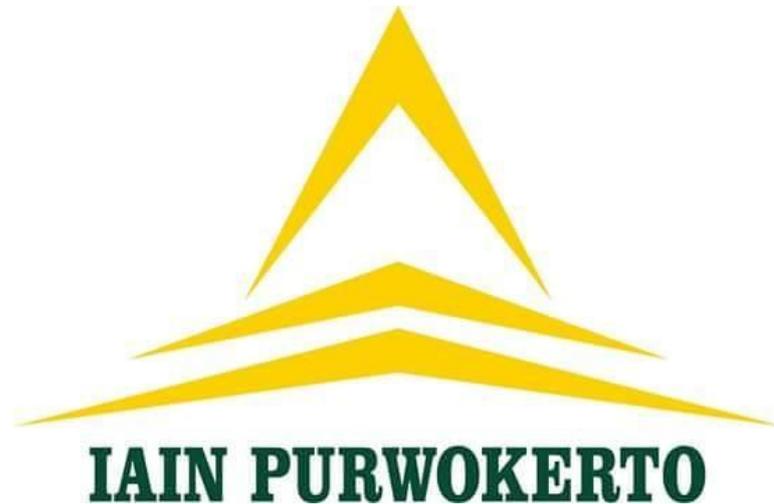


**EFEKTIVITAS PERAN *ACCOUNT OFFICER* TERHADAP
KINERJA PEMBIAYAAN MUSYARAKAH PADA
KSPPS BUANA NAWA KARTIKA PURBALINGGA**



SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh
Gelara Sarjana Ekonomi (S.E)**

Oleh:

PANGGIH WIBOWO

NIM. 1617202072

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PURWOKERTO
2020**

**EFEKTIVITAS PERAN *ACCOUNT OFFICER* TERHADAP
KINERJA PEMBIAYAAN *MUSYARAKAH* PADA
KSPPS BUANA NAWA KARTIKA PURBALINGGA**

Panggih Wibowo

NIM.1617202072

Email : panggihwe27@gmail.com

Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto

ABSTRAK

Permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana Efektivitas Peran *Account Officer* dalam kegiatan pembiayaan *musyarakah* di KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga. Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan ilmu, dan dapat digunakan sebagai bahan referensi dan bahan masukan dalam memperbaiki kurikulum Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, khususnya pada Jurusan S1 Perbankan Syariah.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan jenis penelitiannya adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan analisis deskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Sedangkan analisis data dilakukan dengan reduksi data, penyajian dan kemudian penarikan kesimpulan. Sifat penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dalam teknik analisis data menggunakan cara berfikir induktif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *Account Officer* dalam hal efektivitasnya perannya dalam pembiayaan *musyarakah* sudah berusaha mengefektifkan kinerjanya dengan baik. Hal ini dapat dilihat dari upaya-upaya yang dilakukan *Account officer* guna untuk terlaksananya tugas dan tanggung jawabnya serta menguasai *skill* yang harus dipenuhi. *Account officer* juga harus bisa menjaga hubungan baik dengan nasabah terutama Nasabah *Financing* dan diharuskan untuk memahami setiap produk *funding* yang ada di KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga. Meskipun dalam praktiknya efektivitas kinerja *Account Officer* belum terlaksana dengan optimal dikarenakan terdapat kegiatan rangkap kerja lain di luar tugas dan tanggung jawabnya yang berakibat pada kurang efektifnya kinerja yang dilakukan dan perolehan target. Tetapi *Account officer* akan selalu berusaha memberikan pelayanan terbaik kepada nasabah agar memberikan rasa puas untuk tetap bekerja sama dengan KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga.

Kata Kunci: Efektivitas kinerja, Account Officer dan Musyarakah

**THE EFFECTIVENESS OF THE ACCOUNT OFFICER'S ROLE ON
PERFORMANCE OF MUSYARAKAH FINANCING IN
KSPPS BUANA NAWA KARTIKA PURBALINGGA**

Panggih Wibowo

NIM. 1617202072

Email : panggihwe27@gmail.com

*Study Program of Islamic Banking Islamic Economic and Business Faculty State
Institute of Islamic Studies (IAIN) Purwokerto*

ABSTRACT

The problem in this research is how the Role Effectiveness Account Officer in musyarakah financing activities at KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga. This research is expected to add insight and knowledge, and can be used as reference material and input in improving the curriculum of the Faculty of Economics and Islamic Business, especially in the S1 Islamic Banking Department.

This research is a field research. This type of research is qualitative research with a descriptive analysis approach. Data collection techniques using observation, interviews and documentation. Meanwhile, data analysis was performed by reducing data, presenting and then drawing conclusions. The nature of this research is descriptive qualitative in data analysis techniques using inductive thinking.

The results of this study indicate that the Account Officer in terms of its effectiveness in terms of its role in musharaka financing has tried to make its performance more effective. This can be seen from the efforts made by the Account officer in order to carry out their duties and responsibilities and master the skills that must be fulfilled. Account officers must also be able to maintain good relations with customers, especially financing customers, and are required to understand every product funding available at KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga. Although in practice the effectiveness of Account Officer performance has not been optimally implemented due to other concurrent activities outside of his duties and responsibilities which result in ineffective performance and achievement of targets. However, the Account Officer will always try to provide the best service to customers in order to provide a sense of satisfaction to continue working with KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga.

Keyword : *Performance effectiveness, Account Officer and Musyarakah*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN	ii
PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	iv
MOTTO	v
ABSTRAK	vi
ABSTACT.....	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-LATIN	viii
PERSEMBAHAN.....	xii
KATA PENGANTAR.....	xiii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Definisi Operasional	4
C. Rumusan Masalah.....	8
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	9
E. Kajian Pustaka	10
F. Sistematika Pembahasan.....	12
BAB II KAJIAN TEORI	14
A. Manajemen Kinerja.....	14
B. Efektivitas Kinerja	15
C. Account Officer	16
D. Musyarakah.....	25
E. KSPPS.....	32
BAB III METODE PENELITIAN	41
A. Jenis Penelitian	41

B. Lokasi dan Waktu Penelitian	41
C. Jenis dan Sumber Data.....	41
D. Metode Pengumpulan Data.....	42
E. Teknik Analisis Data	45
F. Uji Keabsahan Data	47
BAB IV PEMBAHASAN.....	49
A. Gambaran Umum Obyek Penelitian	49
1. Sejarah Sejarah Sejarah berdirinya KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga	49
2. Visi dan MisiKSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga	51
3. Struktur Organisasi KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga	52
4. Fungsi dan Tugas bagian di KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga	53
5. Produk - Produk Pada KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga	62
B. Mekanisme Pengajuan Pembiayaan Musyarakah pada KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga	64
C. Efektivitas Peran Account Officer terhadap Kinerja Pembiayaan Musyarakah Pada KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga	68
D. Analisis Peran Account Officer terhadap Kinerja Pembiayaan Musyarakah Pada KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga.....	74
BAB V PENUTUP.....	76
A. Kesimpulan.....	76
B. Saran.....	76

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di dalam sejarah Islam pembiayaan yang dilakukan dengan akad sesuai dengan syariah telah menjadi bagian dari tradisi umat islam sejak zaman Rasulullah SAW. Praktik-praktik seperti menerima titipan harta, meminjamkan uang untuk keperluan konsumsi dan untuk keperluan bisnis, serta melakukan jasa pengiriman uang telah lazim dilakukan sejak zaman Rasulullah SAW. Perbankan syariah modern mulai muncul di sejumlah negara Islam sebagai lembaga alternatif terhadap bank yang berbasis bunga. Bunga secara fiqih dikategorikan sebagai riba yang hukumnya haram.

Perkembangan bisnis perbankan saat ini menunjukkan iklim persaingan yang begitu kompetitif. Kemampuan dalam bersaing membutuhkan strategi yang efektif dan efisien dari masing-masing bank baik dari segi sumber daya manusia (SDM) maupun manajemen bank itu sendiri agar mampu bangkit dalam menjalankan bisnisnya, untuk menjalankan fungsi bank sebagai lembaga intermediasi baik di bidang *service*, *funding* maupun *financing* selain itu dalam perkembangannya bank juga menjalankan bisnis dalam bidang jasa.

Efektivitas kerja karyawan merupakan awal mula dari keberhasilan organisasi, karena efektivitas individu akan menghasilkan efektivitas tingkat kelompok, efektivitas kelompok ini bergerak dalam suatu organisasi yang mempunyai suatu tujuan bersama atau bisa dikatakan tingkat efektivitas organisasi. Efektivitas kinerja karyawan tidak mungkin jauh dari manajemen kinerja untuk mendapatkan keberhasilan dalam organisasi atau individu. Sedangkan dalam operasional KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga tidak terlepas dari peran orang yang bertugas mencari nasabah yang layak sesuai kriteria peraturan bank. *Account officer* merupakan ujung tombak bank dalam memasarkan produknya, oleh karena itu seorang *Account officer* harus memiliki kecakapan menjual (*salesmanship*) yang memadai untuk memasarkan produk yang ditawarkan. Dengan adanya *Account officer*

yang berkualitas hal ini akan memberikan dampak positif terhadap perbankan. Begitu pun sebaliknya, jika perbankan memiliki *Account officer* yang kualitasnya dibawah standar akan mempengaruhi tingkat kepuasan anggota dan jumlah anggota tidak akan mengalami peningkatan sehingga hal ini akan berdampak buruk bagi perbankan.

Agar suatu lembaga keuangan dapat menguasai pasar dibanding dengan lembaga keuangan lain, maka lembaga keuangan di sini harus ada peran *Account Officer* yang handal dan mempunyai kinerja yang baik sehingga bisa mencapai target dan tujuan dari lembaga keuangan tersebut. Karena jangkauan pembahasan pemasaran yang sangat luas dan mempunyai teknik pemasaran yang baik sehingga bisa mencapai tujuan dari lembaga keuangan tersebut. *Account officer* yang bertugas untuk memasarkan produk kredit/pembiayaan disebut dengan *Loan Officer (LO)*, *account officer* yang hanya bertugas untuk mencari nasabah penabung/deposan disebut dengan *Fund Officer (FO)*, sedangkan *account officer* yang bertugas memasarkan produk Bank, baik Loan maupun *Funding* bisa disebut *Sales Officer (SO)*. *Account officer* yang bertugas di kredit/pembiayaan mikro memiliki karakteristik yang berbeda dengan *account officer* yang menangani kredit korporasi (*corporate loan*), komersial (*commercial credit*), dan personal (*personal loan*). *Account officer microfinance* memiliki tugas yang lebih kompleks dibandingkan dengan *account officer* untuk kredit lainnya. (Purnomo, 2009)

Account Officer pada setiap perusahaan mempunyai sistem kerja tersendiri, termasuk di KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga. Sistem kerja di KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga tidak akan berjalan dengan maksimal apabila para karyawannya yaitu *Account Officer* yang tidak memiliki kemampuan yang memadai dan latar belakang pendidikan yang sesuai dengan standar yang telah ditetapkan oleh KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga, maka akan mempengaruhi sistem kerja yang telah ditetapkan oleh lembaga keuangan syariah, karena

para petugas *Account Officer* berperan sangat penting dalam meningkatkan produktivitas pada KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga.

Proses realisasi pembiayaan kadang-kadang tidak semulus yang dibayangkan. Dalam pelaksanaannya, pencapaian pembiayaan sering mengalami naik turun sejalan dengan kondisi yang ada. Hal ini dapat dilihat dari data pembiayaan dan data kolektibilitas kurang lancar, diragukan, dan macet KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga periode th 2018-2020.

Tabel 2. Data Jumlah Pembiayaan Pada KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga Periode 2018-2020

No	Produk	Jumlah Dana Pembiayaan		
		2018	2019	2020
1	Pembiayaan Murabahah	4.005.093.849	3.297.269.276	3.271.872.709
2	Pembiayaan Musyarakah	3.132.243.311	1.870.419.242	2.886.627.422
3	Ijarah	4.632.320.227	3.037.460.352	2.312.575.118
Jumlah		9.406.384.915	6.237.683.966	6.684.922.618

Tabel 3. Data kolektibilitas kurang lancar, diragukan, dan macet KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga periode th 2018-2020

Kolektibilitas	2018	2019	2020
	Jumlah (Rp)	Jumlah	Jumlah
Kurang lancar	Rp. 42.098.412	Rp. 46.255.600	Rp. 62.433.321
Diragukan	Rp. 53.656.116	Rp. 50.140.861	Rp. 71.864.245
Macet	Rp. 57.446.977	Rp. 43.917.913	Rp. 44.746.749
Jumlah kredit <i>Non Performing Loan</i>	Rp. 153.201.505	Rp. 140.314.374	Rp. 179.044.315
Jumlah kredit yang diberikan	Rp. 9.406.384.915	Rp. 6.237.683.966	Rp. 6.684.922.618
kredit <i>Non Performing Loan</i>	0,1	0,2	0,3
% kredit <i>Non Performing Loan</i>	1%	2%	3%

Sesuai data diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga terkait *Account Officer* yang ada di KSPPS tersebut. Terdapat 7 orang *Account Officer* yang bertugas dalam bidang funding maupun financing berbeda dengan kspps bmt lain, dimana hanya ada 1 *Account Officer* saja. Dan dampak terhadap pembiayaan musyarakah itu sendiri yang pada akadnya melibatkan 2 pihak yang memberikan modal dan apabila ada kerugian akan ditanggung oleh kedua belah pihak. Meskipun setiap permohonan pembiayaan sudah melalui analisis 5C, analisis prosedur kerja pun sudah dilaksanakan berdasarkan langkah-langkah dalam Setandar Operasional. Hal itu juga belum memperoleh hasil yang di inginkan. Karena pada segi pelaksanaannya seorang *account officer* sendiri melakukan di semua bidang dan bagaimana peran 7 account officer itu sendiri terhadap efektifitas kinerja dari account officer itu sendiri dalam pembiayaan musyarakah dan berdampak bagi KSPPS. Karena jumlah pembiayaan musyarakah terbilang masih sedikit. Oleh karena Untuk mengetahui peran account officer itu sendiri di KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga. Maka penulis mengambil judul **“EFEKTIFITAS PERAN ACCOUNT OFFICER TERHADAP KINERJA PEMBIAYAAN MUSYARAKAH PADA KSPPS BUANA NAWA KARTIKA PURBALINGGA”**

B. Definisi Operasional

1. Koperasi Simpan Pinjam Syariah dan Pembiayaan Syariah (KSPPS)

Koperasi Simpan Pinjam Syariah dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) KSPPS adalah Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah. Baitul Maal wat-Tamwil saat ini banyak yang berbadan hukum koperasi dan dinamakan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah. KSPPS memiliki kegiatan usaha menghimpun dana dari anggota dan menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan syariah (Bhinadi, 2018). Sebagai salah satu lembaga yang mengelola usaha, maka KSPPS juga memiliki kewajiban untuk mengeluarkan zakatnya apabila harta yang diputar sudah mencapai nishab dan berputar selama satu tahun. Nishabnya

zakat maal dan perdagangan senilai emas 85 gram 24 karat. Uang KSPPS yang disimpan di bank-bank syariah atau KSPPS lain adalah penempatan dana KSPPS pada bank syariah/KSPPS yang likuid.

2. Efektivitas kinerja

Istilah efektivitas dalam ruang lingkup organisasi atau perusahaan biasanya dikaitkan dengan pelaksanaan program yang ditetapkan atau kegiatan- kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk memajukan dan mengembangkan organisasi atau perusahaan tersebut. Untuk melaksanakan program atau kegiatan ini harus didukung dengan sumber daya manusia yang memadai yakni kemampuan, keahlian, dan ketrampilan. Efektif tidaknya suatu program yang dilaksanakan dinilai dari kemampuan sumber daya manusia yang menjalankannya dibandingkan dengan kriteria-kriteria yang ditetapkan. Penilaian semacam ini bertujuan untuk mengukur kinerja sumber daya manusia. Kinerja sumber daya manusia dikatakan baik apabila hasil yang diperoleh sesuai dengan yang ditetapkan. Itu berarti sumber daya manusia telah mampu menjalankan program atau aktivitas yang tepat dan dapat dikatakan kinerjanya sudah efektif. (Soeprihanto, 2001)

Efektivitas kinerja akan meningkat apabila seseorang memiliki keterampilan dan keahlian yang sesuai dengan tuntutan kerja. Efektivitas kinerja individu dapat diukur dari keterampilan kerja, peningkatan prestasi, kemampuan untuk beradaptasi, dan mampu menghadapi perubahan (Bass dan Daft, 1989)

3. Account Officer

Account Officer (AO) adalah pegawai/karyawan bank yang berada pada bagian perkreditan, yang memiliki tugas dan kewajiban secara umum adalah mengelola kredit nasabahnya. *Account Officer* bertugas mencari nasabah (debitur) yang layak, sesuai kriteria peraturan Bank, menilai, mengevaluasi, menganalisa, dan kemudian mengusulkan besarnya kredit yang diberikan. *Account Officer* juga sekaligus menjadi konsultan. Dalam hal ini, *Account Officer* memandu nasabah agar dapat membuat neraca

perkiraan usaha, serta cash flow kemampuan membayarnya.(Kusumas, 2015)*Account Officer* juga harus sensitif, apakah nasabah mengatakan yang sebenarnya (dilakukan probing, cek dan re cek), kemudian melakukan analisa. Selanjutnya *Account Officer* akan mengusulkan dalam bentuk memorandum analisis kredit kepada atasannya dan atasan akan meneruskan kedalam komite kredit (*loan Committee*) untuk mendapat putusan, berupa persetujuan maupun penolakan.

Account Officer juga harus mempunyai kemampuan dalam menganalisa laporan keuangan. Tidak jarang di lapangan ditemukan pihak calon debitur, Disinilah seorang *Account Officer* harus sangat jeli, dimana saat melakukan interview dengan calon debitur dan kemudian membuktikannya lewat laporan keuangan. Apabila ada kejanggalan, harap hati-hati, jangan-jangan yang anda pegang laporan keuangan bukan yang asli.(Kusumas, 2015)*Account Officer* harus sedikit paham mengenai persoalan legalitas didalam perkreditan. Persoalan legalitas bukan hal yang mudah, karena sekali terdapat cacat dalam hal pengikatan jaminan, dan kebetulan mendapatkan debitur yang berkarakter kurang baik, maka saat pengakusisian jaminan (karena kredit macet), dapat dipastikan Bank akan sebagai posisi / pihak yang dirugikan.

Persoalan penilaian jaminan juga merupakan persoalan yang tidak kalah menariknya untuk dipahami juga oleh seorang *Account Officer*. Karakteristik jaminan yang bernilai tinggi/rendah, jaminan yang tidak dapat diterima Bank, jaminan yang bersengketa, jaminan yang mempunyai nilai karakteristik khusus, benar-benar harus dipahami oleh seorang *Account Officer*, agar nantinya pihak Bank tidak diposisikan sebagai pihak yang dirugikan.

Account officer yang bertugas untuk memasarkan produk kredit/pembiayaan disebut dengan *Loan Officer (LO)*, *account officer* yang hanya bertugas untuk mencari nasabah penabung/deposan disebut dengan *Fund Officer (FO)*, sedangkan *account officer* yang bertugas memasarkan produk Bank, baik *Loan* maupun *Funding* bisa disebut *Sales*

Officer (SO). Account officer yang bertugas di kredit/pembiayaan mikro memiliki karakteristik yang berbeda dengan *account officer* yang menangani kredit korporasi (*corporate loan*), komersial (*commercial credit*), dan personal (*personal loan*). *Account officer microfinance* memiliki tugas yang lebih kompleks dibandingkan dengan *account officer* untuk kredit lainnya (Purnomo, 2009).

4. Manajemen Kinerja

Pengertian Manajemen Kinerja yang dikutip oleh yaenuri pada buku manajemen kinerja falsafat merupakan suatu cara untuk mendapatkan hasil yang lebih baik bagi organisasi, kelompok dan individu dengan memahami dan mengelola kinerja sesuai dengan target yang telah direncanakan, setandar dan persyaratan kompetensi yang telah ditentukan. Dengan demikian manajemen kinerja adalah sebuah proses untuk menetapkan apa yang harus dicapai, dan pendekatannya untuk mengelola dan pengembangannya manusia melalui cara yang dapat meningkatkan bahwa sasarkan akan dapat di capai dalam suatu jangkawaktu tertentu baik pendek maupun panjang (Yaenuri, 2017).

Sedangkan menurut Wibowo yang dikutip oleh yaenuri pada buku manajemen kinerja, manajemen kinerja merupakan gaya manajemen dalam mengelola sumberdaya yang berorientasi pada kinerja yang melakukan proses komunikasi secara terbuka dan berkelanjutan dengan menciptakan visi bersama dan pendekatan strategis secara terpadu sebagai kekuatan pendorong untuk mencapai tujuan organisasi (Yaenuri, 2017).

Jadi manajemen kinerja adalah suatu proses yang dapat mendorong pengembangan dan peningkatan kinerja kerja kearah yang lebih baik dan berkualitas pada suatu lembaga.

5. Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan musyarakah adalah akad kerjasama yang terjadi diantarapara pemilik dana untuk menggabungkan modal, melalui usaha bersama dan pengelolaan bersama dalam suatu hubungan kemitraan (Ramad, 2018). Bagi hasil ditentukan sesuai dengan kesepakatan (biasanya

ditentukan berdasarkan jumlah modal yang diberikan dan peran serta masing-masing pihak).

Definisi *al-syirkah* menurut para ulama aliran fiqih ini diakomodir oleh fatwa DSN MUI. Fatwa, dalam kaitannya dengan pembiayaan, mengartikan *al-syirkah* dengan, “pembiayaan berdasarkan akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu yang masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dan resiko akan di tanggung bersama sesuai dengan kesepakatan”. Musyarakah sendiri dibagi jadi 2 jenis, yaitu:

- a. *Syirkah Inanialah* Akad kerja sama antara dua orang atau lebih, masing-masing memberikan kontribusi dana dan berpartisipasi dalam kerja. Porsi dana dan bobot partisipasi dalam kerja tidak harus sama, bahkan dimungkinkan hanya salah seorang yang aktif mengelola usaha yang ditunjuk oleh partner lainnya. Sementara itu, keuntungan atau kerugian yang timbul dibagi menurut kesepakatan bersama.
- b. *Syirkah al-Uqud (contractual partnership)*, dapat dianggap sebagai kemitraan yang sesungguhnya, karena pada pihak yang bersangkutan secara sukarela yang berkeinginan untuk membuat suatu perjanjian investasi bersama dan berbagai untung dan resiko (Ramad, 2018). Dalam *Syirkah al-Uqud* dapat dilakukan tanpa adanya perjanjian formal atau dengan perjanjian secara tertulis dengan disertai para saksi. *Syirkah al-uqud* sendiri dibagi menjadi 5 jenis diantaranya:

- 1) *Syirkah Mufawwadah*
- 2) *Syirkah Wujuh*
- 3) *Syirkah A'mal*
- 4) *Syirkah Abdan*
- 5) *Syirkah Mudharabah*

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang di atas dapat diambil kesimpulan tentang bagaimana Efektifitas peran *Account Officer* KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga terhadap kinerja pembiayaan musyarakah?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan

Tujuan dari penulisan Tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui Tugas dan Peran *Account Officer* Bank KSPPS Buana Nawa Kartika
- b. Untuk mengetahui strategi yang diterapkan KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga
- c. Menganalisis apakah kinerja dilakukan oleh seorang *Account Officer* KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga sudah membuahkan hasil yang diharapkan atau belum.

2. Manfaat

Manfaat dari tugas akhir ini adalah sebagai berikut :

a. Bagi Penulis

Dapat Menambah wawasan dalam lembaga keuangan khususnya di KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga dan sebagai bekal agar dapat menerapkan ilmu yang tepat antara keadaan teori dengan keadaan lapangan yang sesungguhnya.

b. KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dan masukan bagi manajemen KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga agar dapat meningkatkan operasionalnya.

c. Bagi IAIN Purwokerto

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pengetahuan dan referensi bagi akademisi mengenai penerapan strategi bagi akademisi mengenai efektifitas peran *account officer* pada pembiayaan musyarakah di KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga.

3. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai peran *Account Officer* dan strategi yang dalam kinerja dan tugasnya pada bank syariah.

b. Manfaat Praktis

Adapun secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman bagi pembaca mengenai peran *account officer* itu sendiri pada bank syariah dalam mencapai target dan tujuan dari lembaga keuangan tersebut.

E. Kajian Pustaka

Berdasarkan referensi (penelitian terdahulu) yang penulis dapatkan sebagai bahan acuan dalam penulisan proposal ini baik skripsi, karya ilmiah, jurnal mengenai Peran *Account Officer* :

Tabel 1. Penelitian terdahulu

No	Judul	Hasil	Perbedaan
1	Said Kahlil Gibran“Pengaruh <i>Work Overload</i> Dan Intimidasi Terhadap Kinerja Karyawan <i>Account Officer</i> Pt. Bank Aceh Syariah”, Vol.10, tahun 2019	Mendapatkan informasi tentang pengaruh <i>workoverload</i> yang mempunyai pengaruh negatif terhadap kinerja karyawan <i>account officer</i> di bank aceh syariah	Perbedaan dalam penelitian ini yaitu dalam penelitian sebelumnya membahas pengaruh <i>work overload</i> sedangkan penelitian sekarang membahas analisis peran <i>account officer</i> dalam kinerjanya.
2	Analisis Efektivitas Kinerja <i>Accounting Officer</i> (Ao) Dalam Menyelesaikan Kredit Macet Pembiayaan Murobahah Di Bmt Yaummi Fatimah Cabang Karaban	Mendapatkan informasi tentang Standar operasional sebagai alat kinerja berorientasi pada penilaian kinerja kelembagaan, terutama dalam	Perbedaan dalam penelitian ini yaitu dalam penelitian sebelumnya membahas efektivitas kinerja AO dalam menyelesaikan kredit macet, sedangkan

		hal kejelasan unit kerja yang bertanggung jawab, tercapainya kelancaran kegiatan operasioanl.	sekarang meneliti tetang efektifitas <i>account officer</i> terhadap pembiayaan musyarakah.
3	Nur Lailatus Sya'adah "Peran <i>Account Officer</i> Dalam Manajemen Pembiayaan Di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Daya Artha Mentari Pandaan", Vol.10, tahun 2019	Mengetahui informasi tentang peran <i>account officer</i> dalam Proses pembiayaan yang terjadi di PT. BPRS Daya Artha Mentari Pandaan -Strategi <i>Account Officer</i> untuk mengatasi resiko pembiayaan bermasalah	Penelitian sekarang fokus meneliti efektifitas <i>account officer</i> terhadap pembiayaan musyarakah.
4	Iis Sholihat, "Peranan <i>Account Officer</i> Pada PT. Bank Perkreditan Rakyat Ganto Nagari 1954 Lubuk Alung, 2018	Mengetahui informasi tentang peran umum <i>account officer</i> pada BPR Ganto Nagari	Perbedaan dalam penelitian ini yaitu dalam penelitian sebelumnya membahas peran <i>account officer</i> pada BPR Ganto Nagari sedangkan penelitian sekarang membahas efektifitas kinerja <i>account officer</i> terhadap pembiayaan musyarakah KSPPS Buana

			Nawa Kartika Purbalingga
5	Efektivitas kinerja <i>funding Officer</i> dalam kegiatan menghimpun dana tabungan di Bank Lampung KCP Natar	Mengetahui informasi tentang peran <i>account officer</i> dalam menghimpun dana tabungan	Perbedaan dalam penelitian ini yaitu dalam penelitian sebelumnya membahas peran <i>funding officer</i> dalam menghimpun dana tabungan sedangkan sekarang meneliti tentang peran <i>account officer</i> dalam efektifitas kinerja <i>account officer</i> terhadap pembiayaan masyarakat

F. Sistematika Pembahasan

Untuk memudahkan mempelajari dan memahami karya tulis ilmiah ini, maka akan diuraikan tentang sistematika pembahasan yang dibagi dalam lima bab sebagai berikut:

BAB 1 : PENDAHULUAN

Dalam Bab ini pembahasan awal yang dipaparkan secara global yakni berisi tentang Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penulisan, Manfaat Penulisan, Definisi Operasional, Peneliti Terdahulu, dan Sistematika Pembahasan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada Bab ini membahas tentang penelitian terdahulu sekaligus pembahasan umum yang berhubungan dengan skripsi.

BAB III : METODE PENELITIAN

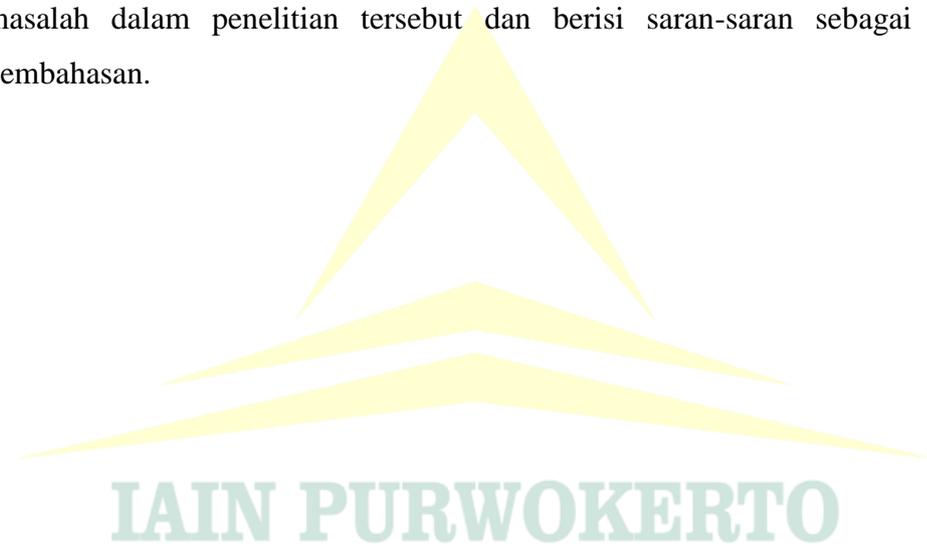
Metode penelitian yang terdiri dari jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, jenis dan sumber data penelitian, teknik pengumpulan data penelitian dan uji keabsahan data.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada Bab ini akan mengupas tentang Efektifitas Peran *Account Officer* terhadap pembiayaan musyarakah Pada KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga serta pemaparan data dan analisis.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab terakhir ini terdiri dari kesimpulan atau jawaban atas rumusan masalah dalam penelitian tersebut dan berisi saran-saran sebagai akhir pembahasan.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian yang telah dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi mengenai efektivitas peran *account officer* (AO) terhadap pembiayaan musyarakah di KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga, Sehingga peneliti dapat menyimpulkan bahwa efektivitas peran *account officer* terhadap pembiayaan musyarakah pada KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga dapat diambil kesimpulan yaitu Standar Operasional sebagai alat kinerja berorientasi pada penilaian kinerja kelembagaan, *account officer* ini seharusnya terbagi menjadi 2 bagian yaitu *account officer financing* dan *account officer funding*.

Meskipun *account officer funding* sudah ada, namun dalam lapangan masih belum mencapai target maksimal jika kegiatan penarikan, pemasaran, penagihan, dan analisis yang dicover oleh satu *account officer* saja, dan yang menjadikan indikator efektivitas peran *account officer* belum maksimal yaitu belum dibagi operasional yang jelas antara bagian *funding* dan *financing*. Sehingga berdampak pada pencapaian target pembiayaan di KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga belum terpenuhi dengan maksimal dan optimal.

B. Saran

Berdasarkan dari kesimpulan dan hasil analisis serta pengelolaan data, adapun beberapa saran yang dapat peneliti berikan, sebagai berikut:

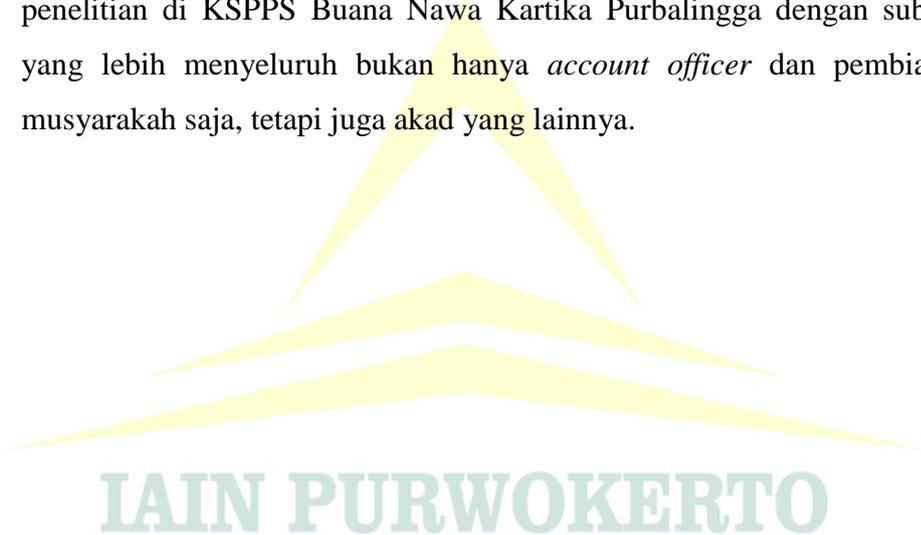
1. Untuk KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga

Beberapa saran yang peneliti kemukakan adalah Bagi *Account Officer* agar tercapainya efektivitas kinerja dalam hal kegiatan pembiayaan musyarakah di KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga, *Account Officer* harus selalu melaksanakan tugas dan tanggung jawab berdasarkan bagian dari *Account Officer* agar dapat lebih fokus dalam pencapaian target yang telah di tentukan oleh KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga dan sesuai

dengan standar operasional yang ada sehingga tidak menimbulkan beban untuk *account officer* itu sendiri.

2. Untuk peneliti selanjutnya

Berdasarkan dari hasil yang dilakukan peneliti bahwa KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga adalah lembaga keuangan di purbalingga yang telah diakui eksistensinya oleh masyarakat sekitar, lokasi yang strategis terletak di tengah kota purbalingga dan dekat dengan banyak usaha kecil menengah yang dapat menjadikan lembaga keuangan ini dapat berkembang dengan baik kedepannya, dengan hal ini disarankan dapat menjadi rujukan bagi peneliti selanjutnya untuk melakukan penelitian di KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga dengan substansi yang lebih menyeluruh bukan hanya *account officer* dan pembiayaan musyarakah saja, tetapi juga akad yang lainnya.



IAIN PURWOKERTO

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad,Purnomo,2009.*AccountOfficerforCommercialMicrofinance*,(Yogyakarta: Graha Ilmu)
- Andriyanto,2019. *Manajemen Bank Syariah*, (Surabaya:Qiara Media)
- Antonio,2011. *Bank Syariah dari Teori Ke Praktik*,(Jakarta: gema insani)
- Bhinadi,Ardhito,2018.*Muamalah Syar`iyah Hidup Barokah*,(Yogyakarta:CV Budi Utama)
- Darmawi,2006. *Pasar Finansial dan Lembaga-lembaga finansial*,(Jakarta: PT. Bumi Aksara)
- Hasibuan,2007. *Dasar-Dasar Perbankan*.(Jakarta: PT. Bumi Aksara)
- Kasmir,2005. *Pemasaran Bank*.(Jakarta: PRENADA MEDIA)
- Kotler,2002. *Manajemen Pemasaran Edisi 1*.(Jakarta: Prehalindo)
- Muhammad,2002.*Manajemen Bank Syariah*.(Yogyakarta: UPP AMP)
- Purnomo,A.S.2009.*AccountOfficerforCommercialMicrofinance*.(Yogyakarta: Graha Ilmu)
- Sabiq,2015. *Fiqih Sunnah*.(Depok: Keira Publishing)
- Sembiring, S. (2006). *Himpunan Ketentuan Tentang Badan Usaha Koperasi dan Usaha kecil*.(Bandung: Penerbit Nuan Sa Aulia)
- Sumarti,2002.*Manajemen Pemasaran Bank*.(Yogyakarta: Liberty Yogyakarta)
- Sugiono,2016.*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*,(Bandung: Alfabeta)
- Unggul Priyadi,2018.*Teori dan Aplikasi lembaga keuangan mikro syariah*.(Yogyakarta: UII Press Yogyakarta)
- Agrasadya,2019. *Meningkatkan Standar Layanan Account Officer Kepada Nasabah Pada Bpr Inti Dana*. Jurnal Pengabdian, Vol.2,No.1
- Alam,A.P.2016.*Analisis Kinerja Karyawan Pada Pt. Bank Syariah Mandiri Cabang Medan*.Analytica Islamica Vol.5 No.1, 1-19
- Ilham,2016.*Pengaruh Pendapatan Murabahah, Mudharabah,dan Musyarakah Terhadap Return on Equity*.Jurnal Visioner dan Strategis, 55-70.

Dini,E.S.2013.*Pengaruh Latar Belakang Pendidikan Dan Pelatihan Terhadap kinerja account officer*.Journal of Economic and Economic Education, Vol.2 No.1.

Gibran,S.K.2019.*Pengaruh Work Overload Dan Intimidasi Terhadap Kinerja Ao Pt Bank Aceh Syariah*. Jurnal Manajemen dan Inovasi, Vol 10 No.1

Nur Lailatus Sya'adah,A.2019.*Peran Account Officer Dalam Manajemen Pembiayaan Pada Bprs Daya Artha Mentari Pandan*. Jurnal Ekonomi Islam, Volume 10, No.2.

Nursam, N. (2017). Manajemen Kinerja. *Journal of Islamic Education Management*, Vol.2, No.2 Hal 167 - 175.

Yaenuri,A.2017."*Analisis efektifitas kinerja accounting officer dalam menyelesaikan kredit macet pembiayaan murabahah*".Pati: Ahmad Yaenuri

Eka Ayu Safitri,"*Efektivitas Kinerja Funding Officer dalam Menghimpun Dana Tabungan di Bank Lampung KCP Natar*".Skripsi,Metro,IAIN Metro

Luthfitah,2019."*Strategi Pemasaran Deposito Ib (islamic Banking) Pt.BPRS Gunung Slamet Cilacap Dalam meningkatkan Minat Nasabah Tahun 2019*".Skripsi,Purwokerto,IAIN PURWOKERTO.

Solihat,2018."*Peranan Account Officer Pada PT. Bank Perkreditan Rakyat Ganto Nagari 1954 LubukPadang*" Akademi Keuangan dan Perbankan Padang

Wawancara terhadap *account officer* di KSPPS Buana Nawa Kartika Purbalingga

[Forshei. \(2019, 10 2\). Materi Bank Syariah, BMT, dan KSPPS. Dipetik 11 18, 2020, dari foshei: http://www.forshei.org/2019/10/bank-syariah-bmt-dan-kspps_2.html#:~:text=a.,Maal%20wat%20Tamwil%20\(BMT\).&text=b.%20Adapun%20baitul%20tamwil%20sebagai,lembaga%20yang%20termasuk%20baitul%20tamwil.](http://www.forshei.org/2019/10/bank-syariah-bmt-dan-kspps_2.html#:~:text=a.,Maal%20wat%20Tamwil%20(BMT).&text=b.%20Adapun%20baitul%20tamwil%20sebagai,lembaga%20yang%20termasuk%20baitul%20tamwil.)

<https://www.kompasiana.com/nabillaamalia/55915baaad927352048b4567/market-ing-syariahstrategi-dan-solusi-yang-dinanti> diakses pada tanggal 22 November 2019 pukul 20:34 WIB

<https://uangindonesia.com/perbedaan-akad-mudharabah-dan-wadiah/>diakses pada tanggal 22 November 2019 pukul 20:34 WIB

[Kusumas, E.2015, Agustus Kamis. Kumpulan tugas kuliah. Dipetik Agustus 20 2020, 2020, dari Kumpulan tugas kuliah: http://elidakusumastuti.blogspot.com/2015/04/ao-atau-account-fficer.html diakses pada tanggal 8 November 2020](http://elidakusumastuti.blogspot.com/2015/04/ao-atau-account-fficer.html)

Ramad,K.2018,mei24). Jenis-jenis Syirkah Beserta Contohnya. Dipetik November02,2020,dari Kompasiana:<https://www.kompasiana.com/khoirul65716/5b061874caf7db674712f9e2/jenis-jenis-syirkah-beserta-contohnya?page=all> diakses pada tanggal 8 November 2020

Qizwa.2018,12Agustus. *Blog Keuangan Islam*. Dipetik 11 16, 2020, dari Qizwa: <https://qazwa.id/blog/akad-musyarakah/>diakses pada tgl 18 Nov 2020

