

ANALISIS STRATEGI ACCOUNT OFFICER DALAM MENINGKATKAN PEMBIAYAAN MURABAHAH DI PT. BPRS JAM GADANG PERSERODA

Khairani¹, Ilham Illahi²

UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi

E-Mail: ranikhai577@gmail.com¹, ilhamillahi@uinbukittinggi.ac.id²

Abstrak – Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi Account Officer dalam meningkatkan pembiayaan murabahah, pelaksanaan monitoring dan pengawasan pembiayaan, serta hambatan yang dihadapi di PT. BPRS Jam Gadang Perseroda. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Data diperoleh melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, kemudian dianalisis menggunakan model Miles dan Huberman yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi Account Officer dilakukan melalui pendekatan personal (personal selling), edukasi kepada masyarakat, penerapan analisis pembiayaan berdasarkan prinsip 5C, serta membangun hubungan baik dengan nasabah. Monitoring dan pengawasan dilaksanakan melalui kunjungan langsung, komunikasi secara berkala, serta pemantauan perkembangan usaha dan pembayaran angsuran. Adapun hambatan yang dihadapi meliputi kondisi ekonomi masyarakat yang tidak stabil, rendahnya pemahaman masyarakat mengenai pembiayaan syariah, persaingan dengan lembaga keuangan lain, dan risiko pembiayaan bermasalah. Penelitian ini menyimpulkan bahwa strategi yang diterapkan Account Officer berkontribusi dalam meningkatkan pembiayaan murabahah sekaligus menjaga kualitas pembiayaan melalui penerapan prinsip kehati-hatian dan monitoring yang berkelanjutan.

Kata Kunci: Account Officer, Pembiayaan Murabahah, Strategi, Monitoring, Prinsip 5C.

Abstract – *This study aims to analyze the Account Officer's strategy in increasing murabahah financing, the implementation of financing monitoring and supervision, and the obstacles encountered at PT. BPRS Jam Gadang Perseroda. The study used a qualitative approach with descriptive methods. Data were obtained through observation, interviews, and documentation, then analyzed using the Miles and Huberman model, which includes data reduction, data presentation, and conclusion drawing. The results indicate that the Account Officer's strategy involves a personal approach (personal selling), community education, the application of financing analysis based on the 5C principle, and building good relationships with customers. Monitoring and supervision are carried out through direct visits, regular communication, and monitoring business development and installment payments. Obstacles encountered include unstable economic conditions in the community, low public understanding of Islamic financing, competition with other financial institutions, and the risk of problematic financing. This study concludes that the strategies implemented by Account Officers contribute to increasing murabahah financing while maintaining financing quality through the application of prudential principles and continuous monitoring.*

Keywords: Account Officer, Murabahah Financing, Strategy, Monitoring, 5C Principle.

PENDAHULUAN

Kemajuan perbankan syariah di Indonesia ialah jawaban keatas melonjaknya keinginan warga hendak layanan finansial akan cocok atas prinsip syariah, bersamaan atas perkembangan perekonomian nasional akan lalu bertumbuh. Situasi itu mendesak badan perbankan syariah buat sanggup sediakan layanan pembiayaan akan efisien, pas target, efek efek menjangkau bermacam susunan warga. Salah satu badan finansial syariah akan mempunyai kedudukan berarti efek mensupport keinginan pembiayaan warga efek Bank Perekonomian Orang Syariah(BPRS). Selaku badan finansial akan berpusat atas sector rill, BPRS berfungsi efek menuangkan pembiayaan atas warga, khususnya pelakon upaya Mikro, Kecil, efek Menengah(UMKM), untuk tingkatan daya produksi efek perkembangan ekonomi warga. Efek melaksanakan guna intermediasi itu, kesuksesan BPRS tidak cuma

didetapkan oleh ketersediaan produk pembiayaan, namun pula diefeki oleh mutu pangkal energi orang akan ikut efek efek efek distribusi pembiayaan. Salah satu pangkal energi orang akan mempunyai kedudukan penting efek Account Officer(AO).

Account Officer sebutan akan diberikam atas karyawan(Staff) bankgas melayani pelanggan bagus pelanggan akan menaruh dananya di Bank ataupun pelanggan akan memakai sarana angsuran atas Bank itu.

Account Officer selaku aparat akan mealukan penjualan pembiayaan, setelah itu melaksanakan analisa pembiayaan.

Account Officer pula mempunyai kedudukan ialah mengatur account, mengatur produk, mengatur pembiayaan, mengatur pemasaran, mengatur profitability. Account Officer ialah aparat bank akan bertanggung jawab selaku calo antara bank atas pelanggan dan berfungsi efek efek penjualan, analisa kelayakan pembiayaan, pengawasan, sampai pembinaan ikatan atas pelanggan. efektifitas Kemampuan Account Officer jadi aspek kunci efek memastikan kesuksesan pendapatan pembiayaan akan cocok atas hukum No 21 Tahun 2008 mengenai Perbankan Syariah.

Efek Zainal Arifin, Account Officer tidak cuma berperan selaku pemasar produk pembiayaan, namun pula selaku pihak akan melaksanakan analisa pembiayaan efek pengawasan keatas pembiayaan akan sudah disalurkan.

Tidak hanya berfungsi efek efek penjualan efek analisa kelayakan pembiayaan, Account Officer pula mempunyai tanggung jawab efek efek distribusi pembiayaan murabahah. Distribusi pembiayaan akan dicoba wajib lewat jenjang akan cocok atas prinsip kehati- hatian, mulai atas pengenalan keinginan pelanggan, pengumpulan akta, survey alun- alun, analisa kelayakan, sampai realisasi pembiayaan. Akurasi Account Officer efek melaksanakan tiap jenjang itu amat memastikan mutu pembiayaan akan disalurkan dan meminimalkan resiko terbentuknya pembiayaan bermasalah di setelah itu hari.

Salah satu produk pembiayaan akan banyak dipakai efek perbankan syariah efek pembiayaan murabahah. Murabahah ialah akad jual beli atas mengatakan harga utama benda efek profit(batas) akan sudah disetujui antara pedagang efek konsumen. Efek Ajaran DSN- MUI No 04 atau DSN- MUI atau IV atau 2000 dipaparkan kalau murabahah efek bisnis jual beli di mana badan finansial terlebih dulu membeli benda akan diperlukan pelanggan, setelah itu mendagangkannya balik atas pelanggan atas bonus profit akan sudah disetujui. Akad ini jadi salah satu produk favorit perbankan syariah sebab relatif gampang dimengerti efek cocok atas keinginan pembiayaan warga.

Tetapi begitu, efek penerapannya sedang ada bermacam hambatan akan dialami oleh Account Officer. Seefekan hambatan itu antara lain keterbatasan efek menjangkau calon pelanggan potensial, kompetisi atas badan finansial lain, dan resiko pembiayaan bermasalah akan efek memefeki tingkatan kesehatan pembiayaan bank. Situasi ini membuktikan kalau ada perbandingan antara kedudukan sempurna akan sepatutnya dijalani oleh Account Officer atas kenyataan akan terjalin di alun- alun. Oleh sebab itu, dibutuhkan uraian akan lebih menefek hal strategi akan diaplikasikan Account Officer efek tingkatan pembiayaan murabahah dan faktor- faktor akan mensupport efek membatasi penerapan strategi itu. Tidak hanya itu, tantangan akan dialami Account Officer tidak cuma terbatas atas efek penjualan efek distribusi pembiayaan, namun pula atas penerapan monitoring efek pengawasan pembiayaan sehabis anggaran dicairkan atas pelanggan. Monitoring efek pengawasan pembiayaan ialah kegiatan akan berarti buat membenarkan kalau anggaran akan disalurkan dipakai cocok atas tujuan pembiayaan dan buat mengetahui atas efek dini kemampuan terbentuknya pembiayaan bermasalah. Efek penerapannya, Account Officer mempunyai kedudukan akan berkepanjangan sehabis pencairan pembiayaan, ialah melaksanakan kunjungan atas pelanggan, memantau kemajuan upaya, menilai keahlian pembayaran, dan memefekkan pendampingan efek pemecahan keatas bermacam hambatan akan dialami

pelanggan. Penerapan monitoring efek pengawasan akan efisien diharapkan sanggup melindungi mutu pembiayaan murabahah dan meminimalkan resiko pembiayaan bermasalah akan efek mudarat bank.

Penerapan monitoring efek pengawasan akan efisien diharapkan sanggup melindungi mutu pembiayaan murabahah dan meminimalkan resiko pembiayaan bermasalah akan efek mudarat bank. Di sisi itu, mutu jasa efek pendampingan akan diserahkan oleh Account Officer atas pelanggan pula memefeki keatas tingkatan keyakinan warga keatas produk pembiayaan murabahah. Keyakinan akan tersadar lewat jasa akan bagus, efek pembiayaan akan gampang, dan pengawasan akan berkepanjangan efek tingkatan kebahagiaan pelanggan efek memakai produk pembiayaan murabahah. Tingginya tingkatan kebahagiaan itu atas kesimpulannya efek mendesak kepatuhan pelanggan dan tingkatan atensi warga buat memilah pembiayaan murabahah selaku pengganti pembiayaan akan cocok atas prinsip syariah. Situasi ini nampak atas terus menjadi bertumbuhnya pemakaian produk pembiayaan murabahah di badan perbankan syariah akan membuktikan kalau akad murabahah sedang jadi salah satu produk pembiayaan akan sangat disukai oleh warga sebab menawarkan keringanan, kejelasan batas, dan metode bisnis akan relatif gampang dimengerti.

Tingginya realisasi pembiayaan atas memakai akad murabahah membuktikan kalau strategi akan diaplikasikan oleh Account Officer efek menarik pelanggan pembiayaan murabahah mempunyai efek akan penting. Account Officer berfungsi berarti efek memberitahukan, menawarkan, dan memastikan pelanggan hal kelebihan produk pembiayaan murabahah akan ditawarkan oleh BPRS. Bila kemampuan Account Officer di BPRS Jam Gadang Bukittinggi Perseroda efek ditingkatkan atas efek maksimal, hingga perihal itu hendak berefek langsung keatas kenaikan daya muat pembiayaan murabahah dan profit akan didapat oleh BPRS, bagus atas batas pembiayaan ataupun pemasukan berplatform fee based income. Oleh sebab itu, uraian efek aplikasi strategi Account Officer efek menarik atensi pelanggan buat memakai pembiayaan murabahah jadi perihal akan amat berarti buat dikaji, khususnya di BPRS Jam Gadang Bukittinggi Perseroda.

Account Officer efek memefekkan pembiayaan atas pelanggan memakai analisa 5C ialah character(kepribadian), capacity(kapasitas), capital(modal), collateral(agunan) dan condition of economic(situasi ekonomi atau finansial).

Ikatan bagus akan dicoba Account Officer ialah poin of contact antara BPRS efek para pelanggan.

Account Officer pula wajib memantau seluruh kegiatan pelanggan atas efek berkepanjangan. Oleh sebab itu Account Officer wajib mempunyai ikatan akan bagus keatas para nasabahnya dan metode dibidang marketing, pembiayaan efek analisa pembiayaan akan bagus buat menawarkan bahan- bahan pembiayaan. Bukan cuma itu Account Officer efek salah satu atas pangkal energi orang di BPRS akan mempunyai kewajiban mencari pelanggan akan pantas dibiayai di wilayahnya, efek memastikan kelayakan pembiayaan akan dibutuhkan buat menuangkan angsuran itu. Setelah itu Account Officer hendak mendatangi upaya pelanggan, melaksanakan tahap tanya jawab, efek menggali apa akan sesungguhnya diperlukan oleh pelanggan itu.

Strategi sasaran penjualan dibentuk atas tujuan buat melindungi mutu jasa akan hendak diserahkan atas pelanggan akan berefek atas kepatuhan pelanggan dan perkembangan upaya BPRS. Bersumber atas situasi itu, dibutuhkan strategi akan pas atas Account Officer supaya pembiayaan murabahah efek berhasil atas efek maksimal. Oleh sebab itu, riset hal“ Strategi Account Officer efek tingkatan pembiayaan murabahah” jadi berarti buat dicoba, khususnya atas PT. BPRS Jam Gadang Perseroda.

METODE PENELITIAN

Pendekatan akan dipakai efek riset ini efek pendekatan kualitatif atas tata efek deskriptif. Efek riset ini, memakai tata efek riset alun- alun atas melaksanakan pemantauan langsung keatas subjek akan diawasi. Pangkal informasi efek riset ini efek pangkal informasi pokok efek pangkal informasi inferior. Informan riset atas riset ini efek efek Account Officer akan hendak diwawaneferi sekeliling riset akan diperlukan pengarang. Penentuan informan dicoba atas metode purposive sampling, di mana periset memilah informan akan dikira mempunyai wawasan efek pengalaman akan relevan atas poin riset. Metode pengumpulan informasi di efek riset ialah tanya jawab, pemantauan efek pemilihan. Terakhir, metode analisa informasi atas riset ini ialah, pengurangan informasi, penyajian informasi, efek pencabutan kesimpulan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi akan diaplikasikan Account Officer efek tingkatan Pembiayaan Murabahah

Bersumber atas hasil tanya jawab akan dicoba periset atas Account Officer PT. BPRS Jam Gadang Perseroda, dikenal kalau strategi akan diaplikasikan efek tingkatan pembiayaan murabahah tidak cuma berpusat atas pendapatan sasaran pembiayaan, namun pula mengutamakan mutu pembiayaan lewat aplikasi prinsip kehati- hatian(prudential banking). Efek praktiknya, Account Officer melaksanakan pendekatan atas efek langsung atas warga lewat aktivitas penjualan, kunjungan ke posisi upaya(door to door), melindungi ikatan bagus atas pelanggan, dan memefekkan bimbingan hal produk pembiayaan murabahah. Tidak hanya melaksanakan penjualan, Account Officer pula melaksanakan analisa kelayakan keatas tiap calon pelanggan saat sebelum pembiayaan direalisasikan. Analisa itu memakai prinsip 5C, ialah Character, Capacity, Capital, Collateral, efek Condition of Economy. Aplikasi analisa 5C bermaksud buat membenarkan kalau pembiayaan akan diserahkan pas target.

Bersumber atas hasil tanya jawab atas bunda Nurkadisah akan berkata kalau:" Saat sebelum pembiayaan disetujui, kita melaksanakan survey langsung ke tempat upaya calon pelanggan. Kita memandang gimana kepribadian pelanggan, keahlian melunasi, situasi usahanya, modal akan dipunyai, dan agunan akan diserahkan. Seluruh pandangan itu jadi bawah efek memastikan pantas ataupun tidaknya pembiayaan diserahkan".

Statment itu membuktikan kalau saat sebelum pembiayaan murabahah diserahkan atas calon pelanggan, Account Officer terlebih dulu melaksanakan survey atas efek langsung ke posisi upaya calon pelanggan. Survey alun- alun ini bermaksud buat mendapatkan data akan cermat hal situasi upaya, alhasil ketetapan pembiayaan tidak cuma didasarkan atas akta administrasi akan diajukan oleh pelanggan, namun pula bersumber atas kenyataan akan ditemui di alun- alun. Lewat kunjungan itu, Account Officer efek memperhitungkan atas efek langsung kelayakan calon pelanggan alhasil resiko pembiayaan bermasalah efek diminimalkan.

Bersumber atas hasil tanya jawab atas bunda Nurkasidah akan berkata kalau:" Kita lebih banyak melaksanakan strategi jempot bola atas menghadiri langsung calon pelanggan. Tidak hanya menawarkan produk murabahah, kita pula memandang situasi upaya mereka atas efek langsung supaya mengenali apakah upaya itu pantas dibiayai ataupun tidak. Atas sedemikian itu kita lebih gampang melaksanakan analisa saat sebelum pembiayaan diserahkan."

Atas terdapatnya monitoring efek pengawasan akan dicoba atas efek teratur oleh Account Officer, pihak bank efek mengenali kemajuan upaya pelanggan, membenarkan pemakaian anggaran pembiayaan cocok atas tujuan akan sudah disetujui, dan mengetahui semenjak dini bila ada hambatan akan berpotensi memefekki kelanefekn pembayaran cicilan. Monitoring itu ialah salah satu strategi berarti akan diaplikasikan Account Officer efek melindungi mutu pembiayaan murabahah sekalian membuat ikatan akan bagus atas pelanggan. Lewat pengawasan akan berkepanjangan, Account Officer efek memefekkan pemecahan ataupun pendampingan bila pelanggan hadapi kesusahan efek melaksanakan

usahanya. Atas begitu, strategi monitoring akan dicoba Account Officer tidak cuma bermaksud meningkatkan mutu pembiayaan, namun pula mensupport tercapainya sasaran pembiayaan murabahah atas efek maksimal di PT. BPRS Jam Gadang Perseroda.

Bersumber atas hasil tanya jawab itu, efek dikenal kalau strategi akan diaplikasikan Account Officer PT. BPRS Jam Gadang Perseroda tidak cuma mengarah atas pendapatan pembiayaan, namun pula memajukan prinsip kehati-hatian (prudential banking) lewat aplikasi analisa kelayakan pembiayaan memakai prinsip 5C ialah Character, Capacity, Capital, Collateral, efek Condition of Economy. Analisa itu dicoba lewat survey alun-alun alhasil Account Officer mendapatkan data atas efek langsung hal situasi calon pelanggan saat sebelum pembiayaan direalisasikan.

Penemuan ini membuktikan kalau kenaikan pembiayaan murabahah tidak dicoba sekedar atas menggandakan jumlah pelanggan, melainkan atas membenarkan kalau tiap calon pelanggan sudah penuhi persyaratan kelayakan pembiayaan. Atas begitu, Strategi Account Officer tidak cuma bermaksud meningkatkan daya muat pembiayaan, namun pula melindungi mutu pembiayaan supaya resiko pembiayaan bermasalah efek diminimalkan.

Efek Kasmir, analisa pembiayaan memakai prinsip 5C ialah tata efek akan dipakai bank buat memperhitungkan kelayakan calon pelanggan saat sebelum pembiayaan diserahkan. Lewat analisa itu bank efek mengenali keahlian, keinginan, dan resiko akan efek jadi mencuat alhasil ketetapan pembiayaan jadi lebih pas. Filosofi ini searah atas hasil riset di PT. BPRS Jam Gadang Perseroda akan membuktikan kalau semua faktor 5C dijadikan bawah penting efek efek analisa pembiayaan.

Bila berhubungan atas filosofi Sunarto Zulkifli, analisa pembiayaan bermaksud mendapatkan agama kalau pelanggan mempunyai keahlian efek keinginan buat penuhi kewajibannya atas bank. Oleh sebab itu, aktivitas survey akan dicoba Account Officer ialah wujud aplikasi filosofi itu sebab survey jadi alat buat memandu situasi upaya, keahlian pembayaran, dan kepribadian calon pelanggan atas efek langsung.

Penemuan riset ini pula searah atas riset Meisa Tara(2023) akan melaporkan kalau Account Officer berfungsi berarti efek memastikan kelayakan pembiayaan murabahah lewat aplikasi analisa 5C. Pertemuan itu membuktikan kalau aplikasi analisa 5C ialah metode akan amat berarti efek melindungi mutu pembiayaan atas badan finansial syariah. Tetapi begitu, riset ini mempunyai perbandingan sebab tidak cuma mangulas analisa kelayakan pembiayaan, namun pula menelaah strategi Account Officer efek meningkatkan pembiayaan murabahah lewat pendekatan penjualan, bimbingan atas warga, dan monitoring sehabis pencairan pembiayaan.

Penerapan Monitoring efek pengawasan Pembiayaan Murabahah akan dicoba Accoount Officer

Bersumber atas hasil tanya jawab atas Bunda Nurkasidah berlaku seperti Kepala Efekan Operasional PT. BPRS Jam Gadang Perseroda, dikenal kalau monitoring efek pengawasan ialah aktivitas akan lalu dicoba sehabis pembiayaan murabahah dicairkan. Efek dia:" Sehabis pembiayaan dicairkan, kewajiban kita tidak berakhir sedemikian itu saja. Kita senantiasa melaksanakan monitoring lewat kunjungan langsung ke tempat upaya pelanggan, komunikasi lewat telepon, dan menulis kemajuan pelanggan bagus atas efek buku petunjuk ataupun lewat sistem aplikasi efek bank. Tujuannya supaya kita mengenali situasi upaya pelanggan efek efek mengetahui lebih dini bila terdapat hambatan efek pembayaran cicilan."

Lebih lanjut, Bunda Nurkasidah menarangkan kalau monitoring dicoba atas efek teratur atas memandang kemajuan upaya, situasi finansial, dan akurasi pembayaran cicilan.

" Umumnya kita melaksanakan kunjungan tiap bulan ataupun cocok keinginan. Akan kita cermati efek kemajuan upaya, situasi finansial, dan pembayaran angsurannya. Jika terdapat isyarat omzet menyusut, pembayaran mulai telanjur, ataupun pelanggan susah dihubungi, kita lekas melaksanakan pendekatan biar perkaranya dapat kilat dikenal efek dicarikan jalan keluarnya."

Bersumber atas hasil tanya jawab itu, penerapan monitoring akan dicoba Account Officer efek dianalisis memakai prinsip Character efek Capacity efek analisa pembiayaan. Efek Kasmir, Character ialah evaluasi keatas karakter, kejujuran, tanggung jawab, dan keinginan pelanggan buat penuh kewajibannya atas bank, sebaliknya Capacity ialah evaluasi keatas keahlian pelanggan efek melaksanakan usahanya alhasil sanggup penuh peranan pembayaran cicilan pas durasi.

Bila berhubungan atas prinsip Character, monitoring akan dicoba oleh Account Officer membuktikan kalau evaluasi kepribadian pelanggan tidak cuma dicoba saat sebelum pembiayaan diserahkan, namun pula lalu dievaluasi sepanjang era pembiayaan berjalan. Perihal ini nampak atas usaha Account Officer melindungi komunikasi atas pelanggan, memantau ketertiban pembayaran cicilan, dan memperhitungkan itikad bagus pelanggan kala mengalami hambatan upaya. Pelanggan akan senantiasa kooperatif, terbuka hal situasi usahanya, efek berupaya penuh kewajibannya memantulkan kepribadian akan bagus alhasil tingkatan keyakinan bank keatas pelanggan senantiasa terpelihara.

Sedangkan itu, bersumber atas prinsip Capacity, aktivitas monitoring dicoba buat mengenali keahlian pelanggan efek menciptakan pemasukan akan dipakai buat melunasi cicilan pembiayaan. Lewat kunjungan langsung ke posisi upaya, Account Officer efek mengenali kemajuan omzet, situasi finansial, dan peluang upaya pelanggan. Bila ditemui terdapatnya penyusutan keahlian upaya akan berpotensi mengusik pembayaran cicilan, pihak bank lekas melaksanakan aksi melindungi berbentuk pendekatan persuasif, pemberian peringatan, sampai restrukturisasi pembiayaan supaya pembiayaan senantiasa berjalan atas bagus cocok prinsip kehati-hatian.

Hasil riset ini searah atas riset Luthfi Firasari(2022) akan bertajuk Analisa Daya guna Kelayakan Pembiayaan efek Monitoring atas Pembiayaan Murabahah di BMT Arsyada Metro. Riset itu merumuskan kalau Account Officer mempunyai kedudukan berarti mulai atas analisa kelayakan pembiayaan, monitoring, sampai penindakan pembiayaan bermasalah lewat pendekatan, restrukturisasi, efek pembubaran alhasil efek melindungi mutu pembiayaan murabahah. Pertemuan atas riset ini terdapat atas artinya monitoring selaku strategi buat mengatur resiko pembiayaan efek melindungi kelanefekn pembayaran cicilan. Tetapi, riset ini mempunyai perbandingan sebab lebih menitikberatkan atas monitoring selaku efek atas strategi Account Officer efek tingkatan pembiayaan murabahah lewat aplikasi prinsip Character efek Capacity.

Penemuan riset ini pula dibantu oleh filosofi Veithzal Rivai efek Andria Adiratna Veithzal(2008) akan melaporkan kalau monitoring pembiayaan ialah efek atas pengaturan efek bank akan bermaksud membenarkan pembiayaan senantiasa bermutu, kurangi resiko pembiayaan bermasalah, dan melindungi kesehatan portofolio pembiayaan bank. Atas terdapatnya monitoring akan dicoba atas efek teratur, Account Officer efek mengenali kemajuan upaya pelanggan, menilai keahlian pembayaran, dan melaksanakan aksi antisipatif bila ditemui gejala pembiayaan bermasalah.

Bersumber atas penjelasan itu efek disimpulkan kalau penerapan monitoring efek pengawasan pembiayaan murabahah akan dicoba Account Officer di PT. BPRS Jam Gadang Perseroda sudah memantulkan aplikasi prinsip Character efek Capacity atas efek berkepanjangan. Monitoring tidak cuma berperan selaku pengawasan administratif, namun pula selaku alat buat memperhitungkan komitmen efek keahlian pelanggan efek penuh kewajibannya. Atas begitu, monitoring jadi salah satu strategi berarti akan diaplikasikan Account Officer efek melindungi mutu pembiayaan murabahah, meminimalkan resiko pembiayaan bermasalah, dan mensupport tercapainya sasaran pembiayaan di PT. BPRS Jam Gadang Perseroda.

Hambatan- hambatan akan dialami Account Officer dikala melaksanakan Pembiayaan Murabahah

Bersumber atas hasil tanya jawab akan dicoba atas bunda Nurkasidah berlaku seperti Kepala Efekan Operasional dikenal kalau efek penerapan pembiayaan murabahah ada halangan akan memefeki kelanefekn efek distribusi ataupun pendapatan pembiayaan. Halangan itu berasal atas aspek eksternal berbentuk situasi ekonomi warga.

Bersumber atas hasil tanya jawab atas bunda Nurkasidah akan berkata kalau:" Jika situasi ekonomi lagi kurang bagus, kita tidak dapat cuma memercayakan analisa di dini saja. Sehabis pembiayaan dcairkan, Account Officer wajib lebih kerap melaksanakan monitoring biar jika terdapat isyarat upaya pelanggan menyusut, kita dapat lekas mengutip tahap akan pas saat sebelum pembiayaan jadi bermasalah."

Situasi ekonomi warga ialah salah satu aspek eksternal akan sangat memefeki keatas kesuksesan distribusi pembiayaan murabahah. Beberapa besar pelanggan PT. BPRS Jam Gadang Perseroda berawal atas golongan pelakon upaya mikro efek kecil, semacam orang dagang, orang tani, ataupun pelakon upaya rumahan akan tingkatan pendapatannya amat tergantung atas situasi pasar efek hasil upaya akan tidak senantiasa normal tiap bulannya. Ketergantungan keatas zona khusus ini menimbulkan pemasukan pelanggan bertabat musiman efek labil, alhasil atas efek langsung memefeki energi beli dan keahlian mereka efek penuhi peranan cicilan pembiayaan.

Situasi ekonomi warga akan tidak normal, semacam efek musibah alam, kandas panen, penyusutan harga barang, kehaefekn profesi, ataupun menyusutnya pemasukan upaya, jadi salah satu aspek akan membatasi efek pembiayaan murabahah. Kondisi itu menimbulkan keahlian keuangan calon pelanggan menyusut alhasil mereka jadi lebih berjaga- jaga efek mengajukan pembiayaan ataupun hadapi kesusahan efek penuhi peranan cicilan. Situasi ini ikut memefeki kelanefekn distribusi pembiayaan dan pendapatan sasaran pembiayaan akan sudah diresmikan oleh PT. BPRS Jam Gadang Perseroda. Disisi lain, pelanggan akan berjalan efek efek pembiayaan juga beresiko hadapi penyusutan keahlian melunasi cicilan, alhasil berpotensi memunculkan keterlambatan pembayaran sampai pembiayaan bermasalah(Non Performing Financing).

Kondisi- kondisi itu membuktikan terdapatnya ikatan kausalitas akan silih berhubungan: kemantapan ekonomi warga di tingkatan mikro ikut memastikan kesuksesan distribusi pembiayaan di tingkatan bank. Terus menjadi normal situasi ekonomi efek pemasukan warga, terus menjadi besar pula kesempatan bank efek tingkatan distribusi pembiayaan murabahah atas resiko akan teratasi. Kebalikannya, ketidakstabilan ekonomi warga menuntut Account Officer buat lebih berhati- hati efek melaksanakan analisa dini, sekalian lebih intensif efek melaksanakan monitoring sesudah pencairan untuk mengestimasi resiko penyusutan keahlian beri uang pelanggan atas efek dini.

KESIMPULAN

Bersumber atas hasil riset, efek disimpulkan kalau strategi akan diaplikasikan oleh Account Officer di PT. BPRS Jam Gadang Perseroda berfungsi berarti efek tingkatan pembiayaan murabahah. Strategi itu mencakup penjualan atas efek perorangan(jemput bola), bimbingan atas warga, analisa kelayakan pembiayaan memakai prinsip 5C, dan melindungi ikatan bagus atas pelanggan. Aplikasi strategi itu sanggup tingkatan atensi warga keatas produk pembiayaan murabahah.

Tidak hanya itu, penerapan monitoring efek pengawasan pembiayaan atas efek teratur lewat kunjungan, komunikasi, efek penilaian upaya pelanggan berkontribusi efek melindungi mutu pembiayaan dan meminimalkan resiko pembiayaan bermasalah. Walaupun begitu, Account Officer sedang mengalami bermacam hambatan, semacam situasi ekonomi warga, kompetisi dampingi badan finansial, rendahnya literasi finansial syariah, dan tingginya bobot

kegiatan. Oleh sebab itu, kenaikan mutu jasa, penguatan analisa pembiayaan, efek monitoring akan berkepanjangan jadi usaha berarti efek mensupport kesuksesan pembiayaan murabahah cocok atas prinsip kehati-hatian perbankan syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Aan Suhendri dan Ahmad Mukhlisin, "Dimensi Ekonomi Islam efek Sistem Pembiayaan Bank Syariah", Jurnal Iqtisaduna Vol. 4. No. 1, 2018
- Adhiwarman A. Karim, Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan (Jakarta: Rajawali Pres, 2011).
- Ahmad Suefeko, Study Kelayakan Teori Dan Aplikasi (Jakarta: Gramedia, 2007).
- Ahmad Subagyo, Account Officer for Commercial Microfinance (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009).
- Ahmad Subagyo, Budi purnomo, Account Officer For Commercial Microfinance, (Yogyakarta: Graha ilmu, 2009)
- Andri Soemitra, Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Edisi Kedua (Jakarta: Kencana, 2023)
- Andri Suemitra, Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah (Jakarta: Kencana, 2009).
- Andrianto dan M. Anang Firmansyah, Manajemen Pembiayaan Bank Syariah: Implmentasi Teori Dan Praktis (Pasuruan: CV Penerbit Qiara Media, 2019).
- Dr. Suliyanto, Study Kelayakan Bisnis (Yogyakarta: Andi Soffet, 2010).
- Fuad Riyadi dan Sri Wahyuni, "Peran Account di Lembaga Keuangan Syariah" Malia, Vol. 1, 2017, 30
- Jopie Jusuf, Panduan Dasar Untuk Account Officer, (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 1997),
- Kasmir, Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya, Edisi Revisi (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2018)
- Kasmir, Dasar-Dasar Perbankan (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2018).
- Kasmir, Study Kelayakan Bisnia (Jakarta: Kencana, 2013),
- Meisa Tara, "Peranan Account Officer efek Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan Murabahah (Studi atas BPRS Metro Madani KC Unit II Tulang Bawang)," Skripsi, IAIN Metro, 2023
- Melayu Hasibuan, Dasar-Dasar Perbankan (Jakarta: PT. Bumi Aksara, n.d.).
- Meliani dan Ismunandar, Strategi Pemasaran dan Kinerja Perbankan Syariah (Jakarta: Rajawali Pers, 2022)
- Muhammad Syafii Antonio, Bank Syarih Sutu Pengenalan Umum (Jakarta: BI-Tazkia, 1999).
- Rizkyah, Manajemen Pembiayaan dan Strategi Perbankan Syariah (Jakarta: Kencana, 2023)
- Sunarto Zulkifli, Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah (Jakarta: Zikrul Hakim, 2007)
- Sutan Remy Sjahdeini, Perbankan Syariah Produk-Produk Dan Aspek-Aspek Hukumnya (Jakarta: Kencana, 2014).
- Tahun Tentang, Perbankan Syariah, and Nurul Muyasaroh, "Eksistensi Bank Syariah Efek Persfektif Undang-Undang No . 21" 5, no. 21 (2022): 12–31.
- Tara, Manajemen Strategi Perbankan Syariah (Jakarta: Kencana, 2023), hlm. 45
- Tim Depkop, Panduan Unit Simpan Pinjam Syariah, Jakarta: Departemen Pengusaha Kecil dan Menengah dan BNI, 1998, Cet. Ke 2
- Veitzal Rivai, dan Andria permata Veithzal, Islamic Financial Management, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 488-489.
- Wawanefek Langsung Atas ibu Nurkasidah. Kepala Efekan Operasional PT.BPRS Jam Gadang Perseroda. Bukittinggi. Tanggal 13 Juli 2026.
- Yusak Laksmana, Panduan Praktis Account Officer Bank Syariah, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2009)
- Zainul Arifin, Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah (Jakarta: Pustaka Alvabet, 2012)