

Penerapan Prinsip 5c pada Pembiayaan Murabahah di SUMUT Syariah KCP HM Yamin

Alwi Muarif Sembirin, Nurul Jannah

Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

¹email: alwisembiring295@gmail.com

²email: jnurul1992@gmail.com

ABSTRACT

The purpose of the study was to determine the supporting and inhibiting factors in Murabahah financing at Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin and the application of 5C principles to Murabahah financing at Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin. The research method used is descriptive qualitative research... Information obtained from interviews, literature review sourced from journals and critical thinking from the author. Based on the results of the author's research at Bank SUMUT Syariah Kcp HM. Yamin. So what can be concluded from the company where the author carries out practical internship work, namely as follows; PT Bank Sumut which is one of the tools/equipment of regional autonomy in the banking sector, PT Bank Sumut has a function as a driver and driver of the pace of development in the region, acting as a regional treasury holder and or carrying out regional money storage as well as a source of regional income and as a source of regional income. Commercial banks. The government considers PT Bank Sumut to be able to bounce back and considering the important role of PT Bank Sumut in supporting development in the North Sumatra area, the government only includes PT Bank Sumut in recapitalized banks.

Keywords:

5C, Murabaha Financing, Bank SUMUT Syariah

PENDAHULUAN

Bank syariah didirikan dengan tujuan untuk mempromosikan dan mengembangkan prinsip-prinsip islam, syariah dan tradisinya ke dalam transaksi keuangan dan perbankan dan bisnis lain yang terkait (Zainul Arifin 2002). Berdirinya bank syariah merupakan murni keinginan umat untuk bisa bertransaksi keuangan yang terbebas dari bahaya riba dan keinginan tersebut diperjuangkan dengan berdirinya beberapa bank syariah di indonesia. sampai tahun 2018 sudah berdiri 14 Bank Umum Syariah, 20 Unit Usaha Syariah dan 167 Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (Otoritas Jasa Keuangan, 2018).

Bank Umum Syariah (BUS) adalah bank syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayarannya. BUS dapat berusaha sebagai bank devisa dan bank nondevisa. Bank devisa adalah bank yang dapat melaksanakan transaksi keluar negeri atau yang berhubungan dengan mata uang asing secara keseluruhan, seperti transfer keluar negeri,, inkaso keluar negeri, pembukaan letter of credit, dan sebagainya.

Bank Sumut Unit Syariah merupakan salah satu bank yang beroperasi berdasarkan prinsip Syariah sesuai dengan izin pembukaan kantor Cabang Syariah Medan dan Padang Sidempuan No.5/142/PRZ/Mdn tanggal 28 Oktober 2005 diikuti dengan dibukanya Cabang Syariah Tebing Tinggi pada tanggal 26 Desember 2005 sesuai dengan izin operasional Bank Indonesia sesuai dengan surat Bank Indonesia Medan kepada Direksi PT Bank Sumut Syariah, kantor Cabang Pembantu dan Kantor Kas Bank Sumut.

Bank Sumut Syariah merupakan perbankan yang menjalankan segenap kegiatan usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah islam, dimana prinsip keadilan, amanah, kemitraan, transparansi dan saling menguntungkan baik bagi bank maupun bagi nasabah merupakan pilar dalam melakukan aktivitas muamalah. Oleh karena itu produk layanan harus disediakan untuk mampu memberikan nilai tambah dalam meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi masyarakat yang berlandaskan pada nilai-nilai islam.

Salah satu produk layanan perbankan yang paling banyak dijalankan Bank Sumut Syariah KCP HM Yamin adalah produk pembiayaan Murabahah, dimana dalam kegiatan pembiayaan ini bank sebagai penjual yang menyediakan kebutuhan nasabah dan menjual kepada nasabah dengan harga perolehan ditambah keuntungan (margin) yang disepakati. Jenis pembiayaan yang disepakati. Jenis pembiayaan yang dapat diberikan dengan skim ini adalah pembiayaan investasi, pembiayaan modal kerja, pembiayaan konsumen. PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah memberikan bantuan pembiayaan/kredit dalam bentuk pembayaran secara cicilan.

Akad Murabahah adalah perjanjian jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Murabahah terlaksana antara penjual dan pembeli berdasarkan harga barang, harga asli pembelian penjualan yang diketahui oleh pembeli dan keuntungan penjualan pun diberitahukan kepada pembeli, sedangkan transaksi yang terlaksana antara penjual dengan pembeli dengan suatu harga tanpa melihat harga asli disebut musawwamah.

Penggunaan pembiayaan Murabahah lebih sesuai untuk pembiayaan investasi dan konsumsi. Dalam pembiayaan investasi, akad Murabahah sangat sesuai karena ada barang yang akan diinvestasikan oleh nasabah atau aka nada barang yang menjadi objek investasi. Dalam pembiayaan konsumsi, biasanya barang yang akan dikonsumsi nasabah jelas dan terukur. Barang yang boleh digunakan sebagai objek jual beli antara lain:

1. Rumah
2. Kendaraan bermotor atau alat transportasi
3. Pembelian alat-alat industri
4. Pembelian pabrik, gudang, dan asset tetap lainnya
5. Pembelian asset yang tidak bertentangan dengan system syariah.

Prinsip 5C (Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition) merupakan prinsip pembiayaan terhadap debitur, yang dilakukan secara monitoring dan restructuring untuk mengetahui sejauh mana kelayakan seorang debitur menerima pembiayaan. Dalam proses penyaluran pembiayaan, Bank Muamalat menggunakan prinsip 5C untuk menurunkan resiko macet. prinsip Character adalah kedisiplinan nasabah, prinsip Capacity adalah memiliki usaha sendiri, Capital adalah jumlah atau banyaknya dana yang dipakai nasabah dalam usahanya, Collateral adalah jaminan, dan Condition Of Economy yakni menilai nasabah dari keadaan perekonomian dimasa yang akan datang.

Penerapan prinsip 5C yang dimaksudkan agar pihak bank tidak dirugikan oleh debitur yang nantinya melakukan wanprestasi, seperti kredit bermasalah. Kredit bermasalah adalah kredit yang tergolong kredit kurang lancar, kredit diragukan, dan kredit macet. Keadaan ini dapat mengganggu kelancaran pengembalian kredit sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Istilah kredit bermasalah telah digunakan Perbankan Indonesia sebagai terjemahan problem loan yang merupakan istilah yang sudah lazim digunakan didunia internasional. Istilah lain dalam bahasa inggris adalah non performing loan dimana kualitas kredit tersebut tergolong pada tingkat kolektibilitas kurang lancar, diragukan atau, macet.

Pada observasi yang peneliti lakukan di Bank Sumut Syariah, terdapat beberapa pembiayaan bermasalah yang terjadi, oleh karena itu peneliti telah merangkumnya pada table berikut:

Tabel 1.1

Jumlah Nasabah dan Pembiayaan Tidak Lancar Tahun 2015-2019

Tahun	Jumlah Nasabah	Pembiayaan Tidak Lancar
2015	40 Orang	4
2016	38 Orang	5
2017	38 Orang	7
2018	43 Orang	8
2019	42 Orang	9

Pada table diatas, maka terlihat bahwa terdapat pembiayaan bermasalah pada akad Murabahah yang semakin meningkat tiap tahunnya, untuk peneliti bermaksud untuk mengkaji lebih dalam penyebab pembiayaan bermasalah akad Murabahah pada konsep 5C di Bank Sumut Syariah. Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti tertarik meneliti dengan judul **“PENERAPAN PRINSIP 5 C PADA PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BANK SUMUT SYARIAH KCP HM YAMIN”**.

LANDASAN TEORI

1. Prinsip 5C Dalam Analisis Pemberian Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan atau financing adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.

Pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dan percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberika pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterima sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan.

Menurut buku Veithzal Rivai dan Andria Permata dalam bukunya yang berjudul “Islamic Financial Managemen” istilah pembiayaan berarti I Believe, I Trust, „ saya percaya“ atau „saya menaruh kepercayaan“. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (turst), berarti lembaga pembiayaan selaku shahibul mal menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil dan harus disertai dengan ikatan dan syaratsyarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Selain itu pembiayaan juga berarti penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu, dengan imbalan atau bagi hasil.

Menurut UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah menjadi UU No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan dalam Pasal 1 nomor (12): “Pembiayaan dalam prinsi syariah

adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil” dan nomor 13: “Prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (Mudharabah), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (Musharakah), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (Murabahah), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (Ijarah), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (Ijara wa Iqtina). Maka dalam hal ini pembiayaan merupakan fungsi intermediasi bank, dimana menyalurkan dana ke masyarakat berupa pembiayaan yang diperoleh dari dana deposito masyarakat.

Sedangkan dalam arti sempit, Pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan, seperti bank syariah kepada nasabah. Salah satunya adalah pembiayaan konsumtif syariah dimana jenis pembiayaan yang diberikan untuk tujuan diluar usaha dan umumnya bersifat perorangan dengan menurut jenis akadnya dalam produk pembiayaan syariah, pembiayaan konsumtif dapat dibagi menjadi beberapa bagian salah satunya adalah Pembiayaan dengan akad Murabahah. yaitu transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli.

b. Tujuan Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu: Tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro dijelaskan bahwa pembiayaan bertujuan:

- 1) Peningkatan ekonomi umat, artinya: masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.
- 2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melalui aktivitas pembiayaan. Pihak surplus dana menyalurkan kepada pihak yang minus dana, sehingga dapat digulirkan.
- 3) Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya.
- 4) Membuka lapangan kerja baru artinya: dengan dibukanya sektorsektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
- 5) Terjadinya distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

Adapun secara mikro, pembiayaan bertujuan untuk:

- 1) Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.
- 2) Usaha meminimalkan risiko, artinya: usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.

- 3) Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan percampuran antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada, maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
- 4) Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang kelebihan dana, sementara ada pihak yang kekurangan dana. Dalam kaitan dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (surplus) pada pihak yang kekurangan (minus) dana.

Tujuan pembiayaan yang lain terdiri dari dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan:

- 1) *Profitability* yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah.
- 2) *Safety* yakni keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan Profitability dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.

Dalam kaitan Profitabilitas dan keamanan Bank, Bank Syariah cenderung memberikan pembiayaan kepada nasabah yang memiliki tingkat kemampuan bayar, dan juga nasabah yang berpeluang memberikan keuntungan terhadap Bank. Kecuali dalam kondisi tertentu, misalnya dalam rangka memaksimalkan dana yang terserap, maka Bank Syariah tidak terlalu berfikir untuk mendapatkan keuntungan langsung yang besar dari masyarakat, melainkan bagaimana volume pembiayaan yang besar. Dengan demikian diharapkan oleh Bank akan juga memberikan akumulasi keuntungan yang besar terhadap Bank.

c. Jenis-Jenis Pembiayaan

Menurut Adiwarman A. Karim jenis pembiayaan di Bank Syariah adalah sebagai berikut:

- 1) Pembiayaan Modal Kerja Syariah yaitu pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Jangka waktu pembiayaan modal kerja maksimum 1(satu) tahun dan dapat diperpanjang sesuai dengan kebutuhan.
- 2) Pembiayaan Investasi Syariah Yaitu penanaman dana dengan maksud untuk memperoleh imbalan/manfaat/keuntungan dikemudian hari atau dapat disebut pembiayaan jangka menengah atau jangka panjang untuk pembelian barang-barang modal yang diperlukan
- 3) Pembiayaan Konsumtif Syariah Yaitu Pembiayaan yang diberikan untuk tujuan diluar usaha dan umumnya bersifat perorangan.
Menurut jenis akadnya dalam produk pembiayaan syaria"ah, pembiayaan konsumtif dapat dibagi menjadi lima bagian salah satunya pada Bank Syaria"ah Mandiri adalah pembiayaan konsumen akad *Murabahah*.
- 4) Pembiayaan Sindikasi Pembiayaan Sindikasi adalah pembiayaan yang diberikan oleh lebih dari satu lembaga keuangan bank untuk satu objek pembiayaan tertentu. Pembiayaan sindikasi biasanya diperlukan kepada nasabah korporasi karena nilai transaksinya sangat besar.

- 5) Pembiayaan Berdasarkan *Take Over* adalah pembiayaan yang timbul sebagai akibat dari take over terhadap transaksi non syariah yang telah berjalan yang dilakukan oleh bank syariah atas permintaan nasabah.
- 6) Pembiayaan *Letter of Credit* Pembiayaan letter of credit adalah pembiayaan yang diberikan dalam rangka memfasilitasi transaksi import dan ekspor nasabah.

Berdasarkan tujuan penggunaannya pembiayaan dibedakan dalam:

- 1) Pembiayaan Modal Kerja, yakni pembiayaan yang ditujukan untuk memberikan modal usaha seperti pembelian bahan baku atau barang yang akan diperdagangkan.
- 2) Pembiayaan Investasi, yakni pembiayaan yang ditujukan untuk modal usaha pembelian sarana alat produksi dan atau pembelian barang modal berupa aktiva tetap/ inventaris.
- 3) Pembiayaan konsumtif, yakni pembiayaan yang ditujukan untuk pembelian suatu barang yang digunakan bukan untuk kepentingan produktif.

d. Prinsip-Prinsip Pembiayaan

Untuk dapat memberikan pembiayaan kepada calon debitur harus dipertimbangkan terlebih dahulu dengan terpenuhinya persyaratan yang dikenal dengan prinsip 5C sebagaimana menurut buku yang dikemukakan oleh Ismail dalam bukunya yang berjudul "Perbankan Syariah" bahwa prinsip 5C adalah:

1) *Character*:

Menggambarkan watak dan kepribadian calon debitur dengan tujuan untuk mengetahui bahwa calon mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar pinjaman sampai dengan lunas. Bank ingin meyakinkan willingness to repay dari calon debitur, yaitu keyakinan bank terhadap calon debitur bahwa calon debitur mau memenuhi kewajibannya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan.

Cara yang perlu dilakukan oleh bank untuk mengetahui Character calon debitur adalah dengan melakukan penelitian yang mendalam tentang calon debitur. Cara yang dilakukan yaitu:

- a) Bank dapat melakukan penelitian dengan melakukan *BI Checking*. Yaitu melakukan penelitian terhadap calon *debitur* dengan melihat data *debitur* melalui komputer yang online dengan Bank Indonesia. Dengan melakukan *BI Checking*, maka bank dapat mengetahui dengan jelas calon *debiturnya*, baik kualitas *kredit* calon *debitur* bila debitur sudah menjadi *debitur* bank lain.
- b) Dalam hal *debitur* masih baru dan belum memiliki pinjaman di bank lain, maka cara yang efektif ditempuh yaitu dengan meneliti calon *debitur* melalui pihak-pihak lain yang mengenal dengan baik calon *debitur*. Misalnya tetangga, teman kerja, atasan langsung, dan rekan usahanya. Dengan memperoleh informasi dari pihak lain tentang calon *debiturnya*, maka bank akan lebih yakin terhadap *Character* calon *debitur*. *Character* merupakan faktor wawancara secara langsung kepada calon *debitur* dan wawancara dengan pihak yang disebut calon *debitur* sebagai pihak yang dikenal dan tidak serumah. Bank juga perlu mendapat informasi dari perusahaan dimana *debitur* bekerja. Informasi yang sangat penting dalam *evaluasi* calon *debitur*.

2) *Capacity*

Mengetahui kemampuan calon debitur dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu kredit. Bank perlu mengetahui dengan pasti kemampuan calon debitur dalam memenuhi kewajiban apabila bank memberikan kredit. Kemampuan keuangan calon debitur sangat penting karena merupakan sumber utama pembiayaan kembali kredit yang diberikan oleh bank.

Semakin baik kemampuan keuangan calon debitur, maka akan semakin baik kemungkinan kualitas kreditnya, artinya dapat dipastikan bahwa kredit yang diberikan bank dapat dibayar sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan.

Cara yang dapat ditempuh dalam mengetahui kemampuan keuangan calon *debitur*, antara lain:

- a) Melihat laporan keuangan *debitur*.
- b) Memeriksa slip gaji dan rekening tabungan.
- c) *Survey* ke lokasi usaha calon *debitur*.

3) *Capital*

Modal merupakan jumlah modal yang dimiliki oleh calon debitur atau jumlah dana, yang akan disertakan dalam proyek yang dibiayai oleh calon debitur. Semakin besar modal yang dimiliki dan disertakan oleh calon debitur dalam objek pembiayaan akan semakin meyakinkan bagi bank akan keseriusan calon debitur dalam mengajukan kredit.

Cara yang ditempuh oleh bank untuk mengetahui *Capital*, antara lain:

- a) Laporan keuangan *debitur*. Dalam hal *debitur* adalah perusahaan, maka struktur modal ini penting untuk menilai tingkat *debt to equity ratio*.
- b) Uang muka yang dibayarkan memperoleh kredit. Dalam hal calon *debitur* merupakan perorangan, dan tujuan penggunaan kreditnya jelas, misalnya kredit untuk pembelian rumah, maka analisis *Capital* tersebut dapat diartikan sebagai jumlah uang muka yang dibayarkan oleh calon *debitur* kepada pengembang. Semakin besar uang muka yang dibayarkan oleh *debitur* untuk membeli rumah tersebut, semakin meyakinkan bagi bank bahwa kredit tersebut kemungkinan akan lancar.

4) Collateral

Merupakan jaminan atau agunan yang diberikan oleh calon debitur atas kredit yang diajukan. Agunan merupakan sumber pembayaran kedua, artinya apabila debitur tersebut tidak dapat membayar angsurannya dan termasuk dalam kredit macet, maka bank dapat melakukan eksekusi terhadap agunan. Hasil penjualan agunan digunakan sebagai sumber pembayaran kedua.

5) Condition Of Economy

Merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon debitur dikaitkan dengan kondisi ekonomi, apakah kondisi ekonomi tersebut akan berpengaruh pada usaha calon debitur dimasa yang akan datang.

e. Prosedur Pembiayaan

Dengan memperhatikan ketentuan umum manajemen pembiayaan, ada beberapa aspek yang perlu diperhatikan dalam prosedur analisis pembiayaan yaitu:

- 1) Berkas dan pencatatan
- 2) Data pokok dan analisis pendahuluan
 - a) Realisasi pembelian, produksi dan penjualan
 - b) Rencana pembelian, produksi dan penjualan
 - c) Jaminan
 - d) Laporan keuangan

- e) Data kualitatif dari calon *debitur*
- 3) Penelitian data
- 4) Penelitian atas realisasi usaha
- 5) Penelitian atas rencana usaha
- 6) Penelitian dan penilaian barang jaminan
- 7) Laporan keuangan dan penelitiannya.

2. Pembiayaan *Murabahah*

A. *Pengertian Pembiayaan Murabahah*

Secara etimologi, istilah *Murabahah* berasal dari kata *ribhu* yang berarti keuntungan. Dalam istilah ilmu *sharaf*, bila menggunakan wazan *Murabahah*, maka berarti saling menguntungkan.

Secara terminology, *Murabahah* yaitu:

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam *Murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh).

Menurut Antonio, pengertian *Murabahah* adalah harga jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.

Dalam aplikasi bank syariah, bank merupakan penjual atas objek barang dan nasabah merupakan pembeli. Bank menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang dari supplier, kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dibanding dengan harga beli yang dilakukan oleh bank syariah. Pembayaran atas transaksi *Murabahah* dapat dilakukan dengan cara membayar sekaligus pada saat jatuh tempo atau melakukan pembayaran angsuran selama jangka waktu yang disepakati.

B. *Rukun dan Syarat Murabahah*

1) *Rukun Murabahah*

Rukun dari akad *Murabahah* yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu:

- a) Pelaku akad, yaitu *ba'i* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *musytari* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- b) Objek akad, yaitu *mabi'i* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga), dan
- c) *Shighah*, yaitu *Ijab dan Qabul*.

Murabahah pada awalnya merupakan konsep jual beli yang sama sekali tidak ada hubungannya dengan pembiayaan. Namun demikian, bentuk jual beli ini kemudian digunakan oleh perbankan syariah dengan menambah beberapa konsep lain sehingga menjadi bentuk pembiayaan. Akan tetapi, validitas transaksi seperti ini tergantung pada beberapa syarat yang benar-benar harus diperhatikan agar transaksi tersebut diterima secara Syariah.

2) *Syarat Murabahah*

Syarat jual beli adalah sesuai dengan rukun jual beli yaitu:

- a) Syarat orang yang berakal, Orang yang melakukan jual beli harus memenuhi: Berakal.
 - (1) Oleh karena itu, jual beli yang dilakukan anak kecil dan orang gila hukumnya tidak sah. Menurut Jumhur ulama bahwa orang yang melakukan akad jual beli itu harus telah baligh dan berakal.
 - (2) Yang melakukan akad jual beli adalah orang yang berbeda.
- b) Syarat yang berkaitan dengan ijab qabul, Menurut para ulama fiqih, syarat ijab dan Kabul adalah:
 - (1) Orang yang mengucapkannya telah baligh dan berakal.
 - (2) Kabul sesuai dengan ijab.
 - (3) Ijab dan Kabul itu dilakukan dalam satu majelis.
- c) Syarat barang yang diperjualbelikan, yaitu:
 - (1) Barang itu ada atau tidak ada di tempat, tetapi pihak penjual menyatakan kesanggupannya untuk mengadakan barang itu.
 - (2) Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia; Milik seseorang, barang yang sifatnya belum dimiliki seseorang tidak boleh dijualbelikan.
 - (3) Boleh diserahkan saat akad berlangsung dan pada waktu yang disepakati bersama ketika transaksi berlangsung.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif menggunakan pendekatan kualitatif. Sumber data didapat dari hasil wawancara, kajian pustaka yang bersumber dari jurnal dan pemikiran kritis dari penulis. Wawancara ini dilakukan selama satu hari dengan dua narasumber/informan. Subjek penelitian adalah Pegawai Bank Sumut Syariah Kcp HM. Yamin (yaitu kepada Bapak Ading Pramudya Yogi Selaku Account Officer dan Bapak Yusrinaldi Selaku Pimpinan Cabang.

Alwi Muarif Sembiring¹, Nurul Jannah². Strategi Pemasaran Produk ...

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Faktor Pendukung dan Penghambat Dalam Pembiayaan *Murabahah* di Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin

a. Faktor Pendukung

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Ading Pramudya Yogi selaku Account Office (AO) DI Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin, bahwa faktor pendukung pada pembiayaan *Murabahah* antara lain:

- 1) Banyaknya Produk yang bisa di pilih nasabah dalam melakukan keperluannya.
- 2) Memudahkan bagi para PNS yang gaji mereka pengambilannya melalui Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin sehingga pihak Bank hanya tinggal memotong biaya angsuran perbulannya saja melalui rekeningnya.
- 3) Persyaratan pembiayaan *Murabahah* yang mudah dan prosesnya yang cepat, sehingga pembiayaan *Murabahah* merupakan produk yang paling banyak diminati di Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin.

Menurut peneliti, dengan adanya kerja sama yang dilakukan pihak Bank Syariah dengan pegawai BUMN atau para PNS yang mereka melakukan pencairan honorium mereka melalui Bank SUMUT Syariah, menurut peneliti itu faktor yang sangat signifikan untuk melakukan pembiayaan Murabahah, karna lebih memudahkan mereka melakukan pembayaran dengan hanya melakukan pemotongan honorium mereka dengan kesepakatan yang telah pihak Bank dan calon nasabah sepakati. sepakati.

b. Faktor Penghambat

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Kumaidi selaku manager cabang, bahwa di dalam pembiayaan Murabahah juga terdapat faktor penghambatnya, antara lain:

- 1) Barang yang di butuhkan oleh calon nasabah tidak tersedia dan harus menunggu untuk bisa di serahkan kepada calon nasabah.
- 2) Kurangnya pemahaman masyarakat tentang konsep syariah dan masih mengaggap lembaga keuangan syariah sama saja dengan lembaga-lembaga konvensional yang lain.
- 3) Kurangnya pemasaran produk, teknologi dan sumber daya manusia dibidang teknologi, manajemen atau kewiraswastawan dalam menghadapi pesaing usaha.
- 4) Minimnya jumlah karyawan Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin memungkinkan terjadinya double job sehingga pelaksanaan menjadi tidak efektif.
- 5) Ketersediaan barang yang dipesan oleh calon nasabah yang terkadang susah untuk dicari, dan memungkinkan calon nasabah untuk menunggu barang yang telah dipesan.

Menurut peneliti, faktor penghambat Bank SUMUT Syariah dalam melakukan pembiayaan Murabahah yang terjadi pada saat sekarang ini ialah dikarenakan faktor ekonomi masyarakat yang berkurang dikarenakan COVID yang melanda negeri ini di 2 tahun belakangan, sehingga kesulitan bagi mereka untuk mencari pekerjaan baru dan melakukan cicilan kepada pihak Bank jika mereka melakukan pembiayaan.

2. Hasil Penerapan Prinsip 5C Pada Pembiayaan *Murabahah* di Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin

a. Prosedur Pembiayaan Murabahah di Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin

Pembiayaan Murabahah merupakan transaksi Penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang di sepakati oleh penjual dan pembeli dengan pembayaran dapat dilakukan secara angsur ataupun jatuh tempo. Pembiayaan Murabahah di Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin itu sendiri merupakan produk pembiayaan yang paling banyak diminati oleh nasabah, karena prosesnya yang mudah dan cepat di banding dengan produk pembiayaan yang lain.

Prinsip 5C merupakan prinsip kehati-hatian yang diterapkan oleh Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin untuk menilai layak atau tidaknya suatu pemberian pembiayaan kepada anggota/nasabah yang terdiri dari Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition. Pemberian pembiayaan yang tidak tepat pasti akan menimbulkan suatu masalah, seperti tidak terbayarnya pembiayaan. Oleh sebab itu perlu menerapkan prinsip 5C guna untuk meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah atau macet.

Secara umum prosedur pembiayaan *Murabahah* sebagai berikut:

- a. Nasabah datang langsung ke Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin guna untuk mengajukan pembiayaan *Murabahah*.
- b. Nasabah harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:
 - 1) Jujur dan amanah

- 2) Mempunyai usaha/sumber pendapatan yang jelas (halal, baik, dan sah secara hukum)
 - 3) Bersedia menjadi anggota Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin
 - 4) Fotocopy KTP Suami, Istri, KK, Surat Nikah
 - 5) Fotocopy Surat Jaminan
 - 6) Mengisi formulir permohonan pembiayaan yang di sediakan oleh Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin
 - 7) Bersedia di survey usaha, rumah, dan mematuhi aturan.
- c. Setelah nasabah memenuhi dan setuju dengan persyaratan di atas, kemudian bagian *Account Officer* akan mensurvei dengan datang langsung ke rumah nasabah dan menganalisa nasabah dengan analisis *Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition*. Analisis disini untuk menilai layak atau tidaknya pemberian pembiayaan kepada anggota/ nasabah.
 - d. Apabila setelah di analisa data-data nasabah dengan analisis 5C dan anggota dinyatakan layak diberikan pembiayaan *Murabahah*, maka akan dilanjutkan dengan penandatanganan akad *Murabahah*.
 - e. Kemudian Barang yang dibutuhkan oleh nasabah akan dibeli oleh Bank SUMUT Syariah dan diserahkan kepada anggota setelah penandatanganan akad. Akan tetapi, jika dalam perjanjian *Murabahah* di tambah akad wakalah, maka nasabah boleh membeli barang yang dibutuhkan sendiri dan pencairan dana kepada nasabah di lakukan setelah penandatanganan akad, dengan catatan nasabah wajib memberikan bukti transaksi/nota pembelian barang kepada Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin.
 - f. Selanjutnya yaitu monitoring angsuran dalam rangka menjaga kelancaran angsuran sampai lunas. Jika ada nasabah yang tidak lancar dalam hal pembayaran angsuran, tapi nasabah tersebut masih mempunyai itikad baik dengan Bank SUMUT Syariah, maka Bank SUMUT Syariah memberikan keringanan dan solusi atau jalan keluarnya. Akan tetapi, jika ada nasabah yang sudah diperingatkan tapi tidak mempunyai itikad baik kepada Bank SUMUT Syariah, maka nasabah tersebut akan diberi SP1, SP2, SP3, sampai eksekusi jaminan.
 - g. Setelah pembayaran pembiayaan lunas, maka Bank SUMUT Syariah akan menyerahkan jaminan kepada anggota/ nasab.

b. Penerapan Prinsip 5C di Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin

1) Character

Penilaian Character di Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin merupakan penilaian yang sangat penting karena untuk mengetahui sifat dan watak nasabah, karena jika seseorang mempunyai sifat jujur dan amanah pastinya seseorang tersebut akan berusaha membayar angsuran dengan tepat waktu sebelum jatuh tempo karena sudah menjadi tanggung jawabnya. Penilaian Character diperoleh Bank SUMUT Syariah dengan cara:

- a) Survey langsung ke rumah calon nasabah dan wawancara langsung dengan calon nasabah. Dengan cara melihat mimik muka, cara berbicara dan tingkah laku calon nasabah.
 - (1) Mengamati mimik muka calon nasabah yakni apakah pipinya tiba-tiba memerah, lubang hidung melebar, kebiasaan tiba-tiba menggigit bibir, bekedip cepat hingga menarik nafas dalam-dalam ketika berbicara. Kalau dia melakukan hal-hal tersebut biasanya itu tanda bahwa calon nasabah tersebut

sedang mengatakan kebohongan. Begitupula sebaliknya, jika calon nasabah ketika ditanya wajahnya senyum dan rileks biasanya calon nasabah tersebut jujur.

- (2) Untuk menilai calon nasabah dari cara berbicara, biasanya *Account Officer* melihat atau merasakan bagaimana pola nafasnya ketika berbicara, apakah cepat atau santai. Biasanya orang yang berbohong akan terkesan tergesa-gesa dalam pembicaraannya, karena mereka tidak ingin terpotong dan sampai akhirnya apa yang ia bicarakan menjadi hal yang lupa dan menguap begitu saja. Selain itu ketika ditanya, ia selalu mengalihkan pembicaraan. Berbeda apabila dia jujur, napasnya akan biasa saja dan terlihat santai serta rileks.
 - (3) Menilai calon nasabah dari tingkah laku. Orang yang melakukan kebohongan biasanya sering tidak sadar apa yang ia lakukan, mereka cenderung merasa tidak tenang sehingga tanpa disadari atau refleks akan melakukan gerakan aneh yang kita sendiri sebenarnya melihatnya risih. Jika tidak berbohong biasanya menyentuh area leher karena gatal ataupun menyingkirkan suatu benda seperti rambut atau debu. Namun biasanya orang yang berbohong seperti menyentuh leher, hidung, mulut atau bibir, maupun menggaruk mata dengan tanpa tujuan
- b) Kemudian bertanya kepada tetangga, bagaimana watak atau sifat dari calon nasabah tersebut. Melihat sejarah masa lalu, seperti apakah pernah bermasalah dengan Bank lain dalam hal angsuran pembiayaan. Dengan melihat history seseorang, secara tidak langsung sejarah anggota bisa membuktikan *Character* calon nasabah, jika calon nasabah melakukan pembayaran dengan tepat waktu, maka bisa dinilai bahwa *Character* calon nasabah tersebut bagus, begitu pula sebaliknya jika nasabah mengangsur sering jatuh tempo, maka bisa dinilai *Character* calon nasabah tersebut kurang bagus kurang. Hal ini bisa ditelusuri oleh Bank SUMUT Syariah melalui Bank Indonesia Checking.

2) Capacity

Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin dalam menilai Capacity dari calon nasabah dengan cara melihat kemampuan calon nasabah dalam mengelola kegiatan usahanya guna memperoleh laba yang dihasilkan. Untuk dapat mengetahui usaha yang dijalankan dan kemampuan membayar calon nasabah, dapat dilihat dengan menghitung dari pendapatan perbulan kemudian menilai seberapa besar jumlah angsuran yang harus dibayar anggota tiap bulannya. Selain itu, Bank SUMUT Syariah juga melihat pembukuan belanja calon nasabah, jika dalam pembukuan belanja nasabah dalam waktu sebulan bisa belanja 8 kali bisa di analisa bahwa usaha anggota lancar, begitupula sebaliknya jika pembukuan belanja calon nasabah dalam waktu sebulan cuma belanja 1 kali memungkinkan usaha anggota tidak lancar. Dengan menilai kemampuan calon nasabah dalam mengelola usahanya yang di jalankan, akan terlihat apakah penghasilan calon nasabah dapat mengembalikan jumlah pinjaman pembiayaan.

3) Capital

Dalam penilaian tentang modal yang telah dimiliki oleh calon nasabah, Bank SUMUT Syariah melihat seberapa besar asset yang dimiliki oleh calon nasabah seperti sawah, rumah, mobil, stok barang dan lain-lain. Karena jika calon nasabah tidak bisa membayar angsuran sampai dengan jatuh tempo, pembayaran angsuran bisa di ambil dari tabungan yang dimiliki anggota di Bank SUMUT Syariah. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Budi Fauzan selaku *Account Officer* di Bank SUMUT Syariah KCP hm Yamin sebenarnya dengan melihat dari faktor *Character* saja seperti BI Checking yaitu melihat pembiayaan calon nasabahnya di Bank lain apakah sudah pernah bermasalah

melakukan kredit di Bank tersebut atau tidak Bank sudah bisa 50% memberikan pembiayaannya kepada nasabah tersebut, akan tetapi faktor yang keempat lainnya seperti Capacity, Collateral, dan Condition, Capital juga dibutuhkan untuk menghindari akan terjadinya kemacetan yang dialami oleh nasabah.

4) Collateral

Kelayakan agunan/jaminan merupakan faktor yang dapat mempengaruhi pencairan pembiayaan di Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin. Jaminan juga merupakan faktor yang penting, karena jaminan merupakan second way out atau merupakan jalan keluar kedua dalam pembayaran angsuran kedua. Apabila terdapat calon nasabah tidak mampu memenuhi kewajibannya, Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin melakukan cara kekeluargaan terlebih dahulu jika calon nasabah masih bertakad baik dan Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin mencari jalan keluar untuk menyelesaikannya. Begitu pula sebaliknya apabila calon nasabah tidak mempunyai itikad baik dengan Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin, maka calon nasabah akan di kenai SP1, SP2, SP3, sampai mengeksekusi Jaminan sebagai jalan keluar terakhir untuk menyelesaikan pembiayaan. Jaminan yang ditetapkan oleh Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin sendiri yaitu sertifikat rumah, sertifikat tanah, dan BKP. Jaminan mesti lebih tinggi dari harga barang yang mau di kreditkan. Standar nilai jaminan di Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin mesti lebih tinggi 20% dari harga barang yang dikreditkan, sebagai misalnya jika nasabah ingin membeli rumah dengan seharga 80 juta maka hendaknya harga jaminan hendaklah sebesar 100 juta.

5) Condition

Penilaian Condition dilakukan oleh Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin untuk mengetahui apakah usaha yang dijalankan calon nasabah dipengaruhi oleh situasi-situasi sosial, ekonomi, kebijakan pemerintah, pemasaran, dan lain-lain, Seperti: calon nasabah mempunyai usaha tanaman tembakau pada waktu musim hujan, hal ini akan mempengaruhi usaha dari anggota, karena tanaman tembakau itu sendiri cocoknya ditanam pada musim kemarau, dan akan mengakibatkan gagal panen jika ditanam pada musim hujan, jika calon nasabah gagal panen pastinya calon nasabah akan kesulitan dalam pembayaran angsuran dan mengakibatkan pembiayaan bermasalah/ macet. Jadi dalam analisis Condition, Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin melihat usaha calon nasabah apakah prospek untuk kedepannya atau sebaliknya.

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Faktor pendukung dan penghambat dalam pembiayaan Murabahah di Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin:
 - a. Faktor pendukung pembiayaan *Murabahah* di Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin yaitu Banyaknya Produk yang bisa di pilih nasabah dalam melakukan keperluannya, Bank SUMUT Syariah Memudahkan bagi para PNS yang gaji mereka pengambilannya melalui Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin sehingga pihak Bank hanya tinggal memotong biaya angsuran perbulannya saja melalui rekeningnya, Persyaratan pembiayaan *Murabahah* yang mudah dan prosesnya yang cepat, sehingga pembiayaan *Murabahah* merupakan produk yang paling banyak diminati di Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin.
 - b. Faktor penghambat pembiayaan *Murabahah* di Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin yaitu: Barang yang di butuhkan oleh calon nasabah tidak tersedia dan harus menunggu untuk bisa di serahkan kepada calon nasabah. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang konsep syariah dan masih mengaggap lembaga keuangan syariah sama saja dengan lembaga-lembaga konvensional yang lain, Kurangnya pemasaran produk, teknologi dan sumber daya manusia dibidang teknologi, manajemen atau

kewiraswastawan dalam menghadapi pesaing usaha, Minimnya jumlah karyawan Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin memungkinkan terjadinya double job sehingga pelaksanaan menjadi tidak efektif, Ketersediaan barang yang dipesan oleh calon nasabah yang terkadang susah untuk dicari, dan memungkinkan calon nasabah untuk menunggu barang yang telah dipesan.

2. Hasil penerapan prinsip 5C di Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin meliputi:
 - a. Penilaian *Character* di Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin diperoleh dengan cara: Survey langsung ke rumah calon nasabah dan wawancara langsung dengan calon nasabah, bertanya kepada tetangga bagaimana watak atau sifat dari calon nasabah, Melihat sejarah masa lalu yang ditelusuri Bank Indonesia *Checking*.
 - b. Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin dalam menilai *Capacity* dari calon nasabah dengan cara melihat kemampuan calon nasabah dalam mengelola kegiatan usahanya guna memperoleh laba yang dihasilkan.
 - c. Penilaian tentang *Capital*/modal yang telah dimiliki oleh calon nasabah, Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin melihat seberapa besar modal/ asset yang dimiliki oleh calon nasabah.
 - d. Dalam penilaian *Collateral*, Kelayakan agunan/jaminan merupakan faktor yang dapat mempengaruhi pencairan pembiayaan di Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin. Jaminan yang ditetapkan oleh Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin sendiri yaitu sertifikat rumah dan BKPB.
 - e. Penilaian *Condition* dilakukan oleh Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin untuk mengetahui apakah usaha yang dijalankan calon nasabah prospek kedepannya atau malah sebaliknya..

B. Saran

1. Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin hendaknya jangan lebih menekankan terhadap faktor *Character* saja dengan cara hanya melihat dari BI *Checking* calon nasabah tersebut, apakah calon nasabah tersebut pernah melakukan pembiayaan bermasalah di bank lain atau tidak, akan tetapi bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin harus juga menekankan pada 4 prinsip lainnya seperti *Capacity* nasabah (kemampuan nasabah dalam menjalankan usahanya), *Capital* nasabah (modal/asset yang dimiliki nasabah), *Collateral* (jaminan nasabah), *Condition* (apakah usaha yang dijalankan calon nasabah dipengaruhi oleh situasi-situasi sosial, ekonomi, kebijakan pemerintah, pemasaran, dan lain-lain).

Sebaiknya Bank SUMUT Syariah tidak hanya menjalin relasi dengan satu *supplier* saja, melainkan juga menjalin relasi ke beberapa *supplier* lainnya, melainkan juga menjalin relasi ke beberapa *supplier*, agar calon nasabah Bank SUMUT Syariah KCP HM Yamin kita cepat mendapatkan barang yang dibutuhkan dan tidak harus menunggu barang lama.

DAFTAR PUSTAKA

M. Ikhsan Harahap dan Rahmad Daim Harahap. "*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Aset BPRS*" dalam jurnal Ilmu Manajemen dan Bisnis Islam Volume 5 Nomor 1 Ed. Januari-Juni 2019.

Bagya Agung Prabowo, *Aspek Hukum Murabahah Pada Perbankan Syariah* (Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2012)

Ismail, *Manajemen Perbankan dari Teori Menuju Aplikasi*, (Jakarta: Kencana, 2010)

Ismail, *Perbankan Syariah* Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2011

I Made Jaya Nugraha, I Made Udiana, "Upaya Bank Dalam Penyelamatan dan Penyelesaian Kredit Bermasalah", Vol.5 No.2, dalam Jurnal Ilmiah Ilmiah Hukum Kertha Semaya, Fakultas Hukum, Universitas Udayana, Bali 2017

Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: Kalimedia, 2015

Rivai, Veithzal& Andria Permata Veithzal, Islamic Financial Management, (Jakarta: Rajawali Pers, 2008)

Naja, Daeng, Akad Bank Syariah, (Yogyakarta: Pustaka Yustisa, 2011)

Adiwarman, Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014)

Muhammad, Manajemen Bank syariah, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005)

Martono, Bank & Lembaga keuangan lain, (Yogyakarta: Ekonisia, 2013)

Wawancara Pribadi dengan Pihak Bank yaitu dengan Bapak Yusrinaldi selaku Pimpinan cabang pembantu dan Bapak Ading Pramudya Yogi selaku Account Officer