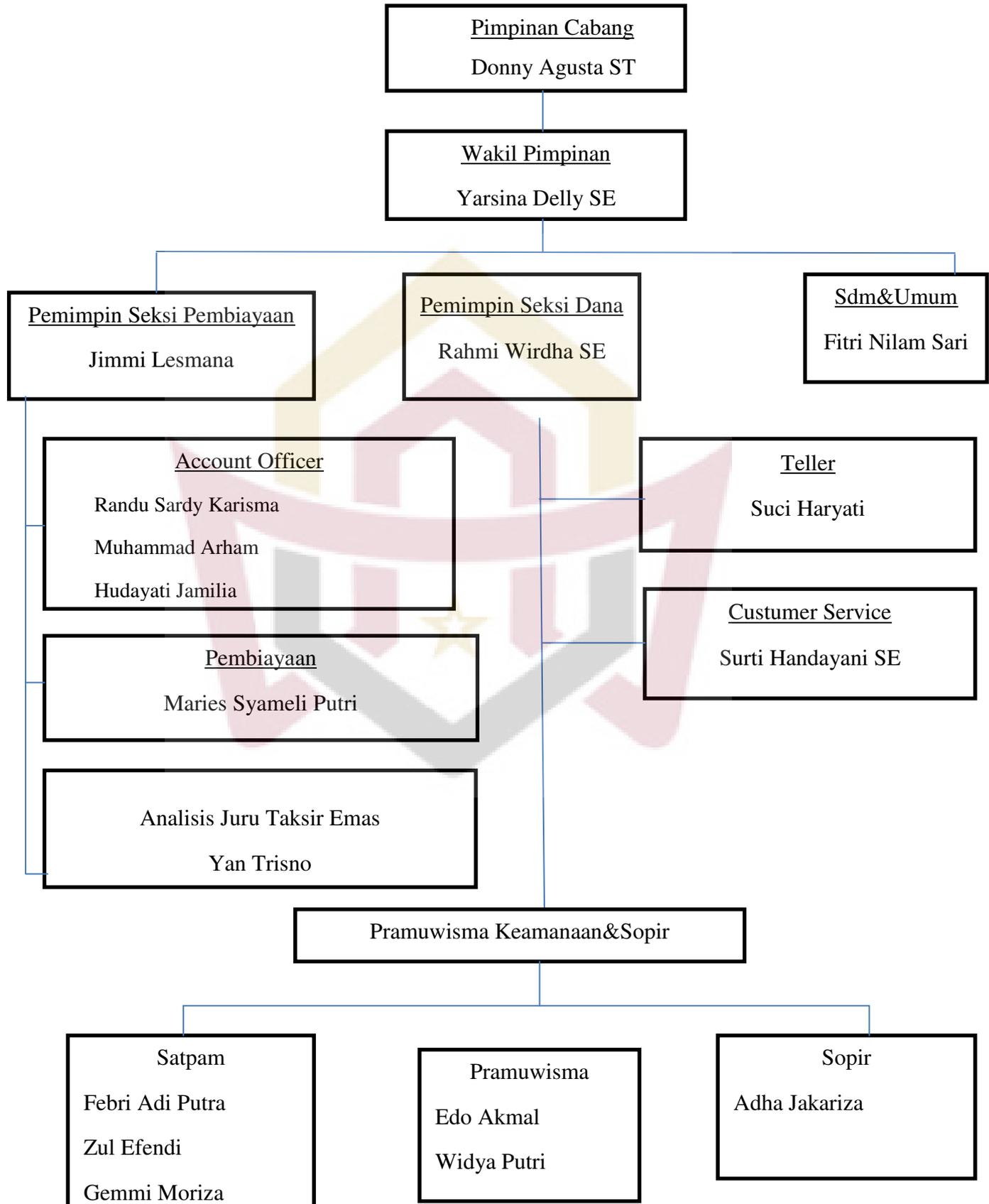
Setiap jajaran bank harus menjaga hubungan dan kerjasamanya diantara sesama karyawan maupun nasabah baik secara vertical ataupun horizontal

3. Profesional

Setiap jajaran bank harus bersikap baik serta memegang kode etik bankir indonesia.



E. Struktur Kepegawaian PT. Bank Nagari KCP Syariah Payakumbuh



F. Tugas Karyawan PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Pembantu Syariah Payakumbuh

1. Pemimpin Cabang Pembantu Syariah

Pejabat struktural yang ditetapkan direksi untuk memimpin kantor cabang pembantu syariah dalam melaksanakan bisnis dan operasional bank serta tugas-tugas lainnya yang bersifat mewakili direksi di wilayah kerja kantor cabang pembantu syariah mencakup kegiatan penghimpunan dana pihak ketiga, pemberian dan pelayanan jasa perbankan lainnya.

Tugas pokoknya adalah

- a. Melaksanakan tugas yang di limpahkan oleh direksi kepada pemimpin cabang pembantu syariah untuk dilaksanakan di wilayah kantor cabang pembantu syariah.
- b. Memimpin kantor cabang pembantu syariah dalam melaksanakan bisnis dan operasional kantor cabang pembantu syariah.
- c. Membangun, mengembangkan dan membina hubungan kerja yang baik dengan nasabah, pemerintah daerah, dan stakeholder lainnya dalam wilayah kerja pemimpin cabang pembantu syariah.

2. Wakil Pimpinan

Pejabat struktural yang ditetapkan oleh direksi untuk membantu pemimpin cabang pembantu syariah dalam

melaksanakan bisnis dan operasional kantor cabang pembantu syariah.

Tugas pokoknya adalah:

- a. Melaksanakan tugas yang di delegasikan oleh pemimpin cabang pembantuny kepada Wakil Pemimpin Kantor Cabang Pembantu Syariah.
- b. Memimpin unit kerja di bawah supervisi wakil pemimpin cabang pembantu syariah.
- c. Membangun, mengembangkan dan membina hubungan kerja yang baik dengan nasabah, pemerintah daerah, dan stakeholder lainnya dalam wilayah kerja pemimpin cabang pembantu syariah.

3. Analisis Pembiayaan

Tugas pokoknya adalah:

- a. Mempersiapkan rekomendasi/apraisal atas permohonan pembiayaan modal kerja, pembiayaan investasi, dan kafalah (bank garansi) yang diajukan masyarakat atau nasabah kepada kantor cabang pembantu syariah.
- b. Mempersiapkan rekomendasi atas perpanjangan atau restrukturisasi pembiayaan modal kerja dan kafalah (bank garansi) yang diajukan masyarakat atau nasabah kepada kantor cabang pembantu syariah.

- c. Mempersiapkan rekomendasi yang berkaitan dengan penarikan/penukaran atau penghapus bukuan pembiayaan macet dan lain sejenisnya di kantor cabang pembantu syariah.
- d. Mempersiapkan data dan analisis yang berkaitan dengan penyusunan rencana kerja pembiayaan kantor cabang pembantu.

4. Petugas Administrasi pembiayaan

Tugas pokoknya adalah :

- a. Mempersiapkan surat-surat pemberitahuan keputusan pembiayaan seperti surat pemberitahuan persetujuan pembiayaan atau penolakan pembiayaan untuk di sampaikan kepada pemohon pembiayaan.
- b. Mempersiapkan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan realisasi pembiayaan, mencakup perjanjian pembiayaan berkaitan perjanjian perutangnya, serta warkat-warkat realisasi pembiayaan berupa kwitansi atau nota.
- c. Mempersiapkan realisasi pembiayaan berupa penandatanganan pembiayaan serta perjanjian perutangnya oleh nasabah dengan pejabat berwenang, penandatanganan kwitansi realisasi pembiayaan serta pengikat agunan yang sesuai dengan ketentuan.

- d. Menyerahkan kepada nasabah dokumen-dokumen pembiayaan serta dokumen pengikat terutangnya serta warkat-warkat yang berkaitan dengan realisasi pembiayaan.
 - e. Mengentri data dan transaksi kedalam olibs sehubungan dengan adanya realisasi atau perpanjangan pembiayaan.
 - f. Memonitoring jatuh tempo angsuran pokok pembiayaan, jatuh tempo masa berlaku kartu identitas nasabah, jatuh tempo masa berlaku dokumen perizinan nasabah, jatuh tempo masa berlaku masa asuransi barang agunan dan sejenisnya, serta mengkomunikasikannya dengan petugas dan pejabat terkait untuk menindak lanjuti.
 - g. Mempersiapkan laporan yang berkaitan dengan pelaksanaan kegiatan pemberian pembiayaan serta menyampaikannya kepada pihak-pihak yang berkepentingan dalam waktu tertentu.
5. Customer service

Tugas pokoknya adalah:

- a. Melayani nasabah yang akan melakukan pembukaan rekening simpanan, ATM, melaporkan buku tabungan, cheque, ATM hilang, meminta informasi saldo dan transaksi rekening, mencetak buku tabungan, meminta referensi bank, meminta blanko bilyet giro, melakukan transaksi transfer dan inkaso,

dan meminta informasi lainnya yang berkaitan dengan produk/jasa bank.

- b. Melakukan identifikasi dan verifikasi data diri nasabah yang akan melakukan pembukaan rekening di Kantor Cabang Pembantu Syariah Payakumbuh.
- c. Melakukan entri kedalam aplikasi oblis data identitas diri nasabah dan data keuangan nasabah yang akan membuka rekening simpanan pada cabang pembantu syariah.
- d. Mempersiapkan dokumen dan warkat-warkat dalam pembukaan rekening.
- e. Mengadministrasikan penambahan, penggunaan dan persediaan blanko bilyet giro , kartu ATM, buku tabungan, bilyet deposito, sesuai ketentuan yang berlaku.
- f. Menyimpan dan memelihara filke dokumen dan warkat-warkat yang berkaitan dengan pembukaan rekening baru pada kantor cabang pembantu syariah.
- g. Membantu nasabah untuk memastikan kelengkapan pengisian aplikasi transfer dan inkaso sebelum di teruskan ke teller.

6. Teller

Tugas pokoknya adalah :

- a. Melayani nasabah yang melakukan transaksi penarikan, penyetoran tunai serta transaksi setoran kliring (wakalah) dan pemindah bukuan untuk semua jenis rekening pada bank.

- b. Melakukan entri seluruh transaksi kedalam aplikasi olibs sesuai ketentuan dan batas wewenang yang di tetapkan pejabat berwenang.
 - c. Melaksanakn opname kas teller bersama pejabat yang berwenang.
 - d. Memonitoring uang kas yang berada di bawah tanggung jawab teller.
 - e. Melaksanakan prinsip-prinsip mengenal nasabah dalam rangka anti pencucian uang dan pencegahan terorisme.
7. Satuan pengamanan (SATPAM)
- a. Melaksanakan piket pengamanan kantor dan rumah dinas serta pengamanan perjalanan droping sesuai jadwal yang ditetapkan pejabat berwenang.
 - b. Melaksanakan pengawasan atas pembukaan gedung kantor pada pagi hari dan penutupan gedung kantor pada sore/ malam hari serta pengawalan pegawai masuk kantor di luar jam dinas atau diluar hari kerja.
 - c. Mengatur ketertiban parkir kendaraan di halaman gedung.
 - d. Mengatur ketertiban antrian nasabah dalam melakukan transaksi keuangan di dalam gedung kantor atau ATM.
 - e. Melayani telpon masuk di luar jam kerja dan atau di luar hari jam kerja sepanjang yang berkaitan dengan kepentingan operasional bank.

8. Sopir

Tugas pokoknya adalah :

- a. Mengendarai mobil dinas dalam membawa pemimpin cabang pembantu syariah atau pejabat dan pegawai kantor yang melaksanakan tugas kedinasan.
- b. Membersihkan kendaraan dinas setiap pagi sebelum kendaraan di pergunakan untuk operasional kantor.
- c. Memperbaiki kerusakan ringan dan berat pada bengkel profesional berdasarkan persetujuan pejabat yang berwenang.
- d. Mencatat setiap pengeluaran BBM.

9. Pramuwisma

Tugas pokoknya adalah :

- a. Membuka kantor pada pagi hari dan menutupnya pada sore/malam hari setiap hari kerja.
- b. Membersihkan gedung dan halaman kantor berikut inventaris kantor sebelum jam kerja dimulai dan setelah jam kerja berakhir.
- c. Mempersiapkan minuman dan snack petugas dan pejabat kantor cabang pembantu syariah pada pagi hari dan membereskan berkas-berkas pada sore hari.
- d. Memelihara dan merawat tanaman di perkarangan kantor cabang pembantu syariah.

- e. Mengantar surat-surat bank kepada pihak lain dalam wilayah kerja kantor cabang pembantu syariah.
- f. Pergi membayar tagihan rekening listrik, air, telepon kantor dan rumah dinas kantor cabang pembantu syariah.

G. Produk-Produk PT. Bank Nagari KCP Syariah Payakumbuh

1. Produk Pembiayaan

a. Murabahah Plus

Pembiayaan murabahah plus adalah pembiayaan yang disediakan oleh Bank Nagari Syariah untuk nasabah baik itu perorangan, profesional, PNS, ABRI, BUMN/BUMD, Karyawan swasta dan pensiun dalam rangka penggunaan barang-barang modal dan jasa untuk keperluan konsumsi untuk tujuan produktif dan non produktif yang tujuan penggunaannya berjalan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

b. Murabahah Modal Kerja

Murabahah modal kerja adalah pembiayaan dan diberikan untuk memenuhi kebutuhan modal nasabah dalam menjalankan kegiatan usahanya.

c. Murabahah Investasi

Pembiayaan yang disajikan dalam bentuk prinsip jual beli kepada nasabah di berbagai sektor ekonomi produktif yang penggunaan barang modal dan jasa guna rehabilitasi, modernisasi, ekspansi, relokasi dan relokasi guna pembentukan

usaha yang baru dalam jangka menengah/panjang yang di bebaskan untuk bisnis, properti dan lainnya.

d. Musyarakah Muntanaqisah

Musyarakah muntanaqisah adalah pembiayaan yang bersifat kemitraan dalam pengelolaan suatu proyek oleh bank dan mitra usahan, dimana aset tersebut sama-sama di miliki berdasarkan porsi modal yang disepakati di awal.

e. Pembiayaan Kepada Koperasi

Pembiayaan yang diberikan kepada koperasi untuk usaha produktif yang dilakukan oleh koperasi baik untuk modal kerja ataupun investasi.

f. Ijarah Muntanaqisah Bi Al-Tamlik

Adalah akad perjanjian swa barang antara lessor dengan lesse yang di akhiri dengan pemindahan hak objek.

g. Harga Jual Isthisna'

Adalah harga penjualan barang dari bank kepada seseorang nasabah atas barang yang telah dibeli oleh bank dari nasabah lain yang menjadi produsen dan penjual barang tersebut bagi bank dengan penjualan isthisna'.

h. Gadai iB Emas

Adalah produk dimana bank memberikan fasilitas kepada nasabah yang bersangkutan dengan mengikuti prosedur gadai. Barang/harta dimaksud ditempatkan dalam penguasaan dan

pemeliharaan bank, dan dengan adanya pemeliharaan tersebut bank menetapkan biaya sewa atas dasar prinsip ijarah,

i. Pembiayaan Modal Kerja Kontraktor (PMKK)

Adalah akad kerja sama antara bank (pembeli) dengan nasabah (kontraktor). Dalam hal ini bank memesan barang kepada kontraktor/ subkontraktor membuat barang menurut spesifikasi sesuai kontrak yang termasuk adapun kelompok sasaran:

1. Pemerintah Pusat
2. Pemerintah Daerah
3. BUMN (Badan Usaha Milik Negara)
4. BUMD (Badan Usaha Milik Daerah)
5. Swasta Nasional, Campuran, asing secara kolektif

j. Pembiayaan Peduli Usaha mikro (PPUM)

Adalah pembiayaan modal kerja/investasi yang diberikan oleh bank kepada UMKM di bidang usaha yang produktif dengan pola pemberian secara syariah dengan cara konsep syariah baik dalam bentuk executting dan PPUM tersebut di jamin oleh perusahaan pinjaman.

2. Produk Pendanaan

a. Giro Wadiah

Adalah penitipan dana pihak ketiga (DPK) pada bank berdasarkan prinsi wadiah yad dhamanah (titip dana nasabah pada bank yang dananya di dimanfaatkan oleh bank) untuk

perorangan, badan hukum, atau perusahaan yang penarikannya dilakukan menggunakan cek, bilyet giro, kwitansi atau alat perintah bayar lainnya.

b. Tabungan Syariah

Adalah simpanan dana pihak ketiga (DPK) kepada bank berdasarkan prinsip wadiah dan mudharabah untuk perorangan, badan usaha/hukum yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang di sepakati. Namun tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, atau alat perintah pembayaran lainnya yang dapat di persamakan dengan tabungan. Tabungan bank nagari terdiri dari:

1. Tabungan Sikoci Wadiah
2. Tabungan Sikoci Mudharabah
3. Tabungan iB Wadiah
4. TABUNGANKU
5. TAHARI Mabur (Tabungan Haji Bank Nagari Syariah)

c. Deposito Mudharabah

Simpanan dana pihak ketiga kepada bank berdasarkan prinsip syariah Mudharabah untuk perorangan, badan usaha/hukum, atau pemerintah yang penarikannya hanya dapat di lakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah (Muwaddi) dengan Bank (Mustawda).

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Kinerja *Account Officer*

Petugas *Account Officer* atau yang sering disebut sebagai Petugas Analisis Pembiayaan pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh adalah petugas pelaksana yang bertanggung jawab kepada pemimpin cabang syariah dalam melaksanakan tugas-tugas pokok, tugas-tugas tambahan, kewajiban, wewenang dan tanggung jawabnya di kantor syariah, dimana tugas pokok seorang *account officer* berada pada bagian pembiayaan pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.¹

Sebelum memberikan pembiayaan kepada nasabah, petugas *account officer* pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh melakukan analisis permohonan terhadap calon nasabah, yaitu meliputi:

1. Pengajuan permohonan pembiayaan oleh nasabah.

Tahap ini merupakan tahap awal dalam proses pengajuan pembiayaan oleh calon nasabah, dimana nasabah mengajukan pembiayaan dalam bentuk tulisan. Pada tahapan ini petugas *account officer* pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh akan bertemu langsung dengan nasabah. Nasabah menjelaskan maksud dan tujuan dari permohonan pembiayaannya serta melampirkan syarat-syarat yang telah ditentukan dalam pengajuan pembiayaan oleh Bank Nagari

¹Hidayati Jamilia, AO, *Wawancara*, Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh, Jumat 11 Mei 2018, jam 20:00

Cabang Syariah Payakumbuh seperti akta pendirian perusahaan, identitas diri (KTP), Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), data keuangan perusahaan, fotocopy sertifikat yang dijaminkan, serta fotocopy Kartu Keluarga(KK).

2. Pemeriksaan terhadap berkas-berkas yang dipersyaratkan oleh petugas *account officer* Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh.

Ini merupakan tahapan kedua dimana tahapan ini bertujuan untuk mengetahui apakah berkas-berkas yang diajukan oleh nasabah sudah lengkap dan sesuai dengan yang telah ditentukan oleh bank.

3. Penilaian kelayakan pembiayaan yang akan diberikan kepada nasabah.

Setelah melakukan pemeriksaan terhadap berkas-berkas permohonan nasabah, petugas *account officer* Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh akan menilai apakah calon nasabah ini layak diberikan pembiayaan atau tidak. Apabila ada aspek yang tidak memenuhi syarat maka petugas *account officer* Bank Nagari Syariah Payakumbuh akan melakukan pertimbangan untuk pengambilan keputusan.²

4. Wawancara dengan calon nasabah.

Wawancara dengan calon nasabah bertujuan untuk melakukan penyelidikan terhadap calon nasabah, agar *account officer* yakin bahwa berkas yang disampaikan nasabah benar dan sesuai dengan keinginan nasabah.

²Hidayati Jamilya, AO, *Wawancara*, Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh, Jumat 11 Mei 2018, jam 20:05

5. Peninjauan langsung ke lokasi oleh petugas *account officer*.

Pada tahap ini petugas *account officer* Bank Nagari Syariah Payakumbuh melakukan pemeriksaan langsung ke lapangan untuk melihat prospek kegiatan calon nasabah dan jaminan yang diberikan.

6. Keputusan pembiayaan.

Setelah melakukan peninjauan langsung ke lokasi maka petugas *account officer* Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh akan memberikan putusan pembiayaan yang akan diberikan kepada nasabah. Biasanya keputusan pembiayaan ini mencakup jumlah uang yang akan diterima nasabah, jangka waktu pelunasan pembiayaan oleh nasabah, dan biaya administrasi yang harus dibayar oleh nasabah kepada bank.

7. Penandatanganan akad pembiayaan oleh calon nasabah.

Sebelum pembiayaan dicairkan, nasabah terlebih dahulu menandatangani akad yang telah disepakati oleh bank dengan nasabah yang mengajukan pembiayaan.

8. Realisasi pembiayaan nasabah.

Realisasi atau pencairan pembiayaan nasabah dilakukan setelah penandatanganan surat-surat yang dirasa perlu. Setelah itu nasabah akan diarahkan oleh petugas administrasi pembiayaan untuk membuka rekening tabungan atau giro di bank yang bersangkutan.

9. Memonitoring pembiayaan nasabah

Yaitu mengawasi pembiayaan yang telah diterima nasabah.

B. Kesesuaian Antara Kinerja *Account Officer* Dengan SOP

Kegiatan yang diatur dalam SOP ini mencakup tugas pokok, tugas tambahan, wewenang dan tanggung jawab seorang *account officer*, yaitu:

1. Tugas Pokok

- a. Melayani masyarakat/nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan.
- b. Mempersiapkan rekomendasi/apraisal atas permohonan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah.
- c. Mempersiapkan rekomendasi atas perpanjangan/restrukturisasi pembiayaan yang diajukan oleh nasabah.
- d. Mempersiapkan rekomendasi yang berkaitan dengan penarikan/penukaran sebagian agunan pembiayaan/ Bank Garansi, pemberian keringanan kewajiban, penghapusbukuan pembiayaan macet, hapus tagih pembiayaan dan lain sejenisnya.
- e. Melakukan taksasi atas agunan pembiayaan bersama-sama dengan petugas atau pejabat yang ditetapkan oleh pejabat yang berwenang.
- f. Bertindak sebagai sponsor atas rekomendasi pembiayaan dalam komite pembiayaan.
- g. Mempersiapkan data dan analisis yang berkaitan dengan penyusunan rencana kerja pembiayaan.³

³ *Job Description AO Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh*

2. Tugas Tambahan

Tugas tambahan untuk petugas *account officer* atau analis pembiayaan adalah melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh pimpinan atau wakil pimpinan baik secara tertulis atau tidak tertulis, sepanjang merupakan tugas-tugas kantor dan relevan dengan fungsi analis pembiayaan.

3. Kewajiban

- a. Melaksanakan fungsi, tugas-tugas pokok, dan tugas-tugas tambahan analis pembiayaan secara efektif, efisien, ekonomis, lancar, aman dan tertib.
- b. Memaraf setiap dokumen/warkat transaksi serta laporan-laporan yang berkaitan dengan pelaksanaan tugas analis pembiayaan.
- c. Melaporkan segera kepada atasan langsung setiap permasalahan yang berpotensi besar mengganggu kelancaran pelaksanaan tugas-tugas analis pembiayaan serta menindak lanjuti tindakan-tindakan antisipasi dan perbaikan yang diarahkan oleh pejabat yang berwenang.
- d. Senantiasa bersikap sopan, ramah, tegas dan profesional dalam melaksanakan tugas-tugas sebagai analis pembiayaan yang mengacu kepada penerapan prinsip pelayanan prima Bank.
- e. Terus-menerus mengembangkan pengetahuan dan keterampilan yang relevan untuk menunjang pelaksanaan tugas, kewajiban dan tanggung jawab sebagai analis pembiayaan.

- f. Melaksanakan kewajiban-kewajiban lain yang diatur secara spesifik dalam ketentuan-ketentuan intern yang berkaitan dengan pelaksanaan fungsi analis pembiayaan.

4. Wewenang

- a. Akses ke dalam program OLIBS (*OnLine Integrated Banking System*) untuk melaksanakan fungsi-fungsi core banking system yang berkaitan dengan pelaksanaan tugas dan tanggung jawab analis pembiayaan dalam batas wewenang yang ditetapkan pejabat yang berwenang.
- b. Akses ke tempat penyimpanan file nasabah dan dokumen-dokumen penting yang berkaitan dengan pemberian pembiayaan dalam rangka pelaksanaan tugas analis pembiayaan.
- c. Menolak untuk melakukan proses atas permohonan pembiayaan yang tidak memenuhi ketentuan yang berlaku.

5. Tanggung Jawab

- a. Memastikan bahwa tugas pokok, tugas tambahan, kewajiban, wewenang dan tanggung jawab sebagai analis pembiayaan telah dilaksanakan dengan baik, efektif dan efisien serta memenuhi ketentuan-ketentuan yang berlaku.
- b. Mempertanggung jawabkan pelaksanaan tugas pokok, tugas tambahan, kewajiban, wewenang dan tanggung jawab tersebut kepada pimpinan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang penulis buat mengenai Kinerja *Account Officer* pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh dapat disimpulkan bahwa : kinerja *account officer* pada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh sudah bisa dikatakan sesuai dengan SOP *Job Description Account Officer* Bank Nagari. Dimana sebelum memberikan pembiayaan kepada nasabah, *account officer* terlebih dahulu melakukan analisis permohonan calon nasabah sebagaimana yang terdapat dalam SOP *job description account officer* Bank Nagari.

Dalam SOP tersebut dijelaskan bahwa tugas pokok seorang *account officer* yaitu melayani masyarakat/nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan dan mempersiapkan data serta melakukan analisis pembiayaan terhadap nasabah yang mengajukan pembiayaan, jika semuanya telah sesuai dengan ketentuan bank maka pembiayaan dapat direalisasikan.

B. Saran

Dari uraian yang sebelumnya penulis buat, maka penulis memberikan saran kepada Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh khususnya *account officer* agar lebih memperhatikan dan memahami kinerja seorang *account officer* dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah sebagaimana yang

telah ditentukan bank di dalam SOP *job description account officer* Bank Nagari. Tidak hanya mengacu pada SOP *job description account officer* tapi juga mengacu pada peraturan-peraturan lain yang menyangkut analisis pemberian pembiayaan kepada nasabah agar kinerja *account officer* lebih baik lagi kedepannya.



DAFTAR PUSTAKA

Aulia Abidzah “*Analisis Pembiayaan Murabahah Investasi Oleh Account Officer Pada Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Padang Panjang*”h-1

Darmawi, Herman, 2012, *Manajemen Perbankan*, Jakarta, Bumi Aksara

Fadilla Zainal “*Kinerja Back Office Pada PT. Bank Nagari Cabang Syariah Padang*” Tugas Akhir. (Padang, Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 2015)

Hidayati Jamilia, AO, Wawancara, Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh, Jumat 11 Mei 2018, jam 20:00

<http://elidakusumastuti.blogspot.com/2015/04/ao-atau-account-officer.html>, diakses 25 mei 2018, jam 12.29

<https://kbbi.web.id/deskripsi>. diakses 25 mei 2018, jam 23.32

https://id.m.wikipedia.org/wiki/Bank_Nagari. diakses tanggal 26 mei 2018 jam 12.56

<http://www.ensikloblogia.com/2016/04/prosedur-pemberian-kredit.html>, diakses pada 6 Juni 2018 jam 02.26

Ismail, 2017, *Perbankan Syariah*, Jakarta, Kencana

Ismail, 2011, *Manajemen Perbankan*, Jakarta, Kencana Prenadamedia Group

Job Description Account Officer Bank Nagari Cabang Syariah Payakumbuh

Kasmir, 2015, *Manajemen Perbankan*, Jakarta, Rajawali Pers

Kasmir, 2016, *Manajemen Sumber Daya Manusia (Teori dan Praktik)*,
Jakarta, Rajawali Pers

Sukmadinata, Nana Syaodih, 2015, *Metode Penelitian Pendidikan*,
Bandung, PT. Remaja Rosdakarya

Pabundu Tika, 2006, *Metodologi Riset Bisnis*, Jakarta, PT Bumi Aksara





DAFTAR RIWAYAT HIDUP

CURRICULUM VITAE

DATA PRIBADI

Nama : **DWI NILAM RAHAYU**
Tempat/Tgl. Lahir : Banda Batuang/12 Juni 1997
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : IV Jorong Banda Batuang, Nagari Pasir
Talang Selatan, Kec. Sungai Pagu,
Kab. Solok Selatan
Telpon : 0813-6321-3693
Agama : Islam
Tinggi / Berat badan : 154 cm/ 49 kg
Warga Negara : Indonesia
Status Perkawinan : Belum Kawin
E-mail : dwinilamrahayu@yahoo.co.id

DATA ORANG TUA

Ayah : **MUSRIAL**
Pekerjaan : Petani
Ibu : **TRI SUHARTI**
Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
Alamat : IV Jorong Banda Batuang, Nagari Pasir
Talang Selatan, Kec. Sungai Pagu,
Kab. Solok Selatan

PENDIDIKAN

- 2003-2009 : SDN 19 IV Jorong
- 2009-2012 : MTsN Pasir Talang
- 2012-2015 : MAN 1 Muara Labuh
- 2015-2018 : UIN Imam Bonjol Padang, Jurusan D III
Manajemen Perbankan Syari'ah

PENGALAMAN ORGANISASI

- 2015 : Panitia Pelaksana Rihlah Himpunan Mahasiswa Jurusan DIII Manajemen Perbankan Syariah.
- 2015 : Peserta Pelatihan *Soft Skill*.
- 2015 : Sekretaris Angkatan Muda Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
- 2015-2016 : Dewan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (Bidang Kesekretariatan)
- 2016 : Panitia Pelatihan Kepemimpinan Tingkat Dasar
- 2016 : Peserta Pelatihan Kepemimpinan Tingkat Menengah

“Jadikan hari ini lebih baik daripada hari kemarin, dan Jadikan hari esok lebih baik dari hari ini”

Demikian Curriculum Vitae ini saya buat dengan sebenar-benarnya,
semoga dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Hormat Saya

Dwi Nilam Rahayu

