

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Account Officer**

##### **1. Pengertian Account Officer**

*Account Officer* merupakan pegawai bank yang bertugas membantu pekerjaan direksi, terutama yang terkait dengan pemasaran dan pembiayaan. Seorang *Account Officer* dituntut harus memiliki pengetahuan dan keterampilan profesional teknis dan operasional, serta menguasai pengetahuan teoritis.<sup>1</sup>

Dari pengertian di atas *account officer* selain menjadi ujung tombak bank, *account officer* juga memiliki wewenang untuk mengawasi nasabahnya. Selain itu *account officer* merupakan seorang yang memiliki tanggung jawab dalam hal mendapatkan serta menentukan nasabah yang pantas mendapatkan pembiayaan, menilai dan mengevaluasi.

---

<sup>1</sup> Jusuf Jopie, *Panduan Dasar Untuk Account Officer*, Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, Yogyakarta, 1997, 8

## 2. Peran dan Fungsi Account Officer

Dalam menjalankan tugasnya, *account officer* menjalankan fungsi ganda. Di sisi lain, seorang *account officer* yang merupakan bankir harus bekerja sesuai dengan aturan dan tujuan bank sehingga dapat membawa hasil bagi bank sekaligus menciptakan kondisi terbaik bagi pelanggan yang tercermin dalam rekening bank timbul dari pelanggan. Oleh karena itu, diperlukan *account officer* untuk mengoptimalkan kedua sisi keuntungan tersebut. Bank dengan kualitas *account officer* yang baik tentunya akan banyak membantu dalam menghadapi persaingan dalam situasi perbankan saat ini. Peran *account officer* adalah sebagai berikut:<sup>2</sup> :

### a. Mengelola Account

Seorang *account officer* berperan mendorong nasabah untuk mencapai efisiensi dan optimalisasi setiap transaksi keuangan yang dilakukan tanpa mengabaikan tanggung jawab mereka sebagai bankir

### b. Mengelola produk

Seorang *account officer* harus dapat mengisi kemungkinan menggunakan produk yang berbeda yang paling sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

### c. Mengelola pembiayaan

---

<sup>2</sup> Jopie,yusuf,Panduan Dasar Untuk Account Officer,(Akademi Manajemen Perusahaan YKPN,Yogyakarta 1997) 8-9

*Account officer* berperan untuk memantau pinjaman kepada nasabah untuk memastikan mereka selalu memenuhi kewajiban kredit mereka. *Account officer* harus memiliki pengetahuan yang cukup tentang bisnisnya.

d. Mengelola penjualan

*Account officer* pada dasarnya adalah ujung tombak dalam mempromosikan produk perbankan dan harus memiliki keterampilan penjualan yang tepat untuk dapat menjual setiap produk yang ditawarkan.

Melihat fungsi *Account Officer*, dapat dikatakan bahwa *Account Officer* yang ideal adalah seseorang dengan ciri-ciri sebagai berikut:

- 1) Karakteristik Personal
  - a) Kecerdasan, baik akademis maupun praktis, Akuntan harus mampu menerapkan kecerdasan dalam pemecahan masalah
  - b) Bertingkah laku dengan akal sehat
  - c) Mempunyai karakter dan sifat ingin tahu yang tinggi.
  - d) Memiliki kemampuan untuk mendengarkan
  - e) Kemampuan menyelesaikan masalah dan menganalisis suatu masalah
  - f) Fokus pada hasil akhir
  - g) Mempunyai motivasi diri yang kuat
  - h) Tegas dan Percaya diri
  - i) mempunyai kemampuan berkomunikasi yang baik, mengatur waktu, mudah beradaptasi, dan bernegosiasi.

## 2) Kemampuan Teknis

- a) Pemahaman akan suatu bisnis secara universal
- b) Kemampuan menganalisis laporan keuangan dan ekonomi, pengetahuan tentang sumber informasi yang tersedia, pengetahuan produk, pemasaran dan akuntansi. Pelajari tentang berbagai aspek dari industri yang berbeda.

## **B. Pembiayaan**

### **1. Pengertian Pembiayaan**

Pembiayaan adalah suatu perjanjian atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang menyediakan dana yang dipersamakan dengan itu yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil..<sup>3</sup>

Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998, keuangan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan kesepakatan atau kesepakatan antara bank dan pihak penerima lainnya untuk mengembalikan uang atau tagihan setelah jangka waktu tertentu. Waktu. Waktu dengan imbalan atau bagi hasil. Pembiayaan yang diberikan kepada pengguna dana di lembaga keuangan syariah didasarkan pada prinsip syariah. Aturan pakainya sesuai dengan syariat Islam.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Edisi Pertama, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2000), 85

<sup>4</sup> Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: PT Kharisma Putra Utama, 2011, 106

Jadi pembiayaan syariah merupakan sarana yang diciptakan bank syariah dalam penyaluran bantuan dana kepada individu/ masyarakat untuk digunakan sesuai dengan kebutuhan. Dana tersebut merupakan dana yang dikumpulkan oleh bank syariah yang bersumber dari masyarakat dengan surplus dana. Pembiayaan adalah tugas utama sebuah bank, yaitu dengan memberikan kemudahan penyediaan serta memenuhi kebutuhan pihak defisit unit.

### **C. Analisis Kelayakan pengajuan Pembiayaan**

#### **1. Tujuan Analisis Kelayakan pengajuan Pembiayaan**

Analisis pinjaman adalah metode untuk menganalisis aplikasi pinjaman dari calon debitur untuk memberikan keyakinan bank bahwa proyek yang dibiayai oleh pinjaman bank sangat layak. Pelaksanaan analisis keuangan didasarkan pada Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, khususnya Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1988, yang mengubah Pasal 1 ayat 11.

Dalam menilai kebutuhan pembiayaan, analisis pembiayaan melihat berbagai faktor yang dapat mempengaruhi kemampuan dan kemauan calon nasabah untuk memenuhi kewajibannya kepada bank. Pembiayaan merupakan langkah penting dalam mencapai pendanaan bank syariah. Analisis pembiayaan yang dilakukan dengan pelaksanaan pendanaan bank syariah bertujuan untuk::

Analisis kelayakan pembiayaan bertujuan untuk:

- 1) Menilai kesesuaian usaha calon peminjam

- 2) memperkecil risiko tidak melunasi pinjaman
- 3) Menghitung kebutuhan pembiayaan dengan baik dan benar.<sup>5</sup>

## 2. Strategi Analisis Kelayakan Pembiayaan

Proses pembiayaan pada koperasi syariah diawali dengan adanya permohonan yang diajukan oleh calon anggota. Tahapan ini menjadi pintu masuk bagi seorang anggota untuk berhubungan dengan koperasi syariah dalam rangka mendapatkan pembiayaan. Seorang account officer harus dapat menjelaskan dengan baik kepada calon anggota segala hal yang dibutuhkan agar rencana pengajuan pembiayaan sesuai dengan syarat dan ketentuan berlaku. Dalam pelaksanaannya pihak anggota koperasi wajib melakukan pembayaran atas pembiayaan yang di ajukan. Jika ada nasabah mengalami permasalahan dalam pembiayaan seperti keterlambatan dalam angsuran hal ini adalah salah satu resiko yang akan dihadapi oleh pihak koperasi syariah. Resiko tersebut disebut resiko dalam pembiayaan.

Faktor hambatan dalam menentukan kelayakan pengajuan pembiayaan antara sebagai berikut:

- 1) Faktor dari pihak bank
  - a) Kelemahan dalam analisis pembiayaan mengenai informasi pembiayaan yang tidak lengkap atau kuantitas data rendah, analisis tidak cermat, jangka waktu pembiayaan terlalu panjang.

---

<sup>5</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta:YKPN,2005), 59.

- b) Kelemahan dalam hal dokumen pembiayaan seperti data mengenai nasabah tidak di dokumentasikan dengan baik, pengawasan atas fisik dokumen tidak dilaksanakan sesuai dengan ketentuan.
  - c) Kelemahan dalam hal supervisi pembiayaan seperti terbatasnya data dan informasi yang berkaitan dengan penyelamatan dan penyelesaian suatu pembiayaan.
  - d) Kelemahan bidang agunan seperti jaminan tidak di pantau dan diawasi dengan baik, nilai agunan tidak sesuai.
- 2) Faktor internal nasabah
- a) Kelemahan karakter nasabah seperti nasabah tidak mau membayar angsuran, nasabah menghilang.
  - b) Kecerobohan nasabah seperti penyimpangan penggunaan pembiayaan.
  - c) Kelemahan kemampuan nasabah seperti kemampuan manajemen yang kurang, informasi terbatas.
  - d) Kelemahan manajemen nasabah seperti persaingan sangat tajam.
- 3) Tindakan yang dapat mencegah terjadinya resiko pembiayaan
- Tindakan pencegahan lebih baik dari pada tindakan penanggulangan prinsip inilah yang dipegang oleh seorang account officer untuk mencegah pengajuan pembiayaan. Ada beberapa tindakan yang dilakukan oleh account officer dalam mencegah resiko pembiayaan yaitu:

- a) Berhati-hati dalam pemberian pembiayaan.
- b) Melakukan pendekatan nasabah pembiayaan.
- c) Mengadakan pengawasan pembiayaan terus menerus

pada prinsip bank tidak ingin melanjutkan hubungan bisnis dengan nasabah yang bersangkutan dalam konteks waktu panjang

Strategi pemberian pembiayaan mengacu pada prinsip 5C yaitu<sup>6</sup>:

1) Character

*Character* adalah sifat dari seseorang. karakter orang yang dibiayai harus dapat dipercaya. Untuk memahami karakter calon debitur dapat dilihat dari latar belakang profesional dan pribadi klien, seperti gaya hidup, keadaan keluarga, hal yang disukai, dan partisipasi sosial. Tujuan dari uji karakter ini adalah untuk mengetahui kesediaan nasabah untuk melaksanakan kewajibannya (*willingness to pay*) sesuai kesepakatan.

2) Capacity

*Capacity* adalah analisis untuk menentukan kemampuan nasabah dalam membayar pembiayaan (*ability to pay*).<sup>7</sup> Penilaian ini menunjukkan kemampuan klien untuk menjalankan bisnis. Kemampuan ini terkait dengan latar belakang pendidikan dan pengalaman bisnis sebelumnya, sehingga kemampuannya untuk kembali membayarkan pembiayaan yang disalurkan. *capacity* sering disebut dengan *capability*.

---

<sup>6</sup> Kashmir, *Dasar – Dasar Perbankan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), 117.

<sup>7</sup> Muchdarsyah Sinungan, *Manajemen Dana Bank*. (Jakarta: PT Bumi Aksara, 1997), 243.



### 3) Capital

*Capital* dipergunakan untuk melihat apakah penggunaan modal sudah efektif, yang dapat diukur dari laporan keuangan (neraca dan laporan laba rugi) melalui indikator seperti *likuiditas*, *solvabilitas*, dan *profitabilitas*. Selain itu, perlu dianalisis sumber dana apa saja yang tersedia saat ini, termasuk proporsi dana yang digunakan untuk membiayai perusahaan yang akan dioperasikan, jumlah ekuitas, dan jumlah utang.

### 4) Condition

Saat mengevaluasi pembiayaan, kondisi kerangka ekonomi, sosial-politik saat ini dan prakiraan masa depan juga harus dievaluasi. Penilaian terhadap status atau prospek bidang usaha yang akan dibiayai harus sangat menjanjikan, sehingga kemungkinan terjadinya pembiayaan bermasalah relatif rendah

### 5) Collateral

*Collateral* adalah jaminan fisik dan non fisik kepada calon nasabah. Jaminan harus melebihi jumlah dana yang diberikan. Keabsahan dan kelengkapan jaminan juga harus diperiksa agar surat berharga yang dititipkan dapat digunakan jika terjadi masalah.<sup>8</sup>

---

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa analisis pembiayaan yang dilakukan oleh bank adalah untuk mengetahui solvabilitas nasabah atas pembiayaan melalui penilaian terhadap sifat atau kepribadian seseorang, dan untuk menentukan apakah penggunaan dana tersebut wajar. Terlepas dari efektif atau tidaknya, penilaian keuangan juga harus mencakup penilaian kondisi ekonomi, jaminan berwujud dan tidak berwujud kepada calon pelanggan, serta pembatasan dan hambatan yang menghambat bisnis di lokasi tertentu.

Penilaian suatu pembiayaan dapat juga dilakukan dengan analisa 7P dengan unsur penilaian sebagai berikut: <sup>9</sup>

a. Personality

*Personality* adalah penilaian terhadap kepribadian atau perilaku sehari-hari pelanggan dan kepribadian mereka sebelumnya. Penilaian kepribadian juga dilihat dari sikap, emosi, perilaku dan suatu tindakan nasabah ketika menghadapi masalah dan solusinya.

b. Party

*Party* dibagi menjadi kategori tertentu atau kelompok tertentu berdasarkan modal, loyalitas dan karakter.

c. Purpose

*Purpose* tujuannya adalah untuk mengetahui tujuan pembiayaan, termasuk jenis pendanaan yang diinginkan

---

<sup>9</sup> Kashmir, *Dasar – Dasar Perbankan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), 120.

nasabah. Tujuan dana bisaberbeda-beda sesuai kebutuhan, seperti digunakan untuk modal kerja, investasi, konsumsi, produksi dan lain-lain.

d. Prospect

*Prospect* adalah untuk menentukan bisnis nasabah potensial di masa depan untuk mendapatkan peta yang menguntungkan.

e. Payment

*Payment* adalah ukuran bagaimana nasabah mengembalikan dana pinjaman mereka atau membayar kembali dana dari sumber manapun. Semakin banyak sumber pendapatan yang dimiliki nasabah, semakin baik.

f. Profitability

*Profitability* dilakukan untuk menganalisis bagaimana kemampuan seorang nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari waktu ke waktu, apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat.

g. Protection

Tujuan *protection* adalah menjaga dana tetap beroperasi, sehingga dana yang diberikan terjamin, sehingga dana yang diberikan aman. Perlindungan debitur dapat berupa jaminan atau jaminan asuransi atas barang atau orang.

Di antara semua prinsip di atas, bank syariah harus memperhatikan beberapa hal yang sangat penting ketika memberikan pembiayaan, yaitu

bank yang tidak terpisahkan dari standar hukum syariah dan perusahaan yang dibiayai. Bagi bank syariah, juga harus memperhatikan konsep amanah, jujur, dan amanah nasabah penerima pembiayaan.