

Analisis Swot Kesiapan Strategi Account Officer Dalam Implementasi Pembiayaan Bank Aceh Syariah

Rahmah Yulianti

Departemen Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Serambi Mekkah Banda Aceh
rahmah.yulianti@serambimekkah.ac.id

Cut Hamdiah

Departemen Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Serambi Mekkah Banda Aceh
cut.hamdiah@serambimekkah.ac.id

Article's History:

Received 15 Agustus 2023; Received in revised form 27 Agustus 2023; Accepted 10 September 2023; Published 1 Oktober 2023. All rights reserved to the Lembaga Otonom Lembaga Informasi dan Riset Indonesia (KITA INFO dan RISET).

Suggested Citation:

Yuliani, R., & Hamdiah, C. (2023). Analisis Swot Kesiapan Strategi Account Officer Dalam Implementasi Pembiayaan Bank Aceh Syariah. JEMSI (Jurnal Ekonomi, Manajemen, Dan Akuntansi), 9 (5). 1838-1846.
<https://doi.org/10.35870/jemsi.v9i5.1480>

Abstrak

Perkembangan bisnis pembiayaan perbankan syariah tidak terlepas dari peran *account officer* yang merupakan sosok penting dalam pemasaran produk pembiayaan. Dengan ditetapkannya fungsi dan peran *account officer* di Bank Syariah, maka perkembangan Bank Syariah akan semakin terwujud berkat usaha dan kerja keras pengurus, dukungan seluruh jajaran Bank Aceh, dan dukungan semua sektor. masyarakat dan pemerintah serta kepercayaan. Pemerintah Daerah Otonomi, di tahun 2021 Bank Aceh berhasil mencapai kinerja keuangan yang baik, salah satunya adalah pencapaian kinerja pembiayaan. Pembiayaan meningkat 6,98% menjadi Rs. 16.345.844 juta. Fokus penelitian yaitu Bagaimana kekuatan dan kelemahan dalam kesiapan strategi *Account Officer* dalam implementasi pembiayaan Bank Aceh Syariah? dan Bagaimana peluang dan ancaman yang akan terjadi dalam kesiapan strategi *account Officer* dalam implementasi pembiayaan Bank Aceh Syariah?. Tujuan Penelitian yaitu Untuk mengetahui Bagaimana kekuatan dan kelemahan dalam kesiapan strategi *Account Officer* dalam implementasi pembiayaan Bank Aceh Syariah dan Untuk mengetahui Bagaimana peluang dan ancaman yang akan terjadi dalam kesiapan strategi *Account Officer* dalam implementasi pembiayaan Bank Aceh Syariah. Metode pengumpulan data menggunakan teknik observasi, wawancara dan pencatatan. Penelitian ini dideskripsikan dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif umumnya dapat digunakan untuk mempelajari kehidupan masyarakat, sejarah, perilaku, fungsionalisasi organisasi, kegiatan sosial, dll. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan karena penelitian ini mengamati langsung di lapangan sehingga dapat diamati fenomena yang terjadi yaitu penerapan analisis SWOT dalam pembiayaan. Temuan menunjukkan bahwa ada 3 kategori: Produk pembiayaan. Produk yang menggunakan prinsip jual beli, seperti murabahah, salam, dan isishnâ, dan produk yang menggunakan prinsip sewa, yaitu ijarah. Produk bagi hasil yang termasuk dalam kategori ini adalah musyakah dan mudharabah. Strategi tersebut dilaksanakan melalui pendekatan dan pengembangan personal disertai dengan beberapa keterampilan penting, yaitu: Keterampilan menyimak dan berbicara yang efektif. Analisis SWOT yang dihasilkan adalah sebagai berikut: Kekuatan (lokasi strategis, pesaing sedikit, produk banyak). Kelemahan (kelemahan pemahaman masyarakat terhadap hukum Syariah di Bank Aceh). Peluang (mayoritas Muslim Aceh). Ancaman (emerging lembaga keuangan Islam).

Kata Kunci: Pembiayaan, Strategi Account officer, SWOT.

Abstract

The development of financing in Islamic banks cannot be separated from the role of account officers who are important marketing figures in financing products. Thanks to the efforts and hard work of management and the support of all Bank Aceh people as well as the support and trust of the community and the Regional Government, in 2021 Bank Aceh managed to achieve good financial performance achievements, one of which was the achievement of financing performance. Financing increased by 6.98% to Rp. 16,345,844 million. The focus of the research is How are the strengths and weaknesses in the readiness of the Account Officer strategy in the implementation of Bank Aceh Syariah financing? and What are the opportunities and threats that will occur in the readiness of the account officer strategy in the implementation of

Bank Aceh Syariah financing? The research objectives are to find out how the strengths and weaknesses in the readiness of the Account Officer strategy in the implementation of Bank Aceh Syariah financing and to find out how opportunities and threats will occur in the readiness of the Account Officer strategy in the implementation of Bank Aceh Syariah financing. The data collection method uses observation, interview and documentation techniques. This research is descriptive using a qualitative approach. Qualitative research in general can be used for research on community life, history, behavior, functionalization of organizations, social activities, and others. The type of data used in this research is field research (field research) because the research observes directly in the field so that it can observe the phenomena that occur, namely about the application of SWOT Analysis in financing. The results showed that there are 3 categories of financing products. Products included in using the principle of buying and selling such as *murâbahah*, *salam*, and *istishnâ'* and products that use the principle of rent, namely *ijarah*. In profit-sharing products included in this group are *musyarakah* and *mudharabah*. Among the strategies carried out with a personal approach and cultivation and coupled with some techniques that are quite important, namely: Effective listening and speaking skills. The SWOT analysis obtained is as follows: Strength (strategic location, few competitors, and varied products). Weakness (weak public understanding of Bank Aceh Syariah). Opportunity (the number of Acehnese Muslims is dominant). Threats (the emergence of new Islamic financial institutions).

Keywords: Financing, Account officer strategy, SWOT

PENDAHULUAN

Bank syariah berfungsi sebagai perantara penghimpunan dan penyaluran dana masyarakat. Lebih lanjut, pengertian perbankan syariah adalah segala sesuatu yang berkaitan dengan perbankan syariah dan unit usaha syariah, termasuk lembaga, kegiatan usaha, serta metode dan proses untuk melakukan kegiatan usaha. Pada dasarnya kegiatan usaha bank syariah terbagi menjadi 3 (tiga) kategori produk, yaitu: produk deposito (produk jenis kewajiban) seperti giro, deposito dan tabungan, produk jenis aset seperti pembiayaan, dan produk jenis layanan. produk) seperti pengiriman uang, kotak tabungan, bank garansi, letter of credit, dll. Bank syariah memperoleh pendapatan dari semua kegiatan usaha tersebut dalam bentuk margin keuntungan, bagi hasil, iuran (ujrah) dan pungutan lainnya seperti biaya manajemen. Namun dari berbagai kegiatan usaha tersebut, sebagian besar pendapatan bank syariah masih berasal dari insentif (bagi hasil/margin/fees). Bank syariah mendapatkan insentif dari kegiatan usaha berupa pembiayaan. Oleh karena itu, pembiayaan tetap menjadi kegiatan yang paling penting dari bank syariah. Melalui program pembiayaan yang diberikan oleh Bank Aceh, jarak dengan masyarakat diperpendek untuk membantu usahanya, khususnya pengusaha kecil dan menengah, dalam bentuk pembiayaan. Pembiayaan adalah kegiatan dimana bank syariah memberikan dana kepada nasabah yang membutuhkan dana. Pesatnya perkembangan sektor perbankan syariah di tanah air, khususnya di bidang keuangan, diuntungkan dengan semakin tingginya tingkat informasi dan edukasi yang diterima masyarakat. Salah satu faktor dalam menjawab kebutuhan informasi dan edukasi terkait produk pinjaman perbankan syariah adalah keinginan perbankan syariah akan tenaga profesional yang memiliki keterampilan dan kompetensi di bidang perkreditan ini.

Perkembangan bisnis Bank Aceh di tahun 2023 sangat menjanjikan dalam beberapa tahun terakhir. Sejauh ini, Bank Aceh telah membayar pinjaman rupiah. 4.025.702.048.128,- (22,33%) dan Pembiayaan Konsumen Rp 14.005.184.279.184,- (77,67%). Kami memiliki total 219 account manager di 26 cabang dan 124 kantor cabang di Aceh, Medan dan Jakarta. Hasil perhitungan setiap orang akan memiliki dua customer advisor di setiap cabang dan kantor cabang. Kondisi tersebut dimana Bank Aceh sebagai pemegang saham utama masih menghadapi berbagai kendala dan tantangan terkait jumlah relationship manager di lapangan untuk mencapai target pembiayaan produktif sektor riil yang diinginkan pemerintah.

Fenomena dan isu terkini mencakup beberapa isu yang mungkin muncul dan menjadi tantangan, seperti penyaluran kredit yang semakin bermasalah dan penyaluran kredit bermasalah yang timbul dari risiko yang melekat pada hampir semua aktivitas perbankan syariah. Risiko, dalam konteks ini, adalah kejadian potensial, terantisipasi, atau tidak terduga yang dapat berdampak buruk terhadap pendapatan atau modal. Risiko ini tidak dapat dihindari, tetapi dapat dikelola dan dikendalikan.

Jumlah minimum *sales representative* pinjaman bank syariah untuk setiap capem. Perwakilan penjualan pendanaan bank syariah biasanya dikelola oleh setidaknya empat kelompok, mulai dari yang menawarkan produk perbankan syariah hingga yang berurusan dengan pembiayaan bermasalah. Oleh karena itu, sebaiknya ada minimal dua account manager di setiap kantor cabang. Tingkat kesiapan yang rendah untuk setiap fungsi dari keseluruhan fungsi yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Penentuan standar kesiapan membutuhkan ketelitian, ketekunan, pengetahuan, dan pengalaman yang cukup untuk mencapai tingkat kesiapan yang sesuai.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Swot**

Kesiapan Strategi Account Officer Dalam Implementasi Pembiayaan Bank Aceh Syariah”.

Rumusan Masalah

Ada beberapa poin topik kajian utama dalam artikel ini, antara lain :

1. Bagaimana kekuatan dan kelemahan dalam kesiapan strategi *Account Officer* dalam implementasi pembiayaan Bank Aceh Syariah?
2. Bagaimana peluang dan ancaman yang akan terjadi dalam kesiapan strategi *Account Officer* dalam implementasi pembiayaan Bank Aceh Syariah?

Tujuan Penelitian

Adapun tujuan pengembangan artikel ini adalah :

1. Untuk mengetahui Bagaimana kekuatan dan kelemahan dalam kesiapan strategi *Account Officer* dalam implementasi pembiayaan Bank Aceh Syariah.
2. Untuk mengetahui Bagaimana peluang dan ancaman yang akan terjadi dalam kesiapan strategi *Account Officer* dalam implementasi pembiayaan Bank Aceh Syariah.

Pembiayaan pada Bank Syariah

Pembiayaan merupakan penyediaan dana atau hak yang setara dalam bentuk :

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk murabahah, dan musyarakah;
- b. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik;
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istishnâ’
- d. Transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk piutang qard; dan
- e. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dan/atau UUS dan pihak lain (nasabah penerima fasilitas) yang mewajibkan pihak lain yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

Produk-produk Pembiayaan Bank Syariah

Dalam menyalurkan dana pada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi ke dalam tiga kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya yaitu:

1. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang dilakukan dengan prinsip jual beli.
2. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk mendapatkan jasa dilakukan dengan prinsip sewa.
3. Transaksi pembiayaan untuk usaha Kerjasama yang ditujukan guna mendapatkan sekaligus barang dan jasa, dengan prinsip bagi hasil.

Pada kategori pertama dan kedua, tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang atau jasa yang dijual. Produk yang termasuk dalam kelompok ini adalah produk yang menggunakan prinsip jual beli seperti murabahah, salam, dan istishnâ’ serta produk yang menggunakan prinsip sewa yaitu ijarah. Sedangkan pada kategori ketiga, tingkat keuntungan bank ditentukan dari besarnya keuntungan usaha sesuai dengan prinsip bagi hasil. Pada produk bagi hasil, keuntungan ditentukan oleh nisbah bagi hasil yang disepakati di muka. Produk perbankan yang termasuk ke dalam kelompok ini adalah musyarakah dan mudarabah.

Account Officer

Account Officer adalah badan manajemen yang dirancang khusus untuk membantu direktur dalam menangani hal-hal yang berkaitan dengan pemasaran dan keuangan. Selain itu, Accounting Officer merupakan titik penghubung antara bank dengan nasabahnya dan harus menjaga hubungan nasabah dan terus memantau semua aktivitas nasabah.

Kesiapan Strategi Account Officer Dalam Implementasi Pembiayaan Bank Aceh Syariah.

Salah satu faktornya adalah kebutuhan akan informasi dan edukasi tentang PT. Bank Syariah Aceh mendukung upaya PT. Bank Syariah Aceh membutuhkan staf dengan keterampilan dan kompetensi untuk sektor

perkreditan ini. Disinilah peran akuntan menjadi penting. Account Officer (AO) adalah pegawai yang melakukan pemasaran pembiayaan dan melakukan analisis pembiayaan. Selain itu, peran Accounting Officer (AO) adalah mengawasi dana yang diberikan kepada klien agar dapat berpartisipasi dalam komite pendanaan.

Pembiayaan bagi hasil melibatkan risiko untung dan rugi. Dengan demikian, pejabat bank dan komite pendanaan, yang dikenal sebagai petugas akun (AO), harus lebih selektif dan berhati-hati saat menganalisis proyek dan usaha yang diusulkan sebelum membuat keputusan untuk menerima proposal. Pada dasarnya Account Officer (AO) merupakan garda terdepan dalam memasarkan produk-produk bank, sehingga Account Officer (AO) harus memiliki sales skill yang memadai untuk memasarkan produk yang ditawarkannya. Untuk meningkatkan minat masyarakat dalam menabung di PT. Bank Aceh Syariah, ada beberapa aspek yang perlu diperhatikan. Faktor-faktor ini termasuk kekhususan, daya tanggap, keamanan, realisme, dan empati.

Seorang AO yang berkualitas memiliki dampak positif pada operasional perbankan. Sebaliknya, jika relationship manager bank buruk, maka akan mempengaruhi jumlah kredit macet, dan kredit macet akan meningkat, yang akan berdampak negatif pada bank. Analisis dana PT Bank Aceh Syariah dilakukan oleh AO.

Analisa SWOT

Peran analisis SWOT sesuai dengan sumber daya dan kemampuan perusahaan untuk menyediakan informasi yang membantu menganalisis lingkungan kompetitif di mana perusahaan beroperasi. Informasi dihasilkan berdasarkan perumusan dan pemilihan strategi. Analisis SWOT adalah teknik perencanaan strategis untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam suatu proyek atau bisnis.

Keempat elemen tersebut membentuk akronim SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats*). Proses ini melibatkan penetapan tujuan perusahaan atau proyek tertentu dan mengidentifikasi faktor internal yang membantu mencapai tujuan tersebut dan yang tidak. Analisis SWOT dapat diterapkan dengan menganalisis dan mengorganisasikan berbagai hal yang mempengaruhi keempat faktor tersebut dan menerapkannya pada citra matriks SWOT. Ini tentang bagaimana kekuatan dapat memanfaatkan peluang yang ada, dan bagaimana kelemahan (*weaknesses*) dapat diatasi. Menghalangi keuntungan (keuntungan) dari peluang (peluang) yang ada, lalu bagaimana kekuatan (*strengths*) dapat menghadapi ancaman (*threats*) yang ada, terakhir bagaimana kelemahan (*weaknesses*) dapat diatasi, ancaman (*threats*) menjadi kenyataan atau ancaman baru.

Metode Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif dan menggunakan pendekatan kualitatif. Menurut Strauss dan Corbin, penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang menghasilkan pengetahuan yang tidak dapat diperoleh dengan teknik statistik atau kuantifikasi (pengukuran) lainnya. Penelitian kualitatif umumnya dapat digunakan untuk mempelajari aspek-aspek seperti kehidupan manusia, sejarah, perilaku, fungsi organisasi, dan aktivitas sosial. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah survei lapangan untuk terjun ke lapangan dan mengamati langsung fenomena yang terjadi di lapangan. Yaitu penerapan analisis SWOT untuk menganalisis strategi AO dalam *fundraising* PT. Bank Aceh Syariah.

Analisis Data

Analisis yang digunakan untuk melakukan penelitian adalah analisis deskriptif kualitatif yang menjelaskan data yang diperoleh dari wawancara yang dilakukan dan menarik kesimpulan yang mudah dipahami. Penelitian kualitatif menggunakan berbagai teknik pengumpulan data (triangulasi) untuk memperoleh data dari berbagai sumber. Dalam hal ini buku Sugiono memiliki analisis data kualitatif. Analisis data adalah proses mengambil dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari wawancara. Metode analisis data yang digunakan adalah apriori. Analisis data deduktif menganalisis kesimpulan umum dan memecahnya menjadi fakta untuk menjelaskan kesimpulan atau generasi tersebut. Menurut Miles dan Faisal, analisis data dilakukan selama dan setelah pengumpulan data di lapangan dengan menggunakan teknik analisis model interaktif. Analisis data dilakukan secara paralel dengan proses pengumpulan data dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Reduksi data yang menggambarkan data yang diperoleh dalam bentuk laporan atau data rinci. Laporan yang dihasilkan berdasarkan data yang diperoleh direduksi, dirangkum, dipilih untuk hal-hal yang penting, dan difokuskan pada hal-hal yang penting.
2. Penyajian data: Data yang diperoleh dikategorikan berdasarkan topik dan dibuat dalam bentuk matriks untuk membantu peneliti mengidentifikasi pola dalam hubungan data tertentu dengan data lainnya.

3. Melengkapi validasi data merupakan langkah lain dalam kegiatan reduksi dan penyajian data. Data yang telah direduksi dan disajikan secara sistematis akan ditutup sementara.
4. Kesimpulan akhir: Data yang diperoleh didasarkan pada kesimpulan awal yang dipertimbangkan. Kesimpulan akhir ini akan dicapai ketika pengumpulan data selesai.

Keabsahan Data

Setelah menganalisis berbagai data dan menemukan jawaban dari beberapa rumusan penelitian ini, maka dilakukan uji validitas hasil. Dalam penelitian ini validasi data dilakukan dengan menggunakan triangulasi, yaitu dengan memeriksa data dari berbagai sumber. Pak Sugiyono menjelaskan tiga jenis triangulasi yaitu triangulasi sumber bunyi, triangulasi menggunakan teknologi akuisisi data, dan triangulasi waktu.

Teknik triangulasi merupakan metode yang digunakan dalam penelitian ini. Teknik triangulasi menggabungkan hasil observasi sebelumnya, wawancara, dan dokumentasi untuk memperoleh data yang baik. Kesimpulan lebih lanjut dapat ditarik dengan menggabungkan hasil ini.

HASIL PENELITIAN

Analisis Strategi *Account Officer* (AO) dalam Mencapai Target Pembiayaan

Upaya para Accounting Officer (AO) untuk memenuhi target pendanaannya berdampak positif terhadap pertumbuhan laba PT. Bank Aceh Syariah. Pada dasarnya peran Accounting Officer (AO) tidak hanya diukur dari jumlah pekerjaan yang dilakukan, tujuan finansial yang dicapai, moral, dan karakter. Namun dari sisi proses pendanaan, Account Officer (AO) harus mampu meredam terjadinya pendanaan yang meragukan yang dapat merugikan kedua belah pihak.

Banyak strategi yang diterapkan untuk menghadapi pendanaan baru, terutama perkembangan saat ini. Diantara strategi yang diterapkan oleh masing-masing Accounting Officer (AO) PT. Bank Aceh Syariah adalah: Untuk mencapai target pendanaannya akan melakukan pendekatan-pendekatan sebagai berikut:

1. Kunjungan secara langsung atau secara pribadi. Pendekatan ini adalah hubungan interaktif non-jauh antara dua orang atau lebih. Pendekatan ini memungkinkan kami untuk memantau reaksi satu sama lain secara dekat, menunjukkan empati, dan memungkinkan Manajer Akun (AO) kami untuk merasakan perasaan pelanggan yang berjuang dengan cicilan. Misalnya, account officer (AO) bersikap sopan saat meminta pembayaran cicilan, sehingga nasabah merasa dihargai.
2. Pendekatan budidaya. Pendekatan ini memungkinkan kita untuk mengembangkan semua jenis hubungan, mulai dari jual beli hingga, paling banter, persahabatan pribadi. Inisiatif ini akan diimplementasikan dengan membangun hubungan kerjasama dengan berbagai pihak yang memiliki hubungan baik dengan kami. Misalnya lembaga pendidikan, majelis takrim. Dalam menarik calon nasabah, Account Officer (AO) tidak hanya menggunakan pendekatan strategis yang umum, tetapi juga menggunakan beberapa teknik kunci. Teknik-teknik ini adalah:
 - a. Keterampilan mendengarkan yang efektif (kemampuan mendengar secara efektif). Kemampuan ini juga berperan dalam menarik calon nasabah untuk pembiayaan di AO. Keterampilan ini termasuk mendengarkan konsumen dengan cermat, mengembangkan kesabaran, dan mendengarkan komentar dan catatan pelanggan yang penting.
 - b. keterampilan berbicara yang efektif. Keterampilan ini memperkuat keterampilan sebelumnya seperti memilih kata dengan hati-hati, mencoba membuat kata-kata yang Anda gunakan dapat dimengerti oleh pelanggan Anda, memiliki sikap penuh perhatian, dan membangun suara yang dapat dipahami. Account Officer (AO) harus menjelaskan kepada nasabah perlunya kerjasama yang baik, karena nasabah membutuhkan dana dan Perusahaan agar kedua belah pihak mendapatkan keuntungan. Bank Aceh Syariah memberikan pembiayaan. Nasabah juga harus mengembalikan pinjaman sesuai kontrak.

Dalam hal menarik calon nasabah tidak menutup kemungkinan setiap *Account officer* (AO) memiliki strategi sendiri-sendiri dalam menarik calon nasabahnya. Selain dari beberapa hal di atas, ada beberapa strategi yang dibentuk dan dirumuskan oleh PT. PT. Bank Aceh Syariah :

1. Menentukan segmentasi pasar yang akan dituju.
2. Melakukan strategi promosi yang bersifat konvensional, seperti brosur, poster, spanduk iklan dan lain sebagainya.

3. Memanfaatkan media atau sarana promosi yang bersifat informal seperti pendekatan tokoh masyarakat, ulama', majelis ta'lim dan lain sebagainya.
4. Memanfaatkan jaringan dengan lembaga-lembaga lain yang potensial menjalin kemitraan dengan perusahaan.
5. Melakukan penetrasi langsung kepada nasabah atau jemput bola.

Dari pemaparan tersebut sudah jelas bahwa upaya AO dalam memenuhi target pembiayaan di PT. Bank Aceh Syariah bukanlah hal yang mudah. Tidak hanya bermodalkan percaya diri namun diimbangi dengan beberapa Teknik komunikasi dan teknik pendekatan yang cukup menarik agar calon nasabah memutuskan untuk bergabung dengan PT. Bank Aceh Syariah dan melakukan pembiayaan yang teratur agar kegiatan tetap berjalan lancar.

Analisa SWOT

Analisis SWOT adalah alat analisis yang digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) yang dihadapi oleh suatu organisasi atau proyek. Analisis ini dapat membantu dalam merumuskan strategi yang sesuai dengan situasi dan kondisi yang ada.

a. Kekuatan (*strengths*):

- Pengembangan SDI, Sumber Daya Insani (SDI) adalah salah satu faktor yang sangat penting bahkan tidak dapat dilepaskan dari sebuah organisasi, baik institusi maupun perusahaan. SDI juga merupakan kunci yang menentukan perkembangan perusahaan. Pada hakikatnya, SDI berupa manusia yang dipekerjakan di sebuah organisasi sebagai penggerak, pemikir dan perencana untuk mencapai tujuan organisasi itu. Ada beberapa hal yang bisa dilakukan, antara lain:
 - a. Memberikan pelatihan dan pengembangan pengetahuan pembiayaan syariah terhadap account officer. Agar AO dapat melakukan pembinaan terhadap nasabah, dapat dimulai dari nasabah kecil yang secara pasti akan meningkat kemampuan usahanya, dan juga meningkat jumlah pinjamannya
 - b. Merekrut account officer sebanyak-banyaknya agar bisa bersaing dengan perbankan lain.
- Menempatkan account officer di setiap cabang pembantu minimal 2 (dua) account officer.
- PT. Bank Aceh Syariah_terlebih dahulu melakukan konversi dari pada Qanun LKS ini, jadi jika dilihat kesiapan Bank Aceh, Bank Aceh sudah jauh terlebih dahulu menerapkan pembiayaan berbasis bagi hasil ini semenjak adanya Unit Usaha Syariah (UUS) pada tahun 2004.
- Bank Aceh dalam hal produk lebih mendekati kepada budaya masyarakat Aceh itu sendiri, dengan pola-pola bagi hasil yang sebenarnya sudah diterapkan secara tradisional akan tetapi masyarakat Aceh menyebutnya dengan istilah-istilah tradisional itu sendiri. Seperti istilah mawah blang, yaitu dimana ada satu pihak pemilik sawah/lahan, dan satu pihak lagi menyediakan padi/bibit dan mengelolanya, hal ini sama seperti sistem musyarakah.
- PT. Bank Aceh Syariah_sejak tahun 2020 kemarin, pembiayaan ASN (Aparatur Sipil Negara) tidak terpaku hanya pada pembiayaan konsumtif saja, Bank Aceh sudah ada fitur/produk pembiayaan ASN dalam bentuk kerja sama, atau berbasis bagi hasil dalam menjalankan usaha yang produktif.
- Pangsa pasar di Aceh pada saat ini di pegang oleh Bank Aceh Syariah, dengan persentase sebesar 65%.
- Pemain/pelaksana terbesar di Aceh itu hanya 2, yaitu PT. Bank Syariah Indonesia (Gabungan dari BRI, BRI Syariah, BNI, BNI Syariah, Mandiri dan Mandiri Syariah di Aceh) dan PT. Bank Aceh Syariah.
- Produk PT. Bank Aceh Syariah lebih mendekati kepada budaya masyarakat Aceh
- PT. Bank Aceh Syariah saat ini sudah siap untuk persentase pembiayaan berbasis bagi hasil di tahun 2024 dengan rasio 40%,
- Meningkatkan kegiatan Marketing
Merupakan penggunaan platform media sosial untuk terhubung dengan audiens, membangun merek, meningkatkan penjualan, dan mengarahkan lalu lintas informasi. Bank Aceh dapat memilih platform media sosial populer seperti Facebook, Twitter, LinkedIn, Pinterest, dan Instagram. Tim *content creator* membuat postingan baru di profil media sosial, mengoptimalkan grup audiens, menjalankan pengujian, dan bereksperimen dengan berbagai iklan.
- Mempunyai proses layanan pembiayaan yang telah terstandarisasi,

- Mempunyai citra perusahaan yang baik dimata masyarakat
- Memiliki budaya perusahaan yang membentuk kualitas dan profesional dan berintegritas tinggi
- Mempunyai jaringan kerja yang luas serta sistem pembagian keuntungan dengan sistem bagi hasil.

b. Kelemahan:

- Pemahaman masyarakat yang masih kurang terhadap konsep bagi hasil
- Masyarakat masih kontra dengan apa yang dipraktekkan di Bank
- Masyarakat beranggapan untuk berhadapan dengan Bank itu sulit
- Masyarakatnya yang tidak siap
- Masyarakat masih nyaman dengan pola-pola bunga dan pola-pola simpel.
- Masih kurang maksimal dalam menanggapi keluhan dari nasabah sehingga nasabah tidak puas dengan pelayanannya,
- Manajemen kerja yang dilakukan oleh Bank Aceh Syariah masih kurang efektif

c. Peluang:

- Pasar Potensial
- Dukungan Regulasi
- Bank Aceh Syariah mempunyai segmen pasar dan konsumen yang jelas
- Mempunyai kerjasama dengan instansi
- Mempunyai citra yang baik dimasyarakat sehingga akan lebih mudah mengembangkan produk dan layanannya
- Mempunyai hubungan yang baik dan memiliki kepercayaan yang kuat dengan nasabah, sehingga berpotensi untuk lebih maju dan berkembang

d. Ancaman:

- Edukasi
Dibutuhkan peningkatan literasi antara pihak bank, nasabah, dan pihak lainya, termasuk pihak akademisi, peran untuk peningkatan ini tidak hanya dilakukan bank, butuh bantuan seperti dari pihak akademisi serta goodwill dari Pemerintah Aceh.
- Peningkatan kompetensi
Dibutuhkan peningkatan kompetensi SDI PT. Bank Aceh, saat ini sudah baik, namun lebih baiknya ditingkatkan lagi agar dapat menghadapi perubahan globalisasi serta dapat kuat bersaing dengan Lembaga perbankan lainya.
- Pengembangan Produk, dibutuhkan peningkatan produkproduk, seperti produk digital, agar dapat bersaing dengan Lembaga keuangan lainya.
- Pengembangan Teknologi Informasi, hal ini sangat penting bagi seluruh sektor industri, baik itu perbankan maupun non-perbankan. Bagi perbankan gagal dalam hal ini maka akan gagal semua produk yang dijalaninya.
- Sisi pelayanan dan percepatan bank pesaing lebih cepat
- Hal tersebut dapat membuat nasabah tidak loyal kepada Bank Aceh Syariah.
- Semakin banyaknya pesaing baru yang mungkin akan muncul dikemudian hari
- Pemahaman masyarakat tentang Bank Aceh Syariah masih kurang sehingga diperlukan adanya sosialisasi tentang Bank Aceh Syariah.

PT. Bank Aceh Syariah memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang lada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*). Strategi ini menandakan keadaan perusahaan yang kuat dan mampu untuk terus berkembang dengan mengambil kesempatan atau peluang yang ada untuk meraih omset yang maksimal. Mempertahankan citra sebagai bank milik daerah yang pertama menjadi Bank Umum Syariah. Meningkatkan kualitas pelayanan berbasis online. Memberikan respon yang cepat kepada nasabah. Menjalin hubungan yang lebih baik lagi dengan instansi atau pemerintah.

Kesimpulan

Dalam artikel ini, kita telah mengkaji. Berdasarkan analisis yang dilakukan, dapat disimpulkan hal-hal berikut:

1. Account Officer (AO) adalah pegawai yang melakukan pemasaran penggalangan dana dan melakukan analisis penggalangan dana. Manajer akun pertama-tama mengembangkan rencana bisnis mana di wilayah mereka yang memenuhi syarat untuk pembiayaan dan berapa banyak dana yang mereka perlukan untuk mendapatkan pembiayaan.
2. Peran Account Officer (AO) memimpin pemasaran produk bank. Oleh karena itu, Account Officer (AO) harus memiliki sales knowledge yang cukup untuk memasarkan produk yang ditawarkan.
3. Masih diperlukan terobosan dan penelitian baru untuk memungkinkan penggalangan dana melalui skema bagi hasil (keuntungan masyarakat). Tentunya hal ini membutuhkan keterlibatan aktif para praktisi dan akademisi untuk mencari solusi terbaik. Adanya permintaan di kalangan masyarakat khususnya masyarakat Indonesia terhadap pinjaman bagi hasil bagi Bank Aceh untuk menawarkan produk syariah.
4. Strategi yang diterapkan dalam situasi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*).

Saran

1. Untuk memudahkan terwujudnya kinerja yang maksimal, Bank Aceh dapat menempuh dua strategi yaitu strategi pemasaran dan strategi pengembangan sumber daya manusia (SDI). Hal ini akan menyelaraskan pertumbuhan penyaluran kredit ke sektor produksi dengan misi Bank Aceh untuk memberikan pelayanan yang terbaik. , kami dapat menawarkan layanan berbasis TI yang komprehensif untuk semua segmen pelanggan, terutama UKM, lembaga pemerintah, dan perusahaan.
2. Sebagai salah satu faktor penentu keberhasilan memenangkan persaingan di industri perbankan, Bank Aceh akan melaksanakan pendidikan dan pelatihan secara bertahap, mengembangkan sumber daya manusia baik secara kuantitatif maupun kualitatif, serta mengembangkan sumber daya manusia yang handal dan kompeten.. PT.Bank aceh Syariah mengembangkan sumber daya manusia yang memiliki integritas dan keahlian yang tinggi untuk mengembangkan sumber daya manusia yang berdaya saing tinggi, khususnya di bidang keuangan.
3. Perluasan dana kemitraan (salah satunya sudah ada sejak tahun lalu yaitu dana kemitraan yang dikirim ke ASN), khususnya Pasal 14(7) yang diamanatkan Kanun No. 11 Tahun 2018. meningkatkan proporsi dana berbasis bagi hasil itu .
4. Beriklan melalui media sosial, mengatasi segmentasi baru dan melonggarkan persyaratan nilai untuk memungkinkan pertumbuhan segmen pelanggan yang ditargetkan untuk produk keuangan bagi hasil.
5. Dalam hal teknologi informasi, kami dapat bekerja sama dengan teknologi keuangan, memanfaatkan sepenuhnya peran teknologi digital, memperkuat manajemen pemasaran, dan terus memperkenalkan inovasi pada produk yang kami tawarkan.
6. Tetapkan persyaratan yang lebih sederhana (misalnya penggunaan teknologi digital), namun tanpa berdampak negatif pada PT. Bank Syariah Aceh menghadirkan produk keuangan bagi hasil yang dijual oleh PT (Mudarraba dan Musyarakah). Bank Syariah Aceh Tingkatkan Pengawasan Nasabah yang Mencari Pinjaman

DAFTAR PUSTAKA

- Bank Aceh Syariah. (n.d.). Sejarah Singkat Perusahaan. Bank Aceh Syariah. https://www.bankaceh.co.id/?page_id=82#:~:text=Sejarah baru mulai diukir oleh,konvensional menjadi sistem syariah seluruhnya.
- Mustaqfirin, M. U. (2020). Analisis Strategi Account Officer (AO) Dalam Mencapai Target Pembiayaan Pada Masa Pandemi Covid-19 di Bank Pembiayaan Rakyat (BPR) Syariah Tanmiya Artha Kediri. *Salimiya: Jurnal Studi Ilmu Keagamaan Islam*, 1(1), 187-200.

- Muzakki, S. (2022). *Analisis Swot Kesiapan PT. Bank Aceh Syariah Dalam Implementasi Pembiayaan Bagi Hasil Sesuai Amanat Qanun Nomor 11 Tahun 2018* (Doctoral dissertation, UIN Ar-Raniry Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam).
- Syakir, A. (2014). Peran Account officer dan perkembangan pembiayaan pada perbankan syariah. *Madania: Jurnal Kajian Keislaman*, 18(1), 87-96.
- Sri, W. (2023). *Analisis Swot (Strength, weaknesses, Opportunit, Threats) Dalam Studi Kelayakan Pengajuan Pembiayaan di Bank Rakyat Indonesia Unit Kademangan KCP Bondowoso* (Doctoral dissertation, UIN KH ACHMAD SIDDIQ JEMBER).
- Yulianti, R. (2020). Pengaruh Peran Dan Kualitas Pelayanan Accounting Officer (Ao) Terhadap Minat Nasabah Dalam Menggunakan Produk Pembiayaan Murabahah Dan Musyarakah Pada Perbankan Syariah Kota Banda Aceh. *Journal Of Economic Science (JECS)*, 6(2), 115-130.