

Peran *Account Officer* Dalam Penentuan Pengajuan Pembiayaan Di Bank Sumut
Syariah KC Medan Katamso

¹Subandi, ²Atika

^{1,2}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan

Email : subandi7887@gmail.com, atika@uinsu.ac.id

Corresponding Mail Author: subandi7887@gmail.com

Abstract: This research was conducted at Bank Sumut Syariah Medan KC Medan Katamso. The purpose of this study is to explain how the role and strategy implemented by Account officers in determining the feasibility of applying for financing at Bank Sumut Syariah Medan KC Medan Katamso and to explain the supporting & inhibiting factors for Account officers in determining the feasibility of applying for financing at Bank Sumut Syariah Medan KC Medan Katamso as well as explaining the solution of the problematic inhibiting factors. The methodology used in this research is qualitative with interview and observation data collection techniques. The results of this study indicate that the strategy implemented by account officers in determining the eligibility of applying for financing at the Medan KC Medan Katamso Sumut Syariah Bank is adjusted by conducting a survey first to customers. Then it is determined by applying the 5C principle. The inhibiting factors faced by Account officers in determining the feasibility of filing financing are the lack of information on customers, misuse of proposed financing, incomplete customer data. The solution is to re-analyze the 5C principles, and be able to take advantage of current technology, for example customers don't have to bother delivering documents to the bank, customers can use camscanner or pdf to submit documents online to the bank.

Keywords: Account Officer, Role, Financing.

I. Pendahuluan

Perbankan merupakan salah satu yang mempengaruhi perkembangan pertumbuhan perekonomian Indonesia. Peningkatan permintaan akan kebutuhan pendanaan juga menjadi sorotan utama dalam mengembangkan usaha yang sedang mereka lakukan ataupun untuk menabung sebagai penyimpanann jangka panjang. Dilihat dari segi, operasionalnya, Bank dikenal dengan dua macam yaitu Bank konvensional dan bank syariah. Bank konvensional merupakan bank yang telah berdiri sejak awal masuknya bank Indonesia yang menjalankan kegiayan operasionalnya menggunakan prinsip-prinsip konvensional, sedangkan bank syariah menggunakan prinsip-prinsip syariah yang telah diatur dan ditetapkan dalam al-Quran dan hadits (Ismail, 2011).

Indonesia merupakan pasar potensial bagi pengembangan Lembaga Keuangan Syariah karena tercatat sebagai negara dengan penduduknya adalah mayoritas beragama Islam. Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya di bidang keuangan, Lembaga Keuangan Syariah selalu menggunakan prinsip syariah. Dunia

Perbankan Syariah dapat dikatakan sebagai salah satu lembaga keuangan yang mempunyai peran penting dalam kehidupan suatu negara, khususnya pada sektor ekonomi dan keuangan. Hal ini disebabkan karena pertumbuhan perekonomian Indonesia yang semakin pesat, berdampak pada permintaan akan kebutuhan pendanaan yang dibutuhkan oleh masyarakat juga meningkat, baik pendanaan untuk kebutuhan produktif maupun untuk kebutuhan konsumtif.

Bank Syariah lahir di Indonesia pada tahun 90-an atau tepatnya setelah adanya Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992, yang direvisi dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 serta Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 dalam bentuk sebuah Bank yang beroperasinya dengan sistem bagi hasil atau Bank Syariah. Pasca diundangkannya Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, industri Perbankan Syariah di Indonesia mendapatkan angin segar dan memasuki era baru. Dengan Undang-Undang tersebut, Perbankan Syariah bukan hanya sebagai counterpart dari perbankan konvensional, melainkan sebagai perbankan yang mampu memenuhi kebutuhan nasabahnya sesuai dengan kebutuhan riil nasabah yang bersangkutan. Dalam Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008 menyatakan bahwa Perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah (UUS), mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri dari Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS), dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) (Rifki, 2013).

Disisi lain, dalam pasal 1 butir 13 UU menjelaskan tentang prinsip bank syariah. Dimana dalam prinsip tersebut memuat aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana atau pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*) atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang di sewa dari pihak bank oleh pihak lain (*ijarah wa iqtina*).

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak yang tergolong sebagai pihak yang mengalami kekurangan dana (*deficit unit*) (Danupranata, 2013). Berdasarkan undang-undang Nomor 7 tahun 1992 yang dimaksudkan pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan atau yang dapat dipersamakan berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain. Pembiayaan oleh bank diberikan kepada debitur didasarkan atas analisis kelayakan pembiayaan melalui analisis 5 C yang terdiri dari *character*, *capacity*, *capital*, *collateral*, dan *condition* menjadi kebakuan dalam menentukan calon debitur layak mendapatkan pembiayaan atau tidak. Penilaian besarnya modal merupakan hal penting mengingat bank hanya sebagai tambahan pembiayaan dan bukan untuk membiayai seluruh modal yang diperlukan (Muhammad, 2011). Semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, maka semakin meningkatkan keyakinan bank dalam memberikan pembiayaan (Veithzal, 2006). Selain itu, keberlangsungan dalam manajemen usahannya juga akan menjadi pertimbangan

bank karena dengan manajemen usaha tersebut dapat mengetahui kualifikasi manajemen.

Lembaga keuangan yang beroperasi di bidang simpan pinjam dan sebagai lembaga intermediasi pastinya akan menghadapi risiko dari setiap kegiatan usahanya. Lembaga keuangan juga memerlukan kemampuan pengelolaan yang dimanajemen dengan baik agar dapat mengoptimalkan pendapatan dan keuntungan serta dapat meminimalisir risiko. Dalam manajemen pembiayaan, mulai dari proses awal pengajuan pembiayaan, memonitoring sampai dengan terjadinya pembiayaan bermasalah, peran account officer lah yang sangat diperlukan. Jika terjadi pembiayaan bermasalah, yang pertama kali ditanya adalah bagian account officer, mengapa bisa terjadi pembiayaan bermasalah dan apa saja faktor faktornya. Maka account officer dituntut untuk mempunyai keterampilan serta keahlian dan berwawasan luas tentang pembiayaan agar mampu menganalisis setiap nasabah yang ingin meminjam.

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

Disisi lain, Account officer mempunyai peran dan kinerja yang sangat penting di dalam dunia perbankan terutama sebagai pengendali suatu kelancaran sebuah perusahaan . Peran dan kinerja Account officer yang berkualitas akan sangat membantu bank dalam menghadapi persaingan terhadap keadaan bank saat ini. Peran account officer meliputi mengelola Account, mengelola produk, mengelola pembiayaan dan mengelola pembiayaan. Jika keempat peran Account officer tersebut dilakukan dengan baik maka akan membuat bank akan semakin mudah menghadapi persaingan di dunia perbankan saat ini. Adapun kinerja Account officer yang harus diperhatikan oleh Account Officer antaranya tahap permohonan, tahap pengusulan, tahap pemberian fasilitas pembiayaan dan tahap perpanjangan pembiayaan kalau memang seorang Account Officer melakukan kinerjanya dengan baik maka akan terhindar dari sebuah kendala terutama kredit bermasalah atau kredit terhambat ditengah jalan. Hal ini disebabkan karena kurangnya memperhatikan account officer dalam proses pembayaran.

Adapun kinerja Account officer yang harus diperhatikan oleh Account Officer antaranya tahap permohonan, tahap pengusulan, tahap pemberian fasilitas pembiayaan dan tahap perpanjangan pembiayaan kalau memang seorang Account Officer melakukan kinerjanya dengan baik maka akan terhindar dari sebuah kendala terutama kredit bermasalah atau kredit terhambat ditengah jalan. Hal ini disebabkan karena kurangnya memperhatikan account officer dalam proses pembayaran.

II. Landasan Teori

Account officer

Account officer berasal dari bahasa Inggris yaitu Account artinya menghitung, dan Officer artinya pegawai (Wojowasito, 1991). Account officer ialah istilah yang digunakan untuk pegawai bank yang tugasnya melayani nasabah yang menyimpan uang di bank atau nasabah yang menggunakan pinjaman bank (Ahmad Subagyo dan Budi Purnomo, 2009).

Account officer merupakan aparat manajemen atau petugas bank yang ditugaskan untuk membantu direksi dalam menangani tugas-tugas, khususnya yang menyangkut bidang marketing dan pembiayaan. *Account officer* dituntut memiliki keahlian dan keterampilan, baik teknis maupun operasional, dan memiliki dominasi pengetahuan yang bersifat teoritis. *Account officer* yang baik telah terbiasa dengan aneka macam barang yang lazim digunakan untuk menganalisis, mengetahui cara-cara menganalisis, memiliki pengetahuan yang memadai tentang aspek ekonomi keuangan, manajemen, hukum, serta teknis, dan mempunyai wawasan yang luas tentang prinsip-prinsip pembiayaan (Riyadi, 2017). Menurut Edratna, menyatakan bahwa Account officer adalah orang yang bertugas sejak mencari nasabah yang layak sesuai kriteria peraturan bank, menilai, mengevaluasi, mengusulkan besarnya kredit yang diberikan (Edratna, 2014).

Fungsi dan Peran AO (*Account officer*)

Account officer mempunyai fungsi ganda di dalam menjalankan tugasnya. Di satu sisi, ia dituntut untuk menawarkan kondisi terbaik kepada pelanggan. Di sisi lain, ia adalah pegawai bank yang tugasnya sesuai dengan tujuan dan peraturan bank yang memberikan hasil (target pendapatan) kepada lembaga keuangan. Maka, seorang AO dituntut untuk memaksimalkan fungsi ganda tersebut.

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

1. Mengenalkan Produk Perbankan
Salah satu tugas harus bagi Account officer artinya mengenalkan produk pada konsumen dalam hal ini berarti seorang Account officer akan memberikan produk bank pada nasabah (Kuncoro, 2018).
2. Memberikan Produk Perbankan
Setelah mengenalkan produk jasa perbankan ke calon nasabah, tentu tahap ke-2 merupakan menawarkan produk jasa perbankan tersebut pada klien (Kuncoro, 2018).
3. Menjelaskan Produk Perbankan
Yang Ditawarkan Ketika seseorang nasabah mulai tertarik menggunakan produk jasa perbankan yang ditawarkan oleh Account officer maka nasabah

tadi akan mulai bertanya wacana keuntungan serta kerugian memakai produk jasa perbankan (Kuncoro, 2018).

4. Bertindak Persuasif
Dalam hal ini saat seorang Account officer mulai memasarkan produk jasa perbankan pada nasabah maka Account officer harus mampu menerapkan ilmu marketing supaya klien atau calon nasabah bisa tertarik dengan apa yang ditawarkan olehnya (Kuncoro, 2018).
5. Menjaga Hubungan Baik Dengan Nasabah
Seorang Account officer wajib menjaga korelasi baik dengan klien yang menjadi nasabahnya, bukan hanya terhadap klien baru menggunakan motif supaya bersedia memakai produk jasa perbankan yang ditawarkan (Kuncoro, 2018).

Sedangkan peran seorang (AO) *Account Officer* ialah:

1. Kelola akun
Tanpa mengabaikan tanggung sebagai pegawai bank, *account officer* harus membina klien untuk mencapai optimalisasi dan efisiensi dari setiap pembiayaan yang dilakukan.
2. Kelola produk
Seorang AO harus mampu menjadi penghubung dalam implementasi produk yang paling cocok dengan kebutuhan nasabahnya.
3. Kelola kredit
Seorang AO harus memiliki pemahaman yang baik tentang bisnis nasabah untuk mengawasi kredit yang diberikan kepada nasabah tersebut.
4. Mengelola penjualan
Untuk bisa memasarkan produk yang ditawarkan, AO harus mempunyai keterampilan penjualan yang memuaskan, karena ia merupakan ujung tombak bank dalam memasarkan produknya.
5. Mengelola profitability
Seorang AO berperan dalam penentuan margin yang didapatkan bank. Maka, ia harus optimis bahwa sesuatu yang dikerjakannya memberikan keuntungan bagi bank.

Pembiayaan

Pembiayaan ialah salah satu peran bank, yaitu memfasilitasi penyediaan dana kepada unit defisit untuk memenuhi kebutuhannya. Financing (pembiayaan) ialah pendanaan yang diberikan lembaga atau individu untuk membantu investasi yang direncanakan (Antonio, 2010).

Menurut Pasal 1 butir 25 UU Nomor 21 Tahun 2008 mengenai Perbankan Syariah, bahwa pembiayaan berarti pemberian pinjaman dari dana yang dipersamakan dapat berupa:

1. Kesepakatan bagi hasil dengan bentuk Musyarakah dan Mudharabah;
2. Sewa berbentuk Ijarah ataupun sewa beli berupa Ijarah Muntiyah Bit Tamlik;
3. Kesepakatan bisnis berupa piutang Murabahah, Istishna dan Salam;
4. Pinjaman dalam bentuk piutang qardh;

5. Transaksi sewa jasa berbentuk Ijarah untuk transaksi multi jasa. Tujuan pembiayaan adalah untuk meningkatkan perekonomian nasional, menyediakan dana untuk meningkatkan usaha, menciptakan lapangan pekerjaan, meningkatkan produktivitas serta mendistribusikan pendapatan.

III. Metode Penelitian

Penelitian merupakan penerapan dari pendekatan ilmiah pada suatu pengkajian masalah dalam memperoleh informasi yang berguna dan hasilnya dapat dipertanggungjawabkan. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, dimana penelitian kualitatif ini merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Lokasi penelitian pada PT Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Medan yang beralamat di Comp. Centrium No. 4 kel. 20159, Jl. Brigjend Katamso, A U R, Medan Maimun, Medan Kota, Sumatera Utara.

IV. Hasil Dan Pembahasan

1. Peran *Account Officer* dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan di Bank Sumut Syariah Cabang Medan Katamso

Proses pembiayaan yang dilakukan di Bank Sumut Syariah Cabang Medan Katamso yaitu dalam permohonan pembiayaan seorang anggota harus datang ke bank dengan membawa fotocopy KTP/SIM suami istri, fotocopy STNK, fotocopy BPKB/sertifikat tanah, fotocopy KK (Kartu Keluarga)/surat nikah, serta mengisi form pembiayaan dan melakukan pengajuan jumlah pembiayaan yang diinginkan. Kemudian setelah itu akan dilakukan wawancara singkat mengenai gambaran calon nasabah, menjelaskan akad pembiayaan yang ada pada bank tersebut yang sesuai dengan bagi hasil yang disepakati bersama di awal perjanjian.

Disini, peran seorang account officer dalam proses penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan kepada calon nasabah di Bank Sumut Syariah Cabang Medan Katamso adalah dengan melakukan survey lapangan untuk melihat langsung kondisi nasabah, melihat karakter dan riwayat hidupnya dan juga melakukan survey lapangan dengan tetangga dekatnya untuk mendapatkan informasi atau data yang lebih akurat. AO juga harus melakukan kontrol untuk kelancaran pembiayaan, memandu calon nasabah untuk mengisi form pengajuan pembiayaan yang sudah disediakan oleh bank. Setelah itu akan dilakukan penilaian pembiayaan apakah calon nasabah tersebut layak atau tidak untuk direalisasikan pembiayaan jika kondisi usaha calon nasabah layak dan nilai jaminan sudah memenuhi syarat.

Teori yang dikemukakan oleh Yusuf Jopie yang menyatakan bahwa account officer bertugas mencari nasabah yang layak sesuai kriteria peraturan yang ada didalam bank yang meliputi menilai, mengevaluasi, mengusulkan besarnya pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah serta melakukan survey terhadap nasabah yang melakukan pembiayaan. Adapun peran account officer dalam bank adalah sebagai berikut:

1. Mengelola *Account*
Seorang account officer berperan untuk membina nasabah agar mendapatkan efisiensi dan optimalisasi dari setiap transaksi keuangan yang dilakukan tanpa meninggalkan tanggung jawab sebagai personil bank.
2. Mengelola Produk
Seorang account officer harus mampu menjembatani kemungkinan pemakaian berbagai produk yang paling sesuai untuk kebutuhan nasabahnya.
3. Mengelola Pembiayaan
Seorang account officer harus berperan untuk memantau atas pinjaman yang diberikan kepada nasabah agar nasabah selalu memenuhi komitmen atas pinjamannya. Account officer harus memiliki pengetahuan yang cukup luas tentang bisnis nasabahnya tersebut.
4. Mengelola Penjualan
Seorang account officer pada dasarnya merupakan ujung tombak bank dalam memasarkan produknya, maka seorang account officer harus memiliki salesmanship yang memadai untuk dapat memasarkan produk yang akan ditawarkan.

2. Hambatan dan Solusi yang Dihadapi Account Officer dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan di Bank Sumut Syariah Cabang Medan Katamsi

Dalam proses penyaluran pembiayaan kepada calon nasabah yaitu dengan tahapan melewati proses pengajuan pembiayaan dan melalui proses analisis penyaluran pembiayaan terhadap pembiayaan yang diajukan setelah menyelesaikan prosedur administrasi. Saat pengajuan kelayakan pembiayaan biasanya akan mengalami hambatan yang disebabkan oleh faktor internal bank dan eksternal bank. Misalnya hambatan dalam internal bank itu berkaitan dengan dokumen-dokumen, sedangkan faktor eksternal itu berkaitan dengan karakter dari calon nasabah itu. Adapun faktor lain yang menjadi penghambat dalam proses pengajuan pembiayaan adalah keterbukaan calon nasabah atas kondisi yang sebenarnya, minimnya informasi terhadap nasabah, penyalahgunaan pembiayaan untuk pengeluaran di luar usaha untuk pihak lain, nilai jaminan yang tidak memenuhi syarat dan apabila jaminan sudah memenuhi syarat terkendala oleh usaha calon nasabah yang kurang lancar/layak serta data yang kurang lengkap.

Ada beberapa faktor kendala dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan adalah sebagai berikut:

1. Faktor dari pihak bank
 - a. Kelemahan saat menganalisis pembiayaan seperti kuantitas data rendah, tidak cermat saat menganalisa, jangka waktu pembiayaan terlalu lama, dan tidak lengkapnya informasi pembiayaan.
 - b. Kelemahan di dalam dokumen pembiayaan seperti pada saat pendokumentasian dan pengawasan terhadap fisik dokumen tidak dilakukan sesuai dengan ketentuan yang ada.
 - c. Kelemahan dalam pengawasan pembiayaan seperti terbatasnya informasi dan data yang berhubungan dengan penanganan pembiayaan bermasalah.

- d. Kelemahan dalam bidang gadai/agunan seperti tidak sesuai agunan karena tidak diawasi dan dipantau dengan baik.
2. Faktor internal nasabah
 - a. Kelemahan karakter nasabah seperti nasabah menghilang dan tidak mau membayar agunan.
 - b. Nasabah lalai dan melakukan penyimpangan penggunaan pembiayaan c. Kelemahan kemampuan nasabah seperti kemampuan manajemen yang kurang, informasi terbatas.
 - c. Kelemahan manajemen nasabah seperti persaingan sangat tajam.
 - d. Tindakan yang dapat mencegah terjadinya risiko pembiayaan.

Tindakan pencegahan lebih baik dari pada tindakan penanggulangan prinsip inilah yang dipegang oleh seorang account officer untuk mencegah pengajuan pembiayaan. Dari sisi nasabah pembiayaan, juga mengungkapkan hal yang sesuai dengan pernyataan pihak bank, yang menyatakan bahwa hal yang menghambat dalam pengajuan pembiayaan itu adalah minimnya komunikasi serta adanya penyalahgunaan pembiayaan untuk diluar usaha, semisal nasabah ini dulu sudah pernah melakukan pembiayaan tetapi dalam mengangsurnya sering terlambat atau melebihi tenggang waktu yang telah ditentukan. Hal demikian yang menghambat dalam pengajuan pembiayaan. Sedangkan nasabah lainnya juga mengungkapkan bahwa adanya hambatan dalam penentuan kelayakan pembiayaan itu terbentur oleh kurang lengkapnya dokumen atau data yang telah ditentukan bank. Untuk itu, nasabah harus melengkapinya agar pihak bank dapat memberikan pembiayaan yang dibutuhkan oleh nasabah.

Teori yang dikemukakan oleh Muhammad bahwa risiko yang akan terjadi dari peminjaman adalah peminjaman yang akan tertunda atau terjadi ketidakmampuan peminjam untuk membayar kewajiban yang telah dibebankan. Analisis dan penyelesaian pembiayaan dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Analisis Sebab Kemacetan
Analisis sebab-sebab kemacetan pembiayaan dapat dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:
 - a. Aspek Internal Bank
 1. Peminjam kurang cakap dalam usaha tersebut
 2. Perencanaan yang kurang matang
 3. Penggunaan data yang tidak sesuai dengan perencanaan
 4. Laporan keuangan tidak lengkap
 - b. Aspek Eksternal Bank
 1. Pengaruh lain di luar usaha
 2. Kenakalan peminjam
 3. Kemampuan daya beli masyarakat kurang

Adapun solusi dalam menghadapi adanya hambatan saat proses pengajuan kelayakan pembiayaan dilihat dari faktor internalnya yaitu harus terpenuhinya dokumen-dokumen apa saja yang harus dipenuhi karena itu merupakan bagian dari mitigasi risikonya. Sedangkan dari faktor eksternalnya yaitu harus benar-benar bisa membaca karakternya orang itu. Kalau kita tidak bisa ditakutkan nanti akan menyebabkan pembiayaan bermasalah. Adapun solusi lainnya yang dapat dilakukan

adalah dalam memberikan pembiayaan dan menganalisis serta pengecekan barang jaminan harus berhati-hati untuk menghindari pembiayaan yang kurang lancar meyakinkan dan mengawasi langsung penggunaan dana pembiayaan meskipun belum secara detail, serta meminta jaminan tambahan atau pengganti dengan nilai yang memenuhi syarat apabila anggota tersebut tidak mempunyai iktikad baik untuk mengembalikan pinjaman tersebut.

V. Kesimpulan Dan Saran

Kesimpulan

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa peran Account officer dalam penentuan pengajuan pembiayaan di bank sumut syariah KC Medan Katamso adalah dengan cara menerapkan prinsip 5C, memanfaatkan teknologi yang sedang berkembang saat ini, kemudian memberi edukasi kepada nasabah agar tidak menghambat dalam melakukan proses pengajuan pembiayaan. Langkah yang dapat dilakukan AO dalam meminimalisir risiko pembiayaan bermasalah yaitu lebih berhati-hati dalam pemberian pembiayaan, menerapkan analisis 5C, bank melakukan pengecekan kembali dokumen nasabah sebelum pencairan dana, setelah pencairan pembiayaan maka account officer melakukan pendekatan kepada nasabah, memantau dan memonitoring usaha nasabah agar menghindari terjadinya pembiayaan bermasalah, jika terjadi pembiayaan macet maka account officer melakukan penagihan kepada nasabah, rescheduling, reconditioning, dan restructuring.

Saran

Dari permasalahan dan penyelesaiannya yang dibahas diatas, penulis menyarankan kepada perusahaan untuk lebih Menerapkan analisis 5C dalam hal penentuan pengajuan pembiayaan, agar perusahaan terhindar dari nasabah yang pembiayaannya bermasalah. Pandai – pandai lah memilih nasabah yang baik, jangan memilih nasabah yang memiliki track record yang buruk terutama di pembiayaan, sehingga account officer mudah untuk melakukan pelunasan pembiayaan dan tidak macet.

VI. Daftar Pustaka

- Alfinta. (2017). Skripsi. *Peran Account officer (AO) Dalam Memasarkan Produk Pembiayaan Mudharabah*.
- Aliffiani. (2020). Skripsi. *Peran Account officer Dalam Pembiayaan Syariah*.
- Amal, I. (2021). Skripsi. *Analisis Peran dan Kinerja Account officer di BSI KCP Ponorogo*.
- Amiruddin. (2018). Skripsi. *Kelayakan Nasabah Dalam Pemberian Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah Pada Kantor Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Investama Mega Bakti Makassar*. UIN Alauddin.
- Danupranata, *Buku Ajar Manajemen Perbankan Syariah*. Jakarta: Salemba Empat. 2013.
- Ilyas, R. (2019). *Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah*. *Jurnal Penelitian*, Vol. 9, No. 1.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2011.
- Kuncoro. (2018). *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta.

- Muhammad. (2015). *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Nadia, Sarah dkk. 2020. Analisis Penerapan Manajemen Risiko Dalam Upaya Pencegahan Pembiayaan Bermasalah Pada PT BPRS Hikmah Wakilah Banda Aceh. *JIMBES*. Vol. 1 No. 2.
- Riyadi. (2017). *Peran Account officer di Lembaga Keuangan Syariah*.
- Wangsawidjaya. (2012). *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: PT. Gramedia
- Zulfikri, Ari dkk. 2019. Strategi Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah Pada Pembiayaan Murabahah Bank BNI Syariah Cabang Bogor. *Journal of Islamic Economics and Banking*. Vol. 1 No. 1.