

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN *ACCOUNT OFFICER* PADA PERSETUJUAN PERMOHONAN PEMBIAYAAN KONSUMTIF DI PT BANK SUMUT KCP SYARIAH HM JONI

Diah Hafni Pardede¹, Waizul Qarni², Ahmad Syukri³

diahhafni25@gmail.com

¹Perbankan Syariah, FEBI, UINSU Medan

²Dosen FEBI, UINSU Medan

³Pemimpin Bisnis PT Bank Sumut KCP Syariah HM Joni

ABSTRACT

Financing analysis has a very important role for Islamic banks in making decisions regarding the approval or rejection of financing applications, as well as being a guide for Islamic banks in ensuring the validity of the application. In carrying out banking financial activities, account officers always have to analyze prospective customers to process the financing provided. Therefore, the role of account officers in Islamic banks is crucial. This study serves to analyze the factors that will influence the account officer's decision to approve the application for consumer financing, as well as the factors that are the reasons for the rejection of financing applications by customers at PT Bank Sumut KCP Syariah HM Joni. The method applied in this study is qualitative method, which is a method that does not focus on numbers but uses notes, observations, interviews, and documents. Data collection is carried out through literature studies, interviews, observations, and using primary and secondary data. From the results of research and discussion, it can be concluded that account officers must objectively evaluate various aspects related to financial subjects (Analysis 5C) before providing financing to customers who plan to apply for consumer financing at Bank Sumut KCP Syariah HM Joni.

Keywords: *Financing; Consumptive Financing; Account Officer.*

ABSTRAK

Analisis pembiayaan memiliki peranan yang amat penting untuk bank syariah dalam membuat keputusan terkait persetujuan atau penolakan pengajuan pembiayaan, serta menjadi panduan untuk bank syariah dalam memastikan validitas permohonan tersebut. Dalam menjalankan kegiatan keuangan perbankan, *account officer* selalu harus melakukan analisis terhadap calon nasabah guna memproses pembiayaan yang diberikan. Oleh karena itu, peran *account officer* dalam bank syariah sangatlah krusial. Penelitian ini berfungsi dalam menganalisis faktor-faktor yang akan berpengaruh terhadap keputusan *account officer* untuk menyetujui pengajuan pembiayaan konsumtif, serta faktor-



faktor yang menjadi alasan penolakan pengajuan pembiayaan oleh nasabah di PT Bank Sumut KCP Syariah HM Joni. Metode yang diterapkan dalam penelitian ini ialah metode kualitatif, yaitu metode yang tidak berfokus pada angka-angka melainkan menggunakan catatan, observasi, wawancara, dan dokumen. Pengumpulan data dilakukan melalui studi pustaka, wawancara, observasi, serta menggunakan data primer dan sekunder. Dari hasil penelitian dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa *account officer* harus secara objektif mengevaluasi berbagai aspek yang terkait dengan subjek keuangan (Analisa 5C) sebelum memberikan pembiayaan kepada nasabah yang berencana mengajukan pembiayaan konsumtif di Bank Sumut KCP Syariah HM Joni.

Kata Kunci: Pembiayaan; Pembiayaan Konsumtif; *Account Officer*

1. PENDAHULUAN

Bank berperan sebagai perantara dalam urusan keuangan yang menghubungkan satu pihak yang mempunyai dana yang kelebihan (*surplus unit*) dengan pihak lain yang kekurangan dana (*deficit unit*). Sebagai lembaga perantara, bank menerima dana dari pihak lain dan sebagian besar dana yang diterima kemudian dipinjamkan kepada entitas yang membutuhkan pembiayaan.

Dalam konteks lembaga keuangan syariah, pembiayaan merupakan kegiatan utama dalam mengalokasikan dana terhadap nasabah dengan prinsip syariah. Analisis pembiayaan memiliki peran berharga untuk bank syariah dalam menetapkan keputusan atas penyetujuan atau penolakan permohonan pembiayaan, serta menjadi landasan terhadap bank syariah untuk memastikan pantaskah permohonan pembiayaan tersebut. Dalam pelaksanaan pembiayaan, bank syariah terus mengandalkan *account officer* dalam menelaah calon nasabah dalam proses pembiayaan dan menangani permohonan pembiayaan, menjadikan peran *account officer* sangat krusial terhadap perbankan syariah.

Secara prinsip, *account officer* merupakan ujung tombak bank dalam memasarkan produknya, sehingga mereka harus memiliki kecakapan menjual yang memadai. Selain itu, peran dan fungsi *account officer* mencakup pengelolaan akun, pengelolaan produk, pengelolaan pinjaman, pengelolaan penjualan, pengelolaan profitabilitas (Jusuf, J., 2004:10), serta pemantauan terhadap pembiayaan yang diberikan kepada nasabah agar memenuhi persyaratan pembiayaan.

Perbankan syariah sebagai penyedia jasa penghimpun dana nasabah menawarkan produk pembiayaan yang diharapkan dapat meningkatkan perekonomian umat. Dalam hal ini, bank syariah membantu masyarakat yang membutuhkan dana melalui pembiayaan. Nasabah dengan profitabilitas yang tinggi dan kemampuan pembayaran yang baik menjadi target utama dalam realisasi pembiayaan. Dalam menghadapi masyarakat yang cenderung konsumtif dengan kebutuhan yang terus meningkat, pembiayaan konsumtif menjadi salah satu solusi untuk memenuhi kebutuhan pribadi dengan prinsip syariah.

Pembiayaan konsumtif merupakan pembiayaan yang dibuat oleh bank kepada pihak ketiga atau individu, termasuk karyawan dari bank tersebut, untuk kebutuhan konsumsionisme seperti pembelian, sewa, dan metode lainnya. Contoh pembiayaan konsumtif meliputi pembiayaan transportasi, pembiayaan tempat tinggal (untuk keperluan sendiri), pembayaran sewa/kontrak rumah, dan pembelian peralatan rumah tangga. Di dalam kelompok ini juga termasuk pembiayaan profesi untuk mengembangkan profesi tertentu seperti dokter, akuntan, notaris, yang dijamin dengan pendapatan dari profesi tersebut, serta pembelian barang menggunakan pembiayaan tersebut (Rival, V., 2010:721).

Berikut merupakan data permohonan pembiayaan konsumtif pada PT Bank Sumut KCP Syariah HM Joni tahun 2022:

Tabel 3.1

Data Berkas Permohonan Pembiayaan Konsumtif Tahun 2022

| Bulan | Berkas Masuk | Diterima | Ditolak |
|------------------|--------------|----------|---------|
| Januari | 12 | 10 | 2 |
| Februari | 18 | 15 | 3 |
| Maret | 11 | 8 | 3 |
| April | 12 | 11 | 1 |
| Mei | 6 | 6 | 0 |
| Juni | 17 | 15 | 2 |
| Juli | 13 | 13 | 0 |
| Agustus | 15 | 13 | 2 |
| September | 16 | 12 | 4 |
| Oktober | 11 | 8 | 3 |
| November | 13 | 12 | 1 |



| | | | |
|-----------------|------------|------------|-----------|
| Desember | 15 | 11 | 4 |
| Total | 159 | 134 | 25 |

Sumber: Laporan Keuangan PT Bank Sumut KCP Syariah HM Joni

Berdasarkan data diatas, maka dapat diketahui bahwa berkas permohonan yang masuk ada sebanyak 159 berkas. Dari 159 berkas tersebut 134 berkas diterima dan 25 berkas ditolak oleh PT Bank Sumut KCP Syariah HM Joni. Dan dari data diatas dapat disimpulkan bahwa persentase nasabah yang diterima sebanyak 84% berkas dan 16% berkas ditolak pada tahun 2022.

Besarnya berkas yang ditolak mengindikasikan beberapa hal antara lain: *Account Officer* kurang selektif dalam mencari prospek nasabah, atau ada beberapa nasabah yang tidak mampu memenuhi persyaratan teknis administrasi bank.

Besar kecilnya jumlah nasabah yang diterima akan berpengaruh terhadap *outstanding* pembiayaan artinya semakin banyak nasabah yang dapat direalisasi maka target pencapaian pembiayaan akan semakin cepat terpenuhi. Karena jika target pembiayaan tidak terpenuhi akan berpengaruh terhadap:

- a. Performance unit kantor dan AO bersangkutan yang terkait pada Nilai *Key Performance Index* (KPI) sebagai tolak ukur kenaikan gaji dan pangkat pegawai.
- b. Tingkat profitabilitas cabang tergantung besarnya pendapatan margin, bagi hasil atau ujuh yang diterima dari performa pembiayaan.
- c. Besaran bagi hasil yang diperoleh oleh deposan dan penabung. Semakin besar pembiayaan diberikan maka besaran bagi hasil yang diterima nasabah Dana Pihak Ketiga juga akan ikut meningkat.
- d. Peningkatan Aset cabang bergantung sekali pada peningkatan Dana Pihak Ketiga dan Pembiayaan.

Dengan meningkatnya minat atau keinginan masyarakat dalam mengajukan permohonan pembiayaan konsumtif, tetapi masih banyak juga nasabah yang permohonan pembiayaannya justru di tolak oleh pihak bank karena tidak memenuhi beberapa persyaratan dan tidak sesuai dengan kriteria ketentuan yang berlaku. Berdasarkan pernyataan di atas peneliti merasa tertarik untuk membahas dan mengambil judul **“Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan *Account Officer* pada Persetujuan Permohonan Pembiayaan Konsumtif di PT Bank Sumut KCP Syariah HM Joni”**.



2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif sebagai pendekatan penelitiannya. Metode ini tidak berfokus pada data berbentuk angka, tetapi mengandalkan rekaman, pengamatan, wawancara, dan bahan tertulis sebagai sumber data. Untuk mengumpulkan data, penelitian ini menggunakan studi pustaka, wawancara, dan observasi sebagai metode pengumpulan data. Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Jenis – Jenis Pembiayaan Konsumtif pada PT Bank Sumut KCP Syariah HM Joni

a. Pembiayaan iB Serbaguna

Merupakan jenis pembiayaan yang menggunakan akad Murabahah, atau jual beli, terhadap barang dengan harga yang telah disepakati dari awal oleh kedua belah pihak. Bank menentukan harga pembelian serta margin yang mereka peroleh. Nasabah dapat diminta untuk membayar uang jaminan terlebih dahulu kepada bank. Harga yang disepakati bersama adalah harga atau pembayaran yang tetap selama jangka waktu yang ditetapkan.

b. Pembiayaan iB Modal Kerja

Pembiayaan modal kerja adalah penanaman dana dari pemodal ke dalam bisnis tertentu dengan pembagian keuntungan antara nasabah dan bank berdasarkan ukuran yang telah diputuskan atau ditetapkan sebelumnya.

c. KPR iB Griya Bank Sumut Unit Usaha Syariah

Kredit Pemilikan Rumah (KPR) yang ditawarkan oleh Unit Usaha Syariah iB Griya Bank Sumut adalah jenis pembiayaan yang memungkinkan seseorang untuk membeli rumah dengan menggunakan akad murabahah (jual beli).

d. Pembiayaan iB Murabahah Pensiun

Pembiayaan iB Murabahah Pensiun ditujukan untuk para pensiunan untuk investasi dan menghabiskan uang, menggunakan prinsip jual beli (murabahah). Nasabah bertindak sebagai pembeli (musytari), dan bank bertindak sebagai penjual.

e. Pembiayaan KPR iB Syariah Tapak



Pembiayaan KPR Syariah Tapak, juga disebut sebagai KPR bersubsidi, adalah jenis pembiayaan yang dilakukan melalui kolaborasi antara pemerintah, pengembang, dan bank pelaksana. Pembiayaan ini bertujuan untuk menurunkan jumlah backlog perumahan yang masih tinggi. Pembiayaan ini diberikan oleh Bank Sumut Syariah melalui akad muamalah.

f. KPR IB Ruko/Rukan

Pembiayaan Pemilikan Rumah Toko (PP Ruko iB) atau Pemilikan Rukan (Rumah Kantor) iB diberikan kepada organisasi atau individu untuk membeli rumah toko yang dirancang sebagai tempat tinggal dan juga dapat digunakan untuk tujuan komersial seperti toko, kantor, atau gudang. Pembelian ini dilakukan melalui akad murabahah.

g. Pembiayaan iB Berkelompok

Pembiayaan iB Berkelompok adalah fasilitas pembiayaan yang dialokasikan kepada koperasi karyawan (kopkar) untuk dimanifestasikan kepada rekan-rekannya. Instansi/induk perusahaan koperasi karyawan dapat berupa Pegawai Negeri Sipil (PNS), Badan Usaha Milik Negara (BUMN), Badan Usaha Milik Daerah (BUMD), dan perusahaan swasta. Akad pembiayaan antara bank dan koperasi menggunakan akad Mudharabah dengan pola executing, sementara akad pembiayaan antara koperasi dan anggotanya (end user) menggunakan akad Murabahah.

h. Pembiayaan iB Musyarakah Mutanaqishah (MMq)

Pembiayaan iB Musyarakah Mutanaqishah (MMq) adalah bentuk pembiayaan kemitraan (musyarakah) berbasis bagi hasil antara bank dan nasabah, dengan tujuan kepemilikan bersama (equity share) atas suatu aset properti tertentu. Prinsip yang digunakan dalam pembiayaan ini adalah prinsip syirkah inan, di mana porsi modal bank berkurang secara bertahap dan dialihkan kepada nasabah melalui mekanisme pembelian angsuran atau pengalihan komersial (ba'i).

3.2 Proses Umum Penyaluran Pembiayaan Konsumtif di PT Bank Sumut KCP Syariah HM Joni



Dari pengamatan dan keterangan dari *Account Officer* tiap produk pembiayaan memiliki karakteristik berbeda prosesnya, namun proses penyaluran pembiayaan (*credit process*) secara umum (*general*) dapat digambarkan sebagai berikut:

Secara umum prosedur pemberian pembiayaan ada beberapa tahapan sebagai berikut :

a. Sosialisasi / *Marketing*

Account Officer melakukan kegiatan maketing mencari nasabah pembiayaan dengan berbagai upaya seperti bekerjasama dengan Developer perumahan, mendatangi kantor-kantor pemerintahan, menghubungi nasabah eksisting untuk top up, meminta referensi dari teman, nasabah, dan lainnya untuk prospek nasabah baru.

b. Pengajuan Permohonan Nasabah/*Collecting* Berkas-Berkas

Dalam hal ini, nasabah mengajukan permohonan pembiayaan yang disertai dengan sebuah proposal dan melampirkan berkas-berkas lain yang diperlukan. Proposal pembiayaan mengandung informasi sebagai berikut:

- Latar belakang perusahaan, termasuk sejarah singkat perusahaan, jenis bidang usaha, identitas perusahaan, serta profil pengurus beserta pendidikan dan pengalaman mereka.
- Maksud dan tujuan pengajuan pembiayaan, seperti peningkatan omset penjualan, peningkatan kapasitas produksi, pendirian pabrik baru, dan tujuan lain yang diinginkan.
- Jumlah pembiayaan yang diminta dan jangka waktu pembiayaan. Jumlah pembiayaan yang di inginkan serta priode waktu pengembaliannya telah di tentukan oleh pemohon. Evaluasi kelayakan besaran pembiayaan dan jangka waktunya dalam selama tiga tahun terakhir dilakukan melalui analisis aliran kas dan laporan keuangan (neraca dan laporan laba rugi).
- Rincian mengenai cara pembayaran pembiayaan, termasuk penjelasan secara detail mengenai bagaimana nasabah akan mengembalikan pembiayaan, apakah melalui hasil penjualan atau cara lainnya.
- Evaluasi sementara dapat dilakukan dengan menggunakan rasio-rasio tertentu yang berdasarkan neraca dan laporan laba rugi yang ada.



- Jaminan pembiayaan. Ini merupakan langkah untuk mengatasi risiko terkait dengan kemungkinan gagal bayar pembiayaan, baik disebabkan oleh faktor kesengajaan maupun faktor lainnya.

c. Penyelidikan dan Verifikasi Dokumen

Tujuannya adalah untuk memastikan kelengkapan berkas sesuai dengan persyaratan yang ditetapkan serta melakukan verifikasi keabsahan dokumen yang diajukan. Jika berkas yang diajukan dianggap belum lengkap atau memenuhi standar yang ditetapkan oleh pihak perbankan, nasabah diminta untuk segera melengkapinya. Jika dalam batas waktu yang sudah ditentukan kekurangan tersebut masih belum dapat dipenuhi oleh nasabah, maka sebaiknya permohonan pembiayaan dibatalkan.

d. Wawancara

Merupakan proses interaksi langsung dengan calon peminjam untuk memastikan kesesuaian dan kelengkapan berkas yang diajukan sesuai dengan keinginan bank. Wawancara ini juga bertujuan untuk memahami keinginan dan kebutuhan sebenarnya dari nasabah.

e. Analisa Pendahuluan

Analisis membuat memorandum Analisa Pendahuluan yang isinya mengenai gambaran singkat analisa terhadap kelengkapan dokumen awal, analisa Pembiayaan/kredit di bank lain (SLIK-OJK), pemenuhan persyaratan dan usulan kelayakan nasabah untuk dilakukan verifikasi dan proses lebih lanjut.

f. *Check On The Spot*

Merupakan tindakan melakukan inspeksi lapangan dengan tujuan mengevaluasi berbagai objek yang akan digunakan sebagai usaha atau jaminan, serta memverifikasi keakuratan wawancara dan keabsahan dokumen sesuai dengan situasi yang ada di lapangan. Kemudian hasil on the spot akan di terbitkan Laporan Taksasi untuk Jaminan dan diteruskan ke Analisa lebih rinci.

g. Analisa Lanjutan

Disini analisis melakukan analisis setiap faktor kelayakan nasabah secara lebih cermat baik secara kualitatif maupun kuantitatif dalam bentuk memorandum Pengusulan Pembiayaan yang akan diperiksa oleh Komite Pemutus Pembiayaan.

h. Keputusan Pembiayaan



Setelah memeriksa Memorandum Pengusulan Pembiayaan, Komite Pemutus akan melakukan evaluasi. Keputusan pembiayaan ini bertujuan untuk menentukan apakah pembiayaan akan disetujui atau ditolak. Jika disetujui, Surat Persetujuan Pembiayaan (*offering letter*) akan diterbitkan. Namun, jika ditolak, calon nasabah akan menerima surat penolakan yang menyertakan alasan penolakan tersebut.

i. Penandatanganan Akad Pembiayaan

Setelah keputusan pembiayaan dikeluarkan, langkah selanjutnya adalah penandatanganan akad pembiayaan, pengikatan jaminan, dan dokumen-dokumen lainnya oleh calon nasabah. Tindakan ini merupakan kelanjutan dari persetujuan pembiayaan sebelum dana benar-benar dicairkan.

j. Realisasi Pembiayaan

Realisasi pembiayaan akan diberikan setelah penandatanganan akad pembiayaan dan persyaratan dokumen lainnya telah selesai. Pada tahap ini, calon nasabah akan membuka rekening giro atau tabungan di bank yang bersangkutan.

k. *Disbursement* atau Penarikan Dana

Pencairan dana, juga dikenal sebagai *disbursement*, merupakan tahap di mana dana pembiayaan diserahkan kepada calon nasabah. Pencairan ini dilakukan sesuai dengan ketentuan dan persyaratan pembiayaan yang telah ditetapkan.

l. *Monitoring* dan Supervisi

Adalah proses yang dilakukan bank setelah pembiayaan dicairkan. Hal yang dilakukan adalah memastikan pembiayaan dilaksanakan sesuai dengan peruntukannya. Memantau secara kontinu debitur sebagai *early warning* terhadap potensi pembiayaan menjadi bermasalah. Dan jika signal pembiayaan telah akan bermasalah, bank akan segera mencari jalan keluar untuk penyelesaian dan penyelamatan pembiayaan tersebut.

3.3 Proses Pengambilan Keputusan Pembiayaan Konsumtif di PT Bank Sumut KCP Syariah HM Joni

Proses Pengambilan Keputusan Pembiayaan Konsumtif dilakukan dengan beberapa mekanisme, yaitu :

- a. Dilihat dari tingkat kewenangan, ada beberapa tingkatan untuk mengambil keputusan berdasarkan jumlah plafond. Pada PT Bank Sumut KCP Syariah HM Joni jumlah plafond yang diberikan adalah sebesar Rp.250 juta/nasabah. Jika pembiayaan



yang diajukan oleh nasabah melebihi jumlah plafond, maka nasabah dapat mengajukan pembiayaan pada tingkatan yang lebih tinggi, yaitu pada Kantor Cabang Medan.

- b. Pengambilan keputusan pemberian pembiayaan dapat dilakukan dengan adanya persetujuan dari beberapa pihak yaitu *Account Officer*, Pemimpin Bisnis dan *Scoring* dengan melewati semua alur proses pembiayaan dan sesuai dengan SOP. Jika salah satu dari ketiga pihak tersebut tidak setuju, maka permohonan pembiayaan tersebut tidak diterima/ditolak.

3.4 Faktor-faktor yang mempengaruhi Account Officer dalam memutuskan Kelayakan Permohonan Pembiayaan Konsumtif di PT. Bank Sumut KCP Syariah HM Joni

Menurut hasil wawancara dan pengamatan penyusun selama mengikuti proses magang, ada beberapa faktor yang mempengaruhi keputusan AO dalam menilai Kelayakan Permohonan khususnya untuk Pembiayaan Konsumtif, antara lain :

- a. *Standar Operational Procedure (SOP)*; prinsip dasar pemberian kredit/pembiayaan di bank manapun harus tetap berpedoman pada SOP Bank khususnya. SOP ini juga telah memenuhi ketentuan dan Perundang-undangan yang berlaku termasuk tidak bertentangan dengan POJK, PBI dan Ketentuan Dewan Syariah Nasional. Selama pembiayaan ini tidak bertentangan dengan ketentuan-ketentuan diatas dan maqashid syariah, maka AO dapat memutuskan pembiayaan dapat diterima atau ditolak.
- b. Kewenangan dan Limit Pemutus Pembiayaan; Dalam melakukan proses pembiayaan ada ketentuan khusus di Bank Sumut bahwa Limit Plafond tertinggi yang dapat direalisasikan di tngkat Capem hanya sebesar Rp. 250.000.000,-. Jadi pedoman ini merupakan titik awal apakah pembiayaan ini akan diproses atau ditolak. Biasanya kalau diatas limit kewenangan akan diarahkan ke Kantor Cabang Syariah Medan.
- c. *5C Analysis* : Selanjutnya setelah memenuhi ketentuan poit (a) dan (b) diatas maka AO akan mempertimbangkan faktor 5C khususnya Karakter dan Kapasitas Nasabah dalam Repayment Pembiayaan.

3.5 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembiayaan di PT Bank Sumut KCP Syariah HM Joni



Berdasarkan data yang penulis peroleh dari PT. Bank Sumut KCP Syariah HM Joni, faktor-faktor penyebab permohonan pembiayaan konsumtif tidak disetujui/ditolak adalah sebagai berikut:

a. Kelengkapan dokumen dan persyaratan

Hal yang paling utama saat mengajukan permohonan yaitu kelengkapan data dokumen yang memenuhi persyaratan sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Dimana tidak hanya kelengkapan berkas, namun dokumen tersebut tidak sesuai dengan data yang sebenarnya atau tidak valid.

b. Nama pemohon dan pasangan masuk *blacklist* BI dan atau terdapat data pembiayaan/kredit macet di data SLIK-OJK.

Ketika nama pemohon sudah pernah masuk di dalam data *blacklist* BI/OJK, maka hal tersebut juga menjadi pertimbangan bagi bank untuk menolak pengajuan permohonan, karena mengindikasikan *bad character* yang dapat menyebabkan potensi pembiayaan macet bagi bank.

c. Penghasilan tidak mencukupi untuk membayar angsuran

Sesuai dengan ketentuan bank dimana bagi pemohon yang mengajukan permohonan, untuk ketentuan penghasilan dengan *Debt Service Ratio* (DSR) maksimum 40% setelah dikurangi dengan pengeluaran, artinya jumlah penghasilan akan menjadi hal yang penting untuk diperhatikan ketika akan mengajukan permohonan, apakah penghasilan pekerjaan sudah memenuhi syarat untuk membayar angsuran setiap bulannya. Jika tidak mencukupi, maka bank akan menolak permohonan pengajuan tersebut.

d. Status pekerjaan tidak memenuhi syarat bank

Selain penghasilan yang harus menjadi hal yang diperhatikan, status pekerjaan juga menjadi hal yang penting. Dimana jika si pemohon mempunyai pekerjaan yang tidak tetap ataupun penghasilan yang tidak sama setiap bulannya, maka akan menjadi suatu masalah ketika akan membayar tagihan perbulannya.

e. Masa kerja belum memenuhi batas minimal

Hal selanjutnya yang menjadi pertimbangan bank yaitu masa kerja belum memenuhi batas minimal. Ketika sudah mulai bekerja di suatu lembaga/perusahaan/instansi, tentunya harus ada batas minimal berapa lama ia bekerja. Hal ini guna agar tidak



terjadi suatu hal yang tidak terduga. Ternyata hal ini akan di survey langsung oleh bank untuk menjadi pertimbangan bagi bank.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan *Account Officer* dalam persetujuan permohonan pembiayaan konsumtif di PT Bank Sumut KCP Syariah HM Joni, dapat disimpulkan bahwa terdapat beberapa faktor yang memengaruhi proses pengambilan keputusan. Berikut adalah beberapa kesimpulan dari analisis tersebut:

1. Penilaian Kelayakan Pemohon

Account Officer melakukan penilaian terhadap kelayakan pemohon pembiayaan konsumtif, termasuk latar belakang perusahaan, kemampuan pemohon untuk memenuhi kewajiban, dan kondisi keuangan pemohon.

2. Persyaratan dan Jangka Waktu Pembiayaan

Keputusan *Account Officer* juga dipengaruhi oleh kesesuaian permohonan dengan persyaratan pembiayaan yang telah ditetapkan oleh bank, termasuk besaran pembiayaan yang diminta dan jangka waktu pembayaran.

3. Analisis Risiko

Account Officer melakukan analisis risiko terhadap pemohon pembiayaan untuk memastikan bahwa pembiayaan yang diberikan tidak membawa risiko yang terlalu tinggi bagi bank. Hal ini melibatkan penilaian terhadap jaminan pembiayaan, prospek usaha pemohon, dan kemampuan pemohon untuk membayar.

4. Kebijakan Perkreditan

Keputusan *Account Officer* juga dipengaruhi oleh kebijakan perkreditan yang telah ditetapkan oleh bank. *Account Officer* harus memastikan bahwa pembiayaan konsumtif yang disetujui sesuai dengan kebijakan dan ketentuan yang berlaku.

5. Komite Pemutus

Keputusan akhir mengenai persetujuan pembiayaan konsumtif biasanya ditentukan oleh Komite Pemutus. *Account Officer* harus mengajukan memorandum pengusulan pembiayaan dan hasil analisisnya kepada komite ini.

Dengan mempertimbangkan faktor-faktor di atas, *Account Officer* akan mengambil keputusan untuk menyetujui atau menolak permohonan pembiayaan konsumtif sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan oleh bank.



DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, M. S. (2001). *Bank Syariah*. Jakarta: Gema Insani.
- Bank Sumut*. (2022). Dipetik Februari 25, 2023, dari Bank Sumut: <https://www.banksumut.co.id/>
- Dandawijaya, L. (2003). *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Djamil, F. (2012). *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Ismail. (2011). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group.
- Jopie, & Yusuf. (1997). *Panduan Dasar Untuk Account Officer*. Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- Jusuf, J. (2004). *Panduan Dasar Untuk Account Officer Edisi 3*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Muhammad. (2006). *Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman*. Yogyakarta: Ekonisi.
- Muhammad. (2005). *Manajemen Pembiayaan bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Nur, A. B. (2015). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Kalimedia.
- Rivai, V. (2010). *Islamic Banking*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Rivai, V., & Veithzal, A. P. (2008). *Islamic Financial Management*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Syariah, B. S. (2004). *Prosedur Pembiayaan*. Bank Sumut Syariah.