

BAB 1

PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Bank adalah lembaga yang penting sekali untuk menunjang perekonomian suatu negara. Saat ini kompetisi pada bank sangatlah ketat serta bersaing demi mendapatkan *ranking* yang terbaik dipublik, Maka dari itu diperlukan langkah strategis tiap bidang bank demi menaikkan profit serta mempunyai mutu layanan yang bermanfaat bagi masyarakat.

Menurut Joey Allen Fure (2016, hal 16), Bank adalah salah satu lembaga usaha memiliki fungsi menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan, apakah simpanan giro, deposito ataupun simpanan tabungan semuanya bermanfaat bagi bank itu sendiri, dan lebih dari itu bank akan menyalurkannya kembali kepada masyarakat bagi yang membutuhkan dana demi menaikkan taraf hidup masyarakat serta juga untuk menunjang pelaksanaan pembangunan dalam rangka meningkatkan pemerataan, pertumbuhan ekonomi serta stabilitas nasional kepada peningkatan kesejahteraan masyarakat agar adil serta makmur.

Menurut UU no. 10 tahun 1998 tentang Perbankan, bank ialah sebagai badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat yang berbentuk simpanan dan menyalurkannya kembali pada masyarakat dalam bentuk kredit serta atau dalam tujuan meningkatkan taraf hidup masyarakat.

Pada setiap aktivitas bank, bank memiliki simpanan dana pihak kesatu, pihak kedua, dan pihak ketiga. Simpanan pihak 1 yaitu modal awal dikumpulkan oleh pemegang saham agar membuat sebuah bank. Pada bank pemerintahan, modal terbanyak diperoleh dari pemerintah sebagai pemegang saham terbesar, sedangkan pada bank swasta modal diperoleh dari individu atau kelompok. Simpanan bank pihak 1 terdiri dari modal awal dari pemegang saham, dana cadangan bank, laba yang masih tersimpan, dan agio saham. Simpanan pihak kedua yaitu sumber-sumber

dana tambahan yang dapat dicairkan apabila bank mengalami kesulitan dalam mendapatkan dana pihak kedua dan ketiga. Dana ini biasanya memiliki bunga yang lebih mahal dan hanya bisa digunakan untuk perputaran uang sementara waktu. Simpanan bank pihak 2 terdiri dari pinjaman Bank Indonesia, *Interbank call money*, serta pinjaman dari Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB). Yang terakhir adalah simpanan pihak ketiga, simpanan pihak ketiga merupakan hutang bank atau simpanan nasabah yang dibagikan kembali untuk nasabah berbentuk *credit*. Simpanan pihak 3 antara lain giro, tabungan, serta deposito.

Pada UU No. 10 tahun 1998 mengenai Perbankan, Kredit yaitu penyediaan uang/ tagihan diperoleh dipersamakan dengan itu, berdasarkan perjanjian atau kesepakatan meminjam pada bank dengan pihak lainnya yang mengharuskan pihak peminjam agar melunasi hutangnya saat jangka waktu tertentu disertai pemberian bunga.

Menurut Yulianto (2016) *credit* ialah suatu kemampuan dalam melakukan pembelian atau mengadakan pinjaman dengan janji pembayarannya yang akan ditanggung pada jangka waktu tertentu sesuai aturan berlaku.

Untuk memasarkan *credit* di sebuah bank, terdapat bagian yang disebut dengan *Account Officer* (AO), yaitu bagian yang akan mengelola pemasaran kredit pada kredit itu dicairkan untuk customer. *Account Officer* telah mencari nasabah sesuai dengan kriteria peraturan bank, menilai, mengevaluasi, mengusulkan berapa kredit yang diberikan pada sektor perkreditan yang mendapatkan wewenang serta kewajiban.

Account Officer ialah petugas bank yang diberi tugas agar membantu direksi serta menangani tugas spesifik meliputi pemasaran atau pendanaan. (Santri W Pasaribu, 2020: 175)

Account Officer memiliki perencanaan, usaha yang layak didanai disektor dan berapa perkiraan estimasi dana yang dibutuhkan dalam memberikan *credit* dan lalu akan dilakukannya kunjungan ke tempat usaha nasabah, memberikan tanya jawab, mengorek info yang diinginkan dari nasabah bersangkutan, hal ini diperlukan agar pemberian kredit dapat

berjalan dengan baik. Jika *Account Officer* menunjuk nasabah sesuai kriteria untuk usahanya agar dapat meningkat serta berjalan sesuai keinginan, pada akhirnya nasabah dapat membayarkan pinjamannya dengan lancar serta risiko kredit macet pun dapat dihindari. Namun sebaliknya jika usaha nasabah mengalami penurunan maka nantinya dapat mempengaruhi keadaan *Account Officer*, contohnya adalah karena usaha nasabah tidak berjalan sesuai dengan target dan pendapatan yang didapatkan oleh nasabah tidak dapat memenuhi pembayaran pinjaman maka terdapat kemungkinan nasabah mengalami kredit macet.

Jika terdapat nasabah yang mengalami masalah kredit macet, maka *Account Officer* yang baik akan membantu pihak bank yang terkait untuk melakukan evaluasi terhadap apa saja penyebabnya, apakah terjadi karena persaingan ketat yang terjadi di pasar sehingga dalam strategi pemasaran menjadi kalah. Masalah kredit macet ini bukan merupakan tugas dari seorang *Account Officer*, namun peranannya dapat membantu agar masalah tersebut dapat segera terselesaikan. Menunjukkan *skills Account Officer* agar berdaya saing merupakan prioritas utama bagi bank, supaya mampu menyalurkan pinjaman yang tepat serta dilihat dari segi kemampuan debitur (nasabah) pinjaman tersebut menaikkan usaha dan memajukan sumber daya manusia yang cukup. Pembinaan kepada nasabah mampu kita mulai dari *customer* yang kecil atau baru membangun usaha, dipastikan menaikkan kemampuan bisnisnya serta meningkatkan nominal pinjaman lalu untuk usaha nasabah akan menjalin hubungan yang harmonis yaitu positif antara nasabah dengan pihak bank tersebut.

Penulis memilih bank BJB KCP Kebayoran Lama karena lokasi bank yang dekat dengan pasar dan terdapat banyaknya UMKM di sekitar lokasi bank BJB tersebut. Hal tersebut akan menjadi peluang bagi *Account Officer* dalam mencari nasabah karena kemungkinan para pedagang pasar dan pengusaha kecil membutuhkan pinjaman melalui bank untuk modal bisnis yang mereka jalankan. Kebanyakan pelaku usaha kecil memulai dan mencari modal untuk bisnisnya dengan meminjam melalui bank karena lebih aman dibandingkan ke pihak lain. Selain itu pada Bank

Pembangunan Daerah ini memiliki keunggulan yaitu adanya fasilitas kredit konsumtif, yaitu kredit yang tidak hanya diperuntukkan ke usaha kecil, namun bagi keperluan masyarakat konsumtif juga dapat melakukan pinjaman pada bank BJB ini, sehingga pinjaman dapat tersalurkan secara tepat serta mampu menaikkan daya beli masyarakat.

Maka diperlukannya *Account Officer* yang mampu berperan menunjang tingkat kualitas bank serta disatu sisi bisa menaikkan *skills* sektor riil pada penerimaan para pegawai tenaga kerja tersebut. Dari uraian diatas, untuk memberikan gambaran yang jelas tentang peranan *Account Officer* yang baik bagi seorang nasabah dan untuk menambah pemahaman kepada masyarakat tentang apa dan bagaimana peranan *Account Officer* tersebut khususnya bagi perbankan.

Sesuai latar belakang diatas, penulis membuat laporan tugas akhir, dengan judul “Peranan *Account Officer* pada PT. Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten (Persero) Tbk.”

I.2 Tujuan

Tujuan penulis membuat perumusan ini yang telah disimpulkan berdasarkan Latar Belakang adalah :

- a. Memberikan pengetahuan dan wawasan perihal fungsi penting *Account Officer* untuk bank khususnya Bank BJB.
- b. Menjelaskan hal-hal yang dikerjakan pada *Account Officer* agar meningkatkan pendapatan bank.

I.3 Manfaat

Manfaat penulis dalam melakukan penelitian antara lain :

1. Manfaat Teoritis

Bagi akademisi, hasil dari laporan tugas akhir ini diinginkan mampu menyampaikan informasi mengenai peranan *Account Officer* pada bank dan dapat memberikan kontribusi bagi pembaca yang ingin membuat laporan tugas akhir selanjutnya.

2. Manfaat Praktis

Berkeinginan memberikan pengetahuan lebih perihal tugas *Account Officer* pada bank khususnya Bank BJB KCP Kebayoran

Lama , dan berkeinginan untuk media ilmu pengetahuan secara teoritis mampu dipahami dijenjang mahasiswa.