

ANALISIS STRATEGI *ACCOUNT OFFICER* DALAM MENINGKATKAN TARGET  
PEMBIAYAAN *MURABAHAH* (STUDI KASUS BPRS BHAKTI HAJI  
BULULAWANG)

SKRIPSI

DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI PERSYARATAN  
MEMPEROLEH GELAR SARJANA



UNIVERSITAS ISLAM  
RADEN RAHMAT

DISUSUN OLEH  
AINIA RIZQIYATUL HIKMAH  
21602021002

UNIVERSITAS ISLAM  
RADEN RAHMAT  
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS ISLAM RADEN RAHMAT MALANG  
2025

**HALAMAN JUDUL**  
ANALISIS STRATEGI *ACCOUNT OFFICER* DALAM MENINGKATKAN TARGET  
PEMBIAYAAN *MURABAHAH* (STUDI KASUS BPRS BHAKTI HAJI  
BULULAWANG)

**SKRIPSI**

**DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI PERSYARATAN  
MEMPEROLEH GELAR SARJANA**



**UNIVERSITAS ISLAM  
RADEN RAHMAT**

**DISUSUN OLEH  
AINIA RIZQIYATUL HIKMAH  
21602021002**

**UNIVERSITAS ISLAM  
RADEN RAHMAT  
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS ISLAM RADEN RAHMAT MALANG  
2025**

## TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI



YAYASAN PERGURUAN TINGGI ISLAM RADEN RAHMAT

UNIVERSITAS ISLAM RADEN RAHMAT

FAKULTAS EKONOMI & BISNIS

*Inspiring, Excellent, Humble*

### TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul : Analisis Strategi *Account Officer* Dalam Meningkatkan Target  
Pembiayaan *Murabahah* (Studi Kasus BPRS Bhakti Haji  
Bululawang)

Disusun oleh : Ainia Rizqiyatul Hikmah

NIM : 21602021002

Prodi : Ekonomi Syariah

Konsentrasi : -

Telah diperiksa dan disetujui untuk dipertahankan

Didepan tim penguji

Malang, 26 Juni 2025

Mengetahui & menyetujui

Kaprosdi,

(Yulianti M Manan, S.E.I., M.S.I)

NIDN. 0719078201

Pembimbing,

(Yulianti M Manan, S.E.I., M.S.I)

NIDN. 0719078201

UNIVERSITAS ISLAM  
RADEN RAHMAT

Lantai II, Gedung K H Mahmud Zubaidi, Jalan Raya Mojosan 02, Kapanjen – Malang Jawa Timur  
Telp. (0341) 359099 – Kode POS, 65163 Email. [feb@uniramalang.ac.id](mailto:feb@uniramalang.ac.id) Website: <http://www.feb.uniramalang.ac.id>

## TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

### TANDA PENGESAHAN

TELAH DIPERTAHANKAN DI DEPAN MAJELIS PENGUJI SKRIPSI, PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS, UNIVERSITAS ISLAM RADEN RAHMAT MALANG:

NAMA : Ainia Rizqiyatul Hikmah  
NIM : 21602021002  
HARI : Sabtu  
TANGGAL : 05 Juli 2025  
JUDUL : Analisis Strategi Account Officer Dalam Meningkatkan Target Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus BPRS Bhakti Haji Bululawang)

### DINYATAKAN LULUS

MAJELIS PENGUJI



Ana Nurwakhidah, M.EI  
NIDN. 0715118602



Ika Rinawati, S.E., M.E  
NIDN. 0721028503



Yuliyanti M Manan, S.E.I., M.SI  
NIDN. 0719078201

MENGESAHKAN,  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Islam Raden Rahmat Malang  
Dekan,



Dr. Nurul Mustaqim Azwar Anas, S.E., M.M  
NIDN. 0713047901

## PERNYATAAN ORISINALITAS

### PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya, di dalam Naskah Skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu Perguruan Tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah Skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia Skripsi dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No. 20 Tahun 2003, pasal 25 ayat 2 yang berbunyi: lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik, profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya dan pasal 70 yang berbunyi: lulusan yang karya ilmiah yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana penjara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp 200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah)).

Malang, 23 Juli 2025

Yang menyatakan,



METERAI  
TEMBEL  
10000  
469AMX256679279

Ainia Rizqiyatul Hikmah

UNIVERSITAS ISLAM  
RADEN RAHMAT

## PERSEMBAHAN

“Tiada lembar paling indah dalam laporan skripsi ini melainkan lembar persembahan. Skripsi ini saya persembahkan sebagai tanda bukti bahwa penulis senantiasa bersyukur kepada Allah SWT atas segala nikmat yang diberikan hingga penulis berada dititik ini serta skripsi ini penulis persembahkan kepada orang tua tercinta, keluarga, guru, sahabat, teman-teman dan orang-orang yang selalu memberi support serta yang senantiasa mendoakan penulis untuk menyelesaikan skripsi ini”



UNIVERSITAS ISLAM  
**RADEN RAHMAT**

**ABSTRACT**

**Hikmah, Ainia Rizqiyatul (2025) – Analysis of Account Officer Strategies in Increasing Murabahah Financing Targets (Case Study at BPRS Bhakti Haji Bululawang) (Supervisor: Yulianti M. Manan, S.E.I., M.S.I.)**

*This study aims to examine and analyze the strategies employed by Account Officers (AO) to increase Murabahah financing targets, as well as to identify the challenges and obstacles in achieving those targets at BPRS Bhakti Haji Bululawang. To achieve these objectives, this research uses a descriptive qualitative method with a case study approach at BPRS Bhakti Haji Bululawang. Data were collected through interviews, observation, and documentation.*

*The results indicate that Account Officers implement various strategies to boost Murabahah financing, including marketing strategies, financing analysis strategies, relationship strategies, and strategies related to training and competence development. These strategies are considered effective but not yet optimal due to their limited reach and conservative approach. In practice, AOs face several challenges such as limited administrative competence, low public financial literacy, and competition from conventional institutions and fintech. Additional obstacles include limited human resources, high workloads, unclear target systems, moral hazard risks, and complex regulations from the Financial Services Authority (OJK). These factors affect the effectiveness of AO performance in achieving financing targets.*

**Keywords:** BPRS, Murabahah, Account Officer, Strategy, Challenges and Obstacles



UNIVERSITAS ISLAM  
**RADEN RAHMAT**

**ABSTRAK**

**Hikmah, Aninia Rizqiyatul (2025) Analisis Strategi Account Officer Dalam Meningkatkan Target Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus Bprs Bhakti Haji Bululawang) (Pembimbing: Yulianti M.Manan,S.E.I.,M.S.I**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis strategi *Account Officer* dalam meningkatkan target pembiayaan *Murabahah* serta mengidentifikasi tantangan dan hambatan dalam peningkatan target pembiayaan *Murabahah* di BPRS Bhakti Haji Bululawang. Untuk mencapai tujuan tersebut, penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan studi kasus di BPRS Bhakti Haji Bululawang. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan wawancara, observasi dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi *Account Officer* (AO) dalam meningkatkan target pembiayaan *Murabahah* di BPRS Bhakti Haji Bululawang meliputi strategi pemasaran, strategi analisis pembiayaan, strategi relasi serta strategi pelatihan dan kompetensi. Strategi ini dinilai cukup efektif, namun belum optimal karena jangkauan yang terbatas dan masih bersifat konservatif. Dalam pelaksanaannya, AO menghadapi berbagai tantangan, seperti keterbatasan kompetensi administratif, rendahnya literasi keuangan masyarakat, dan persaingan dari lembaga konvensional serta fintech. Adapun hambatan yang ada yaitu minimnya SDM, beban kerja tinggi, belum jelasnya sistem target, risiko moral hazard, serta regulasi OJK yang kompleks. Faktor-faktor tersebut berdampak pada efektivitas kinerja AO dalam pencapaian target pembiayaan

**Kata Kunci:** BPRS, Murabahah, Account Officer, Strategi, Tantangan dan Hambatan



UNIVERSITAS ISLAM  
**RADEN RAHMAT**

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT, berkat rahmat dan karunia-Nya akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **Analisis Strategi Account Officer Dalam Meningkatkan Target Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus BPRS Bhakti Haji Bululawang)** dengan baik, tepat waktu dan penuh kesabaran. Penyusunan skripsi ini merupakan rangkaian dalam perjalanan akademis penulis untuk menyelesaikan Pendidikan Strata Satu (S-1) pada Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Raden Rahmat Malang. Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari berbagai tantangan, proses pembelajaran, serta dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT atas segala nikmat, pertolongan, dan kekuatan yang diberikan sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini hingga tuntas.
2. Bapak Dr.KH. Imron Rosyadi Hamid, S.E,M.S.I selaku Rektor Universitas Islam Raden Rahmat Malang yang telah memberikan dukungan dan motivasi kepada seluruh mahasiswa, khususnya penulis sehingga penulis bisa termotivasi untuk menyelesaikan kewajiban sebagai mahasiswa.
3. Bapak M. Yusuf Azwar Anaz, M.M, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Raden Rahmat Malang, atas segala dukungan dan fasilitas yang telah diberikan kepada penulis selama menempuh pendidikan.
4. Ibu Yuliyanti M. Manan, M.S.I selaku Kepala Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis sekaligus Dosen Pembimbing, yang telah meluangkan waktu, pikiran, dan tenaga dalam membimbing serta memberikan arahan dengan penuh kesabaran hingga tersusunnya skripsi ini.

5. Ibu Ika Rinawati, S.E,M.E dan Ibu Ana Nurwakhidah, M.E.I selaku dosen penguji dengan penuh hormat, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Bapak/Ibu Dosen Penguji atas waktu, perhatian, serta masukan yang sangat berharga dalam proses ujian dan penyusunan skripsi ini. Segala saran dan kritik menjadi bekal penting bagi penulis untuk terus belajar dan berkembang.
6. Segenap Bapak/Ibu Dosen Program Studi Ekonomi Syariah, yang telah membekali penulis dengan ilmu, pengalaman, dan inspirasi selama masa studi penulis.
7. Pimpinan dan seluruh staff BPRS Bhakti Haji Bululawang, yang telah memberikan izin, bantuan, serta informasi yang sangat dibutuhkan dalam proses pengumpulan data penelitian penulis.
8. Ayahanda tercinta, Bapak Taufik Hidayat beliau memang tidak sempat merasakan Pendidikan hingga bangku perkuliahan, namun beliau mampu mendidik penulis, selalu mendoakan, memotivasi serta selalu memberi dukungan dan kepercayaan penuh kepada penulis hingga penulis mampu menyelesaikan studinya hingga sarjana.
9. Mama tersayang, Ibu Khutobah, atas kasih sayang, pengorbanan, yang selalu menjadi penguat di setiap langkah perjalanan akademik penulis, senantiasa memberikan nasihat yang sangat keras tentang agama serta terimakasih atas segala doa yang selalu dilangitkan disetiap sholat beliau. hingga penulis bisa sekuat dan berada dititik ini, tanpa doa, didikan dan dukungan dari beliau penulis tidak mungkin berada sampai dititik ini.
10. Serta keluarga tercinta kakak-kakak penulis Sholehudin, Ahmad Bustomi dan Widiatul Fauziah, atas doa, kasih sayang, motivasi, dan dukungan serta inspirasi yang tidak pernah henti mengiringi setiap langkah adik kecilnya dalam menuntut ilmu.

11. Sahabat bimbingan Fadilatul Khoiroh dan Afifatur Ro'ufah bukan hanya sekadar rekan sekelas, tetapi juga telah menjadi bagian penting dalam perjalanan menyusun karya ini. Bersama-sama kita belajar sabar menunggu dosen, saling berbagi ilmu, bahkan saling menguatkan ketika merasa ingin menyerah. Tanpa kalian, mungkin proses ini tidak akan seberarti dan sekuat ini. Semoga tali persahabatan yang terjalin selama proses penyusunan skripsi ini tetap abadi, dan setiap langkah kecil yang kita tempuh bersama menjadi bagian dari cerita besar kehidupan kita ke depan
12. Teman-teman seperjuangan Ekonomi Syariah 2021, khususnya saya sahabat-sahabat terbaik saya Choirun Nazylah, Ulfatul Yaumi Zahro, Evi Makhirotus Zakiah, Ardhelia Setyo Rismaldha, Nur Cholilah dan Sayidah Umamah L.R yang telah menjadi bagian penting dalam perjalanan studi ini. Terima kasih atas kebersamaan, semangat, dukungan, dan tawa yang selalu menguatkan penulis dalam menghadapi segala tantangan perkuliahan hingga proses penyusunan skripsi ini.
13. Terakhir, terima kasih yang paling tulus penulis sampaikan kepada seorang perempuan sederhana yang penuh mimpi, sering kali pendiam namun pikirannya riuh, terkadang sulit ditebak yaitu diriku sendiri, Ainia Rizqiyatul Hikmah. Anak bungsu yang tengah berjalan menuju usia 23 tahun. Yang selalu belajar menjadi kuat. Meskipun tidak selamanya bisa kuat tapi tetap bertahan dan terus melangkah meski dunia tak selalu ramah. Terima kasih telah hadir ke dunia ini dan telah bertahan sejauh ini. Kamu telah melewati begitu banyak rintangan yang semesta hadirkan, namun tetap memilih untuk bangkit, mencoba lagi, dan terus percaya serta senantiasa bersyukur kepada Allah SWT. Terima kasih karena telah berusaha semandiri ini selama masa perkuliahan, meski dalam hati kamu tahu, tidak mungkin sepenuhnya bisa tanpa sedikit pun membebani orang tua. Tapi setidaknya, kamu telah

mencoba sebaik mungkin dan itu cukup luar biasa. Aku yakin, dengan ketulusan, niat baik, dan doa-doa yang kamu langitkan, Allah telah menyiapkan hal-hal indah di masa depan. Selalu jadilah perempuan sederhana yang baik hati, yang tulus membantu, dan yang bermanfaat bukan hanya bagi keluarga tercinta, tetapi juga bagi orang lain di sekelilingmu. Berbahagialah selalu, Ainia di mana pun dan kapan pun kamu berada. Rayakan kehadiranmu di dunia ini, karena kamu layak untuk dicintai dan dibanggakan. Jadilah cahaya yang menenangkan, dan bersinarlah dengan caramu sendiri. Semoga langkah-langkahmu senantiasa diberkahi, diridhai, dan dilindungi oleh Allah SWT Aamiin ya Rabbal 'Alamiin.

Malang, 27 Juni 2025

Penulis



UNIVERSITAS ISLAM  
**RADEN RAHMAT**

## DAFTAR ISI

TANDA PERSETUJUAN.....	III
PERSEMBAHAN.....	VI
ABSTRAC .....	VII
ABSTRAK .....	VII
KATA PENGANTAR .....	IX
DAFTAR ISI .....	XIII
DAFTAR GAMBAR.....	XVI
DAFTAR TABEL .....	XVII
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	XVIII
CURICULUM VITAE .....	XIX
<b>BAB I.....</b>	<b>1</b>
<b>PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	6
1.3 Tujuan .....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
1.4.1 Manfaat Teoritis.....	7
1.4.2 Manfaat Praktis .....	7
<b>BAB II.....</b>	<b>8</b>
<b>KAJIAN PUSTAKA .....</b>	<b>8</b>
2.1 Kajian Empiris .....	8
2.1.1 Tabel Penelitian Terdahulu .....	8
2.1 2 Hubungan Penelitian Terdahulu dengan Penelitian Penulis... <b>Error!</b>	
<b>Bookmark not defined.</b>	
2.2 Kajian Teori.....	13
2.2.1 Bank Perekonomian Rakyat Syariah (BPRS).....	13
2.2.2 Strategi Target Pemasaran <i>Account Officer</i> .....	19
2.2.3 Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	33
2.3 Kerangka Berpikir.....	47

<b>BAB III.....</b>	<b>48</b>
<b>METODE PENELITIAN .....</b>	<b>48</b>
3.1 Rancangan Penelitian .....	48
3.2 Lokasi Penelitian .....	49
3.3 Fokus Penelitian.....	50
3.4 Sumber Data .....	50
3.5 Metode Pengumpulan Data.....	52
3.5.1 Wawancara .....	52
3.5.2 Observasi .....	53
3.5.3 Dokumentasi .....	54
3.6 Instrumen Penelitian.....	54
3.7 Analisis Data .....	55
<b>BAB IV .....</b>	<b>57</b>
<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>57</b>
4.1 Hasil Penelitian .....	57
4.1.1 Sejarah BPRS Bhakti Haji Bululawang .....	57
4.1.2 Visi dan Misi BPRS Bhakti Haji Bululawang.....	58
4.1.3 Struktur Organisasi BPRS Bhakti Haji .....	59
4.1.4 Produk-Produk BPRS.....	61
4.1.5 Strategi yang diterapkan oleh <i>Account Officer</i> dalam mencapai target pembiayaan <i>Murabahah</i> di BPRS Bhakti Haji Bululawang.....	64
4.1.6 Faktor-Faktor yang Menjadi Tantangan dan Hambatan dalam Meningkatkan Target Pembiayaan <i>Murabahah</i> di BPRS Bhakti Haji Bululawang.....	71
4.2 Pembahasan Hasil Penelitian.....	86
4.2.1 Strategi yang Diterapkan oleh <i>Account Officer</i> dalam Mencapai Target Pembiayaan <i>Murabahah</i> di BPRS Bhakti Haji Bululawang .....	86

4.2.2 Faktor-Faktor yang Menjadi Tantangan dan Hambatan dalam Meningkatkan Target Pembiayaan *Murabahah* di BPRS Bhakti Haji Bululawang..... 93

**BAB V ..... 104**

**PENUTUP ..... 104**

5.1 Kesimpulan ..... 104

5.2 Saran ..... 105

5.2.1 Bagi BPRS Bhakti Haji Bululawang ..... 105

5.2.2 Bagi Penulis Selanjutnya ..... 106

**DAFTAR PUSTAKA..... 107**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN..... 107**



UNIVERSITAS ISLAM  
**RADEN RAHMAT**

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.3 Kerangka Berpikir.....	47
Gambar 4.1.3 Struktur Organisasi BPRS Bhakti Haji Bululawang.....	59



UNIVERSITAS ISLAM  
**RADEN RAHMAT**

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Presentase Nasabah yang memilih Akad Murabahah Desember 2021-2023 .....	3
Tabel 2.1.1 Penelitian Terdahulu .....	8
Tabel 4.2.1.4 Presentase Peningkatan Nasabah yang memilih Akad Murabahah Triwulan Maret 2023-2025 .....	92



UNIVERSITAS ISLAM  
**RADEN RAHMAT**

## LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran Surat Pengantar Penelitian .....	113
Lampiran Pedoman Wawancara.....	114
Lampiran Dokumentasi Wawancara .....	131



UNIVERSITAS ISLAM  
**RADEN RAHMAT**

## CURICULUM VITAE

Nama : Ainia Rizqiyatul Hikmah  
NIM : 21602021002  
Tempat, Tanggal Lahir : Probolinggo, 2 Mei 2002  
Pendidikan : Tahun 2008-2014 MI Minu Jatirejoyoso  
Tahun 2014-2017 SMP NU Kapanen  
Tahun 2017-2020 SMA NU Kapanen  
Pengalaman Kerja : Staff Operasional SD 02 Panarukan Malang selama 4 Bulan (2020)  
Freelance Reseller PT.Oriflame Indonesia Selama 2 Tahun (2021-2022)  
Praktek Kerja Lapangan di Koperasi Arthamitra Sejati Kapanen  
Selama 1 Bulan (2024)  
Tutor Les Bimbel selama 5 Tahun (2021-2025)



UNIVERSITAS ISLAM  
RADEN RAHMAT

## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Bank Perekonomian Rakyat Syariah adalah lembaga keuangan syariah yang bertujuan menyediakan dana dan pembiayaan bagi sektor riil, dengan tujuan meningkatkan ekonomi masyarakat. BPRS di Indonesia memiliki peran yang sangat penting dalam struktur ekonomi suatu negara. Fungsinya adalah sebagai lembaga keuangan yang berperan sebagai jembatan finansial bagi individu yang memerlukan dana atau memiliki kelebihan uang. Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah di Indonesia (Muyasaroh, 2022). Terkait dengan itu, BPRS muncul untuk memenuhi kebutuhan permodalan bagi usaha UMKM. BPRS juga bisa berfungsi dalam aktivitas pemberdayaan masyarakat, sebagai sarana bagi masyarakat untuk menyelesaikan masalah keuangan. Berdasarkan hal tersebut BPRS dapat menciptakan dan membantu masyarakat dalam menghadapi permasalahan yang tengah dihadapinya (Ikhsani & Aryoko, 2019).

Kehadiran Bank Perekonomian Rakyat Syariah (BPRS) di Indonesia menambah daftar bank syariah yang semakin bertambah sebagai lembaga keuangan yang melayani kebutuhan masyarakat untuk transaksi pembiayaan tanpa riba (Firas et al., 2020). Karena karakteristik usaha para UMKM ini yang dikategorikan sederhana dan terbatas, baik dari segi modal maupun manajemen, maka BPRS banyak dijadikan alternatif pendukung bagi berkembangnya usaha dan meningkatnya kualitas hidup masyarakat yang bersangkutan. Sehingga peran BPRS pada pembiayaan masyarakat khususnya pada pembiayaan usaha mikro kecil menengah sangat berpengaruh.

Peran BPRS yang signifikan tersebut menjadikan BPRS harus menjadi organisasi dan manajemen yang dapat berjalan efektif, efisien, dan dinamis yang dalam menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat tidak terlepas dari peran strategi pemasaran *Account Officer*. Menurut Safitri (2019) Salah satu unsur penting dalam pengembangan strategi perusahaan adalah strategi pemasaran, karena penerapan strategi pemasaran yang tepat akan sangat mendukung semua upaya untuk mencapai tujuan perusahaan, baik dalam konteks tujuan jangka pendek, menengah, maupun jangka panjang. Dalam hal ini BPRS tidak bisa terpisah dengan kinerja *Account Officer* yang merupakan ujung tombak pembiayaan di BPRS. Pada dasarnya strategi *Account Officer* secara fundamental adalah cara bagi BPRS untuk melihat dunia luar, yakni mengamati dan mengevaluasi nasabah secara langsung. *Account Officer* dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah menggunakan analisis 5C yaitu *character* (karakter), *capacity* (kapasitas), *capital* (modal), *collateral* (jaminan) serta *condition of economic* (kondisi ekonomi/keuangan) (Tara, 2023).

Pada setiap perusahaan *Account Officer* mempunyai sistem kerja sendiri, begitu juga pada BPRS Bhakti Haji merupakan salah satu BPRS di kabupaten Malang, yang lokasinya berada di sekitar pasar Bululawang, sehingga menjadi peluang target pembiayaan BPRS untuk membantu usaha para UMKM melalui strategi pendekatan yang dilakukan oleh *Account Officer*. BPRS ini tidak akan berjalan dengan maksimal apabila seorang *Account Officer* tidak memiliki kompetensi sesuai bidangnya. Maka dari itu diperlukan strategi *Account Officer* dalam menarik nasabah pembiayaan. Strategi yang dilakukan dalam meningkatkan target pembiayaan di suatu BPRS yaitu melalui pendekatan secara personal dan

kultivasi (sosial jangka Panjang) serta hubungan baik yang dijalin *Account Officer* terhadap para nasabahnya (Mustaqfirin, 2020)

Hubungan baik yang dilakukan *Account Officer* merupakan *point of contact* antara BPRS dan para nasabah (Meliani & Ismunandar, 2022), *Account Officer* juga harus memantau semua aktivitas nasabah secara berkelanjutan. (Indriani, 2017), oleh karena itu *Account Officer* harus memiliki hubungan yang baik terhadap para nasabahnya serta teknik dibidang marketing, pembiayaan dan analisis pembiayaan yang baik untuk menawarkan produk-produk pembiayaan. Bukan hanya itu *Account Officer* adalah salah satu dari sumber daya manusia di BPRS yang memiliki tugas mencari nasabah yang layak dibiayai di wilayahnya, dan menentukan kelayakan pembiayaan yang diperlukan untuk menyalurkan kredit tersebut. Kemudian *Account Officer* akan mengunjungi usaha nasabah, melakukan sesi wawancara, dan menggali apa yang sebenarnya dibutuhkan oleh nasabah tersebut (Rizkyah et al., 2023). Setiap perusahaan dalam pemasaran jasa, tentu saja memiliki strategi target untuk membangun sebuah sistem yang menguntungkan bagi perusahaan agar semakin maju. Strategi target pemasaran dibangun dengan tujuan untuk menjaga kualitas pelayanan yang akan diberikan kepada konsumen yang berdampak pada loyalitas konsumen serta kemajuan usaha BPRS.

**Tabel 1.1 Presentase Nasabah yang memilih Akad Murabahah Desember 2021-2023**

No.	Jenis Pembiayaan	2021	2022	2023	Jumlah rata-rata Pembiayaan
1.	Akad Murabahah	471,868	604,216	697,297	591,127
2.	Akad Multijasa	42,808	84,663	164,417	97,296
3.	Akad Musyarakah	248,260	338,835	508,255	365,117
4.	Akad Istishna	0	0	0	0
5.	Akad Mudharabah	0	0	0	0

Sumber: <https://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/data-dan-statistik/laporan-keuangan-perbankan/Default.aspx>

Dari tabel di atas maka dapat diketahui bahwa dari total jumlah nasabah BPRS Bhakti Haji Bululawang dari tahun 2021 sampai 2023 produk pembiayaan *Murabahah* merupakan produk yang banyak digunakan untuk realisasi pembiayaan, kebanyakan akad *Murabahah* digunakan sebagai realisasi pembiayaan nasabah karena menjadi salah satu preferensi dalam aktivitas pembiayaan nasabah dari beberapa tahun kebelakang, hal ini dikarenakan akad *Murabahah* lebih kecil risikonya apalagi penyalurannya pada masyarakat menengah ke bawah, Oleh karena itu, pertimbangan mengenai aspek keamanan, fleksibilitas sistem layanan, serta transparansi dan akuntabilitas dalam sistem analisis pembiayaan produk layanan tersebut sangat penting (Manan & Andriani, 2023).

Pembiayaan *Murabahah* adalah tipe pembiayaan jual beli yang sering diterapkan dalam lembaga keuangan syariah, yang biasanya digunakan dalam transaksi pembiayaan di mana bank/Lembaga keuangan syariah membiayai pembelian barang yang diperlukan nasabah dengan sistem pembayaran yang ditangguhkan, sedangkan akad jual beli barang dimana penjual (bank/Lembaga keuangan syariah) menyebutkan dengan jelas awal yang dibeli dari pihak pembeli (nasabah) dan pembeli membayarnya dengan jumlah yang berbeda sebagai keuntungan yang telah disetujui (Anjarsari, 2019). Pembiayaan *Murabahah* ini pada dasarnya adalah penyampaian dana dengan cepat dan sederhana, di mana BPRS memperoleh keuntungan berupa margin dari pembiayaan serta mendapatkan pendapatan berbasis fee based income (administrasi, komisi asuransi, dan komisi notaris). Bagi nasabah, pembiayaan

*Murabahah* ini menjadi pilihan pendanaan yang menguntungkan nasabah dengan cara membantu memenuhi kebutuhan nasabah dalam pengadaan barang. Sehingga hal inilah yang menjadi alasan pembiayaan *Murabahah* banyak diminati, namun disisi lain dalam peningkatan pembiayaan *Murabahah*, BPRS tidak terpisah oleh adanya strategi kinerja *Account Officer* didalamnya. Menurut Usmani dalam Widjajaatmadja (2018) pembiayaan *Murabahah* menduduki porsi 66% dari semua total transaksi investasi bank syariah global. Hal ini disebabkan karena akad pembiayaan *Murabahah* dianggap lebih mudah dan efisien sehingga banyak diminati.

Banyaknya realisasi pembiayaan menggunakan akad *Murabahah* itu membuktikan bahwa strategi *Account Officer* dalam menarik nasabah pembiayaan *Murabahah* sangat berpengaruh karena jika kinerja *Account Officer* BPRS Bhakti Haji Bululawang meningkat maka akan meningkatkan keuntungan yang diperoleh oleh BPRS Bhakti Haji Bululawang. Dengan demikian pentingnya strategi *Account Officer* dalam memahami strategi menarik nasabah di BPRS Bhakti Haji Bululawang untuk melakukan pembiayaan *Murabahah*. Hal ini sesuai dengan penelitian (Rohim, 2019) yang menyatakan bahwa *Account Officer* sangat berpengaruh terhadap peningkatan pembiayaan *Murabahah* di BPRS Bina Financia Semarang, hal ini Nampak bertolak belakang dengan penelitian yang dilakukan oleh Khamdi (2015) yang menyatakan bahwa peningkatan target pembiayaan tidak semata-mata bergantung pada strategi *Account Officer* melainkan dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti kondisi ekonomi makro, kebijakan internal bank, dan inovasi produk. Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul “ Analisis Strategi *Account Officer* Dalam Meningkatkan Target Pembiayaan *Murabahah* (Studi Kasus BPRS Bhakti Haji Bululawang)”. Hal ini dilakukan untuk

menganalisis kinerja *Account Officer* terhadap target pencapaian pembiayaan *Murabahah* yang terjadi di BPRS Bhakti Haji Bululawang. Dengan memahami peran strategi *Account Officer* dalam memenuhi target pembiayaan pada BPRS Bhakti Haji Bululawang diharapkan dapat meningkatkan kelayakan pembiayaan *Murabahah* serta dapat mengembangkan strategi yang tepat dilakukan *Account Officer* dalam menarik nasabah pembiayaan, sehingga target pembiayaan pada BPRS Bhakti Haji Bululawang dapat tercapai sesuai tujuan untuk kemajuan perusahaan.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan yang telah dibahas di atas, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

- a Bagaimana strategi yang diterapkan oleh *Account Officer* dalam mencapai target pembiayaan *Murabahah* di BPRS Bhakti Haji Bululawang?
- b Apa saja faktor-faktor yang menjadi tantangan serta hambatan dalam meningkatkan target pembiayaan *Murabahah* di BPRS Bhakti Haji Bululawang?

## 1.3 Tujuan

Tujuan penelitian ini sebagai tinjauan dari rumusan masalah diatas sebagai berikut:

- a Untuk mengetahui strategi yang diterapkan oleh *Account Officer* dalam mencapai target pembiayaan *Murabahah* di BPRS Bhakti Haji Bululawang
- b Untuk Mengetahui faktor-faktor yang menjadi tantangan serta hambatan dalam pelaksanaan strategi *Account Officer* untuk

meningkatkan target pembiayaan *Murabahah* di BPRS Bhakti Haji Bululawang

#### 1.4 Manfaat Penelitian

##### 1.4.1 Manfaat Teoritis

- a Menambah wawasan dan pengetahuan mengenai strategi yang digunakan *Account officer* dalam menyalurkan pembiayaan dengan akad *Murabahah* di BPRS Bhakti Haji Bululawang. Selain itu, penelitian ini juga bermanfaat bagi penulis untuk bekal menghadapi dunia kerja perbankan syariah.
- b Menambah referensi dan informasi penelitian khususnya dibidang perbankan syariah serta menambah perbendaharaan perpustakaan di Universitas Islam Raden Rahmat Malang

##### 1.4.2 Manfaat Praktis

Sebagai bahan pertimbangan atau masukan bagi BPRS Bhakti Haji Bululawang untuk meningkatkan kinerja karyawan khususnya *Account Officer*, serta menjadi bahan evaluasi untuk lebih meningkatkan kualitas BPRS Bhakti Haji Bululawang.