Jurnal Inovasi Ekonomi Syariah dan Akuntansi (JIESA)
Volume 1 No. 1 Januari 2024
e-ISSN: 3046-983X; p-ISSN: 3046-9015 Hal 98-107
DOI : https://doi.org/10.61132/jiesa.v1i4.301
Tersedia: https://ejournal.areai.or.id/index.php/JIESA

Peran Account Officer Dalam Analisis Kelayakan Pengajuan Pembiayaan Murabahah

Meisa Tara
IAIN Metro
meisatara19@gmail.com

Atika Riasari
IAIN Metro
atikariasari@metrouniv.ac.id

Alamat: Ki Hajar Dewantara No.15A, Iringmulyo, Kec. Metro Timur
Kota Metro, Lampung
Korespondensi penulis: meisatara19@gmail.com

Abstract. *Murabahah financing is one of the most popular types of financing for customers who do not escape the role of the account officer in the analysis of determining the feasibility of applying for murabahah financing. There are differences in the total number of customers who apply for murabahah financing and the total realization of murabahah financing, in that customers who apply for murabahah financing are not always accepted by the account officer. Financing was rejected because there were customers who did not meet the eligibility assessment on character, capacity and collateral. If the feasibility assessment in several aspects is not fulfilled, the customer is deemed unfit to be provided with financing.This research aims to determine the role of account officers in determining the feasibility of applying for murabahah financing at* BPRS Metro Madani KC Unit II Tulang Bawang. *This type of research is field research, while the nature of the research is descriptive qualitative. Data collection techniques through interviews and documentation. After the data was obtained, the data was analyzed using inductive thinking methods.The research results show that account officers play a role in managing accounts, managing products, managing financing, managing sales and managing profitability. And the account officer has carried out his role well in determining the feasibility of applying for murabahah financing in accordance with theory, namely using 5C analysis, although in terms of character, capacity and economic conditions in practice it has not been carried out optimally.*

Keywords*: Account officer, financing, 5C, murabahah.*

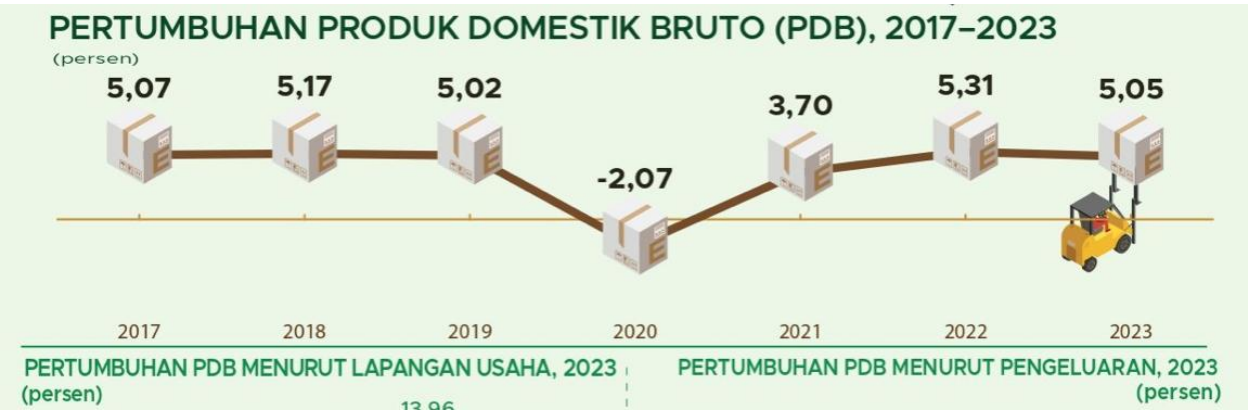
Abstrak. Pembiayaaan murabahah menjadi salah satu pembiayaan yang paling diminati nasabah yang tak luput dari peranan *account officer* dalam analisis penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan murabahah. Total nasabah yang mengajukan pembiayaan murabahah dan total realisasi pembiayaan murabahah terdapat perbedaan, bahwa nasabah yang mengajukan pembiayaan murabahah tidak selalu diterima oleh account officer. Pembiayaan yang ditolak dikarenakan terdapat nasabah yang tidak memenuhi penilaian kelayakan pada karakter, kapasitas, dan jaminan. Tidak terpenuhinya penilaian kelayakan pada beberapa aspek tersebut, nasabah dinilai tidak layak untuk diberikan pembiayaan.Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peranan *account officer* dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan murabahah di BPRS Metro Madani KC Unit II Tulang Bawang. Jenis penelitian ini yaitu penelitian lapangan (*field research*), sedangkan sifat penelitiannya yaitu deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi. Setelah data diperoleh, data dianalisis dengan menggunakan metode berfikir induktif.Hasil penelitian menunjukkan bahwa *account officer* berperan dalam mengelola account, mengelola produk, mengelola pembiayaan, mengelola penjualan dan mengelola *profitability.* Dan *account officer* telah melakukan peranannya dengan baik dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan murabahah telah sesuai dengan teori yaitu menggunakan analisis 5C, walaupun dari segi *character, capacity*, dan *condition of economy* pada prakteknya belum dilakukan secara maksimal.

Kata kunci: *Account officer*, pembiayaan, 5C, murabahah.

Received Juni 23, 2024; Accepted Juli 03, 2024; Published Juli 31, 2024
*Meisa Tara, meisatara19@gmail.com

LATAR BELAKANG

Eksistensi lembaga keuangan khususnya sektor perbankan berkembang begitu pesat, menempati posisi sangat strategis dalam menjembatani kebutuhan modal kerja dan investasi. Terlihat dari banyak berdirinya lembaga perbankan terutama pada perbankan syariah yang memberikan kontribusi pada perekonomian, baik yang berskala makro dan mikro. Dilihat pertumbuhan perekonomian yang semakin pesat, berdampak pada permintaan akan kebutuhan pendanaan yang dibutuhkan masyarakat meningkat, baik itu pendanaan produktif maupun konsumtif.



Sumber: bps.go.id

Gambar 1.1 Pertumbuhan PDB Tahun 2017-2023

Dalam Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008 menyatakan bahwa Perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah (UUS). Mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri dari Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS), dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).

Pemberian pembiayaan dapat mendorong peningkatan ekonomi dan kesejahteraan sosial masyarakat apabila pembiayaan dapat dikelola baik oleh nasabah. Sebaliknya apabila dalam pengelolaan pembiayaan tidak baik maka akan menimbulkan masalah bahkan akan menyebabkan runtuhnya lembaga keuangan tersebut.

Bank membutuhkan seorang *account officer* dalam memberikan pembiayaan yaitu tahap analisis kelayakan calon nasabah yang merupakan salah satu alat dalam meminimalisir resiko pembiayaan bermasalah. Apabila terjadi pembiayaan bermasalah dan pembiayaan

bermasalah tersebut terus meningkat setiap tahunnya akan berdampak bagi sebuah lembaga keuangan yakni akan berpengaruh mengecilnya kemampuan lembaga memenuhi kebutuhan serta kewajibannya terhadap berbagai pihak pemangku kepentingan, kemungkinan yang paling buruk yakni lembaga keuangan tersebut bisa saja mengalami gulung tikar.

BPRS Metro Madani KC Unit II Tulang Bawang menawarkan berbagai macam produk pembiayaan yang menggunakan prinsip syariah. Produk-produk pembiayaan yang ditawarkan bervariasi seperti Griya Madani, IB Haji Madani, IB Pengurusan Umroh, UMKM, Modal Usaha, Pembiayaan Investasi, Pembiayaan Konsumtif yang tergabung dalam beberapa jenis akad yakni pembiayaan Murabahah, Mudharabah, Ijarah, Ijarah Multijasa, dan lain sebagainya.

Pembiayaan murabahah yaitu akad yang menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati bersama. Pembiayaan murabahah menjadi salah satu pembiayaan yang paling diminati oleh nasabah terutama pada produk pembiayaan griya madani dan juga konsumtif. Lebih banyaknya nasabah yang mengajukan pembiayaan murabahah menjadi sangat penting untuk dikaji dan dievaluasi dalam pelaksanaannya.

Tabel 1.1 Jumlah Pembiayaan Murabahah BPRS Metro Madani KC Unit II Tulang Bawang Tahun 2020-2022

No.	Tahun	Pengajuan Pembiayaan Murabahah	Realisasi Pembiayaan Murabahah	Pembiayaan Murabahah Bermasalah
1.	2020	165	163	16
2.	2021	147	147	17
3.	2022	160	156	7

Sumber: Data dari BPRS Metro Madani KC Unit II Tulang Bawang

Berdasarkan tabel 1.1, perkembangan pembiayaan murabahah naik. Total nasabah yang mengajukan pembiayaan murabahah dan total nasabah realisasi pembiayaan murabahah terdapat perbedaan dimana diketahui bahwa nasabah yang mengajukan pembiayaan tidak selalu diterima oleh account officer BPRS Metro Madani KC Unit II Tulang Bawang. Pembiayaan yang ditolak dikarenakan terdapat beberapa nasabah tidak memenuhi penilaian kelayakan pada karakter, kapasitas, dan juga jaminan. Tidak terpenuhinya penilaian pada beberapa aspek tersebut, nasabah dinilai tidak layak untuk diberikan pembiayaan.

Peranan *account officer* sangat penting sebagai seorang analis pembiayaan, karena selalu turut andil dalam memutuskan apakah pembiayaan tersebut layak diberikan maupun tidak, sehingga saat nasabah diberikan pembiayaan nasabah dapat memenuhi komitmen atas pembiayaannya terutama pada pengajuan pembiayaan murabahah. Sebelum realisasi

pembiayaan tersebut seorang *account officer* wajib berhati-hati dalam menentukan kelayakan pengajuan pembiayaan untuk mencegah angka pembiayaan bermasalah. Penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan dilakukan untuk menilai nasabah apakah mampu mengembalikan pembiayaan sehingga risiko gagal bayar dalam pembayaran dapat dihindari. Berdasarkan permasalahan yang telah peneliti uraikan di atas, peneliti tertarik untuk meneliti tentang "Peranan *Account Officer* Dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan *Murabahah*".

LANDASAN TEORITIS

Account Officer

Account officer merupakan pegawai bank yang bertugas membantu pekerjaan direksi, terutama yang terkait dengan pemasaran dan pembiayaan.(Jopie, 1997) *Account officer* mempunyai tugas yang menawarkan produk bank kepada nasabah dimana salah satu produk yang ditawarkan adalah pembiayaan. Seorang *account officer* harus mempunyai tugas ganda yaitu sebagai personil bank atau aparat bank yang harus bekerja di bawah peraturan dan keinginan atau tujuan bank dan disisi lain *account officer* harus memberikan yang terbaik kepada nasabah yakni memberikan bimbingan, sehingga diperlukan personil yang memenuhi kualifikasi yang ditentukan.

Peran dan Fungsi *Account Officer*

Dalam menjalankan tugasnya, *account officer*. Di satu sisi, seorang *account officer* yang merupakan personal bank harus bekerja sesuai dengan aturan dan tujuan bank sehingga dapat membawa hasil bagi bank. Di sisi lain sekaligus menciptakan kondisi terbaik bagi nasabahnya yang terlihat dari biaya yang dikeluarkan nasabahnya. Oleh karena itu, diperlukan *account officer* untuk optimalisasi kepentingan kedua sisi tersebut. Peran *account officer* yakni diantaranya sebagai berikut:

a. Mengelola *Account*

   Account officer bertugas untuk membina nasabah agar mencapai efisiensi dan optimalisasi setiap transaksi keuangan yang dilakukan tanpa meninggalkan tanggung jawabnya sebagai personal bank.

b. Mengelola Produk

   Account officer harus mampu memahami kemungkinan menggunakan produk yang paling sesuai yang
   dibutuhkan nasabah.

c. Mengelola Pembiayaan

Account officer berperan untuk melakukan pemantauan atas pinjaman yang diberikan kepada nasabah agar nasabah selalu berkomitmen atas pinjamannya. Dalam hal ini, *account officer* harus memiliki pengetahuan yang memadai tentang bisnis nasabahnya.

d. Mengelola Penjualan

Account officer pada dasarnya adalah sosok penting dalam mempromosikan produk yang ada juga memiliki keterampilan penjualan yang baik untuk dapat memasarkan setiap produk yang akan ditawarkan.

e. Mengelola *Profitability*

Account officer juga bertugas dalam mengelola dan menentukan *profit* yang diperoleh bank. Oleh karena itu, *account officer* harus yakin hal yang dilakukannya berada di dalam kondisi yang dapat memberikan keuntungan kepada bank.

Pembiayaan

Analisis pembiayaan merupakan suatu proses analisis yang dilakukan oleh bank untuk menilai suatu pengajuan pembiayaan yang telah diajukan oleh nasabah. Dengan melakukan analisis terhadap pengajuan pembiayaan tersebut bank ingin mendapat keyakinan bahwa proyek yang akan dibiayai dengan pembiayaan tersebut layak (*feasible*). Bank melakukan analisis pembiayaan untuk mencegah secara dini kemungkinan terjadinya default oleh nasabah. Analisis yang baik akan menghasilkan keputusan yang tepat, sehingga analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam keputusan pembiayaan.

Dalam analisis kelayakan pembiayaan dapat dilakukan dengan berbagai metode sesuai kebijakan bank. Dalam beberapa seringkali menggunakan prinsip analisis kelayakan 5C, diantaranya yaitu:

a. *Character* (Karakter)

Analisis penilaian karakter nasabah adalah untuk mengetahui itikad baik nasabah dalam memenuhi kewajibannya dan untuk mengetahui moral, watak, maupun sifat-sifat pribadi yang positif dan kooperatif. Karakter merupakan faktor yang dominan dan penting, karena walaupun calon nasabah tersebut cukup mampu untuk menyelesaikan utangnya, tetapi jika tidak mempunyai itikad baik tentu akan membawa berbagai kesulitan bagi bank di kemudian hari.

b. *Capacity* (Kapasitas/Kemampuan)

Kemampuan calon nasabah sangat penting diketahui untuk memahami kemampuan seseorang untuk berbisnis guna memperoleh laba sehingga dapat mengembalikan pinjaman.

Hal ini dapat dipahami karena watak yang baik semata-mata tidak menjamin seseorang mampu berbisnis dengan baik.

c. *Capital* (Modal)

Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh nasabah atau jumlah dana yang akan disertakan dengan proyek yang akan dibiayai. Analisa modal diarahkan untuk mengetahui seberapa besar tingkatan keyakinan calon nasabah terhadap usahanya sendiri.

d. *Collateral* (Jaminan)

Analisa ini diarahkan terhadap jaminan yang diberikan oleh nasabah. Jaminan yang dimaksud harus mampu mengcover risiko apabila nasabah tidak dapat membayar angsurannya. Collateral tersebut harus dinilai oleh bank untuk mengetahui risiko kewajiban finansial nasabah kepada bank.

e. *Condition of economy* (Kondisi ekonomi)

Penilaian atas kondisi usaha calon nasabah, bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan dengan kondisi ekonomi. Bank perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah dimasa yang akan datang, untuk mengetahui pengaruh kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah.

Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan penerapan dari pendekatan ilmiah pada suatu pengkajian masalah dalam memperoleh informasi yang berguna dan hasilnya dapat dipertanggungjawabkan. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, dimana penelitian kualitatif ini merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Lokasi penelitian pada Kantor Cabang Unit II. Jl. Lintas Timur Unit II, Desa Banjar Agung, Kec. Jati Agung, Kab. Tulang Bawang, Lampung.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Peranan Account Officer dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan Murabahah Peningkatan dalam mengelola dan mengembangkan sumber daya manusia tidak luput dari dukungan SDM yang mumpuni sehingga terjadi peningkatan kinerja *account officer*, dengan cara merekrut dan melatih pegawainya agar tenaga kerja memiliki penguasaan terhadap bidangnya terutama pada pembiayaan.

Account officer di BPRS Metro Madani KC Unit II memiliki peran sebagai berikut:

a. Mengelola *Account*

Account officer melakukan penyusunan laporan bulanan nasabah pembiayaan. Laporan tersebut berisikan pencatatan setiap transaksi pembayaran angsuran pembiayaan secara berkala setiap bulannya, agar setiap transaksi yang dilakukan tercatat dengan baik.

b. Mengelola Produk

Account officer berperan sebagai seseorang yang komunikatif untuk memperkenalkan dan memberikan informasi tentang produk pembiayaan dengan menyesuaikan kebutuhan nasabah, baik itu produk pembiayaan renovasi rumah, pembelian kendaraan, modal usaha atau yang lainnya. Sehingga *account officer* dapat merekomendasikan pengambilan produk pembiayaan yang paling tepat untuk nasabah.

c. Mengelola Pembiayaan

Account melakukan pemantauan nasabah pembiayaan melalui sistem yang telah dibuatkan secara sistematis yaitu penggolongan nasabah yang lancar dan tidak lancar pembiayaannya. Pemantauan yang dilakukan dengan cara berkomunikasi via telepon dengan mengingatkan mengenai jadwal pembayaran angsuran sebelum waktu jatuh tempo. Jika nasabah telah diingatkan via telepon tetapi tidak ada keinginan nasabah membayarkan angsuran atau telah mengalami penunggakan, langkah selanjutnya *account officer* mengunjungi rumahnya untuk mencari solusi yang tepat.

d. Mengelola Penjualan

Account officer sebagai sosok penting dalam mempromosikan produk yang ada juga memiliki keterampilan penjualan yang baik untuk dapat memasarkan setiap produk yang akan ditawarkan. Pemasaran bertujuan memperkenalkan dan menjelaskan produk-produk yang ada untuk meningkatkan jumlah nasabah. Pemasaran yang dilakukan *account officer yaitu* dengan cara sosialisasi mendatangi forum majelis taklim ataupun pondok pesantren, secara *mouth to mouth* baik itu kepada anggota keluarga, teman, ataupun tetangga. *Account officer* juga melakukan promosi dengan mengunggah setiap hari melalui sosial media seperti instagram, facebook dan whatsapp.

e. Mengelola *Profitability*

Account officer berperan dalam menentukan keuntungan atau margin pembiayaan, walaupun sebenarnya telah ada ketentuan mengenai margin tersebut. Terutama produk pembiayaan yang menggunakan akad murabahah marginnya yakni 1,5% perbulan. Penetapan margin tersebut harus lebih besar dari biaya operasional bank, karena sejatinya bank bertujuan untuk mendapatkankan keuntungan. Dalam penetapan margin, nasabah kerap melakukan negosiasi karena merasa keberatan dan terbebani.

Penetapan margin kembali lagi atas kesepakatan bersama tidak hanya salah satu pihak yang merasa diuntungkan dan juga keduanya tidak merasa dirugikan.

Account officer juga memiliki memiliki tugas atas bagian pelaksanaan pembiayaan, dimulai dari proses pengajuan pembiayaan, pencairan nasabah potensial, pemantauan nasabah hingga pelunasan pembiayaan. Dalam pelaksanaannya, *account officer* BPRS Metro Madani KC Unit II Tulang Bawang menggunakan analisis 5C untuk menganalisis kelayakan atas pengajuan pembiayaan murabahah.

a. *Character* (Karakter)

Karakter sangat diperhatikan sebagai poin utama untuk menentukan apakah nasabah tersebut layak diberikan pembiayaan dengan melihat kepribadian calon nasabah apakah akan berkomitmen.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pemaparan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa *account officer* BPRS Metro Madani KC Unit II Tulang Bawang memiliki peran dalam mengelola *account*, mengelola produk, mengelola pembiayaan, mengelola penjualan dan mengelola *profitability. Account officer* dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan murabahah yaitu, *character* dengan cara pemeriksaan BI Checking melalui SLIK OJK, wawancara dan informasi pihak ketiga. *Capacity dengan* cara melihat laporan keuangan, slip gaji atau rekening koran, dan survei ke lokasi usaha nasabah. *Capital* dengan memeriksa laporan keuangan berupa modal atau asset yang dimiliki dan uang muka nasabah. *Collateral* dengan melakukan pengecekan legalitas dan survei keadaan jaminan yang harus memiliki pasar, harga pasti dan stabil serta mudah dipindahtangankan. *Condition economy* dengan cara melihat kondisi ekonomi yang berhubungan dengan pekerjaan atau usaha yang dijalankan nasabah. *Account officer* BPRS Metro Madani KC Unit II Tulang Bawang telah melakukan peranannya dengan baik dalam penentuan kelayakan pengajuan pembiayaan murabahah dengan menggunakan analisis 5C, walaupun dari segi *character*, *capacity dan condition economy* dalam prakteknya belum dilakukan secara maksimal.

Adapun saran yang peneliti sampaikan kepada pihak *account officer* dalam menganalisis kelayakan pembiayaan terutama pada pembiayaan murabahah lebih teliti dalam mensurvei calon nasabahnya terutama pada karakter nasabah, karena karakter mencerminkan itikad baik dalam proses kelancaran pembayaran angsurannya. Kepada pihak bank melakukan

pelatihan bagi account officer secara berkala untuk memaksimalkan kompetensi di bidang pembiayaan terutama terkait analisa pembiayaan.

DAFTAR REFERENSI

Andrianto, dan M Anang Firmansyah. (2019). *Manajemen Bank Syariah Implementasi Teori dan Praktek,* Surabaya: CV. Penerbit Qiara Media.

Ar-Rasyid, Lukmanuddin dkk. (2019). Peranan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS) Dalam Meningkatkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Masyarakat. *Reslaj: Relligion Education Social Laa Roiba Journal*. 1.1. https://doi.org/https://doi.org/10.47467/Reslaj.V1i1.70.

Ayuningsih, Mitha Arum. (2020). *Analisis Strategi Pelaksanaan Kinerja Account Officer Dalam Penentuan Kelayakan Pengajuan Pembiayaan KPR BTN Syariah Madiun*. Ponorogo: IAIN Ponorogo.

BPS. (2023). *Ekonomi Indonesia Triwulan IV-2023 Tumbuh 5,04 Persen*. Badan Pusat Statistik, 15. Jakarta. Diakses dari https://www.bps.go.id/id/pressrelease/2024/02/05/2379/ekonomi-indonesia-triwulan-iv-2023-tumbuh-5-04-persen--y-on-y-.html.

Cahyani, A. N., Neneng Hasanah, & Irfany, M. I. (2020). Strategi Pencegahan Pembiayaan Bermasalah pada BPRS di Kabupaten Bogor. *AL-MUZARA'AH* Vol. 8 No. 1, 74

Dalimunthe, R.H., & Inayah, Nurul. (2022). Peran Account Officer Dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan Bermasalah pada PT Bank Sumut Kantor Cabang Syariah Medan. *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen,* 2(1). 352-361.

Eprianti, N. (2019). Penerapan Prinsip 5C Terhadap Tingkat *Non Performing Financing* (NFP). *Amwaluna: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 3(2). https://doi.org/10.29313/amwaluna.v3i2.4645.

Hamonangan. (2020) . Analisis Penerapan Prinsip 5C Dalam Penyaluran Pembiayaan Pada Bank Muamalat KCU Padangsidempuan. *JIMEA: Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi*. 4(2). https://doi.org/https:// doi.org/10.31955/mea.v4i2.518.

Kuswahariani, W., Siregar, H., & Syarifuddin, F. (2020). Analisis *Non Performing Financing* (NPF) secara Umum dan Segmen Mikro pada Tiga Bank Syariah Nasional di Indonesia. *Jurnal Aplikasi Bisnis Dan Manajemen*, 6(1), 26–36. https://doi.org/10.17358/jabm.6.1.26.

Mutiah, Cicik dkk. (2020). Pengaruh Pembiayaan Jual Beli, Bagi Hasil, dan Pembiayaan Bermasalah Terhadap Kinerja Keuangan. *Jurnal Perbankan dan Keuangan Syariah*. 2(2). http://jurnaljipsya.org/index.php/jipsya/ article/view/33.

Nadia, Sarah dkk. (2020). Analisis Penerapan Manajemen Risiko Dalam Upaya Pencegahan Pembiayaan Bermasalah Pada PT BPRS Hikmah Wakilah Banda Aceh. *JIMBES*. Vol. 1 No. 2.

Permatasari, Devi, dan Ahmad Rudi Yulianto. (2018). Analisis Kinerja Keuangan : Kemampuan Bank Syariah dalam Penyaluran Pembiayaan. *Jurnal Akuntansi Indonesia*, 7 (1), 67-79. https://doi.org/10.30659/jai.7.1.67-79.

Pradipta, F.Y. & Toni, Ahmad. (2022). Peranan *Account Officer* (AO) dalam Memberika Pelayanan dan Meningkatkan Loyalitas Nasabah pada PT. BPR Ciledug Dhana Semesta

di Tengah Pandemic *Corona Virus Disease* 2019. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan,* 5(2), 573-580. https://journal.ikopin.ac.id/index.php/fairvalue.

Putri, E. A. A., Nuraina, E., & Yusdita, E. E. (2020). Upaya pencegahan dan penanganan kredit macet ditinjau dari persepsi nasabah. *Jurnal Riset Akuntansi & Perpajakan (JRAP)*, *7*(02), 185–196.

Rakhmawati, C., & Makhrus. (2021). Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) dalam Perspektif Fatwa Dewan Syariah Nasional. *Jurnal Studi Islam*, 63.

Rizkyah, Putri dkk. (2023). Strategi Account Officer dalam Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah pada PT. BPRS Rif'atul Ummah Bogor. *Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol 4 No 2, 395 – 409. https:/doi.org/1047467/elmal.v4i2.1536.

Rusdianti, E., Wardoyo, P., & Setyari, A. (2018). Peran Account officer Dalam Menekan Kredit Bermasalah (Studi pada BPR di Kab .Grobogan). Dinamika Sosial Budaya,, 182-183.

Sasmita, Theresia dan Ratih Puspitasari. (2021). Pengaruh 5C Dan 7P terhadap Pemberian Kredit Studi Kasus Pada PT. Bank Negara Indonesia, Tbk Cabang Bogor dan PT. Bank Rakyat Indonesia, Tbk Cabang Bogor." *Jurnal Aplikasi Bisnis Kesatuan*. 1(1). https://doi.org/https://doi.org/10. 37641/jabkes.vv1i1.562.

Sholihat, I., & Susanto, R. (2019). Peranan Account Officer Pada PT. Bank Perkreditan Rakyat Ganto Nagari 1954 Lubuk Alung. *AKPP*, 3(1), 1–10. https://doi.org/10.31219/osf.io/kcsz9

Subandi &Atika, (2023). Peran Account Officer Dalam Penentuan Pengajuan Pembiayaan Di Bank Sumut Syariah KC Medan Katamso. *Jurnal Ekonomi Bisnis Manajemen dan Akuntansi (EBMA)*, 4(1), 1124-1133.

Sya'adah, Nur Lailatus dan Aslikhah, (2019). Peran Account Officer Dalam Manajemen Pembiayaan di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Daya Artha Mentari Pandaan, *MALIA: Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 10, No. 2, 201-220. http://yudharta.ac.id/jurnal/index.php/malia.

Syafik, Mohammad dan Triana Surya Murni. (2019) Analisis Penerapan Prinsip 7C Dalam Meminimalisir Risiko Pembiayaan Pada PT. BPR Rukun Karya Sari Kedungpring. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Peradaban*. 5(2). https://doi.org/10.24252/jiap.v5i2.11888.

Z, Wahida. (2020). Analisis Pembiayaan Murabahah di Perbankan Syariah. *Al- Ilmu: Jurnal Keagamaan dan Ilmu Sosial*. 5(2). https://jurnal.kopertais5aceh.or.id/index.php/AIJKIS/article/view/ 111.