BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada era globalisasi saat ini, perkembangan teknologi dan sektor ekonomi yang semakin pesat mengakibatkan semakin tumbuh dan berkembangnya dunia usaha dan pertumbuhan bisnis yang secara tidak langsung akan memacu perkembangan industri di tanah air.

Dunia usaha yang semakin maju dan berkembang tersebut, tentu semakin banyak pula perusahaan dan badan usaha yang didirikan. Salah satunya adalah Perbankan Syariah. Bank syariah didirikan sebagai badan yang kegiatan utamanya untuk menghimpun, menyalurkan dana, dan memberikan jasa lainnya namun harus berdasarkan prinsip syariah.[1]

Perusahaan dan badan usaha pada umumnya memiliki tujuan yang sama yaitu mendapatkan keuntungan. Begitu pula perbankan syariah yang memiliki tujuan utama yaitu mendapatkan keuntungan namun tetap dalam koridor syariah. Cara untuk mendapatkan keuntungan tersebut, maka perbankan syariah harus melakukan pemasaran.

Pemasaran adalah kreasi dan realisasi sebuah standar hidup. Pemasaran mencakup kegiatan, yaitu menyelidiki dan mengetahui apa yang diinginkan konsumen, kemudian merencanakan dan mengembangkan sebuah produk atau jasa yang akan memenuhi keinginan tersebut dan kemudian

[1] Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Press, 2012), Cet-11, h. 14

memutuskan cara terbaik untuk menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan produk atau jasa tersebut.[2]

Produk di perbankan syariah salah satunya adalah penyaluran dana atau pembiayaan. Menurut Undang-Undang No 21 Tahun 2008 tentang Perbankan syariah yang dimaksud dengan:

> "Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:
> 1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
> 2. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*.
> 3. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam*, dan *istishna'*.
> 4. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*.
> 5. Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank bank syariah dan/atau Unit Usaha Syariah (UUS) dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan, atau bagi hasil."[3]

Pemegang peran penting dalam pembiayaan di perbankan syariah adalah *Account Officer*. *Account officer* adalah orang yang bertugas mencari nasabah yang layak sesuai kriteria peraturan bank, menilai, mengevaluasi, mengusulkan besarnya pembiayaan yang diberikan.[4] *Account officer* merupakan ujung tombak dalam perbankan syariah, karena jika kinerja *account officer* bagus akan berdampak pada kemajuan bank syariah itu sendiri.

---

[2] Thamrin Abdullah dan Francis Tantri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Rajawali Press, 2012), Cet ke-1, h. 2

[3] Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah

[4] Jusuf, Jopie, *Panduan Dasar Untuk Account Officer*, (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 1997), h. 8

Account Officer bertugas untuk mencari nasabah yang diberi pembiayaan, dan untuk melaksanakan tugas itu *account officer* diberi target yang harus dicapai tepat pada waktunya. Target yang diberikan kepada *account officer* tersebut adalah sebagai salah satu bentuk motivasi dari perbankan untuk mendorong semangat kerja *account officer* tersebut dalam menjalankan setiap tugasnya. Dengan adanya target tersebut, *account officer* akan terus berupaya agar setiap tugasnya dapat terselesaikan tepat pada waktunya.

Motivasi penting karena dengan motivasi ini diharapkan setiap individu karyawan mau bekerja keras dan antusias untuk mencapai produktivitas yang tinggi.[5]Motivasi yang diberikan akan sangat berpengaruh pada kinerja *Account officer* dalam pencapaian targetnya, karena faktor penghambat pencapaian target yang utama adalah persaingan antar perbankan yang semakin ketat. Untuk tetap bertahan ditengah-tengah persaingan tersebut, maka motivasi sangat dibutuhkan oleh *account officer*.

Motivasi itu sendiri dapat bersifat positif dan negatif. Motivasi positif yang kadang dinamakan orang motivasi yang mengurangi perasaan cemas, dimana orang yang ditawari sesuatu yang bernilai (misalnya imbalan berupa uang, pujian dan kemungkinan untuk menjadi karyawan tetap) apabila kinerjanya memenuhi standar yang ditetapkan.

Motivasi negatif yang seringkali dinamakan orang pendekatan tongkat pemukul, menggunakan ancaman hukuman (teguran-teguran, ancaman PHK,

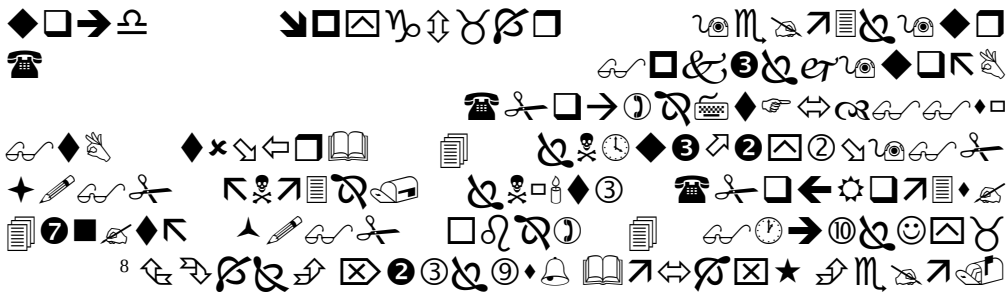
---

[5] Malayu S.P. Hasibuan, *Manajemen: Dasar, Pengertian, dan Masalah,* (Jakarta: Bumi Aksara, 2009), Cet ke-8, h. 216

ancaman akan diturunkan pangkat, dan sebagainya) andaikata kinerja orang yang bersangkutan di bawah standar.[6]

Motivasi yang diberikan kepada *account officer* adalah dalam bentuk pemberian bonus atau intensif bagi *account officer* yang dapat mencapai targetnya tepat pada waktu yang ditetapkan oleh perbankan syariah tersebut. Dan hukuman atau pemotongan gaji juga merupakan bentuk motivasi yang diberikan kepada *account officer* apabila *account officer* tersebut tidak tercapai targetnya sampai batas waktu yang ditentukan.[7]

Islam juga memandang motivasi ini sebagai sesuatu yang penting. Allah swt menggambarkan pentingnya motivasi dalam firmannya surat Al-Baqarah ayat 148.



Artinya: *"Dan bagi tiap-tiap umat ada kiblatnya (sendiri) yang ia menghadap kepadanya. Maka berlomba-lombalah (dalam membuat) kebaikan. di mana saja kamu berada pasti Allah akan mengumpulkan kamu sekalian (pada hari kiamat). Sesungguhnya Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu"*.

Dari ayat diatas, Allah mengisyaratkan suatu tuntutan agar hamba-hamba-Nya yang beriman senantiasa berlomba-lomba dalam kebajikan. Allah

---

[6] J. Winardi, *Motivasi dan Pemotivasian dalam Manajemen*, (Jakarta: Rajawali Press, 2008), Ed-1, h. 5-6

[7] Ridwan Muchlis, Pimpinan Cabang BRI Syariah Cabang Pekanbaru, *Wawancara*, Pekanbaru, 12 Mei 2015

[8] Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an Tajwid dan Terjemahannya*, (Bandung: PT SYGMA EXAMEDIA ARKANLEEMA, 2010), h. 23

swt hendak membentuk mentalitas dalam pribadi orang beriman untuk bersemangat dan termotivasi untuk melakukan berbagai kebajikan.[9]

Dalam sebuah hadits yang diriwayatkan oleh Miqdam ra, Rasulullah saw bersabda :

عن المقدام رضي الله عنه، عن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: (مَا أَكَلَ أَحَدٌطَعَامًا قَطُّ، خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ، وَإِنَّ نَبِيَّ اللهِ دَاوُدَ عَلَيْهِ السَّلاَمُ كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمِلَ يَدِهِ) رواه البخاري [10]

Artinya: Diriwayatkan dari Miqdam ra. Dari Rasulullah SAW., beliau bersabda: "Tiada seorangpun yang makan makanan yang lebih baik daripada makan yang ia peroleh dari hasil usahanya sendiri. Sesungguhnya Nabi Dawud as. pun makan dari hasil usahanya sendiri". (HR. Bukhari)

Hadits tersebut menjelaskan bahwa segala bentuk konsumsi baik berupa makan, minum, berpakaian, dan lain-lain itu sebaiknya berasal dari hasil usaha sendiri, tidak karena diberi apalagi meminta. Disebutkannya 'makan' dalam hadits tersebut itu karena makan adalah salah satu bentuk konsumsi yang paling sering dilakukan. Karena itu, dapat diambil pelajaran bahwa seseorang harus bekerja agar bisa melakukan konsumsi dan mencukupi kebutuhannya.

Hadist diatas juga mengemukakan perlunya motivasi dalam bekerja agar tujuan dapat terlaksana sesuai dengan yang diharapkan.[11] Dan bagi

---

[9] Veithzal Rivai, *Islamic Human Capital dari Teori ke Praktek Manajemen Sumber Daya Islami*, (Jakarta: Rajawali Press, 2009), Ed-1, h. 858-859

[10] Abu Abdillah Muhammad bin Ismail Al-Bukhari, *Shahih Bukhari Juz I*, (Beirut: Dar al-Kutub al-Islamiyah, 2008), h. 245

[11] Veithzal Rivai, *Op. Cit*, h. 860

karyawan yang menunjukkan kinerja baik, bisa diberi bonus ataupun insentif guna menghargai dan memuliakan prestasi yang telah dicapainya.[12]

Motivasi itu sendiri menurut Manullang adalah faktor yang mendorong orang untuk bertindak dengan cara tertentu.[13] Sedangkan Sedarmayanti mendefinisikan, motivasi sebagai keseluruhan proses pemberian motif kerja kepada para bawahan, sehingga mereka mau bekerja dengan ikhlas demi untuk tercapainya tujuan organisasi dengan efektif dan efisien.[14] Dan Motivasi secara sederhana dijelaskan oleh Jusmaliani adalah faktor-faktor yang mendorong seseorang untuk berperilaku tertentu kearah tujuan yang akan dicapainya.[15]

Dari beberapa pengertian motivasi diatas, penulis menyimpulkan bahwa motivasi adalah suatu faktor pendorong seseorang untuk melakukan suatu kegiatan tertentu untuk mencapai tujuan tertentu. Karna setiap aktivitas yang dilakukan oleh seseorang pasti memiliki faktor yang mendorong aktivitas tersebut.[16]

Motivasi yang diterapkan akan sangat berpengaruh terhadap semangat kerja *account officer* dalam pencapaian target. Begitu pula di Bank BRI Syariah Cabang Pekanbaru, karna Bank BRI Syariah merupakan Bank syariah terbesar ketiga dari segi asset, pembiayaan dan pengelolaan dana

---

[12] Ahmad Ibrahim Abu Sinn, *Manajemen Syariah Sebuah Kajian Historis dan Kontemporer*, (Jakarta, Raja Grafindo Persada, 2006), h. 122

[13] Marihot Amh Manullang, *Manajemen Personalia*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2006), h. 164-165

[14] Sedarmayanti, *Sumber Daya Manusia dan Produktivitas Kerja*, (Bandung: Penerbit Maju Mundur, 2007), h. 233

[15] Jusmaliani, *Pengelolaan Sumber Daya Insani*, (Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2011), h. 180

[16] Edy Sutrisno, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Kencana, 2011), Cet. Ke-3, h. 109

pihak ketiga. Kesuksesan itu dapat dicapai karena dorongan atau motivasi yang sangat besar dari para manajer Bank BRI Syariah itu sendiri kepada para karyawannya terutama kepada *account officer*.

Pada tahun 2014 sampai 2015 ini pencapaian target yang dicapai oleh *account officer* mengalami penurunan. Faktor yang menyebabkan penurunan tersebut adalah naik turunnya harga BBM yang menyebabkan harga barang naik, namun ketika harga BBM turun lagi harga barang tetap naik dan juga kurangnya inisiatif serta kurangnya penerapan motivasi pemimpin sehingga semangat kerja *account officer* itu juga berkurang.[17]

Penurunan pencapaian target dapat dilihat dari tabel dibawah ini:

Tabel 1. 1
Pencapaian Target PT. BRI Syariah Cabang Pekanbaru

No	**Bagian Account Officer**	**Tahun 2012**	**Tahun 2013**	**Tahun 2014**
1.	Komersil	Rp 150.500.000.000,-	Rp 150.790.000.000,-	Rp 90.865.000.000,-
2.	SME	Rp 20.180.000.000,-	Rp 20.450.000.000,-	Rp 13.650.000.000,-
3.	Konsumer	Rp 23.360.000.000,-	Rp 23.580.000.000,-	Rp 14.375.000.000,-
TOTAL		Rp 194.040.000.000,-	Rp 194.820.000.000,-	Rp 118.885.000.000,-

Sumber : Data Bank BRI Syariah Cabang Pekanbaru

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk meneliti lebih jauh tentang penerapan motivasi dalam pencapaian target pembiayaan pada *account officer* baik dari segi motivasi positif dan motivasi negatifnya dan pandangan ekonomi islam terhadap penerapan motivasi dalam pencapaian target pembiayaan pada account officer di BRI Syariah Cabang Pekanbaru,

[17] Ridwan Muchlis, Pimpinan Cabang BRI Syariah Cabang Pekanbaru, *Wawancara*, Pekanbaru, 12 Mei 2015

kemudian penulis menganalisanya dalam bentuk skripsi yang berjudul : **"PENERAPAN MOTIVASI DALAM PENCAPAIAN TARGET PEMBIAYAAN PADA ACCOUNT OFFICER DI BRI SYARIAH CABANG PEKANBARU MENURUT TINJAUAN EKONOMI ISLAM".**

B. Batasan Masalah

Penulis membatasi pembahasan ini hanya pada topik yang di permasalahkan yaitu Penerapan motivasi dalam Pencapaian Target Pembiayaan Pada *Account Officer* di BRI Syariah Cabang Pekanbaru, karena penulis mengetahui luasnya cakupan pembahasan tentang motivasi agar pembahasan ini lebih mengerucut dan lebih terfokus pada satu pembahasan.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang yang telah dipaparkan di atas, maka penulis merumuskan beberapa masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Penerapan Motivasi dalam Pencapaian Target Pembiayaan pada *Account Officer* di BRI Syariah Cabang Pekanbaru ?
2. Bagaimana Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Penerapan Motivasi dalam Pencapaian Target Pembiayaan pada *Account Officer* di BRI Syariah Cabang Pekanbaru ?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

   Tujuan dari penelitian yang penulis lakukan adalah untuk menganalisis:

1) Penerapan motivasi dalam pencapaian Target Pembiayaan pada *Account Officer* di BRI Syariah cabang pekanbaru.
2) Tinjauan ekonomi islam terhadap penerapan motivasi dalam pencapaian Target Pembiayaan pada *Account Officer* di BRI Syariah Cabang Pekanbaru.

2. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1) Sebagai bahan kajian dan informasi bagi peneliti berikutnya yang berhubungan dengan masalah yang sama.
2) Diharapkan penelitian ini bermanfaat sebagai sumbangan pemikiran bagi generasi penerus bank dan pihak-pihak yang berhubungan dengan dunia perbankan khususnya dalam pencapaian target market.
3) Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi Islam di Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau.

E. Metode Panelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan. Penelitian ini dilakukan di BRI Syariah Cabang Pekanbaru yang berkedudukan di Jl. Arifin Ahmad No. 7-9 Pekanbaru. Adapun yang melatarbelakangi penulis memilih lokasi ini sebagai lokasi penelitian adalah karena PT. BRI Syariah merupakan bank syariah ketiga terbesar berdasarkan asset, jumlah pembiayaan dan pengelolaan dana pihak ketiga. Dan berdasarkan hal tersebut, penulis tertarik untuk meneliti tentang

penerapan motivasi kepada *account officer* sehingga jumlah pembiayaan yang ada dapat berkembang pesat.

2. Subjek dan Objek Data

Subjek dalam penelitian ini adalah Pimpinan dan *Account Officer* di BRI Syariah. sedangkan yang menjadi objeknya adalah penerapan motivasi dalam pencapaian target pembiayaan pada *Account Officer* di BRI Syariah Cabang Pekanbaru menurut tinajuan ekonomi islam.

3. Populasi dan Sampel

Populasi adalah totalitas dari semua objek atau individu yang memiliki karakteristik tertentu, jelas dan lengkap yang akan diteliti. Sedangkan sampel adalah bagian dari populasi yang diambil melalui cara-cara tertentu yang juga memiliki karakteristik tertentu jelas dan lengkap yang dianggap bisa mewakili populasi.[18]

Berdasarkan hasil wawancara yang diperoleh penulis, jumlah seluruh populasi adalah 12 orang dimana karyawan *Account Officer* 11 orang dan pimpinan 1 orang,[19] karena jumlah populasi yang sedikit, penulis memilih *Total Sampling* sebagai sampel dimana penulis mengambil seluruh anggota populasi sebagai responden atau sampel.[20]

---

[18] M. Iqbal Hasan, *Pokok-pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*, (Jakarta: Penerbit Ghalia Indonesia, 2002), Cet-1, h. 64

[19] Miswanto, Cal Off & Restruk BRI Syariah Cabang Pekanbaru, *Wawancara*, Pekanbaru, 10 April 2015

[20] Husein Umar, *Desain Penelitian MSDM dan Perilaku Karyawan*, (Jakarta: Rajawali Press, 2008), h. 72

4. Sumber Data

Ada dua bentuk sumber data dalam penelitian ini yang akan dijadikan penulis sebagai pusat informasi pendukung data yang dibutuhkan dalam penelitian. Sumber data tersebut adalah :

a. Data Primer

Jenis data primer adalah data yang pokok yang berkaitan dan diperoleh secara langsung dari objek penelitian. Sedangkan sumber data primer adalah sumber data yang memberikan data penelitian secara langsung.[21]

b. Data Sekunder

Jenis data sekunder adalah jenis data yang dapat dijadikan sebagai pendukung data pokok, atau dapat pula didefenisikan sebagai sumber yang mampu atau dapat memberikan informasi atau data tambahan yang dapat memperkuat data pokok.[22] Maksudnya data pendukung yang diperoleh oleh penulis dari pihak bank BRI Syariah seperti struktur organisasi, brosur dan data-data tambahan yang diperlukan untuk informasi pelengkap.

---

[21] Joko P. Subagyo, *Metodologi Penelitian dalam Teori dan Praktek,* (Jakarta: Rineka Cipta, 1991), h. 87-88

[22] Sumardi Suryabrata, *Metodologi Penelitian,* (Jakarta: Raja Grafindo, 1998), h. 85

5. Metode Pengumpulan Data

a. Obserasi

Metode observasi adalah suatu bentuk penelitian dimana manusia menyelidiki, mengamati terhadap objek yang diselidiki, baik secara langsung maupun tidak langsung.[23]

b. Wawancara atau Interview

Wawancara atau *Interview* adalah suatu metode penelitian untuk tujuan suatu tugas tertentu, mencoba mendapatkan keterangan atau pendirian secara lisan dari seorang responden, dengan bercakap-cakap dan berhadapan muka dengan orang tersebut.[24]

c. Penelitian Kepustakaan

Penelitian Kepustakaan yaitu memperoleh data yang ada hubungannya dengan permasalahan penelitian baik yang di dapat dari buku-buku teori tentang motivasi dan pencapaian target pembiayaan, hasil-hasil seminar dan skripsi-skripsi yang mempunyai korelasi terhadap penelitian ini.

d. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu mengumpulkan data-data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan yang berkaitan dengan masalah penelitian ini.

---

[23] Winarmo Surahmad, *Dasar dan Teknik Research*, (Bandung: CV. Tarsito, 1972), h. 155

[24] Koentjoningrat, *Metode-metode Penelitian Masyarakat*, (Jakarta: PT. Gramedia, 1997), h. 162

6. Metode Analisis Data

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Deduktif yaitu menggambarkan kaidah umum yang ada kaitannya pengan penelitian ini dan diambil kesimpulan secara khusus.
b. Induktif yaitu menggambarkan kaidah khusus yang ada kaitannya dengan menyimpulkan fakta-fakta secara khusus dianalisa dan diambil kesimpulan secara umum.
c. Deskriptif yaitu analisis dengan mengemukakan dan menggambarkan permasalahan secara tepat serta apa adanya kemudian dianalisa sesuai data yang diperoleh.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan skripsi ini, penulis membagi menjadi lima bab dengan uraian sebagai berikut :

BAB I : Pendahuluan

Bab ini membahas tentang Latar Belakang Masalah, Batasan Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan dan Kegunaan Penelitian, Metode Penelitian dan Sistematika Penulisan.

BAB II : Gambaran Umum Tentang Lokasi Penelitian

Bab ini akan membahas tentang sejarah, visi dan misi, Produk, dan Struktur Organisasi dan Budaya Kerja BRI Syariah Cabang Pekanbaru

BAB III : Tinjauan Umum Tentang Pengertian Motivasi, Sumber Hukum Motivasi, Pengertian Pembiayaan dan Sistem Pembiayaan dalam Islam serta tentang *Account Officer*

Bab ini akan membahas tentang Pengertian Motivasi, Sumber Hukum Motivasi, Pengertian Pembiayaan dan Sistem Pembiayan dalam Islam serta bahasan tentang *Account Officer*

BAB IV : Penerapan Motivasi dalam Pencapaian Target Pembiayaan pada *Account Officer* di BRI Syariah Cabang Pekanbaru menurut Tinjauan Ekonomi Islam

Bab ini akan membahas tentang penerapan motivasi dalam pencapaian target pembiayaan pada *Account Officer* di BRI Syariah Cabang Pekanbaru dan bahasan tentang tinjauan ekonomi islam terhadap motivasi dalam pencapaian target pembiayaan pada *Account Officer* di BRI Syariah Cabang Pekanbaru.

BAB V : Penutup

Bab ini juga merupakan bab penutup, penulis memaparkan kesimpulan mengenai hasil penelitian dan saran-saran yang berguna untuk kemajuan PT. Bank BRI Syariah Cabang Pekanbaru.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

LAMPIRAN-LAMPIRAN