

**ANALISIS PRINSIP PEMBIAYAAN *ACCOUNT OFFICER*
DALAM PENENTUAN KELAYAKAN PENGAJUAN
PEMBIAYAAN BANK SYARIAH INDONESIA (BSI) KC CURUP**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Guna Memperoleh Sarjana (SI)
Program Studi Perbankan Syariah



OLEH :

HELEN CIGHUITA UTAMI

NIM : 19631042

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP**

2023

Hal: Pengajuan Skripsi

Kepada
Yth. Rektor IAIN Curup
Di-
Curup

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah diadakan pemeriksaan dan perbaikan dari pembimbing terhadap skripsi ini, maka kami berpendapat bahwa skripsi atas nama:

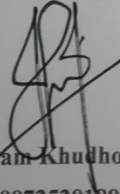
Nama : Helen Cighuita Utami
NIM : 19631042
Fakultas : Syariah
Prodi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : Analisis Prinsip Pembiayaan *Account Officer* Dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup.

Sudah dapat diajukan dalam sidang Munaqasyah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup. Demikian permohonan ini kami ajukan atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb

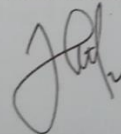
Curup, juli 2023

Pembimbing I



Khairul Umam Khudhori, M.E.I
NIP. 199007252018011001

Pembimbing II



Pefriyadi, MM
NIP. 19870201202012003

PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Helen Cighuita Utami

Nim : 19631042

Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul "**Analisis Strategi Account Officer Dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup**" belum pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan diperguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan penelitian juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis diajukan atau dirujuk dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya bersedia menerima hukuman atau sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, agar dapat dipergunakan sebagai mana mestinya.

Curup, 14 juli 2023



Helen Cighuita Utami

19631042



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) CURUP
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM**

Jalan Dr. AK Gani No. 01 Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-21759 Fax 21010 Kode Pos 39119
Website/facebook: fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Email fakultassyariah&ekonomiislam@gmail.com

PENGESAHAN SKRIPSI MAHASISWA
Nomor : 212 /In.34/FS/PP.00.9/c8/2023

Nama : Helen Cighuita Utami
Nim : 19631042
Fakultas : Syari'ah dan Ekonomi Islam
Prodi : Perbankan Syariah
Judul : Analisis Prinsip Pembiayaan *Account Officer* Dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup

Telah dimunaqasyahkan dalam sidang terbuka Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup, pada:

Hari/Tanggal : Jumat, 21 Juli 2023
Pukul : 13.30 – 15.00 WIB
Tempat : Ruang II Gedung Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup

Dan telah diterima untuk melengkapi sebagai syarat-syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Ilmu Perbankan Syariah

TIM PENGUJI

Ketua,

David Aprizon Putra, S.H., M.H
NIP.19900405 201903 1 013

Sekretaris,

Citra Puspa Permata, S.E, M.Ak
NIP. 19930710 202012 2 004

Penguji I,

Dr. Muhammad Istan, S.E, M.Pd, MM
NIP. 19750219 200604 1 008

Penguji II,

Sineba Arli Silvia, S.E.I., ME
NIDN. 201905 9105

Mengesahkan
Dekan Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam

Dr. Yusefri, M.Ag

NIP. 19700202 199803 1 007

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah segala puji bagi Allah SWT yang Maha Kuasa berkat rahmat dan hidayah-Nya peneliti dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Sholawat beserta salam tak lupa kita haturkan kepada Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga dan sahabatnya, berkat beliau pada saat ini kita berada dalam zaman yang penuh dengan rahmat dan ilmu pengetahuan.

Skripsi ini peneliti susun dalam rangka untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan studi tingkat Sarjana (S1) Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam (FSEI) Program Studi Perbankan Syariah (PS) pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

Dalam proses penyusunan skripsi ini peneliti mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini ijin peneliti mengucapkan rasa terima kasih teriring doa semoga bantuan yang diberikan menjadi amal ibadah dan mendapat balasan dari Allah SWT kepada :

1. Prof. Dr. Idi Warsah., M.Pd.I, selaku Rektor IAIN Curup.
2. Orang tuaku Bapak tercinta Ahmad Darmadi dan Ibu tersayang Supiani yang selalu memberi dukungan dan semangat kepada peneliti.
3. Dr. Yusefri, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam.
4. Khairul Umam Khudhori, M.E.I, Ketua Prodi Perbankan Syariah.

5. Khairul Umam Khudhori, M.E.I, selaku pembimbing I dan Pefriyadi, MM. selaku pembimbing II, yang telah banyak memberikan bimbingan, arahan dan petunjuk kepada peneliti dalam penulisan skripsi ini.
6. Dr. Muhammad Istan M.pd MM selaku penguji 1 dan Sineba Ari Silvia, SE., M, Ak selaku penguji II yang telah memberikan arahan kepada peneliti dalam penulisan skripsi ini.
7. Hendrianto, MA, selaku pembimbing akademik yang selalu memberikan motivasi dan memberikan petunjuk kepada peneliti.
8. Segenap dosen Prodi Perbankan Syariah khususnya Karyawan IAIN Curup yang telah membantu masa perkuliahan peneliti.
9. Kedua orang tua, Ahmad Darmadi dan Ibu Supiani yang sangat saya cintai beserta adikku Nabila Sintia Vadila. Terimakasih atas motivasi, do'a dan dukungannya serta terimakasih atas semua perhatian dan kasih sayang yang telah kalian berikan sampai saat ini.
10. Para keluarga, sahabat, dan teman-teman, yang telah membantu dan memotivasi sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Terimakasih atas segala bantuannya, semoga mendapatkan balasan yang sebaik-baiknya.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Curup, Juli 2023

Peneliti

Helen Cighuita Utami
NIM 19631042

MOTO

**BELUM TERLAMBAT UNTUK
MENJADI APA PUN YANG KAMU
INGINKAN.**

**KALAU MIMPIMU BELUM
TERCAPAI, JANGAN PERNAH
MENGUBAH MIMPINYA, TAPI
UBAHLAH ALURNYA.**

PERSEMBAHAN

Tak ada kata yang paling indah dalam mensyukuri nikmat Allah yang telah ia berikan, selain kata Alhamdulillah akhirnya selesai pendidikan S1ku, banyak rintangan dan air mata yang terkeluar dalam penulisan skripsi ini, akhirnya bisa untuk disidangkan dijilid dan disahkan, skripsi ini kupersembahkan untuk orang kucintai yaitu:

1. Allah SWT tuhan semesta alam.
2. Kedua orang tua saya Ahmad Darmadi dan ibunda tercinta Supiani, yang telah mendidik saya, dari saya dalam buaian hingga sampai sekarang ini, restu dan do'a yang selalu dicurahkan kepada saya yang tak terhingga.
3. Untuk Adik saya Nabila Sintia Vadila yang selalu mensupport setiap apa saja yang saya lakukan yang selalu memberikan warna dan kebahagiaan ditengah-tengah keluarga.
4. Untuk alharmun nenek saya sutini dan sarikun yang telah mendoakan saya waktu beliau masaih ada, sealalu memberikan dukungan, saya buktikan kepadamu nek bahwa saya sudah selesai melakukan perkuliahan ini. Dan untuk keluarga besar saya yang telah memberikan dukungan baik itu materi dan semangat.
5. Teruntuk dosen pembimbing I saya yaitu bapak Khairul Umama Khudori,M.E.I dan calon pembimbing II Bapak Pefriyadi, MM. dan

Bapak Hendrianto, MA selaku dosen PA saya yang telah bersabar dalam membimbing saya untuk menyelesaikan karya ilmiah ini.

6. Untuk sahabat satu kosan Dema, sugita, windi, nia yang selalu menemani dan memberikan support kepada saya selama menyusun skripsi.
7. Untuk sahabat seperjuangan dari semester pertama sampai saat ini Gayatri, Fify, Fitri, Fitriani, Hikma, Fiona, Fani, Sekar, yang selalu pandai dalam menciptakan tawa, canda, semangat dan saling menasehati selama masa perkuliahan.
8. Untuk almameter merahku Insitut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.
9. Kepada dosen-dosen saya yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan untuk saya.
10. Untuk semua kawan-kawan seperjuangan saya perbankan syariah angkatan 2019.
11. Dan untuk yang istimewa diri sendiri terimakasih karena sudah ingin bekerjasama untuk menyelesaikan skripsi ini dengan baik, untuk semua lelah, pikiran, dan jiwa yang kuat kita bisa menyelesaikan tugas ini.

**ANALISIS PRINSIP PEMBIAYAAN *ACCOUNT OFFICER* DALAM
PENENTUAN KELAYAKAN PENGAJUAN PEMBIAYAAN BANK
SYARIAH INDONESIA (BSI) KC CURUP.**

Oleh:

Helen Cighuita Utami

Abstrak

Bank syariah Indonesia merupakan lembaga keuangan yang melakukan kegiatan pembiayaan. KUR merupakan salah satu produk pembiayaan yang ada di bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup. Dengan banyaknya permintaan pembiayaan KUR pada tahun 2022 sampai 2023 sebanyak 177 nasabah, banyak juga calon nasabah yang mengajukan pembiayaan ditolak oleh pihak BSI KC Curup dan ada juga yang jumlah *plafond* diturunkan oleh pihak bank. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui bagaimana prinsip pembiayaan yang dilakukan *Account Officer* pada Bank syariah Indonesia KC Curup dan pelaksanaan pelayanan pengajuan pembiayaan yang dilakukan *Account Officer* pada bank BSI KC Curup Jenis penelitian ini kualitatif dengan menggunakan pendekatan analisis deskriptif. Metode pengumpulan data menggunakan wawancara dan dokumentasi.. Dari penelitian diperoleh hasil bahwa Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup dalam menggunakan prinsip pembiayaan 6C+1S yaitu *Character, Capacity, Capital, Condition, Colleteral, Constraint* dan Syariah. Pelaksanaan pelayanan pengajuan pembiayaan pada bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup memiliki tahapan pelayanan yakni: memberikan pelayanan proses pengajuan, pelayanan mengenai syarat-syarat pengajuan pembiayaan, pelayanan mengenai pemahaman ilmu tentang produk-produk yang ada di bank, mengenai perjanjian yang dilakukan antar nasabah dan pihak bank, pemberian keputusan yang dilakukan oleh tim leader bank BSI KC Curup.

Kata Kunci: prinsip pembiayaan, *Account officer*, penentuan kelayakan

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGAJUAN.....	ii
HALAMAM PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
KATA PENGANTAR	v
MOTO.....	vii
PERSEMBAHAN.....	viii
ABSTRAK	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar belakang	1
B. Batasan masalah.....	6
C. Rumusan masalah	7
D. Tujuan penelitian	7
E. Manfaat penelitian	7
F. Penjelasan Judul.....	9
G. Penelitian Terdahulu	12
H. Metode penelitian	18
BAB II LANDASAN TEORI.....	23
A. Prinsip	23

B. Account Officer.....	27
C. Pembiayaan	31
D. kelayakan.....	39
 BAB III GAMBARAN UMUM	42
A. Keadaan umum Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup	42
B. Sejarah Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup	43
C. Visi dan misi bank syariah Indonesia	44
D. Logo bank syariah Indonesia	44
E. Struktur bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup	46
F. Kegiatan pokok bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup	47
G. Produk bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup	52
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS	57
A. Hasil penelitian.....	57
1. Prinsip pembiayaan yang digunakan <i>Account Officer</i> selain dengan menggunakan prinsip 6C+1S pada bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup.....	57
2. Pelaksanaan pelayanan pengajuan pembiayaan oleh <i>Account Officer</i> di bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup	73
.....	
B. Pembahasan.....	84

1. Prinsip pembiayaan yang digunakan *Account Officer* selain dengan menggunakan prinsip 6C+1S pada bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup.....84
2. Pelaksanaan pelayanan pengajuan pembiayaan oleh *Account Officer* di bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup89

BAB V PENUTUP.....91

A. Kesimpulan91

B. Saran92

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Produk Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat Bank Syariah Indonesia (BSI)

KC Curup3

Tabel 1.2 jumlah pengajuan nasabah kredit uaha rakyat bank syariah Indonesia (BSI)

KC Curup4

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup46

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bank dikenal sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menerima kegiatan giro, tabungan, dan deposito. Kemudian bank juga dikenal sebagai tempat untuk meminjam uang (kredit) bagi masyarakat yang membutuhkan. Bank dikenal sebagai tempat menukar uang, memindahkan uang atau menerima segala macam bentuk pembayaran dan setoran, transfer uang, pembayaran listrik, air dan pembayaran lainnya.¹ 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 dikarenakan pertumbuhan perekonomian Indonesia sangat pesat, berdampak pada permintaan akan kebutuhan pendanaan yang dibutuhkan oleh masyarakat juga semakin meningkat, baik itu pendanaan untuk kebutuhan konsumtif dan pendanaan untuk kebutuhan produktif.

Fungsi dari lembaga keuangan syariah secara umum yakni menyalurkan dana, menghimpun dana dan memberikan pelayanan jasa. Dunia perbankan dikenal dengan istilah *Account officer* yang berasal dari bahasa Inggris yaitu *Account* yang memiliki arti menghitung dan *Officer* yang berarti pegawai/karyawan.² Suatu lembaga keuangan syariah dalam menjalankan fungsi

¹Kasmir, "*Lembaga Keuangan Lainnya*", (Jakarta : Rajawali Persada, 2016), hal 25.

²S. Wojowasito dan Poerwadarminta, "*Kamus Lengkap Inggris Indonesia*", (Bandung:Hasta,2016), hal 2.

dan tujuannya memerlukan *Account Officer* dalam melakukan proses pelaksanaannya. *Account Officer* memiliki peran penting dalam meningkatkan produktivitas lembaga/perusahaan. Selain mencari anggota nasabah ia juga bertanggung jawabkan apa yang dilakukannya, yakni mengenai permasalahan kartu kredit yang macet dan bermasalah, kemudia melakukan survey dan analisis pembiayaan.

Suatu instansi perbankan berbeda-beda dalam menggunakan istilah namun memiliki maksud yang sama. *Account Officer* yang bertugas untuk memasarkan produk kredit/pembiayaan disebut dengan istilah *Loanding Officer* (LO), dan *Account Officer* yang bertugas untuk mencari anggota pernabung/deposito disebut dengan istilah *Foundig Officer* (FO), sedangkan *Account Officer* yang bertugas memasarkan produk bank, baik *Loanding* atau *Funding* bisa disebut dengan *Sale Officer* (SO). Peran dari seorang *Account Oficer* sangat penting, dimana *Account Officer* sangat mempengaruhi tingkat keuntungan yang akan didapatkan oleh sebuah perusahaan atau lembaga keuangan, karena dengan berjalan baiknya seorang *Account Officer* itulah banyak terjadi transaksi-transaksi antara calon nasabah dengan *Account Officer*.¹

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas jasa, penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak yang tergolong sebagai pihak yang mengalami kekurangan dana. Menurut Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008 pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu,berdasarkan persetujuan atau

¹ Fuad Riyadi, "Peran *Account Officer* Di Lembaga Keuangan Syariah", *jurnal of Islamic banking and finance*, Vol.1, (Januari 2017), hal 29.

kesepakatan antara Bank Syariah atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan atau bagi hasil.²

Produk yang ada di BSI KC Curup ada pembiayaan KUR dan pembiayaan Mikro. Pembiayaan KUR merupakan salah satu kegiatan bisnis dengan maksud memberikan dana tambahan untuk peningkatan usaha. Besarnya pembiayaan produk KUR yang diberikan BSI KC Curup adalah Rp. 1.000.000,- sampai dengan Rp. 500.000.000,- dengan margin sama pertahunnya. Bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup produk pembiayaan KUR dibagi menjadi tiga yaitu KUR Super Mikro, KUR Mikro dan KUR Kecil dengan jumlah plafond berbeda-beda, yaitu:

Tabel 1.1 Produk Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup³

Produk	Plafond (juta)	Tenor (Bulan)		Margin % (Tahun)
		Investasi	Modal kerja	
KUR Super Mikro	1-10	12-60	12-36	6%
KUR Mikro	>10-50	12-60	12-36	6%
KUR Kecil	>51-500	12-60	12-48	6%

Sumber : wawancara MBR BSI KC Curup, 2023

Dari tabel 1.1 tersebut dapat dijelaskan pembiayaan KUR memiliki tiga produk. Pertama, KUR Super Mikro merupakan produk dengan pembiayaan

² Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008 .

³ Asep Setiawan, MBR Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup, *Wawancara*, 15 juli, 2023, pukul 15.00 Wib.

terkecil dengan jumlah plafond dari Rp. 1.000.000,- sampai dengan Rp. 10.000.000,- pembiayaan ini tidak menggunakan agunan apapun. Kedua, KUR Mikro dengan jumlah plafond dari Rp. 10.000.000,- sampai dengan Rp. 50.000.000,- dan KUR Kecil dengan jumlah plafond dari Rp. 51.000.000,- sampai dengan Rp. 500.000.000,- KUR Mikro dan KUR Kecil merupakan produk yang paling unggul dipilih nasabah.

Tabel 1.2 Jumlah Nasabah Kredit Usaha Rakyat (KUR) pada Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup pada tahun 2022-2023⁴

No	Bulan	Jenis Kur	Calon nasabah mengajukan KUR	Pengajuan KUR yang ditolak	Pengajuan KUR yang membatalkan	Total nasabah KUR
1.	Maret	Super mikro	-	-	-	-
		Mikro	-	-	-	-
		Super kecil	4	-	-	4
2.	April	Super mikro	-	-	-	-
		Mikro	2	-	1	1
		Super kecil	13	-	-	13
3.	Mei	Super mikro	-	-	-	-
		Mikro	2	-	-	2
		Super kecil	11	-	-	11
4.		Super mikro	-	-	-	-
		Mikro	3	-	-	3
		Super mikro	16	-	1	15
5.	Juli	Super mikro	-	-	-	-
		Mikro	1	-	-	1
		Super kecil	5	-	-	5
6.	Agustus	Super mikro	-	-	-	-
		Mikro	-	-	-	-
		Super kecil	9	2	-	7
7.	September	Super mikro	-	-	-	-
		Mikro	3	1	-	2
		Super kecil	9	-	-	9

⁴ Asep Setiawan, MBR Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup, *Wawancara*, 15 juli, 2023, pukul 15.00 Wib.

Table 1.2 lanjutan						
8.	Oktober	Super mikro	-	-	-	-
		Mikro	4	-	-	4
		Super kecil	7	-	-	7
9.	Novem-ber	Super mikro	-	-	-	-
		Mikro	-	-	-	-
		Super kecil	10	-	-	10
10.	Desem-ber	Super mikro	-	-	-	-
		Mikro	4	-	-	4
		Super kecil	12	-	-	12
11.	Januari	Super mikro	-	-	-	-
		Mikro	1	-	-	1
		Super kecil	10	2	-	8
12.	Februari	Super mikro	-	-	-	-
		Mikro	1	-	-	1
		Super kecil	20	-	-	20
13.	Maret	Super mikro	-	-	-	-
		Mikro	3	-	-	3
		Super kecil	20	-	2	18
14.	April	Super mikro	-	-	-	-
		Mikro	1	-	-	1
		Super kecil	6	-	-	6
Jumlah			177	5	4	168

Sumber: Dokumen data jumlah nasabah Kredit Usaha Rakyat (KUR) pada Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup.

Dari tabel 1.2 jumlah nasabah yang mengajukan pembiayaan KUR sebanyak 177 nasabah. Ada 5 calon nasabah ditolak dan 4 nasabah yang membatalkan sehingga jumlah nasabah yang diterima oleh Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup tahun 2022 bulan maret sampai april 2023 ada 168 nasabah.

Pemberian pembiayaan diperlukan sebuah analisis apakah pembiayaan tersebut layak diberikan pembiayaan maupun tidak. Dalam melakukan realisasi pembiayaan tertentu seorang *Account Officer* harus berhati-hati dalam

melaksanakan pemberian pembiayaan untuk mencegah angka pembiayaan macet. Kegiatan perekonomian ini tidak lepas dari pemberian kredit atau melakukan pencairan dana melalui kredit sehingga terdapat beberapa hal yang harus dipikirkan baik oleh kreditur maupun debitur secara umum dan itu sudah menjadi penilaian secara umum, yaitu yang biasa dikenal dengan (6C+1S). *Character* (karakter) Mencari data tentang sifat-sifat pribadi, watak dan kejujuran. *Capacity* (kapasitas) Menerangkan tentang kemampuan dalam manajemen maupun keahlian dalam bidang usahanya. *Capital* (modal) Ini menunjukkan posisi finansial perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh ratio finansialnya.

Collateral (anggungan) berarti jaminan, ini menunjukkan besarnya aktiva yang akan diikatkan sebagai jaminan. *Conditions of Economy* (kondisi ekonomi) Melihat kondisi ekonomi secara umum serta kondisi pada sektor usaha si peminta kredit, dengan cara melihat keadaan ekonomi yang akan mempengaruhi perkembangan usaha calon peminjam. *Constraint* (hambatan) adalah batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis untuk dilaksanakan pada tempat tertentu. Dan yang terakhir Syariah merupakan kegiatan yang dilakukan atau dijalankan dengan menggunakan prinsip yang sesuai dengan ketentuan islam.⁵

Alfi Ardiana dalam penelitiannya yang berjudul Strategi dan peran Account Officer dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan di baitul tanwil muhamadiyah surya melati abadi cabang Mojo Kediri. Mengatakan bahwa dalam penelitiannya pihak *Account Officer* akan melakukan pendekatan-pendekatan

⁵Henny sri astusy, "Prinsip 6C Character,Capacity,Condition Of Economy,Collateral,Dan Constraint Dalam Wirausaha Mahasiswa", *jurnal economic*, Vol.11, No.1 (April 2015), hal 59-60.

dalam analisis pembiayaan yaitu pendekatan jaminan, pendekatan karakter, pendekatan kemampuan. Dan dalam penelitian ini mengatakan bahwa dalam melakukan analisis pembiayaan seorang *Account Officer* akan melakukan strategi-strategi 5C dalam melakukan kelayakan pengajuan pembiayaan.⁶

Hamonangan dalam penelitiannya yang berjudul analisis penerapan prinsip 5C dalam penyaluran pembiayaan pada bank muamalat KCU padang sidempuan. Mengatakan bahwa dalam penelitian ini pihak Bank menggunakan prinsip 5C untuk penyaluran pembiayaan. 5C tersebut terdiri dari *Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition Of Economy*. Apabila prinsip tersebut tidak terlaksana dengan baik maka dapat menyebabkan udaha kredit yang macet.

Subandi dlam penelitiannya yang berjudul peran Account Officer dalam penentuan pengajuan pembiayaan di bank sumut syariah KC medan katamso. Mengatakan bahwa dalam penelitian pihak Account Officer dalam menentukan pengajuan pembiayaan menggunakan prinsip 5C serta memanfaatkan teknologi yang sedang berkembang saat ini, kemudian memberi edukasi kepada nasabah agar tidak menghambat dalam melakukan proses pengajuan pembiayaan.⁷

Melakukan prinsip pembiayaan sebuah instansi pastinya sudah memiliki standar SOP yang telah di tentukan dari pihak instansi tersebut baik itu dari internal dan eksternal. Pada dasarnya strategi penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup sudah menggunakan

⁶ Hamonangan, "analisis penerapan prinsip 5C dalam penyaluran pembiayaan pada bank muamalat KCU padangsidempuan", *jurnal ilmiah*, Vol.4 No.2 (Juli 2020), hal 461.

⁷Subandi, "peran *Account Officer* dalam penentuan penyaluran pembiayaan di bank sumut syariah KC medan katamso", *jurnal ekonomi bisnis manajemen dan akuntansi*, Vol.4 No.1 (Juni 2023), hal 129.

prinsip 6C+1S untuk menentukan kelayakan pembiayaan, namun apakah pada instansi tersebut telah menggunakan prinsip 6C+1S sesuai ketentuan dari instansi

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan diatas, peneliti ingin mengetahui keputusan *Account Officer* dalam menentukan kelayakan pengajuan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup. Maka dari itu disusunlah skripsi dengan judul: “ **Analisis Prinsip Pembiayaan *Account Officer* Dalam Menentukan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup**”.

B. Batasan Masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang masalah diatas, maka penelitian ini berjudul “Analisis prinsip pembiayaan *Account Officer* Dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup” Agar pembahasan tidak menyimpang dari permasalahan yang sebenarnya, maka peneliti memberi fokus penelitian. Penelitian ini berfokus pada prinsip pembiayaan yang digunakan seorang *Account Officer* dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan khususnya pembiayaan KUR atau disebut dengan *Account Officer Mikro* di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan diatas masalah penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Prinsip pembiayaan apakah yang digunakan *Account Officer* selain dengan menggunakan prinsip 6C+1S?.
2. Bagaimana pelaksanaan pengajuan pembiayaan oleh *Account Officer* di BSI KC Curup?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui prinsip pembiayaan apakah yang digunakan *Account Officer* dalam penilaian kelayakan pengajuan dana pembiayaan selain menggunakan prinsip 6C+1S?.
2. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan pelayanan pengajuan pembiayaan oleh *Account Officer* di BSI KC Curup?.

E. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari kegiatan penelitian yang penulis lakukan yaitu:

1. Secara Teoritis

Hasil dari penelitian ini dapat memberikan wawasan dan pengetahuan terkait prinsip pembiayaan yang dilakukan oleh *Account Officer* dalam pengajuan pembiayaan di bank BSI KC Curup.

2. Secara akademis

Diharapkan mampu memberikan media referensi bagi peneliti selanjutnya yang nantinya menggunakan konsep dan dasar penelitian yang sama, yaitu

mengenai strategi yang digunakan *Account Officer* dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan di Bank.

3. Secara Praktisi

a. Bagi Peneliti

Diharapkan dapat digunakan sebagai bahan rujukan yang akan meneliti tentang strategi *Account Officer* dalam pelaksanaan pembiayaan dan dapat menjadi motivasi untuk meningkatkan ilmu pengetahuan tentang *Account Officer*.

b. Bagi Mahasiswa

Sebagai bahan untuk lebih memahami analisis strategi yang digunakan oleh *Account Officer* dalam melakukan pembiayaan di bank BSI KC Curup dan wawasan terhadap strategi *Account Officer* dan menetapkan prinsip-prinsip penilaian kelayakan pembiayaan agar proses pembiayaan berjalan dengan baik.

c. Bagi Bank BSI KC Curup

sebagai bahan pertimbangan untuk meningkatkan kualitas pelayanan *Account Officer* dalam melakukan penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup.

F. Penjelasan judul

1. Analisis

Analisis berasal dari kata Yunani kuno “analisis” yang berarti melepaskan. Analisis terbentuk dari dua suku kata yaitu “ana” yang berarti kembali dan “luein” yang berarti melepas. Kamus besar bahasa Indonesia, analisis merupakan penguraian suatu pokok atas berbagai bagiannya dalam penelaahan bagian itu sendiri serta hubungan antar bagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan. Sehingga pengertian analisis yaitu suatu usaha dalam mengamati secara detail pada suatu hal atau benda yang akan diamati.⁸

2. *Account Officer*

Account officer berasal dari bahasa Inggris yaitu “*Account*” yang berarti menghitung dan “*Officer*” yang berarti pegawai. Sedangkan menurut istilah *Account Officer* merupakan aparat manajemen atau petugas bank yang ditugaskan untuk membantu direksi dalam menangani tugas-tugas, khususnya yang bersangkutan dengan marketing dan pembiayaan. Dapat disimpulkan bahwa *Account Officer* adalah aparat perbankan yang bertugas untuk mencari nasabah yang layak sesuai kriteria peraturan bank, menilai, mengevaluasi, mengusulkan besarnya kredit yang diberikan.⁹

⁸ Kamus besar bahasa Indonesia, <https://kbbi.web.id/analisis> (diakses pada tanggal 24 Juli 2023 pukul 20.00 WIB).

⁹Santri W Pasaribu, ”Sistem Pendukung Keputusan Penerimaan Account Officer Menerapkan Metode EXPROM LI Studi Kasus:Bank Sumut”, *journal of information system research (JOSH)*, Vol.1, No.3, (Medan April 2020), hal 4.

3. Pembiayaan

Kamus besar bahasa Indonesia (KBBI) kata pembiayaan berasal dari kata biaya yang artinya uang yang dikeluarkan untuk mengadakan atau melakukan sesuatu. Sedangkan kata pembiayaan artinya segala sesuatu yang berhubungan dengan biaya.¹⁰ Dapat disimpulkan bahwa pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil.

4. Kelayakan

Kelayakan dalam kamus besar bahasa Indonesia memiliki dua makna yang berbeda yaitu pertama kata dasar yang biasa disebut dengan layak yang merupakan sebuah homonim karena artinya memiliki sebuah ejaan dan pelafalan yang sama tetapi memiliki arti yang berbeda. Kedua kata layak memiliki arti dalam makna nomina atau kata benda sehingga kelayakan dapat menyatakan nama dari seseorang, tempat, atau sesuatu benda dengan segala apa yang dimaksudkan.¹¹

¹⁰ Kamus besar bahasa Indonesia, <https://kbbi.web.id/pembiayaan> (diakses pada tanggal 24 juli 2023 pukul 20.35 WIB).

¹¹ Kamus besar bahasa Indonesia, <https://kbbi.web.id/kelayakan> (diakses pada tanggal 24 juli 2023 pukul 21.00 WIB)

G. Penelitian terdahulu

1. Mitha Arum ayuningsih dalam penelitian yang berjudul “ **analisis strategi pelaksanaan kinerja Account Officer dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan KPR di BTN syariah madiun**”.¹²

Jenis penelitian yang peneliti lakukan adalah penelitian deskriptif yang menggunakan metode penelitian kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi. Setelah data diperoleh. Penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah yang ada di BTN Syariah Madiun antara lain penilaian karakter, modal, kondisi ekonomi, hambatan dan agunan nasabah. Serta kurangnya prinsip kehati-hatian pada pengecekan dokumen identitas diri sehingga terdapat pemalsuan identitas. Pada tahap pemeriksaan dokumen persyaratan pengajuan pembiayaan diperlukan peninjauan ke alamat yang tertera pada identitas calon nasabah dan melakukan wawancara dengan warga lingkungan sekitar nasabah tentang kebenaran apakah nasabah tersebut tinggal di alamat yang dicantumkan. *Account officer* juga dapat melakukan survey ke tempat usaha nasabah. Solusi bagi pihak bank yaitu dengan memaksimalkan promosi dan melakukan peningkatan kualitas kinerja *account officer* dengan melakukan pelatihan dan pendidikan lanjutan yang bertujuan untuk dapat memperdalam teori pemecahan kasus, mengambil keputusan dan kebijakan secara tepat, dan diharapkan koordinasi antar karyawan yang ada dalam perusahaan semakin baik.

¹² Mitha Arum Ayuningsih, “Analisis Strategi Pelaksanaan Kinerja Account Officer Dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan KPR BTN Syariah KCP Madiun”, *skripsi*, (ponogoro IAIN, 2020), hal 46.

Sedangkan pada penelitian ini variabel yang digunakan untuk mengetahui strategi dari *Account Officer* dalam penentuan kelayakna pengajuan pembiayaan dengan menggunakan prinsip 6C+1S dan memanfaatkan teknologi yang sedang berkembang kemudian melakukan edukasi kepada nasabah agar tidak menghambat dalam melakukan proses pengajuan pembiayaan.

2. Alisha grybbie dalam penelitiannya yang berjudul “ **strategi dan peran Account Officer dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan di bank muamalat kantor cabang utama (KCU) Kediri**”.¹³

Mengatakan bahwa menggunakan variabel prinsip 5 C yang meliputi *character, capital, capacity, condition of economy, dan collateral*. Adapun peran *Account Officer* dalam Bank muamalat Indonesia kantor cabang utama (KCU) kediri adalah minimya informasi terhadap nasaba, penyalahgunaan pembiayaan untuk pengeluaran di luar usaha untuk pihak lain, dan nilai jaminan yang tidak memenuhi syarat. Adapun solusinya adalah pengecekan barang jaminan harus berhati-hati dalam mengawasi langsung penggunaan dan pembiayaan. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dan lokasi penelitian terletak di bank muamalat kantor cabang umum (KCU) Kediri.

Sedangkan pada penelitian ini variabel yang digunakan untuk mengetahui strategi dari *Account Officer* dalam penentuan kelayakna pengajuan pembiayaan dengan menggunakan prinsip 6C+1S dan

¹³ Alisha Grybbie, “Strategi Dan Peran *Account Officer* Dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan Di Bank Muamalat Kantor Cabang Utama (KCU) Kediri”, *skripsi*, (IAIN Tulung agung,2020), hal 77.

memanfaatkan teknologi yang sedang berkembang kemudian melakukan edukasi kepada nasabah agar tidak menghambat dalam melakukan proses pengajuan pembiayaan.

3. Moch Uzeir Mustafirin dalam penelitian yang berjudul **analisis strategi account officer dalam mencapai target pembiayaan pada masa pandemic covid-19 di bank pembiayaan rakyat BPR syariah tanmiya artha Kediri.**¹⁴

Mengatakan bahwa beberapa strategi yang dibentuk dan dirumuskan oleh PT. BPR syariah tanmiya artha Kediri yakni menentukan segmentasi pasar yang akan dituju, melakukan strategi promosi yang bersifat konvensional, seperti brousur poster, spanduk iklan dan lainnya. Kita juga harus memanfaatkan media sarana promosi yang bersifat informal seperti pendekatan tokoh masyarakat, ulama, majelis dan lainnya. Pada penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif dan lokasi penelitian pada BPR Syariah tanmiya artha Kediri.

Hasil dari penelitian ini mengatakan bahwa diantara strategi yang digunakan dengan pendekatan secara personal dan kultivasi. Dan ditambah dengan beberapa teknik yang cukup penting yaitu: keterampilan mendengarkan dan berbicara secara efektif. Perbedaan pada penelitian ini menggunakan prinsip 6C+1S dan memanfaatkan teknologi yang sedang berkembang kemudian melakukan edukasi kepada nasabah agar tidak menghambat dalam melakukan proses pengajuan pembiayaan. Analisis

¹⁴ Moch Uzeir Mustaim, “ Analisis Strategi *Account Officer* Dalam Mencapai Target Pembiayaan Pada Masa Pandemic Covid-19 Di Bank Pembiayaan Rakyat (BPR) Syariah Tanmiya Artha Kediri”, *salimiya:jurnal studi ilmu keagamaan islam*, vol 1, No 1, (Maret 2020), hal 199.

Strategi *Account Officer* Dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup.

4. Reski febridyati, Havis Aravik dan Choiriyah dalam penelitiannya yang berjudul “ **Analisis Strategi Account Officer dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan BSI Griya pada bank syariah Indonesia (BSI)**”.¹⁵

Mengatakan bahwa dalam penelitian ini menggunakan penelitian lapangan (field research) atau sering disebut penelitian kualitatif. Variabel atau strategi yang diterapkan seorang *Account Officer* dalam menganalisis pengajuan pembiayaan di bank syariah Indonesia (EX BSM) KC Palembang Demeng yakni disesuaikan dengan melakukan survei terlebih dahulu ke nasabah. kemudian ditentukan dengan menerapkan prinsip 5C yakni karakter(character), kemampuan (capacity), merupakan yang menjadi factor utama dalam penentuan pembiayaan. Dengan memanfaatkan teknologi yang sedang berkembang saat ini, kemudian melakukan edukasi kepada nasabah agar tidak menghambat dalam penentuan pembiayaan. Dengan memanfaatkan teknologi yang sedang berkembang saat ini, kemudian melakukan edukasi kepada nasabah agar tidak menghambat dalam melakukan proses pengajuan pembiayaan merupakan strategi tambahan yang digunakan seorang *Account Officer* dalam menentukan pembiayaan. Lokasi penelitian bertempat di BSM KC Palembang demang.

¹⁵ Reski febrianti, “Analisis Strategi *Account Officer* Dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan BSI Griya Pada Bank Syariah Indonesia”, *jurnal ilmiah mahasiswa perbankan syariah JIMPA* Vol.2, No.2 (September 2022), hal 419.

Perbedaan dengan penelitian yang berjudul Analisis Strategi *Account Officer* Dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup, yakni pada penelitian ini menggunakan prinsip 6C+1S dan memanfaatkan teknologi yang sedang berkembang kemudian melakukan edukasi kepada nasabah agar tidak menghambat dalam melakukan proses pengajuan pembiayaan.

5. Arzela rika dalam penelitiannya yang berjudul “ **analisis keputusan Account Officer mikro (AOM) terhadap penetapan nasabah pembiayaan murabahah kendaraan bermotor pada bank syariah idonesia cabang malik medan**”.¹⁶

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan menggunakan data primer melalui wawancara dan data sekunder yang diperoleh dari data statistika yang dikeluarkan oleh website resmi Bank Syariah Indonesia dan arsip BSI KCP Adam Malik serta melalui kajian analisis kepustakaan yang terkait dengan penelitian ini. Adapun beberapa aspek yang dianalisis terkait prosedur, fungsi, hambatan dan strategi *Account Officer Mikro* (AOM) Terhadap Penetapan Nasabah Pembiayaan Murabahah Kendaraan Bermotor Pada Bank Syariah Indonesia Cabang Adam Malik Medan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa AOM sudah melakukan segala sesuatu yang sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan oleh BSI. Adapun Kendala yang dihadapi oleh *Account Officer*

¹⁶ Arzela Rika, “ Analisis Keputusan *Account Officer Mikro* (AOM) Terhadap Penetapan Nasabah Pembiayaan Murabahah Kendaraan Bermotor Pada Bank Syariah Indonesia Cabang Malik Medan”, *skripsi*, (medan 2021), hal 84.

Mikro (AOM) dalam menjalankan fungsinya yaitu: usaha yang kurang layak untuk dibiayai, dan Nasabah masih mempertimbangkan yang lebih murah atau masih membandingkan dengan bank umum lainnya.

Sedangkan pada penelitian ini variabel yang digunakan untuk mengetahui strategi dari *Account Officer* dalam penentuan kelayakna pengajuan pembiayaan dengan menggunakan prinsip 6C+1S dan memanfaatkan teknologi yang sedang berkembang kemudian melakukan edukasi kepada nasabah agar tidak menghambat dalam melakukan proses pengajuan pembiayaan.

H. Metodologi Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini termasuk penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara gabungan, analisis data bersifat induktif dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi. Penelitian kualitatif menggunakan pendekatan deskriptif.¹⁷

¹⁷ Sugiono, "*Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Dan R&D*", (Bandung : PT Alfabeta, 2016), hal 205.

2. Lokasi dan waktu Penelitian

a. Lokasi

Penelitian ini dilakukan di Bank BSI KC Curup yang beralamatkan Jl. Merdeka No. 287, Kepala Siring, Kec. Curup Tengah, Kabupaten Rejang Lebong, Bengkulu 39119.

b. Waktu

Penelitian ini dilakukan pada bulan Mei sampai bulan Juni 2023 dalam melakukan penelitian.

3. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini ada dua yaitu data primer dan data sekunder.

a. Sumber data primer

Jenis data primer adalah data pokok yang berkaitan dan diperoleh secara langsung dari objek penelitian. Sedangkan sumber data primer adalah sumber data yang dapat memberikan data penelitian secara langsung.¹⁸ Sumber data primer dalam penelitian ini adalah hasil wawancara para pegawai di BSI terutama pelaku *Account Officer* mengenai strategi yang digunakan untuk melakukan penilaian kelayakan pembiayaan .

¹⁸ P. Joko Subagyo, “*Metode Penelitian dalam Teori dan Praktek*”, (Jakarta: Rineka Cipta, 2015), hal 87.

b. Sumber data Sekunder

Sumber data sekunder adalah data yang diperoleh lewat bahan bacaan, tidak langsung diperoleh oleh peneliti dari subyek penelitiannya.¹⁹ Atau dengan kata lain dapat pula didefinisikan sebagai sumber yang dapat memberikan informasi/data tambahan yang dapat memperkuat data pokok, data sekunder dalam penelitian ini adalah Jurnal, buku-buku, artikel, sumber internet yang berhubungan dengan strategi *Account Officer*.

4. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang dimaksud adalah sebagai berikut :

a. Wawancara

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik wawancara terstruktur karena dapat memudahkan peneliti dalam memberikan pertanyaan dan juga pertanyaan yang diajukan sudah tersusun sesuai pedoman.²⁰

b. Dokumentasi

Dalam penelitian ini peneliti menganalisis jenis dokumen yang akan diambil sebagai referensi data pendukung penelitian, maka peneliti ini memerlukan dokumen seperti tulisan catatan harian, sejarah instansi tersebut, gambar/foto, kebijakan dari instansi tersebut. Menyiapkan alat untuk dapat memotret lembaran/jenis dokumen yang diambil dan

¹⁹ Saifuddin Azwar, "*Metodologi Penelitian*", (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2018), hal 91.

²⁰ Sugiyono, "*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*", (Bandung: Alfabeta, 2016), hal 233.

menyiapkan buku catatan khusus untuk dapat menulis intisari dokumen yang diteliti dan peralatan lain yang mungkin ada sesuai dengan keadaan saat itu.²¹

5. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, menyusun ke dalam pola, memilih yang penting dan yang akan dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri dan orang lain. Model analisis data dalam penelitian ini mengikuti konsep *miles and huberman*. *Miles and huberman* mengungkapkan bahwa aktifitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus-menerus pada setiap tahapan penelitian sampai dengan tuntas. Komponen dalam analisis data yaitu:²²

a. Reduksi data

Data yang diperoleh dari laporan jumlahnya cukup banyak, untuk itu perlu dicatat secara teliti dan rinci. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya.

²¹ Suharsimi Arikunto, “*Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*”, (Jakarta: Rineka Cipta, 2015), hal 274.

²² Sugiyono, “*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*”, (Bandung: Alfabeta, 2016), hal 246.

b. Penyajian data

Penyajian data kualitatif bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori dan sejenisnya.

c. Verifikasi atau penyimpulan data

Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah jika ditemukan bukti-bukti kuat yang mendukung pada tahapan berikutnya. Tetapi, apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan menghimpun data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang valid.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Prinsip

Secara umum prinsip adalah suatu istilah yang sering digunakan dalam dunia ilmu pengetahuan. Dapat diartikan patokan atau landasan yang dijadikan pegangan atau acuan untuk melakukan sesuatu. Pada umumnya dalam istilah prinsip mengandung kebenaran yang sudah teruji dan dapat dibuktikan dalam praktek. Prinsip adalah sebuah pernyataan mendasar, yang pada umumnya menjadi landasan berpikir/bertindak. Prinsip sebagai pernyataan yang mendasar bersifat:¹

1. Praktis, maksudnya prinsip itu selalu dapat dipakai terlepas dari waktu atau saat diterapkan.
2. Relevan (berkaitan) dengan sebuah ketentuan yang bersifat dasar dan luas sehingga memberikan suatu pandangan yang mencakup banyak hal.
3. Konsisten (ajeg) dalam arti bahwa dalam situasi yang serupa akan timbul hasil serupa juga.

Account officer dalam melakukan tugasnya untuk mencapai target yang harus dipenuhi memiliki beberapa cara yang harus digunakan. Terutama dalam melakukan pembiayaan pada Bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup dalam menganalisis pembiayaan sudah menggunakan

¹ Lubis abu saman, "prinsip-prinsip pengadaan barang/jasa apakah harus dipedomani", *jurnal cendikia* 1, No.3 (Agustus 2014), hal 19.

standar operasional yang telah ditetapkan. Dengan menerapkan prinsip pembiayaan 6C + 1S yaitu *Character, Capacity, Capital, Condition, Collateral, Constraint* dan sesuai Syariah. Terkadang prinsip 6C tersebut ditambahkan dengan 1C yaitu *Syariah*.¹ *Account Officer* dengan menggunakan Prinsip 6C menurut Teguh Pudjo Muljono adalah sebagai berikut:²

1) *Character*

Character adalah sifat atau perilaku seorang calon nasabah baik dalam kehidupan pribadi maupun lingkungan usaha. Tujuannya adalah mengetahui itikad baik calon nasabah dalam memenuhi moral, perilaku, maupun sifat-sifat pribadi. Adapun petunjuk untuk mengetahui *character* adalah:³

- a) Mengetahui dari dekat
- b) Mengumpulkan keterangan mengenai aktivitas calon nasabah
- c) Mengumpulkan keterangan dan meminta pendapat dari rekan-rekannya, pegawai dan saingannya mengenai reputasi, kebiasaan pribadi, pergaulan sosial dan lain-lain.

2) *Capacity*

Capacity adalah kemampuan yang dimiliki calon nasabah dalam menjalankan usahanya agar memperoleh laba yang

¹ Muhamad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), hal 136.

² Teguh Pudjo Mulyono, *Manajemen Perkreditasi Bagi Perbankan* (Yogyakarta: Komersil, 2015), hal 11.

³ Mauludina Kanzul, "Prinsip Kehati-Hatian Dalam Sistem Pembiayaan BMT," *Jurnal Perbankan Syariah* 4, no. 2 (2020): hal.12. Doi: <https://doi.org/10.30762/1wadiyah.v4i2.3083>.

diharapkan. Dalam prakteknya untuk menganalisis kemampuan membayar angsuran calon nasabah secara otomatis kondisi perekonomiannya pun dapat diketahui. Menerangkan tentang kemampuan dalam manajemen maupun keahlian dalam bidang usahanya, dilakukan dengan jalan mengetahui:⁴

- a) Angka-angka hasil produksi
- b) Angka-angka penjualan dan pembelian
- c) Perhitungan rugi laba perusahaan saat ini dan proyeksinya
- d) Data-data finansial di waktu-waktu yang lalu, yang tersermin didalam laporan keuangan perusahaan.

3) *Capital*

Capital adalah jumlah dana atau modal pribadi yang dimiliki calon *mudharib*. *Capital* ini untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki nasabah terhadap usaha yang akan dibiayai bank. Dalam permodalan semakin besar modal pribadi yang dimiliki dalam perusahaan, maka semakin tinggi kesungguhan calon *mudharib* menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin dalam memberikan pembiayaan. Adapun cara yang dilakukan bank untuk mengetahui *capital* sebagai berikut:⁵

⁴ Henny Sri Astuty, “Prinsip 6C Character Capacity, Capital, Condition Of Economy., Collateral, Dan Constraint Dalam Wirausaha Mahasiswa,” hal 59.

⁵ Khaerul Umam, “Manajemen Perbankan Syariah”, (Bandung: Pustaka Setia, 2013), hal 235-236.

- a) Dalam hal calon nasabah adalah perusahaan, maka struktur modal ini penting untuk menilai tingkat *debt to equity ratio*.
- b) Uang muka yang dibayarkan dalam memperoleh pembiayaan.

4) *Condition*

Condition of economy adalah situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, dan budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan suatu saat memengaruhi kelancaran perusahaan calon mudharib. Hal-hal yang perlu diperhatikan untuk melihat kondisi ekonomi yaitu:

- a) Pemasaran kebutuhan
- b) Daya beli masyarakat
- c) Tersedianya bahan baku
- d) Peraturan pemerintah kemungkinan pengaruhnya terhadap produk yang dihasilkan.

5) *Collateral*

Collateral berarti jaminan. Yang merupakan barang yang diserahkan mudharib sebagai jaminan atau agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya baik agunan berupa fisik maupun non fisik. Penilaian yang dilakukan terhadap agunan meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya. Dalam penilaian terhadap *collateral* dapat dilihat dari dua segi, yaitu:⁶

⁶ Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, hal 237.

- a) Segi ekonomis, yaitu nilai ekonomis dari barang-barang yang akan digunakan.
- b) Segi yuridis, yaitu apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.

6) *Constraint*

Constraint merupakan batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis untuk dilaksanakan pada tempat tertentu. Dalam kredit bank perlu mengetahui dan mempertimbangkan hambatan yang mungkin terjadi. Bank perlu mengetahui tanggapan masyarakat setempat terhadap rencana investasi yang akan dilakukan oleh calon debiturnya, karena bisa saja masyarakat setempat menolak rencana investas tersebut.⁷

7) *Syariah*

Syariah merupakan kegiatan usaha atau menjalankan sesuatu yang didasari dengan ketentuan-ketentuan yang berdasarkan dengan prinsip islam.

B. Account Officer

Dalam dunia perbankan *Account Officer* merupakan aparat manajemen atau petugas bank yang ditugaskan untuk membantu direksi dalam menangani tugas-tugas, khususnya yang bersangkutan dengan marketing atau pembiayaan. seorang *Account Officer* dituntut untuk

⁷ Henny Sri Astuty, “Prinsip 6C Character Capacity, Capital, Condition Of Economy,, Collateral, Dan Constraint Dalam Wirausaha Mahasiswa,” hal 60.

memiliki atau mempunyai kemampuan dan keterampilan baik dari segi teknis maupun operasional dan mempunyai pengetahuan yang bersifat teoritis. *Account Officer* yang baik telah terbiasa dengan barang atau situasi-situasi yang digunakan untuk menganalisis, mengetahui cara menganalisis, pengetahuan yang tinggi mengenai prinsip-prinsip yang digunakan untuk proses pembiayaan.⁸

Menurut Edratna, *Account Officer* adalah orang yang bertugas sejak mencari nasabah yang layak sesuai kriteria peraturan bank, menilai, mengevaluasi, mengusulkan besarnya kredit yang diberikan. Sedangkan menurut Dedi Anggadiredja, *Account Officer* merupakan aparat bank yang dalam pekerjaannya berusaha menciptakan ramuan tentang berbagai produk dan jasa bank yang disesuaikan dengan kebutuhan pasar. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa *Account Officer* adalah orang yang bertugas mencari nasabah yang layak sesuai kriteria peraturan Bank, menilai, mengevaluasi, mengusulkan besarnya kredit yang diberikan. Untuk mendapatkan seorang *AO* yang berkualitas, diperlukan pendidikan yang memadai dan jam terbang, agar bisa mengenali usaha yang layak dibiayai.⁹

⁸ Santri W Pasaribu, "System Pendukung Keputusan Penerimaan Account Officer Menerapkan Metode EXPROM L1 (Studi Kasus: Bank Sumut)", *journal of information system research JOSH*, Vol.1, No.3, Medan (April 2020), hal 2.

⁹ Lis sholihat dan Romi susanto, " *Peran Account Officer Pada PT. Bank Perkreditan Rakyat Ganto Nagari 1954 Lubuk Linggau* ", Akademi keuangan dan perbankan padang, 2020.

1. Fungsi *Account Officer*

Sebagai seorang *Account Officer* tentu telah ditetapkan fungsi yang harus diembannya. Fungsi ini harus dilaksanakan sebaik mungkin dalam arti dapat dilaksanakan dengan sebaik-baiknya dan bertanggung jawab dari awal sampai selesainya suatu pelayanan nasabah. Dalam praktiknya fungsi *Account Officer* adalah: ¹

1) Mengenalkan produk perbankan

Salah satu tugas dari *Account Officer* yakni mengenalkan produk pada konsumen dalam hal ini berarti seorang *Account Officer* akan memberikan produk bank pada nasabah.

2) Memberikan produk perbankan

Setelah mengenalkan produk perbankan kepada calon nasabah, maka fungsi selanjutnya yakni memberikan/menawarkan produk jasa perbankan kepada calon nasabah/klien.

3) Menjelaskan produk perbankan

Setelah *Account Officer* menawarkan produk perbankan dan nasabah telah tertarik dengan produk itu, maka selanjutnya yakni menjelaskan keuntungan dari produk yang mereka pilih.

4) Bertindak persuasif

Dalam tahap ini seorang *Account Officer* mulai memasarkan produk jasa perbankan pada nasabah maka *Account Officer* harus mampu

¹ Kuncoro, “*Manajemen Bank Syariah*”, Yogyakarta, 2018.

menerapkan ilmu marketing untuk menarik klien/nasabah agar menggunakan produk jasa tersebut.

5) Menjaga hubungan baik dengan nasabah

Dalam tahap ini seorang *Account Officer* harus mampu menjaga korelasi yang baik dengan nasabah agar berjalan dengan baik.

2. Peran *Account Officer*

Dalam melaksanakan tugasnya, *Account Officer* memiliki fungsi ganda. Di satu pihak, ia merupakan personel bank yang harus bekerja di bawah peraturan dan tujuan bank, sehingga dapat memberikan hasil (target *revenue*), kepada bank, dan di pihak lain, ia dituntut untuk memberikan kondisi yang paling baik kepada nasabahnya, yang umumnya tercermin dari biaya yang dikeluarkan oleh nasabah. Pada dasarnya, peran seorang *Account Officer* adalah sebagai berikut:²

1) Mengelola *Account*

Seorang *Account Officer* berperan untuk membina nasabah supaya mendapatkan efisiensi serta optimalisasi dari setiap transaksi keuangan yang dilakukan tanpa meninggalkan tanggung jawabnya.

2) Mengelola produk

Account Officer wajib menghubungkan kemungkinan pemakaian berbagai produk sesuai buat kebutuhan nasabahnya.

² Reski febrianti, "Analisis Strategi Account Officer Dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan BSI Griya Pada Bank Syariah Indonesia", *jurnal ilmiah mahasiswa perbankan syariah JIMPA* Vol.2, No.2 (september 2022), hal 419.

3) Mengelola kredit

Account Officer berperan untuk melakukan pemantauan atas pinjaman yang diberikan kepada nasabah supaya nasabah selalu memenuhi komitmen atas pinjamannya.

4) Mengelola penjualan

Account Officer pada dasarnya adalah ujung tombak bank yang memasarkan produk, maka seorang *Account Officer* wajib memiliki pengetahuan marketing agar bisa memasarkan produk dengan baik.

C. Pembiayaan

Secara luas pembiayaan berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan baik dilakukan sendiri maupun dijalankan orang lain. Dalam pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah.³

Pembiayaan adalah alat satu produk perbankan syariah yang berupa penyaluran dana pada nasabah atau diklaim debitur baik buat keperluan produktif juga konsumtif. Pembiayaan diartikan sebagai suatu aktivitas hadiah fasilitas keuangan atau finansial yang diberikan satu pihak pada pihak lain buat mendukung kelancaran perjuangan maupun buat investasi yang telah direncanakan. Pembiayaan artinya salah satu tugas utama bank, yaitu

³ Muhammad, “*Manajemen Bank Syariah*”, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2016), hal 304.

anugerah fasilitas penyediaan dana buat memenuhi kebutuhan pihak-pihak yg ialah defisit unit.⁴

1. Prosedur pembiayaan

Prosedur pembiayaan merupakan suatu gambaran sifat atau metode untuk melaksanakan kegiatan pembiayaan. Perbedaanya dengan program adalah bahwa program menyatakan apa yang harus dikerjakan, sedangkan prosedur berbicara tentang bagaimana melaksanakannya.⁵

Proses atau prosedur pembiayaan pada bank syariah menurut Sunarto Zulkifli yang dikutip oleh rusdam dan antoni mencakup sembilan langkah sebagai berikut:⁶

a. Permohonan pembiayaan

Tahap awal dalam proses pembiayaan adalah permohonan pembiayaan. Secara formal, permohonan pembiayaan dilakukan secara tertulis dari nasabah kepada *officer* bank. Namun, dalam implementasinya, permohonan dapat juga dilakukan secara lisan terlebih dahulu untuk kemudian ditindak lanjuti dengan permohonan secara tertulis jika menurut *officer* bank usaha dimaksud layak dibiayai.

b. Pengumpulan data dan investigasi

⁴ Muhamad Turmudi, "Manajemen Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Lembaga Perbankan Syariah," *Jurnal Stusi Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol.1 No. 1 (2016), hal 98.

⁵ Darma Wijaya dan Roy Irawan, "Prosedur Administrasi Penjualan Bearing Pada Usaha Jaya Teknik Jakarta Barat," *Perspektif*, Vol 16, No. 1 (2018), hal 27.

⁶ Rusdan dan Antoni, "Prosedur Pembiayaan Bank Syariah," *Jurnal Pendidikan dan kajian Keislaman*, Vol. 11 No. 2 (2018), hal 286.

Data yang diminta oleh *officer* bank didasarkan pada kebutuhan dan tujuan pendanaan. Untuk menetapkan legalitas pribadi dan tempat tinggal nasabah, maka membutuhkan data tentang identitas nasabah terkait dengan alamat penagihan dan penyelesaian masalah tertentu dikemudian hari.

c. Analisis pembiayaan

Pada analisis pembiayaan ini merupakan serangkaian kegiatan untuk menilai informasi, data, dan fakta lapangan terkait dengan pengajuan permintaan pembiayaan oleh individu.

d. Analisis rasio

Analisis rasio adalah satu angka yang dibandingkan dengan angka lain sebagai suatu hubungan dari satu jumlah yang dapat diperkirakan dengan jumlah lainnya. Dalam pengertian yang sederhana, rasio disebut sebagai perbandingan jumlah.

e. Persetujuan pembiayaan

Setelah bank menyelesaikan semua analisis dan identifikasi seperti keuangan, hukum dan sebagainya bank harus memutuskan apakah akan menerima atau menolak permohonan pembiayaan dari calon nasabah. Keputusan pembiayaan merupakan rangkaian proses dalam mekanisme internal bank, yang meliputi berbagai aspek seperti teknis pembiayaan, kebijakan atau otoritas yang diberlakukan bank dan pengawasan atau pembinaan bank.

f. Pengumpulan data tambahan

Proses pengumpulan data tambahan yang dilaksanakan untuk memenuhi persyaratan tambahan yang dihasilkan dari disposisi komite pembiayaan. Memenuhi persyaratan ini merupakan masalah yang penting dan merupakan indikator utama tindak lanjut dari pencairan dana.

g. Pengikatan

Jika permohonan pembiayaan diputuskan oleh bank dan penawaran keputusan pinjaman *offering letter* diajukan dan disetujui oleh pemohon, para pihak harus mencapai kesepakatan. Penandatanganan kontrak menciptakan kesepakatan antara bank dan pemohon yang menimbulkan hak dan kewajiban para pihak, sedangkan bank berkewajiban untuk memberikan pinjaman atau komitmen pinjaman, dan pemohon atau calon nasabah berhak telah menerima uang pinjaman atau tarik plafond yang disediakan oleh bank.

h. Pencairan

Proses selanjutnya pembiayaan adalah pencairan pembiayaan kepada nasabah. Sebelum melakukan pembiayaan proses pencairan harus dilakukan pemeriksaan kembali semua kelengkapan yang harus dipenuhi sesuai disposisi komite pembiayaan pada proposal pembiayaan. Apabila semua persyaratan telah lengkap, maka proses pencairan fasilitas dapat dilakukan.

i. Monitoring

pada saat pembiayaan sudah diberikan pada nasabah. Maka sudah sebagai kewajiban bagi bank syariah untuk mengawasi kelancaran terselesainya pembiayaan hingga lunas.

2. Fungsi pembiayaan

Menurut Rifai secara garis besar fungsi pembiayaan dalam perekonomian yaitu pembiayaan dapat meningkatkan daya guna *utility* dari modal atau uang, meningkatkan daya guna suatu barang, meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang, menimbulkan gairah usaha masyarakat, sebagai alat stabilitas ekonomi dan sebagai jembatan peningkatan pendapatan nasional.⁷

3. Landasan Hukum Pembiayaan

Al- Qur'an surah An-nisa ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ
إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.

Dalam ayat ini menjelaskan tentang larangan memakan harta sesame dengan cara yang bathil, seperti merampas hak orang lain, mencuri harta atau milik orang lain dan melakukan riba. Dalam ajaran islam kemudian memperbolehkan mencari harta dari keuntungan yang didapatkan, asalkan

⁷ Syukuri Ahmad Rifai, dkk, "Analisis Pengaruh Kurs Rupiah, Lajubinflasi, Jumlah Uang Beredar Dan Pertumbuhan Ekspor Terhadaptotal Pembiayaan Perbankan Syariah Dengan Dana Pihak Ketiga Sebagai Variabel Moderating " *Jurnal Muqtasid Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Vol 8 No. 1, (2017), hal 20.

kedua belah pihak telah melakukan kesepakatan dan keduanya sama-sama ikhlas serta ridho dengan kata lain tidak ada orang yang dirugikan dalam melakukan transaksi jual beli tersebut. Allah SWT juga melarang hambanya untuk membunuh diri sendiri.⁸

4. Produk-produk pembiayaan

Produk pembiayaan bank syariah secara garis besar terbagi ke dalam tiga katagori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang dilakukan dengan menggunakan prinsip jual beli, transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk mendapatkan jasa dilakukan dengan menggunakan prinsip sewa serta transaksi pembiayaan untuk usaha kerja sama yang ditujukan untuk mendapatkan sekaligus barang dan jasa dilakukan dengan menggunakan prinsip bagi hasil.⁹

a. Prinsip Bagi Hasil

Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil diimplementasikan ke dalam dua bentuk pembiayaan, yaitu:

- 1) Pembiayaan *Mudharabah* adalah akad kerja sama antara bank selaku pemilik dana disebut *shohib al-maal* dengan nasabah selaku mudharib yang mempunyai keahlian atau keterampilan dalam mengelola suatu usaha yang produktif dan halal. Hasil dari

⁸ M Iqbal, "Ayat-Ayat Al-Qur'an dan Hadis-Hadis Tematik Tentang Uang Dan Pembiayaan," *Jurnal Ekonomi Islam* 1, no. 2, (2019), hal 272-273.

⁹ Muhamad Turmudi, "Manajemen Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Lembaga Perbankan Syariah," *Jurnal Stusi Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol 1 No. 1, (2016), hal 99.

penggunaan dana tersebut dibagi bersama berdasarkan nisbah yang telah disepakati bersama.¹⁰

- 2) *Musyarakah* adalah Akad kerja sama di antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu yang masing-masing pihak memberikan porsi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan akan dibagi sesuai dengan porsi dana masing-masing.¹¹

b. Prinsip Jual Beli

Mekanisme jual beli merupakan upaya yang dilakukan dengan pola *transfer of property* sama dengan tingkat keuntungan bank ditentukan di depan yang menjadi harga jual barang. Dalam praktik kegiatan usaha penyaluran dana perbankan syariah, produk yang berkaitan dengan akad jual beli, yaitu:

- 1) *Murabahah* adalah akad Pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.
- 2) *Salam* adalah akad Pembiayaan suatu barang dengan cara pemesanan dan pembayaran harga yang dilakukan terlebih dahulu dengan syarat tertentu yang disepakati.
- 3) *Istisna* adalah akad penyediaan dana dalam rangka memindahkan hak guna atau manfaat dari suatu barang atau jasa berdasarkan

¹⁰ Moh Nurul Qomar, "Mudharabah Sebagai Produk Pembiayaan Perbankan Syariah Perspektif Abdullah Saeed," *Journal Of Islamic Banking And Finance*, Vol 2, no. 2, (2018), hal 206.

¹¹ Sawitri Putri Nursakti, "Jaminan Hak Tanggungan Pada Produk Pembiayaan Murabahah Dan Musyarakah Di Bank Muamalat Indonesia," *Jurnal Ilmu Hukum*, Vol 14, no. 27 (2018), hal 91.

transaksi sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.

c. Prinsip Sewa

Prinsip sewa yang dilakukan perbankan syari'ah diimplementasikan ke dalam dua bentuk produk, yaitu:

- 1) *Ijarah* adalah akad penyediaan dana dalam rangka memindahkan hak guna atau manfaat dari suatu barang atau jasa berdasarkan transaksi sewa dengan opsi pemindahan kepemilikan barang.
- 2) *Ijarah muntahiya bittamlik* adalah akad penyediaan dana dalam rangka memindahkan hak guna atau manfaat dari suatu barang atau jasa berdasarkan transaksi sewa dengan opsi pemindahan kepemilikan barang.

D. Kelayakan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia layak berarti wajar, pantas dan patut. Kelayakan merupakan perihal layak (patut, kepatutan), (pantas, kepantasan) perihal yang dapat dikerjakan.¹²

Pengertian studi kelayakan bisnis menurut beberapa ahli adalah sebagai berikut:¹³

¹² Kamus Besar Bahasa Indonesia, diakses dari <https://kbbi.web.id/kelayakan> pada hari Senin, tanggal 14 februari 2023, pukul 10.37 Wib.

¹³ Roni Angger Aditama dan Mohammad Rofiudin, "*Pengantar Bisnis Dilengkapi Dengan Analisis Studi Kelayakan Bisnis*", (Malang: AE Publishing, 2020), hal 9.

1. Menurut Husein Umar, suatu penelitian layak atau tidaknya tergantung suatu proses besar yang biasanya merupakan proyek investasi untuk dilaksanakan.
2. Menurut Yacob Ibrahim, merupakan bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan, apakah menerima atau menolak suatu gagasan usaha atau proyek yang direncanakan.
3. Menurut Kasmir dan Jakfar, merupakan suatu penelitian tentang layak atau tidaknya suatu proyek bisnis yang biasanya merupakan proses investasi itu dilaksanakan.

Buku karya Ahmad Subagyo yang berjudul buku manajemen pembiayaan mikro menjelaskan studi kelayakan adalah suatu kegiatan analisis yang cermat, sistematis dan menyeluruh mengenai factor faktor atau aspek yang dapat mempengaruhi kemungkinan berhasilnya layaknya pelaksanaan gagasan suatu usaha.¹⁴

a. Tujuan studi kelayakan

Menurut Kasmir ada lima tujuan mengapa sebelum melakukan kegiatan usaha atau projek untuk dijalankan perlu dilakukan studi kelayakan, yaitu sebagai berikut:¹⁵

- 1) Menghindari risiko kerugian

Untuk mengatasi risiko kerugian di masa yang akan datang karena dimasa yang akan datang ada semacam kondisi ketidakpastian.

Dalam hal ini fungsi studi kelayakan adalah untuk meminimalkan

¹⁴ Ahmad Subagyo, "*Buku Manajemen Pembiayaan Mikro*", (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2021), hal 106.

¹⁵ Sulasih, "*Studi Kelayakan Bisnis*", (Jakarta: Yayasan Kita Menulis, 2021), hal 6-7.

risiko yang tidak kita inginkan baik risiko yang dapat kita kendalikan maupun yang tidak dapat dikendalikan.

2) Memudahkan perencanaan

Jika sudah dapat meramalkan apa yang akan terjadi dimasa yang akan datang maka akan mempermudah dalam melakukan perencanaan dan hal-hal apa saja yang perlu direncanakan.

3) Memudahkan pelaksanaan pekerjaan

Dengan berbagai rencana yang disusun akan sangat memudahkan penyelesaian pekerjaan. Kemudian pekerjaan perusahaan dapat dilakukan secara sistematis sehingga benar-benar tepat sasaran dan sesuai dengan rencana yang telah disusun.

b. Aspek-aspek studi kelayakan

Berdasarkan prinsip-prinsip dasar alokasi dan evaluasi aspek studi kelayakan dibagi menjadi dua bagian yaitu:¹⁶

1) Aspek primer

Merupakan aspek utama dalam penyusunan studi kelayakan. Aspek primer dalam semua sektor usaha, baik pabrikasi manufacturing, perdagangan trading, maupun jasa service. Aspek primer tersebut meliputi:

- a) Aspek pasar dan pemasaran (marketing)
- b) Aspek teknis dan teknologi (produksi/operasi)
- c) Aspek manajemen dan organisasi (SDM)

¹⁶ Ahmad Subagyo, “*Studi Kelayakan Teori Dan Aplikasi*”, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2007), hal 55-56.

- d) Aspek hukum
 - e) Aspek ekonomi dan keuangan (keuangan)
- 2) Aspek sekunder

Merupakan aspek tambahan atau pelengkap yang disusun atas dasar permintaan dari instansi organisasi yang terkait dengan subyek penelitian mengenai dampak lingkungan. Secara umum aspek ini diperlukan dalam studi kelayakan yang subyeknya berkaitan dengan sumber daya alam.

Bab III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Keadaan Umum

Bank Syariah Indonesia cabang curup terletak di lokasi yang sangat strategis dekat dengan pusat kota curup yaitu di Jl. Merdeka No. 289 tebing benteng kelurahan kepala siring kecamatan Curup tengah kabupaten rejang lebong. Dikatakan demikian karena bank syariah indonesia berdekatan dengan pusat perbelanjaan dan merupakan jalan lintas kota curup, lubuk linggau sehingga mudah dijangkau oleh masyarakat. Secara geografis bangunan bank syariah indonesia cabang curup terletak dengan batas-batas wilayah sebagai berikut: ¹

1. Sebelah utara berbatasan dengan rumah penduduk.
2. Sebelah selatan berbatasan dngan jalan raya (Jl. Merdeka).
3. Sebelah timur berbatasan dengan rumah penduduk.
4. Sebelah barat berbatasan dengan rumah penduduk.

Bangunan bank syariah indonesia cabang curup memiliki dua lantai. Lantai pertama merupakan ruang *front officer* yang terdiri dari *customer service, teller, gadai emas BSI* dan *back Officer* yang terdiri dari operasional (*Operation Officer, admin pembiayaan, OB*),

¹ Bank Syariah Indonesia, “keadaan umum Bank Syariah Indonesia Curup”, 1 April 2023, <http://www.Bankbsi.co.id>.

ruang server, khasanah, musala dan dua toilet Sedangkan lantai kedua terdiri dari warung mikro, admin pembiayaan mikro, ruang meeting, ruang pimpinan, gudang, dan pantry.

Keadaan umum yang telah tergambarkan bank syariah indonesia cabang curup diharapkan mampu memberikan pelayanan yang maksimal dan mampu meningkatkan kualitas jasa lembaga keuangan yang sekaligus bergerak untuk usaha menengah ke bawah sekalipun ke usaha kecil/mikro.¹

B. Sejarah Singkat

Bank syariah indonesia KCP curup yang beralamat di Jl. Merdeka No. 289 curup, rejang lebong provinsi Bengkulu pertama kali terdiri pada tahun 2008 dengan nama bank syariah mandiri cabang curup, kemudian pada tanggal 1 februari 2021 menjadi penanda sejarah bergabungnya bank syariah mandiri, BNI syariah, dan BRI syariah menjadi satu entitas yaitu PT bank syariah indonesia tbk (BSI). Dan juga itu per tanggal 1 februari 2021 bank syariah mandiri cabang curup juga berubah nama menjadi bank syariah Indonesia KCP Curup. PT bank syariah Indonesia hadir sebagai kebanggaan umat yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas.²

¹ Bank Syariah Indonesia, “keadaan umum Bank Syariah Indonesia Curup”, 1 April 2023, <http://www.Bankbsi.co.id>.

²Arsipan bank syariah indonesia (BSI) KC Curup.

C. Visi dan Misi

Adapun visi dan misi dari bank syariah indonesia adalah sebagai berikut:¹

1. Visi

Top 10 global islamic bank yaitu dengan mencitakan bank syariah yang masuk ke dalam 10 bear menurut kapitalisasi pasar secara global dalam waktu 5 tahun ke depan.

2. Misi

- a. Membeikan akses solusi keungan syariah di indonesia. Melayani >20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan asset (500+T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025.
- b. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham. Top 5 bank yang paling profitable di indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2).
- c. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik indonesia. Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja.

D. Logo Bank Syariah Indonesia

1. Logo bank syariah Indonesia



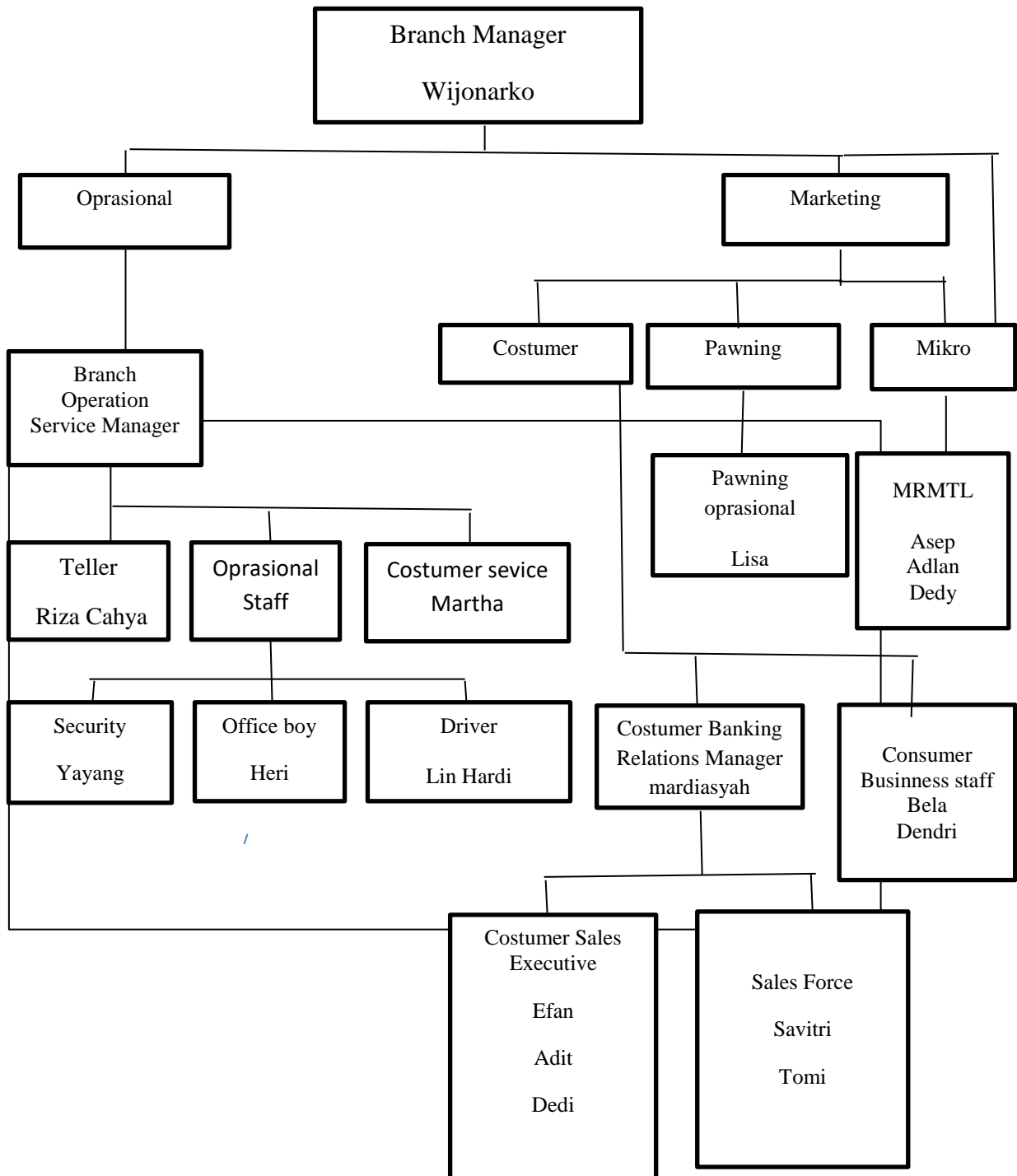
¹ Arsip Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup.

2. Makna Logo

Makna Logo Logo BSI secara keseluruhan bernuansa hijau dan putih dengan tulisan BSI dan bintang berwarna kuning diujung sebelah kanan dari tulisan. Di bawah tulisan BSI disematkan kata “Bank Syariah Indonesia”. Filosofi yang terkandung dalam bintang kuning bersudut 5 mempresentasikan 5 sila Pancasila dan 5 Rukun Islam. Tulisan BSI menjadi representasi Indonesia baik ditingkat nasional maupun ditingkat global

E. Struktur Bank Syariah Indonesia KC Curup

Gambar 3.1 Struktur organisasi BSI KC Curup



F. Kegiatan pokok pada Bank BSI KCP Curup

Adapun tugas karyawan bank syariah indonesia KCP Curup adalah sebagai berikut :¹

1. Branch Manager

- a. Bertanggung jawab atas kelancaran tugas-tugas bank baik dalam lingkup operasional bank dan kegiatan di luar bank secara efektif dan efisien.
- b. Membantu perencanaan untuk kemajuan dan pengembangan suatu bank.
- c. Mengambil dan membuat keputusan yang harus dijalankan oleh bank demi untuk kemajuan bank.
- d. Mengadakan evaluasi atas relasi rencana kerja dan anggaran yang telah ditetapkan secara berkala.

2. Branch Office and service manager (BOSM)

- a. Memonitor pencapaian rencana bisnis bank oleh groupnya.
- b. Mengevaluasi dan menyusun laporan pencapaian rencana bisnis bank secara periode setiap bulan.
- c. Mengembangkan prosedur atau cara khusus untuk mencapai rencana bisnis bank jika belum tercapai.

¹ Ikatan Bankir Indonesia, “*Mengelola Bank Syariah*”, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2014), hlm 12-13.

- d. Memonitor pelaksanaan prosedur operasional manajemen resiko oleh bawahannya.
- e. Mengevaluasi pelaksanaan prosedur operasional manajemen resiko.

3. *Consumer banking relation manager (CBRM)*

- a. Mengenal konsumen secara individu.
- b. Menjaga relasi atau hubungan, baik itu intra-perusahaan atau pun inter-perusahaan.
- c. Membedakan konsumen, dengan mengetahui bahwa konsumen tersebut berbeda secara SDM.
- d. Berinteraksi dengan konsumen dan menyesuaikan perlakuan terhadap konsumen.²

4. *Consumer business staff (CBS)*

- a. Melayani seluruh nasabah untuk berbagai kebutuhan seperti *funding*, *lending* dan deposito uang.
- b. Merekam semua transaksi yang terjadi dalam rekening nasabah baik berupa tabungan, pinjaman, maupun transaksi macet yang dimiliki nasabah juga akan terekam.

5. *Consumer sales executive (CSE)*

- a. Bertanggung jawab terhadap promosi produk untuk mendukung tercapainya penjualan.

² Hamdan Firmansyah, “*Teori dan Praktek Manajemen Bank Syariah Indonesia*”, (Yogyakarta: Insania, 2021), hlm 59.

- b. Menyusun rencana kerja (proyeksi pencapaian, perencanaan penjualan, rencana produktifitas).
- c. Mengatur jadwal yang efektif demi tercapainya pertemuan dan negosiasi.
- d. Membuat daftar list seluruh klien dalam system informasi yang dibutuhkan.
- e. Kegiatan prospecting bersama kelompok atau individu.
- f. Kemampuan menjual dengan personal sales.³

6. *Sales force (SF)*

- a. Melakukan penjualan
- b. Menjalin komunikasi yang baik dengan pelanggan.
- c. Menyediakan layanan pelanggan.

7. *Pawning operasional*

Memastikan kelengkapan dokumen aplikasi gadai dan menindak lanjuti permohonan pembiayaan gadai sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

8. *Junior account maintain (JAM)*

- a. Melakukan tindak lanjut kenasabah untuk jadwal pembayaran yang jatuh tempo.
- b. Menjalin relasi yang baik dengan nasabah.
- c. Mengumpulkan data dan kelengkapan kontrak kerja, kerjasama dengan departemen sales.

³ Hamdan firmansyah, hal 62.

9. Teller

- a. Melayani penarikan, transfer dan penyetoran uang dari pelanggan.
- b. Melakukan pemeriksaan kas dan menghitung transaksi harian menggunakan komputer, kalkulator, atau mesin penghitung.
- c. Pemeriksaan kas dan membayarkan penarikan uang nasabah setelah memverifikasi data, jumlah uang dan memastikan akun nasabah memiliki dana yang cukup untuk penarikan.
- d. Menerima cek dan uang tunai untuk deposit, memverifikasi jumlah dan periksa keakuratan slip setoran.⁴

10. Customer service

- a. Memberikan pelayanan kepada nasabah berkaitan dengan pembukaan rekening tabunga, giro, pembukaan deposito, dan permohonan nasabah yang lainnya.
- b. Memberikan informasi se jelas mungkin mengenai berbagai produk dan jasa yang ingin diketahui dan diminati kepada nasabah atau calon nasabah.
- c. Menerima, melayani dan mengatasi permasalahan yang disampaikan oleh nasabah sehubungan dengan ketidakpuasan nasabah atas pelayanan yang diberikan kepada pihak nasabah.

⁴ Ikatan Bankir Indonesia dan Lembaga Sertifikasi Profesi Perbanka, “*mengelola kualitas layanan perbankan*”, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2014), hlm 5.

- d. Memperkenalkan dan menawarkan produk dan jasa yang ada dan yang baru sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah.⁵

11. Security

- a. Bertanggung jawab kepada kepala cabang dalam hal keamanan.
- b. Mengawasi dan menjaga keamanan dari kegiatan operasional kantor.
- c. Mengawal penyetoran dan pengambilan uang dari kantor cabang pembantu.
- d. Selalu waspada terhadap kemungkinan terjadinya kejahatan yang dapat mengganggu kegiatan operasional.

12. Officer Boy

- a. Menjaga kebersihan kantor secara keseluruhan.
- b. Membantu penyiapan arsip dan dokumen nasabah.
- c. Sewaktu-waktu bila dibutuhkan melakukan kegiatan pengiriman dokumen ke kantor cabang pembantu atau kantor lainnya.

13. Driver

- a. Menunjang kelancaran transportasi yang diperlukan kantor.
- b. Mengurus dan merawat mobil agar tetap bersih dan siap pakai.
- c. Melaporkan kerusakan kendaraan agar segera dilakukan perbaikan.

⁵ Mona Rizki Meldiana dan Dedi Rianto Rahardi, Peran Costumer Service Dalam Mendukung Kompetensi Pegawai Pada Perusahaan, *Jurnal ekonomi*, Vol 2 No. 3, (2020), hal 1570-1571.

G. Produk Dan Jasa Bank

1. Penghimpunan dana (*funding*)

Bidang ini berfungsi untuk menghimpun dana (*funding*) dari masyarakat. Dalam penghimpunan dana-dana BSI mengeluarkan produk yaitu:⁶

a. Tabungan Easy wadiah dan mudharabah

Tabungan Easy merupakan produk tabungan unggulan dari bank BSI. Bagi nasabah tabungan ini akan mendapatkan fasilitas kartu atm dan layanan *mobile banking*. Tabungan Easy dibagi menjadi dua, yaitu Easy wadiah dan Easy mudharabah.

Adapun keunggulan dari Easy wadiah :

- 1) Tidak akan dikenakan biaya administrasi bulanan.
- 2) Tarik tunai seluruh ATM bank mandiri gratis.
- 3) Transaksi di EDC bank mandiri, dan di EDC bank berjangkaran prima tidak dikenakan biaya administrasi.
- 4) Kartu ATM bisa digunakan di seluruh ATM BSI, mandiri, bersama, prima, link, dan mesin ATM berlogo VISA.

Sementara easy mudharabah menawarkan keunggulan.

- 1) Tidak ada biaya tarik tunai di ATM BSI dan ATM bank mandiri.

⁶ Tomi ramadhan, karyawan bank syariah Indonesia KCP Curup, berdasarkan arsip, tanggal 25 maret 2022.

- 2) Biaya transaksi di seluruh EDC bank mandiri dan bank berjangkian prima gratis.
- 3) ATM bisa digunakan di seluruh ATM BSI, mandiri, bersama, prima, link, dan ATM berlogo visa.
- 4) Mendapatkan bonus bagi hasil sebesar 8-13% dari total keuntungan pengelolaan dana nasabah.

b. Tabunganku

Sama dengan tabungan bank-bank lainnya, bank BSI juga memiliki produk tabunganku. Produk ini diluncurkan untuk nasabah perorangan dengan syarat yang mudah dan ringan. Kemudahan tersebut diharapkan mampu meningkatkan budaya menabung di semua kalangan masyarakat.

Setoran awal untuk membuka tabungan ini adalah Rp. 20.000 untuk tabungan tanpa ATM, dan Rp. 80.000 untuk tabungan dengan ATM.

Keunggulan dari tabunganku:

- 1) Syarat pembukaan yang mudah, cukup dengan KTP atau NPWP.
- 2) Mendapatkan fasilitas *e-banking* yang lengkap, mulai dari BSI mobile, hingga internet banking.
- 3) Mendapatkan BSI debit yang bisa sebagai ATM dan debit.
- 4) Bisa menyalurkan zakat dengan mudah.

c. BSI Giro

Tabungan giro adalah produk tabungan untuk perorangan atau badan usaha dalam bentuk rupiah maupun mata uang asing. Tapi giro di bank BSI hanya bisa menggunakan rupiah saja. Penarikan saldo dapat dilakukan kapan saja, namun harus selama jam kerja, dengan menggunakan cek, bilyet giro, maupun kartu debit.

Adapun keunggulan dari bank BSI giro:

- 1) Transaksi mudah dengan cek bank BSI Giro.
- 2) Mendapatkan bonus bulanan sesuai dengan kontrak dan kebijakan bank BSI.
- 3) Mendapatkan laporan keuangan setiap bulannya.

d. Tabungan pensiun

Tabungan pensuin merupakan produk tabungan bank syariah indonesia yang diperuntukan bagi nasabah perorangan untuk mempersiapkan masa tua mreka. Dana nasabah akan diserahkan ke lembaga pengelola pensiun yang telah bekerjasama dengan bank BSI.

e. Tabungan Maburur

Tabungan ini berbentuk tabungan rupiah, yang dikhususkan untuk persiapan keberangkatan haji dan umroh nasabah. Keuntungan menjadi nasabah tabungan mabrur:

- 1) Apabila telah terdaftar nomor porsi, nasabah bisa menggunakan kartu ATM di provider VISA dan Mastercard.

- 2) Mendapatkan layanan *e-banking*, mulai dari *sms banking*, *mobile banking*, dan *internet banking*.
- 3) Tidak ada biaya administrasi.
- 4) Mendapatkan kemudahan dalam mendapatkan porsi keberangkatan haji.

2. Penyaluran dana (*financing*)

Bidang ini berfungsi untuk menyalurkan dana-dana yang telah diberikan oleh pihak ketiga atau dana-dana yang dihimpun oleh bank dan disalurkan kembali kepada masyarakat melalui fasilitas kredit, seperti:

a. BSI KPR sejahtera

Fasilitas pembiayaan konsumtif untuk memenuhi kebutuhan hunian subsidi pemerintah dengan prinsip syariah.

b. BSI KUR Kecil

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi usaha mikro, kecil dan menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond diatas Rp. 101 juta s.d Rp. 500 juta.

c. BSI KUR Mikro

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi usaha mikro, kecil dan menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond diatas Rp. 15 juta s.d Rp. 100 juta.

d. BSI Super mikro

Fasilitas pembiayaan yang diperuntukan bagi usaha mikro, kecil dan menengah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi dengan plafond Rp. 5 juta s.d 10 juta

3. Pelayanan jasa (*servise*)

Disamping BSI mengeluarkan produk penghimpun dana dan penyaluran dana, bank syariah indonesia (BSI) juga mengeluarkan produk jasa-jasa perbankan seperti:

a. BSI private

Merupakan layanan eksklusif dengan fasilitas istimewa dari bank syariah indonesia yang dibuat kepada nasabah perorangan yang memiliki saldo akumulatif minimal sebesar Rp. 5 miliar.

b. Safe Deposite Box (SDB)

Merupakan suatu wadah harta surat berharga, yang ditempatkan pada suatu ruang khazanah yang dirancang secara khusus dari bahan baja yang kokoh, tahan bongkar dan tahan api untuk menjaga keamanan barang yang disimpan dan kenyamanan penggunanya.

c. BSI prioritas

Merupakan layanan eksklusif dengan fasilitas terbaik dari bank syariah indonesia kepada nasabah perorangan terpilih

Bab IV

PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Prinsip pembiayaan yang digunakan *Account Officer* selain dengan menggunakan prinsip 6C+1S pada bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup.

Bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup merupakan suatu lembaga keuangan yang berbasis syariah yang terletak di kabupaten Rejang Lebong provinsi Bengkulu. Sebagai salah satu lembaga keuangan, bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup tidak terlepas pada pembiayaan, pembiayaan itu sendiri merupakan kegiatan yang sangat penting dalam sebuah perbankan, dengan berjalannya pembiayaan maka perbankan akan cepat berkembang dan mendapat keuntungan. Tujuan pembiayaan ini untuk meningkatkan daya guna *utility* dari modal atau uang, meningkatkan daya guna suatu barang, meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang, menimbulkan gairah usaha masyarakat.

Bank melakukan pembiayaan dengan menggunakan strategi yang sudah ditetapkan. Supaya pembiayaan yang diberikan tersebut lancar, maka pihak bank harus lebih selektif dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabah, maka dalam sebuah perbankan ada yang namanya *Account Officer* yang mana AO ini bertugas untuk mencari

calon nasabah yang layak sesuai kriteria peraturan Bank untuk melakukan pembiayaan. Sebelum calon nasabah menerima pembiayaan AO akan menganalisa terlebih dahulu dan menentukan kesanggupan membayar kembali sesuai dengan persyaratan. Oleh sebab itu *Account Officer* memiliki strategi yang harus dimiliki dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan di bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup.

- a. Prinsip pembiayaan yang digunakan *Account Officer* dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan KUR

Strategi yang digunakan *Account Officer* dalam penentuan kelayakan pembiayaan yang tepat akan memberikan kemudahan dalam melakukan pembiayaan dan mengantisipasi risiko yang mungkin timbul dimasa depan dan akan mempengaruhi pendapatan. Sehingga peneliti memberikan pertanyaan sebagai berikut: bagaimana strategi yang digunakan seorang *Account Officer* dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan di bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup?.

Melakukan wawancara kepada bapak Adlan Efendi selaku MBR pada bank BSI KC Curup, beliau menjawab:¹

“mengenai kelayakan pengajuan pembiayaan itu kita bisa lihat sesuai dengan 5C yang mana itu ada character, capacity, collateral. Untuk mengenai analisis strategi kelayakan itu yang jelas kita harus lihat dari segi usaha, kalau usaha oke, jaminan oke biasanya nasabah ini punya”

¹ Adlan Efendi, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 15.30 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

Selanjutnya melakukan wawancara kepada bapak Dedy Afrizal selaku CSE di bank BSI KC Curup, yaitu:²

“mengenai strategi yaa itu biasanya pihak *Account Officer* (AO) sendiri melakukan semacam memahami dulu bagaimana character calon nasabah itu sendiri, karakternya seperti apa apakah calon nasabah ini bisa dilihat dari mereka jujur atau tidak karena data calon nasabah ini bisa dilihat dari SLIK/BIChecking yang mana dengan SLIK ini kita bisa mengetahui apakah calon nasabah punya pinjaman tempat lain atau tidak na dari situ kita bisa lihat kejujurannya. *Capacity* mengenai kapasitas ini biasanya pihak *Account Officer* harus mengetahui apakah calon nasabah layak melakukan pinjaman dengan jumlah tersebut dan dengan usaha yang dijalankan sekarang. Colleteral, jaminan juga nilainya harus lebih besar dengan yang calon nasabah ajukan di bank”.

Kemudian melakukan wawancara kepada bapak Asep Setiawan selaku leader KUR di bank BSI KC Curup, yaitu:³

“proses dari analisis startegi kelayakan pengajuan pembiayaan itu seperti ilmu yang harus dimiliki seorang *Account Officer* untuk supaya si calon nasabah ini tertarik atau yakin dengan yang kita tawarkan. Sebelum kita mendatangi si calon nasabah ini kita harus mengetahui apa yang namanya 5C atau kini itu sudah menggunakan 3C yang mana itu terdiri dari capacity, collateral, character, na kita sebagai AO itu harus mengetahui kapasitas nasabah ini layak atau tidak menerima pembiayaan, terus mengenai anggungan nah anggungan juga harus sesuai dengan jumlah nilai yang akan calon nasabah pinjam misalnya kalau calon.”

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh para responden dapat peneliti simpulkan dan dapat dianalisis bahwa strategi yang digunakan oleh pihak *Account Officer* (AO) untuk

² Dedy Afrizal, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 16.00 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

³ Asep Setiawan, *Wawancara*, Tanggal 12 Juni 2023, Jam 11:21 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

penentuan kelayakan pembiayaan di bank BSI KC Curup, pihak AO sendiri harus mempunyai ilmu atau pengetahuan tentang produk-produk di bank BSI itu sendiri dan juga sebagai AO harus mengetahui karakter nasabah itu bagaimana, kapasitas calon nasabah dalam melakukan pinjaman itu seperti apa dan jaminan yang mereka berikan harus mempunyai nilai yang lebih tinggi dari yang mereka ajukan untuk melakukan pembiayaan. Disebut dengan menggunakan prinsip 3C.

b. Prinsip Character

Character merupakan watak atau sifat seseorang yang dilakukan dalam kehidupan sehari-hari maupun kehidupan dalam lingkungan usaha. *Character* itu sendiri adalah sifat yang terbentuk atau sudah tertanam dari diri seseorang yang prosesnya membutuhkan waktu yang lama sehingga menjadi suatu kebiasaan yang terus diulang-ulang. Sehingga peneliti memberikan pertanyaan sebagai berikut: Bagaimana pihak *Account Officer* (AO) menganalisis *Character* calon nasabah?

Melakukan wawancara kepada bapak Adlan Efendi selaku MBR di bank BSI KC Curup, yaitu:⁴

“*Character* setiap orang itu berbeda-beda kita bisa lihat dari cara mereka berbicara, dan tingkat kejujuran mereka bisa kita cek di *SLIK/BIChecking* yang mana dengan aplikasi tersebut kita bisa mengetahui memiliki angsuran dimana saja terus gimana riwayat untung angsuran apakah macet atau lancar”.

⁴ Adlan Efendi, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 15.30 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

Dengan melakukan wawancara kepada bapak Dedy Afrizal selaku CSE pada bank BSI KC Curup, yaitu:⁵

“mengenai *Character* itu kita bisa lihat dari perkataan atau obrolan yang kita lakukan pada awal akan melakukan pinjaman misalnya seperti, perkataan bahwa calon nasabah ini tidak memiliki angsuran ditempat lain maka waktu di cek di *SLIK* mereka mempunyai angsuran, terus apakah selama mempunyai angsuran itu lancar waktu melakukan pengecekan emang lancar bearti karakternya bagus, ini termasuk bagian dari karakter nasabah”.

Selanjutnya melakukan wawancara kepada bapak Asep Setiawan selaku leader di bank BSI KC Curup, yaitu:⁶

“*character* yang dapat kita lihat itu yang pertama mengenai bahasa tubuh, gerak-gerik seseorang itu berbicara sesuai tidak dengan mata dan bahasa tubuhnya, yang kedua dengan melihat dari *SLIK/BIChecking* dimana kita bisa melihat calon nasabah ini punya pinjaman di bank lain atau tidak, ketika awal melakukan survei dan menanyai calon nasabah itu punya pinjaman dan ketika dia bilang tidak pas waktu di cek jadi dapat dinilai dari karakternya tidak baik”.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan para responden dapat peneliti simpulkan dan dapat kita analisis bahwa prinsip dari *Character* ini kita harus mengetahui gerak-gerik mereka berbicara apakah sesuai dengan bahasa tubuh dan bahasa yang mereka bicarakan, kemudia dapat kita lihat dari kejujuran calon nasabah dengan menanyakan apakah calon nasabah mempunyai pinjaman ditempat lain dengan melihat di *SLIK/BIChecking*.

⁵ Dedy Afrizal, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 16.00 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

⁶ Asep Setiawan, *Wawancara*, Tanggal 12 Juni 2023, Jam 11:21 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

c. Prinsip *Capacity*

Capacity adalah kemampuan nasabah untuk melakukan/menjalankan usaha dan berusaha mengembalikan pembiayaan yang sudah diterima dari pihak bank. Sehingga peneliti melakukan wawancara dengan mengajukan pertanyaan berikut: Bagaimana pihak *Account Officer* (AO) menganalisis *Capacity* atau kemampuan nasabah?.

Melakukan wawancara dengan bapak Adlan Efendi selaku MBR dibank BSI KC Curup, beliau menjawab:⁷

”untuk melihat kemampuan calon nasabah kita sebagai *Account Officer* (AO) dapat melihat dari rekening tabungan atau bisa juga dilihat dari usaha yang dijalankan apakah layak/mampu dengan usaha itu dan dengan pinjaman yang diajukan”.

Kemudian melakukan wawancara dengan bapak Dedy Afrizal selaku CSE dibank BSI KC Curup, beliau menjawab:⁸

“bisa dilihat ketika melakukan wawancara pendapatan dari calon nasabah ini berapa misalnya 8 juta maka pihak *Account Officer* (AO) akan melakukan survei apakah benar mendapatkan penghasilan sebesar itu, terus untuk usaha yang dijalankan itu masih berjalan lancar dengan penjualan bagus atau tidak”.

⁷ Adlan Efendi, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 15.30 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

⁸ Dedy Afrizal, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 16.00 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

Kemudian melakukan wawancara kepada bapak Asep Setiawan selaku leader pada bank BSI KC Curup, beliau mengatakan:⁹

“untuk mengenai kapasitas kita bisa lihat dari usaha yang dijalankan nasabah apakah usaha tersebut berjalan dengan lancar dan bisa membayar pembiayaan tanpa ada tunggakan”.

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada para responden dengan itu dapat kita simpulkan dan dapat kita analisis bahwa *Capacity* yang dilakukan pihak *Account Officer* (AO) itu bisa dilihat dari cara calon nasabah menjalankan usahanya apakah penjualannya lancar dan mendapatkan keuntungan yang besar dengan usaha tersebut apakah layak melakukan angsuran pembiayaan dan tidak menunggak saat membayar.

d. Prinsip *Capital*

Capital adalah jumlah modal/dana yang dimiliki oleh calon nasabah. maksudnya adalah jumlah keseluruhan modal yang dimiliki oleh calon nasabah pada saat ini, pada saat usaha yang dijalankan. Sehingga peneliti mengajukan pertanyaan berikut: Bagaimana cara *Account Officer* dalam menganalisis *Capital* atau modal calon nasabah?

⁹ Asep Setiawan, *Wawancara*, Tanggal 12 Juni 2023, Jam 11:21 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada bapak Adlan Efendi selaku MBR pada bank BSI KC Curup, beliau menjawab:¹⁰

“untuk *capital* ini kita bisa lihat dari berapa banyak barang yang dapat mereka jual sat ini”

Kemudian melakukan wawancara kepada bapak Dedy Afrizal selaku CSE pada bank BSI KC Curup, beliau menjawab:¹¹

“melihat stok barang yang ada pada usaha tersebut, masih banyak atau tidak jika tidak gimana nanti bisa membayar angsuran pembiayaan”.

Kemudian melakukan wawancara kepada bapak Asep Setiawan selaku leader pada bank BSI KC Curup, beliau menjawab:¹²

“untuk masalah *capital* kita bisa lihat usaha yang mereka jalankan, termasuk usaha besar atau usaha yang ringan terus juga kita lihat dari stok barang yang ada dan tingkat penjualannya bagaimana apakah berjalan dengan lancar atau macet”.

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada para responden dapat disimpulkan dan dapat peneliti analisis bahwa untuk menilai *Capital* bisa dengan melihat usaha yang mereka jalankan, stok barang yang ada pada usaha tersebut

¹⁰ Adlan Efendi, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 15.30 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

¹¹ Dedy Afrizal, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 16.00 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

¹² Asep Setiawan, *Wawancara*, Tanggal 12 Juni 2023, Jam 11:21 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

banyak atau tidak dan bisa dilihat tingkat penjualan dari usaha tersebut berjalan lancar atau macet.

e. Prinsip *Condition Of Economy*

Condition Of Economy merupakan dimana suatu kondisi perekonomian atau usaha yang dijalankan calon nasabah. *Condition Of Economy* ini dapat dilihat dari kondisi ekonomi, sosial, politik, dan budaya yang dapat mempengaruhi keadaan perekonomian calon nasabah. sehingga peneliti memberikan pertanyaan sebagai berikut: Bagaimana cara *Account Officer* dalam menganalisis *Condition Of Economy* calon nasabah?

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada bapak Adlan Efendi selaku MBR pada bank BSI KC Curup, beliau menjawab:¹³

”kondisi ekonomi ini dapat dilihat dari kehidupan sehari-hari dalam melakukan usahanya, calon nasabah ini mampu melihat peluang kedepannya untuk usahanya atau tidak, dengan usaha yang dapat dibidang biasa saja apakah mampu bersaing pada jaman sekarang ini”.

Kemudian melakukan wawancara kepada bapak Dedy Afrizal selaku CSE pada bank BSI KC Curup, beliau menjawab:¹⁴

“melihat kondisi ekonomi calon nasabah bisa dengan seberapa banyak barang yang terjual dari usaha yang dijalankan karena dengan banyak barang yang terjual maka pendapatan ekonomi akan meningkat”.

¹³ Adlan Efendi, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 15.30 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

¹⁴ Dedy Afrizal, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 16.00 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

Melakukan wawancara kepada bapak Asep Setiawan selaku leader dibank BSI KC Curup, beliau mengatakan:¹⁵

“kondisi ekonomi calon nasabah dilihat dari usaha yang dijalankan dan sebagai calon nasabah harus bisa mengetahui kondisi saat ini karena banyak kaum milenial jadi usaha yang dijalankan itu harus mengikuti trend jaman, menyesuaikan keinginan konsumen agar penjualannya berjalan dengan lancar”.

Hasil wawancara yang dilakukan kepada responden peneliti dapat menyimpulkan dan dapat dianalisis bahwa *Condition Of Economy* dapat dilihat dari kemampuan calon nasabah dalam menjalankan usahanya, sebagai pengusaha harus bisa membaca atau melihat kondisi usaha baik itu makanan yang sedang viral ataupun tempat dari menjalankan usaha tersebut harus lebih bagus agar penjualan semakin meningkat.

f. Prinsip *Constraint*

Constraint adalah batasan atau hambatan yang tidak menutup kemungkinan suatu bisnis untuk dilakukan pada waktu dan tempat untuk menghindari kerugian usaha dan pembiayaan macet. Oleh karena itu peneliti memberikan pertanyaan: Bagaimana cara *Account Officer* dalam menganalisis *Constraint* atau hambatan dari calon nasabah?

Melakukan wawancara dengan bapak Adlan Efendi selaku MBR dibank BSI KC Curup, beliau menjawab:¹⁶

¹⁵ Asep Setiawan, *Wawancara*, Tanggal 12 Juni 2023, Jam 11:21 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

“mengenai hambatan itu bisa dilihat dari persaingan antar usaha yang dijalankan, usaha yang tidak pas akan menjadi masalah besar nantinya, paling nantinya kita akan mencari solusi yang terbaik untuk masalah tersebut”.

Kemudian melakukan wawancara dengan bapak Dedy Afrizal selaku CSE dibank BSI KC Curup, beliau menjawab:¹⁷

“Dalam melakukan usaha pastinya memiliki hambatan jika hambatannya masih bisa diatasi maka akan langsung diatasi dan jika hambatannya tidak bisa diatasi kemungkinan nantinya akan susah untuk melakukan angsuran pembiayaan”.

Selanjutnya melakukan wawancara dengan bapak Asep Setiawan selaku leader diBank BSI KC Curup, beliau menjawab:¹⁸

“hambatan dari pihak bank itu yakni mengenai persaingan antar bank bisa dilihat dari jumlah angsuran yang diberikan kepada calon nasabah nantinya, calon nasabah itu sendiri akan menilai seberapa besar angsuran yang diterima jika meminjam dibank tersebut. Hambatan yang selanjutnya mengenai usaha yang dari calon nasabah ketika memiliki hambatan yang besar maka otomatis akan sulit untuk melakukan angsuran dan nanti akan macet”.

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti maka dapat disimpulkan dan dapat dianalisis bahwa *Constraint* atau hambatan ini yang pertama mengenai pihak bank itu sendiri yakni persaingan antar bank dengan mengambil keuntungan

¹⁶ Adlan Efendi, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 15.30 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

¹⁷ Dedy Afrizal, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 16.00 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

¹⁸ Asep Setiawan, *Wawancara*, Tanggal 12 Juni 2023, Jam 11:21 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

yang lebih besar, dan hambatan tentang usaha yang dijalankan oleh calon nasabah, dengan hambatan yang besar kemungkinan tidak akan mendapatkan pembiayaan.

g. Prinsip *Collateral*

Collateral merupakan jaminan atau anggunan yang diberikan oleh pihak calon nasabah kepada bank untuk dijadikan sebagai syarat pengajuan pembiayaan. Sehingga peneliti mengajukan pertanyaan mengenai : Bagaimana cara *Account Officer* (AO) dalam menganalisis factor *Collateral* atau jaminan tersebut?

Melakukan wawancara dengan bapak Adlan Efendi selaku MBR dibank BSI KC Curup, beliau menjawab:¹⁹

“Untuk menganalisis nasabah itu ya harus sesuai nilainya dengan berapa yang mereka ajukan untuk melakukan pinjaman, misalnya anggunannya BPKB Motor terus mengajukan pinjaman sebesar 50 juta ya itu tidak bisa. Jaminan itu berupa SHM rumah, tanah, BPKB”.

Kemudian melakukan wawancara dengan bapak Dedy Afrizal selaku CSE di bank BSI KC Curup, beliau menjawab:²⁰

“cara melihat anggunan itu bisa dari jaminan yang mereka berikan dan nilainya sesuai harga pasar didaerah calon nasabah. misal ketika di daerah harga pasar sebesar 200 juta ketika di daerah tempat pembiayaan atau bank itu 250 juta maka tidak bisa mengikuti harga pasar di daerah bak. Pembiayaan yang diberikan harus di bawah 200 juta karena jaminannya seharga 200 juta. Jaminan yang dapat

¹⁹ Adlan Efendi, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 15.30 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

²⁰ Dedy Afrizal, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 16.00 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

digunakan itu seperti sertifikat rumah, tanah, kebun, BPKP Mobil, Motor”.

Melakukan wawancara kepada bapak Asep Setiawan selaku leader di bank BSI KC Curup, beliau menjawab:²¹

“Jaminan yang diberikan harus mempunyai nilai yang lebih besar dari jumlah yang mereka ajukan di bank, karena ini bisa mengurangi resiko apabila angurannya macet maka pihak bank akan mengambil jaminan na kalau jaminannya lebih besar dari pinjaman maka pihak bank tidak mengalami kerugian yang sangat besar begitupun sebaliknya kalau jaminannya lebih rendah dari pinjaman maka pihak bank akan mengalami kerugian yang sangat besar. jaminan itu berupa sertifikat rumah,tanah, BPKB Mobil, Motor, dan deposito tergantung dengan seberapa jumlah pinjaman yang mereka ajukan ”.

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti pada para responden bahwa anggungan ini nilainya harus lebih besar dari yang calon nasabah ajukan untuk pembiayaan, karena hal ini bisa mengurangi resiko terjadinya kredit macet dan kerugian yang sangat besar bagi pihak bank. Untuk jaminan yakni berupa SHM tahan, rumah, kebun, BPKB Motor, BPKB Mobil, deposito atau buku tabungan dan harus sesuai dengan jumlah yang mereka ajukan untuk mendapatkan pinjaman.

h. Prinsip syariah

Prinsip syariah merupakan suatu usaha yang dijalankan atau dikerjakan dengan menggunakan prinsip syariah, prinsip sesuai ketentuan syariat islam. Sehingga peneliti mengajukan

²¹ Asep Setiawan, *Wawancara*, Tanggal 12 Juni 2023, Jam 11:21 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

pertanyaan berikut: Bagaimana cara menganalisis penilaian syariah yang dilakukan pihak *Account Officer* di bank BSI KC Curup?

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan kepada bapak Adlan Efendi selaku MBR di bank BSI KC Curup, beliau menjawab:²²

“untuk melihat prinsip syariah ini bisa dilihat dari usaha yang dijalankan apakah tidak untuk usaha yang bisa dikatakan negatif”.

Kemudian melakukan wawancara kepada bapak Dedy Afrizal selaku CSE di bank BSI KC Curup, beliau menjawab:²³

“prinsip syariah ini kita lihat usahanya kalau mereka melakukan usaha seperti menjual minuman keras, menjual barang bekas atau barang rusak itu sudah pasti tidak bisa mendapatkan pembiayaan”.

Melakukan wawancara kepada bapak Asep Setiawan selaku leader di bank BSI KC Curup, beliau menjawab:²⁴

“kita liha dari usahanya kalau pihak dari calon nasabah ini melakukan usaha yang bertentangan dengan prinsip syariah misalnya menjual minuman keras, membuka pijit plus-plus, memiliki tujuan untuk membuka kopras dengan bunga yang sangat besat itu pasti tidak akan mendapatkan pembiayaan di bank BSI KC Curup”.

Berdasarkan hasil dari jawaban yang diberikan peneliti kepada para informan diatas dapat dianalisis bahwa pihak

²² Adlan Efendi, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 15.30 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

²³ Dedy Afrizal, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 16.00 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

²⁴ Asep Setiawan, *Wawancara*, Tanggal 12 Juni 2023, Jam 11:21 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

Account Officer BSI KC Curup dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabah harus melihat dari sisi usaha yang dijalankan, terbebas dari sisi ketidakjelasan atau usahanya meragukan (*gharar*), bebas dari bunga (*riba*), terbebas dari hal-hal yang tidak sah (*batil*). Pihak *Account Officer* dalam memberikan pembiayaan telah menggunakan prinsip syariah.

i. Strategi yang digunakan selain menggunakan prinsip 6C

Dalam menentukan pembiayaan *Account Officer* (AO) mempunyai strategi dalam menilai kelayakannya, dengan adanya strategi maka resiko kredit macet akan menurun. Sehingga peneliti mengajukan pertanyaan berikut: Apabila strategi yang ditentukan pihak bank tidak terpenuhi maka strategi apa yang dilakukan oleh *Account Officer* (AO) dalam melakukan penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan di bank BSI KC Curup?

Melakukan wawancara kepada bapak Adlan Efendi selaku MBR di bank BSI KC Curup, beliau menjawab:²⁵

“ya cari nasabah lain, prinsip pembiayaan itu harus terpenuhi semuanya agar terhindar dari resiko angsuran macet tidak ada strategi lain selain mencari calon nasabah baru”.

Kemudian melakukan wawancara kepada bapak Dedy Afrizal selaku CSE di bank BSI KC Curup, beliau menjawab:²⁶

²⁵ Adlan Efendi, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 15.30 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

“Untuk strategi ya tidak ada lagi, misalnya menggunakan prinsip 5C na seluruh Prinsip 5C itu harus terpenuhi semua tidak boleh kalau salah satu dari prinsip tersebut tidak terpenuhi”.

Selanjutnya melakukan wawancara kepada Bapak Asep Setiawan selaku leader di bank BSI KC Curup, beliau menjawab:²⁷

“ya harus cari calon nasabah baru, dan tidak ada strategi lain ketika prinsip 3C itu tidak terpenuhi, jadi semua prinsip itu harus terpenuhi baik dari character nasabah itu harus baik, capacity yang pas dan collateral yang senilai, jika itu semua tidak terpehuni maka mencari nasabah lain”.

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada responden dapat disimpulkan bahwa untuk strategi lain yang digunakan selain menggunakan prinsip 6C tersebut tidak ada, maka pihak *Account Officer* (AO) wajib mencari calon nasabah yang baru, karena dari prinsip tersebut harus terpenuhi semua baik itu dari *Character* nasabah yang baik, *capacity* atau kemampuan nasabah dalam mebayar angsuran, *capital* atau jumlah modal dalam melakukan usaha terpenuhi, *condition* perekonomian memadai, *constraint* atau hambatan yang minim, *collateral* atau jaminan yang sesuai dengan yang diajukan untuk pembiayaan, dan prinsip syariah yang harus sesuai dengan ketentaun bank.

²⁶ Dedy Afrizal, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 16.00 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

²⁷ Asep Setiawan, *Wawancara*, Tanggal 12 Juni 2023, Jam 11:21 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

2. Pelaksanaan pelayanan pengajuan pembiayaan oleh *Account Officer* di bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup.

Dalam sebuah instansi khususnya perbankan system pengajuan pembiayaan merupakan tugas pokok atau inti dari kegiatan yang ada di dalam perbankan. Dalam melakukan pengajuan pembiayaan pihak bank tentunya memberikan pelayanan yang terbaik agar calon nasabah dapat dengan puas atas pelayanan dari bank tersebut.

a. Proses pengajuan pembiayaan oleh *Account Officer* pada bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup.

Dalam melakukan pembiayaan tentunya memerlukan proses untuk mendapatkan pembiayaan oleh sebuah instansi baik itu proses yang sudah ditentukan oleh pihak instansi maupun proses yang ditentukan oleh pihak *Account Officer* sendiri. Sebagaimana peneliti mengajukan pertanyaan berikut yaitu: bagaimana proses pengajuan pembiayaan oleh *Account Officer* pada bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup?

Melakukan wawancara kepada bapak Adlan Efendi selaku MBR di bank BSI KC Curup, beliau menjawab:²⁸

“Proses yang dilakukan harus jelas sehingga pengajuan pembiayaan bisa berjalan dengan lancar, sebagai calon nasabah yang mau mengajukan pembiayaan harus datang ke pihak bank dan menemui pihak *Account Officer* yang aka memberikan pembiayaan. sebelum melakukan pembiayaan pihak bank akan menanyakan jaminan atau anggunan dari calon nasabah ini supaya proses angsuran

²⁸ Adlan Efendi, *Wawancara*, Tanggal 9 juni 2023, Jam 15:30 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

setelah melakukan pembiayaan berjalan dengan lancar tanpa ada hambatan dan juga menanyakan usaha yang dijalankan sudah berjalan berapa lama agar proses pengembalian dana pembiayaan nanti berjalan dengan lancar”.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada bapak Dedy Afrizal selaku CSE di bank BSI KC Curup, beliau menjawab:²⁹

“ pengajuan permohonan pembiayaan terjadi ketika ada calon nasabah yang datang ke pihak bank untuk mengajukan pembiayaan dan pihak bank ini memberikan pelayanan seperti bertanya kepada calon nasabah mau apa, memberikan syarat-syarat yang harus diperlukan dalam mengajukan pembiayaan”.

Selanjutnya peneliti melakukan wawancara kepada Bapak Asep Setiawan selaku leader di bank BSI KC Curup, beliau menjawab:³⁰

“Dalam melakukan proses pengajuan pembiayaan calon nasabah wajib untuk melengkapi copy dokumen-dokumen yang menjadi salah satu syarat dalam proses pengajuan pembiayaan untuk diserahkan kepada pihak bank. Kemudian kami selaku pihak *Account Officer* memberikan arahan kepada calon nasabah untuk mengisi formulir pembiayaan secara lengkap dan benar. Setelah selesai mengisi formulir maka pihak *Account Officer* akan memeriksa kelengkapan data seperti nama, usia, alamat, dan data lainnya na setelah data tersebut sudah diisi dengan lengkap maka akan di proses untuk selanjutnya”.

Berdasarkan hasil wawancara diatas peneliti menyimpulkan bahwa calon nasabah dalam melakukan mengajukan permohonan pembiayaan wajib melengkapi syarat-syarat wajib yang sudah

²⁹ Dedy Afrizal, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 16.00 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

³⁰ Asep Setiawan, *Wawancara*, Tanggal 12 Juni 2023, Jam 11:21 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

menjadi ketentuan dalam pengajuan pembiayaan kemudian mengisi data formulir permohonan pembiayaan untuk informasi awal yang berisi nama, usia, alamat, jenis produk yang diambil, jumlah pembiayaan, jangka waktu pembiayaan yang diinginkan dan tujuan pembiayaan yang diserahkan kepada Micro Staff kemudian akan di cek oleh Kepala cabang BSI KC Curup. Dalam melakukan pengecekan persetujuan, calon nasabah harus memenuhi hal-hal yang disyaratkan. Maka dari itu dilakukan pemeriksaan terlebih dahulu terhadap semua kelengkapan dan persyaratan yang telah ditentukan. Jika sudah memenuhi semua syarat maka pencairan baru dapat dilakukan.

- b. Syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah dalam proses pengajuan pembiayaan pada bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup.

Dalam melakukan pembiayaan khususnya pada pembiayaan KUR, calon nasabah harus memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan oleh pihak perbankan. Untuk mengetahui persyaratan apa saja yang harus dilengkapi tersebut peneliti memberikan pertanyaan, yaitu: Apa saja syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah dalam proses pengajuan pembiayaan pada bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup.

Kemudian wawancara kepada Bapak Adlan Efendi selaku MBR di bank BSI KC Curup dengan pertanyaan yang sama, yaitu:³¹

“kan dalam brosur KUR itu sudah tertera persyaratan yang harus di lengkapi seperti KTP, kartu keluarga, surat menikah atau surat keterangan belum menikah, surat keterangan usaha, jaminan yang bisa diisi dengan sertifikat rumah, tanah, BPKB motor atau mobil dan juga menyantumkan fotokopi NPWP ”.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti kepada bapak Dedy Afrizal selaku CSE di bank BSI KC Curup, yaitu:³²

“ syarat-syarat untuk melakukan pengajuan pembiayaan seperti membawa KTP, Kartu Keluarga, surat keterangan menikah, surat keterangan usaha, PBB yang pajak bumi bangunan”.

Kemudian mwlakukan wawancara dengan bapak Asep Setiawan selaku leader di bank BSI KC Curup, beliau menjawab:³³

“kalau untuk mengajukan pembiayaan syarat umum yang wajib dilengkapi yakni mengenai dokumen fotokopi KTP, kalau untuk yang sudah menikah mencantumkan fotokopi suami istri, dan kalau yang belum menikah ya cukup fotokopi KTP saja, kartu keluarga, fotokopi anggunan atau jaminan, fotokopi NPWP dan kalau misal sudah bercerai cantumkan fotokopi akte cerai. Kalau untuk persyaratan umum nasabah harus WNI, dan untuk masalah umur 21 tahun minimal dan maksimal 65 tahun, memiliki usaha

³¹ Adlan Efendi, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 15.30 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

³² Dedy Afrizal, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 16.00 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

³³ Asep Setiawan, *Wawancara*, Tanggal 12 Juni 2023, Jam 11:21 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

yang dijalankan minimal berjalan 2 tahun dan usahanya tidak bertentangan dengan prinsip syariat islam,

Dari jawaban para informen peneliti menyimpulkan adapun syarat yang harus dipenuhi oleh calon nasabah, yaitu:

1. Syarat umum dokumen pengajuan pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR)
 - a) Fotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP) Suami & Istri
 - b) Fotokopi Kartu Keluarga (KK)
 - c) Fotokopi Agunan
 - d) Fotokopi akta cerai jika sudah bercerai
 - e) Warga Negara Indonesia (WNI)
 - f) Umur minimal 21 tahun dan maksimal 65 tahun pada usia terakhir melakukan pembiayaan
 - g) Mempunyai usaha minimal berjalan 2 tahun, dan usaha yang dijalankan tidak bertentangan dengan syariat islam dan tidak termasuk ke dalam golongan usaha negatif.
 - h) Wajib memiliki NPWP
- c. Pelayanan yang diberikan pihak Account Officer

Pembiayaan yang dilakukan agar berjalan dengan lancar tidak hanya dilihat dari keadaan calon nasabah namun dilihat juga dari pelayanan yang diberikan *Account Officer* dalam memberikan pembiayaan. Oleh karena itu peneliti memberikan pertanyaan mengenai: Pelayanan seperti apa yang diberikan pihak account

Officer dalam menentukan penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan?

Melakukan wawancara kepada bapak Adlan Efendi selaku MBR di bank BSI KC Curup, beliau menjawab:³⁴

“pelayanan yang diberikan kepada calon nasabah itu etika kita berbicara dari bahasa yang sopan, tingkah laku yang baik, dan pengetahuan tentang perbankan”.

Kemudian melakukan wawancara dengan Bapak Dedy Afrizal selaku CSE di bank BSI KC Curup, dengan jawaban:³⁵

“ mengenai pelayanan itu ya kita pihak bank pastinya memberikan pelayanan yang baik ya baik itu dari cara berbicara, bahasa tubuh yang sopan.

Selanjutnya melakukan wawancara kepada Bapak Asep Setiawan selaku leader di bank BSI KC Curup, beliau menjawab:³⁶

“pelayanan yang di berikan pihak bank ini mengenai ilmu pengetahuan tentang produk-produk yang ada di bank tersebut kan nantinya calon nasabah akan menanyakan apa saja produk yang ada di bank dan kita tidak bisa menjawab berarti itu pelayanannya tidak bagus, terus dari cara penyampaian menggunakan bahasa yang sopan, tingkah laku juga harus sopan.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada para informan dapat disimpulkan bahwa pelayanan yang diberikan *Account Officer* (AO) ini meliputi cara bahasa dalam berbicara itu harus baik, tingkah laku kita juga harus sopan, dan

³⁴ Adlan Efendi, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 15.30 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

³⁵ Dedy Afrizal, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 16.00 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

³⁶ Asep Setiawan, *Wawancara*, Tanggal 12 Juni 2023, Jam 11:21 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

harus memiliki ilmu pengetahuan yang baik mengenai produk-produk yang ada di perbankan.

- d. Perjanjian yang dilakukan antara pihak *Account Officer* pada calon nasabah

Dalam melakukan pembiayaan di bank BSI KC Curup ada beberapa perjanjian yang harus dilakukan antara calon nasabah dengan pihak *Account Officer* yang mana perjanjian ini berfungsi sebagai dokumen atau bukti bagi sebuah perusahaan atau bukti untuk bank tersebut. Sehingga peneliti memberikan pertanyaan mengenai Apa saja perjanjian yang dilakukan antara pihak *Account Officer* kepada calon nasabah di bank BSI KC Curup?.

Peneliti melakukan wawancara kepada bapak Adlan Efendi selaku MBR di Bank BSI KC Curup dengan pertanyaan yang sama beliau menjawab: ³⁷

“isi dari perjanjian itu harus jelas dan sesuai dengan tujuan melakukan pembiayaan di awal. Jika melakukan pembiayaan dengan tujuan untuk melakukan investasi maka investasi tersebut harus jelas untuk investasi apa. Untuk perjanjian itu sesuai dengan ketentuan atau kebijakan yang sudah ditetapkan oleh pihak bank”.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada bapak Dedy Afrizal selaku CSE di bank BSI KC Curup, beliau menjawab:³⁸

³⁷ Adlan Efendi, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 15.30 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

³⁸ Dedy Afrizal, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 16.00 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

“untuk perjanjian yang dilakukan itu ada yang namanya SP3 (surat persetujuan prinsip pembiayaan) untuk akad-akadnya ada di surat perjanjian dan di surat perjanjian itu ada nama, angsuran, dan plafond”.

Kemudian melakukan wawancara kepada bapak Asep Setiawan selaku leader di bank BSI KC Curup, masih dengan pertanyaan yang sama beliau menjawab:³⁹

“ perjanjian yang dilakukan ya perjanjian yang sesuai dengan apa calon nasabah ajukan untuk pembiayaan itu, contohnya calon nasabah melakukan pembiayaan akad murabahah bearti ya perjanjian seperti pembiayaan murabahah dan kalau calon nsabah melakukan pembiayaan akad wadiah bearti perjanjian seperti pembiayaan wadiah”.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan kepada para informan di atas, maka peneliti dapat menganalisis bahwa dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabah memerlukan perjanjian yang harus disepakati oleh pihak bank dan pihak calon nasabah, dengan surat persetujuan prinsip pembiayaan (SP3) murabahah dan semua perjanjian yang sudah disiapkan oleh pihak bank BSI KC Curup kepada calon nasabah.

e. Waktu proses persetujuan pembiayaan oleh pihak *Account Officer*

Proses waktu persetujuan pembiayaan merupakan jumlah atau total waktu yang dibutuhkan untuk menyelesaikan suatu kegiatan yang sudah terjadwalkan. Sebagaimana peneliti memberikan pertanyaan sebagai berikut yaitu: berapa lama proses

³⁹ Asep Setiawan, *Wawancara*, Tanggal 12 Juni 2023, Jam 11:21 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

persetujuan pembiayaan yang diajukan kepada pihak Account Officer?.

Melakukan wawancara kepada bapak Adlan Efendi selaku MBR di bank BSI KC Curup, yaitu:⁴⁰

“untuk berapa lamanya itu tergantung ya, kalau syarat sudah lengkap dan tidak ada catatan tunggakan biasanya cukup 3 hari sudah bisa menerima pembiayaan, rata-rata itu hari pertama mengajukan berkas, hari kedua melakukan survei ke tempat dan yang terakhir itu melakukan tanda tangan akad yang sesuai, jadi paling cepat itu ya 3 harian dan paling lama itu bisa 1 mingguan tergantung dengan hambatan”.

Kemudian melakukan wawancara dengan bapak Dedy Afrizal selaku CSE di bank BSI KC Curup, beliau mengatakan yaitu:⁴¹

“waktu proses persetujuan dilakukan selama 5 sampai 7 hari setelah menyerahkan berkas kepada pihak Account Officer, kemudian pihak AO akan melakukan pengecekan melalui BI Checking apakah calon nasabah ini mempunyai riwayat tunggakan atau tidak, apakah ada pinjaman ditempat lain, kemudian kalau ada tunggakan makan kemungkinan tidak lolos dan kalau lolos lanjut melakukan kegiatan survei di tempat usaha atau anggunan yang dijamin di awal tadi. Kemudian kalau semua sudah pas dan kepala cabang sudah mengokekan maka calon nasabah ini akan melakukan tanda tangan akad kemudian melakukan pencairan”.

Kemudian melakukan wawancara kepada bapak Asep Setiawan selaku leader di bank BSI KC Curup, dengan pertanyaan yang sama, yaitu beliau menjawab:⁴²

⁴⁰ Adlan Efendi, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 15.30 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

⁴¹ Dedy Afrizal, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 16.00 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

“kalau masalah proses ya biasanya itu terjadi selama seminggu karena kana ada pemeriksaan persyaratan kalau persyaratan sudah lengkap maka akan ada survey, tapi kalau persyaratan sudah lengkap maka bisa 3 hari sudah selesai kita bisa langsung melakukan survei lagi bersama dengan kepala cabang Curup”.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada para inrormen , peneliti dapat menyimpulkan bahwa sebelum melakukan proses pencairan dibutuhkan waktu kurang lebih selama 3 sampai 5 hari setelah calon nasabah menyerahkan berkas persyaratan dengan waktu tersebut akan dilakukan pengecekan terlebih dahulu di BI Checking. BI Checking merupakan informasi debitur individual atau sering disebut dengan (IDI) historis yang mencatat kelancaran atau macetnya pembayaran kredit. Pada saat mengecek di BI Checking calon nasabah ini lulus maka proses selanjutnya yakni survei ke tempat calon penerima pembiayaan dan jika sudah dilakukan survei maka pihak bank akan memanggil calon nasabah untuk melakukan tanda tangan akad.

- f. memberi keputusan untuk persetujuan pemberian pembiayaan pada bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup.

Keputusan yang diberikan merupakan akhiran dari suatu proses yang dijalankan untuk menjawab suatu pertanyaan dengan cara menjatuhkan pilihan. Sehingga peneliti memberikan pertanyaan mengenai: siapakah yang memberi keputusan untuk

⁴² Asep Setiawan, *Wawancara*, Tanggal 12 Juni 2023, Jam 11:21 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

persetujuan pemberian pembiayaan pada bank syariah Indonesia (BSI)KC Curup?.

Melakukan wawancara dengan bapak Adlan Efendi selaku MBR dibank BSI KC Curup dengan pertanyaan yang sama, yaitu dengan jawabah:⁴³

“ya sudah jelas yang memberikan keputusan itu pihak team leader”.

Kemudian berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan kepada bapak Dedy Afrizal selaku CSE di bank BSI KC Curup, yaitu:⁴⁴

“sudah jelas yang memberikan keputusan itu adalah leader karena beliau yang memegang penuh tugas itu”

Berdasarkan wawancara kepada bapak Asep Setiawan selaku leader di bank BSI KC Curup, beliau menjawab:⁴⁵

“naa untuk masalah persetujuan itu biasanya langsung kepala cabangnya yang menentukan untuk diberikan pembiayaan atau tidak”.

Berdasarkan hasil dari wawancara yang dilakukan para informen dengan memberikan beberapa jawaban, maka peneliti dapat menganalisis bahwa dalam memberikan keputusan pembiayaan itu adalah team Leader .

⁴³ Adlan Efendi, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 15.30 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

⁴⁴ Dedy Afrizal, *Wawancara*, Tanggal 9 Juni 2023, Jam 16.00 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

⁴⁵ Asep Setiawan, *Wawancara*, Tanggal 12 Juni 2023, Jam 11:21 WIB, di kantor Bank BSI KC Curup.

B. Pembahasan

1. Prinsip pembiayaan yang digunakan *Account Officer* selain dengan menggunakan prinsip 6C +1S

Lembaga keuangan yang melakukan pembiayaan di bank BSI KC Curup sebagai *Account Officer* (AO) sangat penting untuk melakukan analisis terhadap risiko yang mungkin akan bermasalah untuk melakukan angsuran pengembalian pembiayaan kedepannya. Dalam penjelasan yang peneliti lakukan terkait analisis prinsip pembiayaan *Account Officer* dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup, peneliti menggunakan teori Teguh Pudjo Muljono untuk menganalisis terjadinya masalah atau risiko dalam menganalisis pembiayaan untuk mengetahui layak dan tidaknya calon nasabah mendapatkan pembiayaan di bank BSI KC Curup menggunakan analisis 6C+1S, yaitu *Character, Capacity, Capital, Condition Of Economy, Constraint, Collateral*, syariah dan strategi apa yang digunakan selain 6C+1S yang diterapkan di bank BSI KC Curup akan dijelaskan sebagai berikut: ¹

a. *Character*

Character merupakan sifat atau karakter dari calon nasabah.

Dalam memberikan pembiayaan analisis *Character* sangat

¹ Teguh Pudjo Mulyono, “*Manajemen Perkreditan Bagi Perbankan*”, (Yogyakarta: Komersil, 2015), hal 11.

penting untuk dilihat karena dari *Character* ini pembiayaan yang dilakukan akan berjalan dengan lancar ketika *character* dari calon nasabah baik. Pihak *Account Officer* (AO) menilai *character* dengan kejujuran dari calon nasabah dalam menjawab pertanyaan yang diberikan pihak *Account Officer* (AO) dengan kebenaran yang sebenarnya terjadi di lapangan. Dengan melihat SLIK atau BIChecking kebenaran dari calon nasabah.

b. *Capacity*

Capacity merupakan kemampuan dari calon nasabah dalam menjalankan usaha dan kemampuan untuk mengembalikan pembiayaan.² Kemampuan calon nasabah dibutuhkan agar bisa menjalankan usaha kedepannya. Pihak *Account Officer* (AO) dalam melihat kemampuan calon nasabah dari usaha yang dijalankan apakah penghasilan yang didapatkan bisa untuk melakukan angsuran pembiayaan. Seberapa lancar dalam menjalankan usaha dengan banyaknya penjualan dari usaha tersebut ketika penjualan lancar bisa dipastikan akan lancar dalam mengangsur pembiayaan.

c. *Capital*

Capital adalah jumlah dana atau modal yang dimiliki calon nasabah. pihak *account Officer* (AO) dapat melihat jumlah modal yang dimiliki calon nasabah dengan cara melihat stok

² Henny sri astuty, "prinsip 6C *Character*, *capacity*, *capital*. *Condition of economy*, *collateral*, dan *constraint* dalam wirausaha mahasiswa", *Jurnal ekonomi*, Vol 2 No. 1, (2015), hal 60.

barang yang tersedia pada usaha yang dijalankan. Jika stok barang tersebut dijumlahkan dalam bentuk rupiah maka jumlahnya harus sama dengan jumlah pengajuan pembiayaan di bank BSI KC Curup.

d. *Condition Of Economy*

Condition Of Economy merupakan suatu kondisi keuangan atau usaha yang dijalankan calon nasabah. pihak *Account Officer* (AO) melakukan penilaian dengan prinsip *Condition* dengan cara melihat secara langsung atau melakukan survei ketempat dengan mengamati usaha yang dijalankan, dilihat dari stok barang, banyaknya pembeli.³

e. *Constraint*

Constraint merupakan hambatan yang dialami oleh calon nasabah. pihak *Account Officer* (AO) melakukan penilaian mengenai constraint ini dengan melihat hambatan yang dialami calon nasabah, apakah hambatan tersebut memiliki solusi yang mudah untuk di atasi atau sulit untuk diatasi.⁴ Dengan pertimbangan apabila sekiranya masih bisa dipertahankan maka akan dilanjutkan.

f. *Collateral*

Collateral merupakan anggunanatau jaminan yang diberikan calon nasabah ke pihak bank. Dalam prinsip *Collateral* yang

³ Khaerul umam, “*manajemen perbankan syariah*”, (Bandung:pustaka setia,2013), hal 235.

⁴ Teguh Pudjo Mulyono, *Manajemen Perkreditian Bagi Perbankan 2015*.

dilakukan di bank BSI KC Curup untuk mengajukan pembiayaan jenis anggunan yang bisa digunakan berupa SHM, BPKB, dan deposito. Jika yang menjadi anggunan SHM rumah atau tanah maka pihak *Account Officer* (AO) akan melihat terlebih dahulu apakah sesuai dengan yang ada di surat dan melihat keadaan rumah yang memungkinkan untuk melakukan pembiayaan, selanjutnya mengenai BPKB pihak bank akan melihat terlebih dahulu kondisi barang tersebut masih layak atau tidak.

g. Syariah

Syariah merupakan prinsip ajaran Islam yang mengatur tentang kehidupan seseorang baik dalam bidang ibadah maupun dalam bidang muamalah. Dalam melakukan analisis kelayakan melalui penilaian prinsip Syariah di bank BSI KC Curup melihat dari segi usaha. Usaha yang dijalankan harus terhindar dari yang haram dan tidak mengandung unsur negatif. Usaha yang tidak bisa diberikan pembiayaan seperti: menjual barang bekas, menjual makanan yang dilarang, pijat plus-plus dan koperasi karena tidak diketahui berapa persen bunganya dan mengandung unsur riba dan juga tidak bisa dilakukan pembiayaan didalam pembiayaan.⁵

⁵ Teguh Pudjo Mulyono, *Manajemen Perkreditasi Bagi Perbankan* 2015.

h. Strategi yang digunakan selain prinsip 6C +1S

Dalam melakukan pembiayaan prinsip dari 6C+1S ini harus terpehuni semua jika salah satu dari prinsip tersebut tidak terpenuhi maka tidak bisa melakukan pengajuan pembiayaan di bank BSI KC Curup. Maka calon nasabah yang tidak terpenuhi salah satu prinsipnya akan susah untuk mendapatkan pembiayaan, pihak *Account Officer* (AO) akan mencari calon nasabah baru sampai mendapatkan calon nasabah yang memenuhi prinsip 6C+1S tersebut.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat peneliti simpulkan bahwa dalam menganalisis strategi kelayakan pengajuan pembiayaan calon nasabah di bank BSI KC Curup mengarah pada prinsip 6C+1S yaitu *Character, Capacity, Capital, Condition, Constraint, Collateral* dan syariah. Pembiayaan yang diajukan dapat dikatakan layak apabila calon nasabah memenuhi prinsip 6C+1S. Apabila calon nasabah tidak memenuhi salah satu dari prinsip kelayakan pembiayaan tersebut maka tidak bisa diberikan dan tidak layak untuk mendapatkan pembiayaan.⁶

Melihat hal ini bank BSI KC Curup dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabah telah melihat prinsip dan syarat kelayakan yang sudah ada. Menurut teori teguh pudjo

⁶ Teguh Pudjo Mulyono, *Manajemen Perkreditasi Bagi Perbankan* 2015.

mulyono untuk melaksanakan atau mendapatkan kegiatan pembiayaan yang layak menggunakan prinsip 6C+1S sehingga bisa dikatakan pemberian pembiayaan di bank BSI KC Curup telah memenuhi persyaratan yang layak.

2. Pelaksanaan pelayanan pengajuan pembiayaan oleh *Account Officer* di BSI KC Curup.

Pihak bank BSI KC Curup khususnya *Account Officer* (AO) dalam memberikan pelayanan pengajuan pembiayaan produk KUR harus sesuai dengan kebijakan atau peraturan yang jelas dan terarah untuk meminimalisir resiko kedepannya yang tidak diinginkan.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dengan menggunakan metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data menggunakan wawancara. Hasil penelitian yang telah dilakukan terkait pelaksanaan pelayanan pengajuan pembiayaan Bank Syariah Indonesia BSI KC Curup dengan di dukung oleh teori Sunarto Zulkifli Untuk mengetahui pelaksanaan pelayanan pengajuan pembiayaan KUR di bank BSI KC Curup peneliti mewawancarai tiga informan penelitian yaitu Leader pembiayaan KUR Asep Setiawan, Adlan Efendi selaku MBR pembiayaan KUR, dan Dedy Afrizal selaku CSE di bank BSI KC Curup.⁷

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan wawancara terstruktur dengan memberikan pertanyaan yang sama kepada tiga

⁷ Rusdan dan Antoni, "Prosedur Pembiayaan Bank Syariah", *Jurnal Pendidikan dan kajian Keislaman* 11, no. 2 (2018). hal 286.

informan. Dari hasil wawancara tersebut peneliti menemukan beberapa pelaksanaan pelayanan dan tahapan dalam melakukan pembiayaan dengan jenis pembiayaan KUR. Pelayanan yang diberikan yakni berupa ilmu pemahaman tentang produk-produk yang ada di perbankan dan dari cara melakukan pelayanan seperti bahasa tubuh dan cara berbicara yang baik dan sopan. Pelayanan yang diberikan kepada calon nasabah untuk melakukan pembiayaan ini berupa memberitahu proses pengajuan pembiayaan di bank BSI KC Curup yang baik dan benar, memberikan arahan mengenai persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi dalam melakukan pengajuan pembiayaan mulai dari fotokopi KTP, fotokopi KK, fotokopi buku nikah, fotokopi NPWP, fotokopi jaminan, dan SKU. Memberikan pelayanan mengenai informasi dari isi perjanjian dalam melakukan pembiayaan di bank BSI KC Curup dan pelayanan yang selanjutnya mengenai informasi kapan pembiayaan ini bisa dikatakan sah atau bisa melakukan pembiayaan dengan akan memberi informasi langsung kepada pihak calon nasabah dengan menghubungi lewat handphone atau alat lainnya.⁸

⁸ Rusdan dan Antoni, *Prosedur Pembiayaan Bank Syariah*, 2018

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. **Terdapat enam tahapan pelayanan yang diberikan pihak *Account Officer* dalam melakukan pengajuan pembiayaan di bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup.** Pertama memberikan pelayanan pengajuan pembiayaan dengan mendatangi kantor bank BSI KC Curup langsung serta membawa persyaratan pengajuan pembiayaan atau menghubungi lewat handphone. Kedua tahap pemeriksaan persyaratan berkas. Ketiga pelayanan penguasaan ilmu pengetahuan tentang produk-produk yang ada di bank. Keempat tahap pemberian keputusan yang harus disetujui pihak *Account Officer*, leader dan kepala cabang. kelima tahap akad dimana calon nasabah akan melakukan akad pembiayaan sesuai dengan perjanjian dari akad tersebut. Keenam tahap pencairan yang mana nasabah mengambil uangnya harus di BSI KC Curup.
2. **Dalam menentukan strategi yang digunakan *Account Officer* dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan di BSI KC Curup selain Prinsip 6C+1S.** Bank syariah Indonesia BSI KC Curup sudah sangat baik dan layak dalam menentukan calon nasabah untuk mendapatkan pembiayaan KUR. Karena BSI KC Curup dalam memberikan

pembiayaan kepada nasabah telah menggunakan prinsip kelayakan pembiayaan yakni prinsip 6C+1S yaitu *Character, Capacity, Capital, Condition Of Economy, Constraint, Collateral*, dan Syariah. Selain dari prinsip 6C+1S tidak terpenuhi maka tidak bisa mendapatkan pembiayaan di bank BSI KC Curup karena prinsip tersebut sudah menjadi keharusan atau syarat khusus yang dilakukan pihak Account Officer dalam menentukan kelayakan calon nasabah di bank BSI KC Curup.

B. Saran

Dari hasil yang dilakukan terdapat beberapa saran dari peneliti yang mungkin bermanfaat, yaitu:

1. Bagi akademik semoga penelitian ini dapat dijadikan bahan referensi dan pengembangan ilmu bagi pihak kampus, sebagai bahan acuan penelitian yang akan datang selain buku dan jurnal yang ada.
2. Bagi lembaga keuangan syariah Khususnya Bank BSI KC Curup dalam melakukan pelayanan pihak Bank harus lebih baik dan sopan kepada calon nasabah yang akan mengajukan pembiayaan, seperti menggunakan bahasa yang baik saat berbicara dan pelayanan mengenai pengetahuan dari produk-produk yang ada di Bank BSI KC Curup karena ketika calon nasabah menanyakan perihal lain tentang produk perbankan dan pihak *Account Officer* tidak bisa menjawab maka pelayanan yang diberikan belum maksimal. Dan untuk strategi

yang digunakan pihak Bank BSI harus melakukan sesuai prinsip yang telah ditetapkan agar nantinya tidak terjadi pembiayaan yang bermasalah untuk kedepannya.

3. Bagi penelitian yang akan datang peneliti dapat diperluas dari strategi yang digunakan terus berkembang, dan tidak terbatas pada produk yang ada di Bank BSI KC Curup, tetapi bisa menambahkan objek penelitian di bank syariah lain, bisa melakukan perbandingan strategi yang digunakan dari bank syariah Indonesia dengan bank syariah lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

BUKU

- Ahmad Subagyo. 2016. *Studi Kelayakan Teori Dan Aplikasi*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Ahmad Subagyo. 2021. *Buku Manajemen Pembiayaan Mikro*. Yogyakarta: CV Budi Utama.
- David. 2014. *Manajemen Strategi Konsep*, Jakarta:selemba empat.
- Fandy Tjiptono. 2015. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Hamdan Firmansyah. 2021. *Teori dan Praktek Manajemen Bank Syariah Indonesia*. Yogyakarta: Insania.
- Ikatan Bankir Indonesia dan Lembaga Sertifikasi Profesi Perbanka. 2014. *Mengelola Kualitas Layanan Perbankan*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Ikatan Bankir Indonesia. 2014. *Mengelola Bank Syariah*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Ismail. 2016. *Perbankan Syariah*. Jakarta: kencana.
- Kasmir. 2016. *Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta : Rajawali Persada.
- Khaerul Umam. 2013. *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung: Pustaka Setia.
- Muhamad. 2016. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Muhammad. 2016. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Nana hardiana andurahman dan achmad sanusi. 2015. *Manajemen Strategi Pemasaran*. bandung: Cv pustaka setia.
- P. Joko Subagyo. 2015. *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Rochmat Aldy. 2017. *Studi Kelayakan Bisnis*. Unmuh Ponorogo Press: perpustakaan nasional.
- Roni Angger Aditama dan Mohammad Rofiudin. 2020. *Pengantar Bisnis Dilengkapi Dengan Analisis Studi Kelayakan Bisnis*. Malang: AE Publishing.

- S. Wojowasito dan Poerwadarminta. 2016. *Kamus Lengkap Inggris Indonesia Indonesia inggris*. Bandung:Hasta.
- Saifuddin Azwar. 2018. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Sholohin, A.I. 2021. *Buku Pintar Ekonomi Syariah*. Jakarta : gramedia.
- Sugiono. 2016. *Metode Penelitian Kualitatif,Kuantitatif, Dan R&D*. Bandung : PT Alfabeta.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suharsimi Arikunto. 2015. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Sulasih, dkk. 2021. *Studi Kelayakan Bisnis*, Jakarta: Yayasan Kita Menulis.
- Teguh Pudjo Mulyono. 2015. *Manajemen Perkreditan Bagi Perbankan*. Yogyakarta: Komersil.

JURNAL

- Abdul pauji dan m kholil nawawi. 2015. *Strategi Pemasaran Funding Officer Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Di BPRS Amanah Ummah*. AL-INFA: jurnal ekonomi islam,Vol.6,bogor.
- Alfi Ardiana. 2020. *Strategi Dan Peran Account Officer Dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan Di Baitul Tanwil Muhammadiyah Surya Melati Abadi Cabang Mojo Kediri*. IAIN Tulung agung.
- Alisha Grybbie. 2020. *Strategi Dan Peran Account Officer Dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan Di Bank Muamalat Kantor Cabang Utama (KCU) Kediri*. IAIN Tulung agung.
- Arzela Rika. 2021. *Analisis Keputusan Account Officer Mikro (AOM) Terhadap Penetapan Nasabah Pembiayaan Murabahah Kendaraan Bermotor Pada Bank Syariah Idonesia Cabang Malik Medan*. medan.
- Darma Wijaya dan Roy Irawan. 2018. *Prosedur Administrasi Penjualan Bearing Pada Usaha Jaya Teknika Jakarta Barat*. Perspektif 16, no. 1.
- Fuad Riyadi. 2017. *Peran Account Officer Di Lembaga Keuangan Syariah*. Malia.
- Henny sri astusy. 2015. *Prinsip 6C (Character,Capacity,Condition Of Economy,Collateral,Dan Constraint) Dalam Wirausaha Mahasiswa*. jurnal economic, Vol.11, No.1.

- Henny Sri Astuty. 2018. *Prinsip 6C Character Capacity, Capital, Condition Of Economy, Collateral, Dan Constraint Dalam Wirausaha Mahasiswa*.
- Lis sholihat dan romi susanto. 2020. *Peran Account Officer Pada PT. Bank Perkreditan Rakyat Ganto Nagari 1954 Lubuk Linggau*. akademi keuangan dan perbankan padang.
- M Iqbal. 2019. "Ayat-Ayat Al-Qur'an dan Hadis-Hadis Tematik Tentang Uang Dan Pembiayaan," *Jurnal Ekonomi Islam* 1, no. 2. Doi:[http://dx.doi.org/10.30596 %20faghniya. V4i2.3 223](http://dx.doi.org/10.30596%20faghniya.V4i2.3.223).
- Mauludina Kanzul. 2020. *Prinsip Kehati-Hatian Dalam Sistem Pembiayaan BMT*," *Jurnal Perbankan Syariah* 4, no. 2 Doi: <https://doi.org/10.30762/1wadih.v4i2.3083>.
- Mitha Arum Ayuningsih. 2020. *Analisis Strategi Pelaksanaan Kinerja Account Officer Dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan KPR BTN Syariah KCP Madiun*. ponogoro: IAIN.
- Moch Uzeir Mustaim. 2020. *Analisis Strategi Account Officer Dalam Mencapai Target Pembiayaan Pada Masa Pandemic Covid-19 Di Bank Pembiayaan Rakyat (BPR) Syariah Tanmiya Artha Kediri*. salimiya:jurnal studi ilmu keagamaan islam, vol 1, No 1.
- Moh Nurul Qomar. 2018. *Mudharabah Sebagai Produk Pembiayaan Perbankan Syariah Perspektif Abdullah Saeed*," *Journal Of Islamic Banking And Finance* 2, no. 2. Doi: <http://dx.doi.org/10.21043/1maliah.v2i2.4890>.
- Mona Rizki Meldiana dan Dedi Rianto Rahardi. 2020. *Peran Costumer Service Dalam Mendukung Kompetisi Pegawai Pada Perusahaan*. Vol. 2, No. 3.
- Muhamad Turmudi. 2016. *Manajemen Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Lembaga Perbankan Syariah*," *Jurnal Stusi Ekonomi dan Bisnis Islam* 1, no. 1. Doi: <https://doi.org/10.31332/lifalah.v1i1.477>.
- Reski febrianti. 2022. *Analisis Strategi Account Officer Dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan BSI Griya Pada Bank Syariah Indonesia*. jurnal ilmiah mahasiswa perbankan syariah JIMPA Vol.2, No.2.
- Rusdan dan Antoni. 2018. *Prosedur Pembiayaan Bank Syariah*. *Jurnal Pendidikan dan kajian Keislaman* 11, no. 2.
- Santri W Pasaribu. 2020. *System Pendukung Keputusan Penerimaan Account Officer Menerapkan Metode EXPROM LI Studi Kasus:Bank Sumut*," *journal of information system research (JOSH)*,Vol.1,No.3.

Sawitri Putri Nursakti,. 2018. *Jaminan Hak Tanggungan Pada Produk Pembiayaan Murabahah Dan Musyarakah Di Bank Muamalat Indonesia*. Jurnal Ilmu Hukum 14, no. 27. Doi: <https://doi.org.10.5281/zenodo.1188360>.

Syukuri Ahmad Rifai, dkk. 2017. *Analisis Pengaruh Kurs Rupiah, Lajubinflasi, Jumlah Uang Beredar Dan Pertumbuhan Ekspor Terhadaptotal Pembiayaan Perbankan Syariah Dengan Dana Pihak Ketiga Sebagai Variabel Moderating*. Jurnal Muqtasid Ekonomi dan Perbankan Syariah 8, no. no 1 (Doi: <https://doi.org/10.18326/muqtasid.v8i1.18-39>).

Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008 .

Undang-undang tentang pembiayaan No 7 tahun 1992.

WEBSITE

Bank Syariah Indonesia. 2023. *keadaan umum Bank Syariah Indonesia Curup*. 1 April. <http://www.Bankbsi.co.id>. Diakses pada

Kamus Besar Bahasa Indonesia, diakses dari <https://kbbi.web.id/kelayakan> pembiayaan pada hari Senin, tanggal 14 februari 2022, pukul 10.37 Wib.

L

A

M

P

I

R

A

N



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP
PRODI PERBANKAN SYARIAH

Jl. Dr. A.R. Qadri Kota Pos 108 Telp. (0732) 21010-7003044 Fax (0732) 21010 Curup 39119

BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL SKRIPSI

Nomor : /In.34/FS.02/PP.00.9/03/2023

Pada hari ini Rabu Tanggal 01 Bulan Maret Tahun 2023 telah dilaksanakan Seminar Proposal Skripsi atas :

Nama : Helmi Cahwita Utami / 19131092
Prodi / Fakultas : Perbankan Syariah / Syariah & Ekonomi Islam
Judul : Analisis Strategi Account Officer dalam Penentuan Kelangkaan Pergajuan Pembiayaan bank Syariah Indonesia (BSI) ke Eropa

Dengan Petugas Seminar Proposal Skripsi sebagai berikut :

Moderator : Refi Halensi

Calon Pembimbing I : Bakr Khairul Ummah Khudori M. E-I
Calon Pembimbing II : Bakr Refi Halensi M.M

Berdasarkan analisis kedua calon pembimbing serta masukan audiens, maka diperoleh hasil sebagai berikut :

1. Latar belakang jangan terlalu banyak membahas bank
2. Penelitian terdahulu harus dibuat perbedaan penelitian satu dgn penelitian lainnya
penelitian karif konsultan bahwa asina harus diteliti Mirna
3. batasan masalah harus diteliti ~~diteliti~~
(dalam cing kurus diteliti)
4. Asasnya harus diperbaiki / penulisannya
di harus diperbaiki di latar belakang
5. Maksud penelitian diuraikan di bidang akademis
Untuk praktiknya ditambahkan untuk bank Syariah Indonesia
Kotak Rukta Ka (Kul) WUE Parindan

Dengan berbagai catatan tersebut di atas, maka judul proposal ini dinyatakan Layak / Tidak Layak untuk diteruskan dalam rangka penggarapan penelitian skripsi. Kepada saudara presenter yang proposalnya dinyatakan layak dengan berbagai catatan, wajib melakukan perbaikan berdasarkan konsultasi dengan kedua calon pembimbing paling lambat 14 hari setelah seminar ini, yaitu pada tanggal ... 15 bulan ... 03 tahun 2023 apabila sampai pada tanggal tersebut saudara tidak dapat menyelesaikan perbaikan, maka hak saudara atas judul proposal dinyatakan gugur.

Demikian agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 01 Maret 2023

Moderator

Refi Halensi

Calon Pembimbing I

Khairul Ummah Khudori M. E-I
NIP

Calon Pembimbing II

Refi Halensi M.M
NIP

NB :

Hasil berita acara yang sudah ditandatangani oleh kedua calon pembimbing silahkan difotocopy sebagai arsip pribadi dan yang asli diserahkan ke / Fakultas Syariah & Ekonomi Islam / Pengawas untuk pemberian SK Pembimbing Skripsi dengan melampirkan perbaikan skripsi B&B / yang sudah diteliti / ACC oleh kedua calon pembimbing



SURAT KEPUTUSAN
DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
Nomor : 938/In.34/FS/PP.00 9/03/2023

Tentang
PENUNJUKAN PEMBIMBING I DAN PEMBIMBING II
PENULISAN SKRIPSI

DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP

- Menimbang** : 1. Bahwa untuk kelancaran penulisan skripsi mahasiswa perlu ditunjuk dosen pembimbing I dan II yang bertanggung jawab dalam penyelesaian penulisan yang dimaksud;
2. Bahwa saudara yang namanya tercantum dalam surat keputusan ini dipandang cakap dan mampu serta memenuhi syarat untuk diserahi tugas tersebut.
- Mengingat** : 1. Undang-undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
3. Undang-undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;
4. Peraturan pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan;
5. Peraturan pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
6. Peraturan Presiden Nomor 24 Tahun 2018 tentang IAIN Curup;
7. Keputusan Menteri Agama RI Nomor: 019558/B II/3/2022, tanggal 18 April 2022 tentang Pengangkatan Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup Periode 2022-2026;
8. Surat Keputusan Rektor IAIN Curup Atas nama Menteri Agama RI Nomor: 0318/In.34/2/KP.07.6/05/2022 tentang Pengangkatan Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup.

MEMUTUSKAN

- Menetapkan** : Menunjuk saudara:
- Pertama** : 1. Khairul Umam Khudhori, M.EI NIP. 199007252018011001
2. Pefriyadi, SE, MM NIP. 19870201202012003

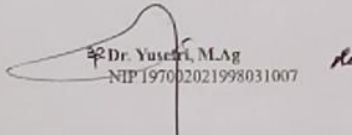
Dosen Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup masing-masing sebagai Pembimbing I dan Pembimbing II dalam penulisan skripsi mahasiswa.

NAMA : Helen Cighuita Utami
NIM : 19631042
PRODI/FAKULTAS : Perbankan Syariah (PS) Syariah dan Ekonomi Islam
JUDUL SKRIPSI : Analisis Strategi Account Officer Dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup

- Kedua** : Kepada yang bersangkutan diberi honorarium sesuai dengan peraturan yang berlaku;
- Ketiga** : Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dan berakhir setelah skripsi tersebut dinyatakan sah oleh IAIN Curup atau masa bimbingan telah mencapai satu tahun sejak SK ini ditetapkan;
- Keempat** : Ujian skripsi dilakukan setelah melaksanakan proses bimbingan minimal tiga bulan semenjak SK ini ditetapkan
- Kelima** : Segala sesuatu akan diubah sebagaimana mestinya apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan dan kesalahan
- Kesam** : Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan.

Ditetapkan di : Curup
Pada tanggal : 27 Maret 2023

Dekan,


Dr. Yusefi, M.Ag
NIP.197002021998031007

Terbaca :

1. Ka. Biro AU, AK IAIN Curup
2. Pembimbing I dan II
3. Bendahara IAIN Curup
4. Kabag AUAK IAIN Curup
5. Kepala Perpustakaan IAIN Curup
6. Arsip Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup dan yang bersangkutan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP
FAKULTAS SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jl. Dr. A.K. Gani Kotak Pos 108 Telp. (0732) 21010-7002044 Fax (0732) 21010 Curup 20119
Website/Facebook: Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam IAIN Curup Email: fakultas.asi@aincurup.ac.id

Nomor : 395/In.34/FS/PP.00.9/05/2023
Lamp : Proposal dan Instrumen
Hal : Rekomendasi Izin Penelitian

Curup, 31 Mei 2023

Kepada Yth,
Pimpinan Bank BSI KC Curup
Di-
Curup

Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dalam rangka penyusunan skripsi strata satu (S1) pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup

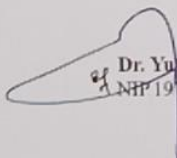
Nama : Helen Cighuita Utami
Nomor Induk Mahasiswa : 19631042
Program Studi : Perbankan Syariah (PS)
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam
Judul Skripsi : Analisis Strategi Account Officer Dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup
Waktu Penelitian : 31 Mei 2023 Sampai Dengan 31 Juli 2023
Tempat Penelitian : Bank BSI KC Curup

Mohon kiranya, Bapak/Tbu berkenan memberikan izin penelitian kepada mahasiswa yang bersangkutan.

Demikian surat rekomendasi izin penelitian ini kami sampaikan, atas kerja sama dan izimnya diucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Dekan,


Dr. Yusufri, M.Ag
NIP 197002021998031007

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan bahwa:

Nama : Helen Cighuita Utami

Pekerjaan : Mahasiswa IAIN Curup

Nim : 19631042

Judul Penelitian : Analisis Strategi *Account Officer* Dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup.

Telah melaksanakan penelitian dalam rangka penyusunan dan penulisan skripsi di bank syariah Indonesia KC Curup. Terhitung mulai 31 mei 2023 sampai dengan 31 juli 2023.

Dengan surat keterangan ini diberikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 10, juli, 2023

PT Bank Syariah Indonesia
KC Curup

The logo of PT Bank Syariah Indonesia (BSI) is visible, consisting of the letters 'BSI' in a stylized font, with 'BANK SYARIAH INDONESIA' written in smaller text below it. A handwritten signature in black ink is written over the logo.

M. tommy Ramadan

Sales Force



IAIN CURUP

KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

Nama: Helen Cignuta Utami

NIM: 19631042

Fakultas/Prodi: Syariah dan Ekonomi Islam / Perbankan Syariah

Pembimbing I: Kharul Ummah Khudhori, M.E.I

Pembimbing II: Ferryadi, SE, MM

Judul Skripsi: Analisis Strategi Account Officer Dalam Penentuan Kelengkapan Penjualan Pembiayaan Bank Syariah Indonesia (BSI) ke Darur

Kartu konsultasi ini harus dibawa pada setiap konsultasi dengan pembimbing 1 atau pembimbing 2:

- Diwajibkan kepada mahasiswa yang menulis skripsi untuk berkonsultasi sebanyak mungkin dengan pembimbing 1 minimal 2 (dua) kali, dan konsultasi pembimbing 2 minimal 5 (lima) kali dibuktikan dengan kolom yang di sediakan;
- Agar ada waktu cukup untuk perbaikan skripsi sebelum diujikan diharapkan agar konsultasi terakhir dengan pembimbing dilakukan paling lambat sebelum ujian skripsi.



IAIN CURUP

KARTU KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI

Nama: Helen Cignuta Utami

NIM: 19631042

Fakultas/Prodi: Syariah dan Ekonomi Islam / Perbankan Syariah

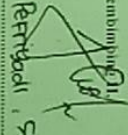
Pembimbing I: Kharul Ummah Khudhori, M.E.I

Pembimbing II: Ferryadi, SE, MM

Judul Skripsi: Penentuan Kelengkapan Penjualan Pembiayaan Bank Syariah Indonesia (BSI) ke Darur

Kami berpengetahuan bahwa skripsi ini sudah dapat diajukan untuk ujian skripsi IAIN Curup.

Pembimbing I: 
 Kharul Ummah Khudhori, M.E.I
 NIP. 199007242018011001

Pembimbing II: 
 Ferryadi, SE, MM
 NIP. 196710201202012005



IAIN CURUP



IAIN CURUP

NO	TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing I	Paraf Mahasiswa
1	04/2023 05 KAMIS	Bimbingan BAB I		
2	09/2023 05 KAMIS	Perbaikan bab II		
3	20/2023 05 SELASA	lanjut pembahasan BAB II		
4	22/2023 05 KAMIS	Pertemuan Bab II		
5	23/2023 05 KAMIS	Pertemuan Bab I		
6	26/2023 05 SELASA	Abstrak pertemuan		
7	31/2023 05 SELASA	ACC Sidang		
8				

NO	TANGGAL	Hal-hal yang Dibicarakan	Paraf Pembimbing II	Paraf Mahasiswa
1	09/2023 05 SELASA	Lanjutkan BAB III		
2	09/2023 05 SELASA	Perbaikan BAB III		
3	09/2023 05 KAMIS	Perbaikan bab III dan lanjutkan instrumen penelitian		
4	20/2023 06 SELASA	Bimbingan Bab IV & V		
5	26/2023 06 SENIN	ACC Bab IV & V		
6	25/2023 06 SENIN	ACC bab I, II, III, IV & V		
7	25/2023 06 SENIN	ACC Sidang		
8				



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI CURUP

Jl. Dr. A.K. Gani, No. 1, Telp. (0732) 21010-21759, Fax 21010 Curup 39119 email: adman@iaicurup.ac.id

SURAT KETERANGAN CEK SIMILARITY

Admin Turnitin Program Studi Perbankan Syariah menerangkan bahwa telah dilakukan pemeriksaan similarity terhadap proposal/skripsi/tesis berikut:

Judul : Analisis Strategi Account Officer Dalam Penentuan
keayakan Pengajuan Pembiayaan Bank Syariah
Indonesia (BSI) KECURUP

Penulis : Helen Tighuta Utami
NIM : 19631042

Dengan tingkat kesamaan sebesar 36 %

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya

Curup, d. 2 Juni 2023

Pemeriksa,

Admin Turnitin Prodi Perbankan Syariah

(Soleha B.EI m.e)

PEDOMAN WAWANCARA

DI BANK SYARIAH INDONESIA (BSI) KC CURUP

Pertanyaan Penelitian	Indikator
Bagaimana pelaksanaan pelayanan pengajuan pembiayaan oleh <i>Account Officer</i> di BSI KC Curup?	<ol style="list-style-type: none">1. Bagaimana proses pengajuan pembiayaan oleh <i>Account Officer</i> pada bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup?2. Apa saja syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh nasabah dalam proses pengajuan pembiayaan pada bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup?3. pelayanan seperti apa yang diberikan oleh pihak <i>Account Officer</i> dalam menentukan pengajuan pembiayaan?4. Apa saja perjanjian yang dilakukan antara pihak <i>Account Officer</i> pada bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup dengan nasabah?5. Berapa lama proses persetujuan pembiayaan yang diajukan kepada pihak <i>Account Officer</i>?6. Siapakah yang memberi keputusan untuk persetujuan pemberian pembiayaan pada bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup?
Prinsip pembiayaan apakah yang digunakan <i>Account Officer</i> selain dengan menggunakan prinsip 6C + 1S?	<ol style="list-style-type: none">1. Bagaimana prinsip pembiayaan yang digunakan seorang <i>Account Officer</i> dalam penentuan pengajuan pembiayaan di bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup?2. Terdapat beberapa prinsip yang menjadi

	<p>acuan untuk menganalisis kredit atau pembiayaan. Prinsip pertama adalah <i>Character</i>. Bagaimana menganalisis <i>Character</i> calon nasabah tersebut?</p> <ol style="list-style-type: none">3. Prinsip kedua <i>Capacity</i>, bagaimana cara menganalisis faktor <i>Capacity</i> atau kemampuan nasabah?4. Prinsip ketiga <i>Capital</i>, bagaimana cara <i>Account Officer</i> dalam menganalisis <i>Capital</i> atau modal calon nasabah?5. Prinsip keempat adalah <i>Condition of Economy</i>, bagaimana cara <i>Account Officer</i> menganalisis faktor <i>Condition</i> atau kondisi nasabah?6. Prinsip kelima <i>Constraint</i>, bagaimana cara <i>Account Officer</i> dalam menganalisis <i>Constraint</i> atau hambatan tersebut?7. Prinsip keenam <i>Colleteral</i>, bagaimana cara <i>Account Officer</i> dalam menganalisis faktor <i>Colleteral</i> atau jaminan tersebut.8. Prinsip 1S syariah, bagaimana cara <i>Account Officer</i> dalam menganalisis factor syariah tersebut?9. Apa saja jaminan yang dapat diberikan calon nasabah untuk mengajukan pembiayaan pada bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup?10. Apabila strategi yang ditentukan pihak bank tidak terpenuhi maka strategi apa yang dilakukan oleh <i>Account Officer</i> dalam melakukan penilaian pengajuan
--	--

	pembiayaan di bank syariah Indonesia (BSI) KC Curup?
--	---

Kepada Leader di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup

Nama Informan : Asep Setiawan

Kegiatan : Wawancara

Hari/Tanggal : Senin, 12 juni 2023

Pukul : 11.21-12.30 WIB



Kepada MBR di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup

Nama Informan : Adlan Efendy

Kegiatan : Wawancara

Hari/Tanggal : Jumat, 09 juni 2023

Pukul : 15.30-16.00 WIB



Kepada CSE di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup

Nama Informan : Dedy Afrizal

Kegiatan : Wawancara

Hari/Tanggal : Jumat, 09 juni 2023

Pukul : 16.05-16.45 WIB



SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangn dibawah ini:

Nama : Asep Setawan

Jabatan : Leader

Umur : 41 Th

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : Helen Cighuita Utami

Nim : 19631042

Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam

Prodi : Perbankan Syariah

Telah melakukan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "Analisis Strategi *Account Officer* Dalam Penentuan Pengajuan Pembiayaan Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup" guna memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar sarjana S1 prodi perbankan syariah.

Demikian keterangan ini telah dibuat dengan sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 17 Juni 2023

(Asep

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangn dibawah ini:

Nama : DEDY APRIAL

Jabatan : C S E

Umur : 39 th

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : Helen Cighuita Utami

Nim : 19631042

Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam

Prodi : Perbankan Syariah

Telah melakukan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "Analisis Strategi *Account Officer* Dalam Penentuan Pengajuan Pembiayaan Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup" guna memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar sarjana S1 prodi perbankan syariah.

Demikian keterangan ini telah dibuat dengan sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 12 Juni 2023


(...DEDY APRIAL...)

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangn dibawah ini:

Nama : Adlan Efendi
Jabatan : MGR
Umur : 34 Tahun

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : Helen Cighuita Utami
Nim : 19631042
Fakultas : Syariah dan Ekonomi Islam
Prodi : Perbankan Syariah

Telah melakukan wawancara dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul "Analisis Strategi *Account Officer* Dalam Penentuan Pengajuan Pembiayaan Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Curup" guna memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar sarjana S1 prodi perbankan syariah.

Demikian keterangan ini telah dibuat dengan sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Curup, 9 Juni 2023


(Adlan Efendi)

Profil Penulis



Nama Helen Cighuita Utami . Tempat tanggal lahir, Babakan Bogor 23 Agustus 2001, anak dari seorang Ayah yang bernama Ahmad Darmadi dan Ibu yang bernama Supiani, ia merupakan anak pertama dari 2 bersaudara.

Menempuh pendidikan dari Sekolah Dasar Negeri (SDN) di SD Negeri 08 Kabawetan melanjutkan Sekolah Menengah Pertama (SMP) di SMP Negeri 02 Kabawetan, kemudian melanjutkan Sekolah Menengah Atas (SMA) di SMA) 04 Kepahiang. Selanjutnya melanjutkan di Perguruan Tinggi (PT) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Curup dengan mengambil program studi Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam.

Penulis juga aktif di dunia organisasi. Dalam organisasi Internal, penulis aktif di Unit Kegiatan Khusus KSEI FOKES sebagai ketua Divisi Public Relation dan mengikuti organisasi KSR PMI.