

**PROSEDUR PEMBIAYAAN BNI GRIYA IB HASANAH PADA BANK
NEGARA INDONESIA SYARIAH CABANG DHARMAWANGSA**

ARTIKEL ILMIAH

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Penyelesaian
Program Pendidikan Diploma III
Studi Perbankan dan Keuangan



Oleh:

ELVI AFIVATUS SHOLIKHAH
NIM : 2017110756

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS

SURABAYA

2020

PENGESAHAN ARTIKEL ILMIAH

Nama : Elvi Afivatus Sholikhah

Tempat, Tanggal Lahir : Nganjuk, 18 Mei 1999

N.I.M : 2017110756

Program Studi : Perbankan dan Keuangan

Program Pendidikan : Diploma 3

Judul : Prosedur Pembiayaan BNI Griya iB Hasanah Pada
Bank Negara Indonesia Syariah Cabang
Dharmawangsa

Disetujui dan diterima baik oleh :

Ketua Program Diploma

Dosen Pembimbing

Tanggal : 24 Agustus 2020

Tanggal : 24 Agustus 2020

(Dr. Kautsar R. Salman, S.E., MSA., Ak., BKP., SAS., CA.AWP.MSA) (Rohmad Fuad Armansyah, SE., M.Si.)

NIDN : 0726117702

NIDN : 0708118405

FINANCING PROCEDURES BNI GRIYA IB HASANAH IN STATE BANKS OF INDONESIA SYARIAH DHARMAWANGSA BRANCH

Elvi Afivatus Sholikhah
2017110756

e-mail : elviafivatus18@gmail.com

ABSTRACT

BNI Griya iB Hasanah is a product from BNI Syariah which is specifically aimed at the community to meet consumptive needs such as buying, building, renovating houses (including, shop houses, office houses, apartments and the like. To be able to apply for BNI Griya iB Hasanah financing, the public needs to know product procedures. The purpose of the study was to determine the BNI Griya iB Hasanah financing procedure. The data were obtained using document and interview methods. And the data were analyzed using descriptive data analysis techniques. Based on the results of the analysis, the procedures that must be fulfilled were different based on the customer's job. want to apply for financing at the Dharmawangsa Branch of BNI Syariah Bank. This research is expected to find problems related to the BNI Griya iB Hasanah procedure. Conclusion The conclusions in this study are very useful for banks and prospective customers. In addition, this research is also useful for readers.

Keywords: Procedure, financing, BNI Griya iB Hasanah

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Dunia perbankan mempunyai peran sangat penting dalam perekonomian suatu negara. Dalam bidang usaha, industri, dan untuk memenuhi kebutuhan hidup tentunya memerlukan pendukung yang tidak sedikit dan untuk itu peran sektor perbankan sangat menentukan. Hal tersebut di manfaatkan oleh masyarakat untuk menggunakan layanan perbankan terutama layanan kredit guna memenuhi kebutuhan inti

seperti rumah. Setiap tahunnya harga rumah semakin melonjak tinggi terutama di kota-kota besar. Dengan harga rumah yang semakin naik seperti sekarang ini, membuat masyarakat kesulitan untuk bisa membeli sebuah rumah. Sehingga adanya Kredit Pemilikan Rumah (KPR) yang ditawarkan bank memberikan kemudahan dan keuntungan membuat masyarakat banyak yang melirik untuk

mengajukan kredit guna menjadi alternatif mempunyai rumah impian.

Kredit merupakan sumber penghasilan utama bagi bank, keuntungan yang di dapat berasal dari bunga yang diberikan. Hasil keuntungan yang berasal dari bunga yang diberikan dalam produk-produk yang ditawarkan terutama produk Kredit Pemilikan Rumah termasuk riba, tentu saja hal tersebut bertentangan dengan prinsip syariah. Seperti firman Allah dalam surah An-Nisaa ayat 29;

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ
بِبَيْنِكُمْ بِالْبِاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنِ
تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ
كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: “Orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu”. Kebatilan dalam ayat ini ditafsirkan oleh Ibnu Arabi sebagai penambahan yang diambil tanpa adanya satu transaksi pengganti atau penyeimbang yang dibenarkan syariah.

Seiring berjalannya waktu, lahirlah bank yang menerapkan prinsip syariah. Bank syariah adalah suatu bank umum yang menjalankan operasionalnya berdasarkan prinsip syariah. Tidak hanya operasionalnya saja, namun semua produk yang ditawarkan juga berdasarkan syariah. Usaha dalam pembentukan tersebut didasari oleh larangan-larangan yang ada di agama islam. Salah satunya larangan untuk melipat gandakan sesuatu untuk mendapatkan suatu keuntungan. Oleh sebab itu, bank syariah tidak menerapkan sistem bunga melainkan sistem bagi hasil

dan penentuan harga berdasarkan prinsip syariah.

Menurut (Hastuti, 2019), menyatakan bahwa lembaga keuangan perbankan syariah mengalami perkembangan dari tahun ke tahun. Direktur Utama BNI Syariah, Abdullah Firman Wibowo mengatakan bahwa dalam waktu 4 tahun, perbankan syariah mampu mencatat *Compounded Annual Growth Rate* (CAGR) sebesar 15%, lebih tinggi dari industri perbankan nasional yang mencatat CAGR sebesar 10%. Di sisi lain, ada beberapa faktor yang mendorong pertumbuhan industri perbankan syariah, seperti konversi yang dilakukan beberapa Bank Pembangunan Daerah (BPD), implementasi peraturan daerah syariah. Peningkatan tren industri halal adalah beberapa hal yang menjadi faktor pertumbuhan perbankan syariah.

Dari tren ini lah penulis ingin mengulas lebih lanjut mengenai prosedur pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) yang berdasarkan syariah. Penulis memilih Bank BNI syariah karena produk-produk yang ditawarkan cukup menarik, nasabahnya banyak dan BNI syariah adalah termasuk 5 besar perbankan syariah terbaik di Indonesia. Tidak hanya itu, pada tahun 2018 Bank BNI Syariah menerima penghargaan *The Best Website Bank Syariah* untuk yang kedua kalinya (dikutip dari (BNI, 2018))

Bank BNI Syariah merupakan salah satu bank yang menawarkan produk pembiayaan atau Kredit Kepemilikan Rumah (KPR). Produk pembiayaan atau

Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Bank BNI Syariah dinamakan BNI Griya iB Hasanah. Pembiayaan BNI Griya iB Hasanah memberikan fasilitas yang menarik untuk para calon nasabahnya. Dengan persyaratan yang mudah, proses cepat, dan jangka waktu hingga 15 tahun akan memudahkan masyarakat untuk mendapatkan rumah impian.

Perumusan Masalah

Bagaimana prosedur pembiayaan BNI Griya iB Hasanah pada Bank BNI Syariah Cabang Dharmawangsa?

Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui prosedur pembiayaan BNI Griya iB Hasanah pada Bank BNI Syariah Cabang Dharmawangsa.

Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian bagi penulis yaitu untuk mencoba menerapkan teori yang sudah didapat selama kuliah serta menambah pengetahuan tentang apa saja prosedur untuk mendapatkan pembiayaan kredit dari salah satu produk Bank Negara Indonesia Syariah yaitu BNI Griya iB Hasanah

Manfaat penelitian bagi bank yaitu untuk Sebagai media publik ke masyarakat untuk memperkenalkan produk BNI Griya iB Hasanah serta dapat dijadikan referensi atau evaluasi terkait pembiayaan BNI Griya iB Hasanah.

Manfaat penelitian bagi ilmu pengetahuan untuk Diharapkan bisa sebagai informasi dan sumber pengetahuan mengenai prosedur pembiayaan kredit BNI Griya iB Hasanah pada Bank BNI Syariah Cabang Dharmawangsa.

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Bank

Menurut UU No. 10 Pasal 1 ayat 2 Tahun 1998 dapat disimpulkan bahwa pengertian Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Tujuan Bank Syariah

Berdasarkan UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menyebutkan bahwa bank syariah bertujuan untuk menunjang pelaksanaan pembangunan nasional yang meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat.

Pengertian Pembiayaan

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 pengertian pembiayaan 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.

Unsur-Unsur Pembiayaan

Menurut (Ardiansyah, 2020), menyatakan bahwa unsur-unsur pembiayaan meliputi:

1. Terdapat 2 pihak, yaitu pihak penyedia pembiayaan (bank) dan pihak yang membutuhkan pembiayaan (nasabah).

2. Kepercayaan, yaitu keyakinan yang diberikan bank kepada nasabah untuk mengelola pembiayaannya sesuai dengan kebutuhannya dan nasabah akan mengembalikannya sesuai dengan pembiayaan yang diberikan dengan jangka waktu dan persyaratan yang telah disepakati bersama.
3. Perjanjian, merupakan kesepakatan antara bank dengan nasabah dalam sebuah perjanjian atau akad dan di tandangani oleh kedua belah pihak.
4. Jangka waktu merupakan batasan waktu pelunasan/pengembalian pembiayaan yang telah disepakati bersama.
5. Risiko, merupakan adanya tenggang waktu pengembalian yang bisa menyebabkan terjadinya gagal bayar atau kredit macet (non-performing loan).
6. Balas jasa, merupakan pemberian imbalan yang diberikan kepada nasabah yang telah berhasil melakukan penulasan pembiayaan, imbalan tersebut dinamakan sebagai bagi hasil yang diterima oleh kedua belah pihak.

Fungsi Pembiayaan

Menurut (Muhammad, 2004), pembiayaan secara umum memiliki fungsi untuk:

a. Meningkatkan Peredaran Uang

Bank menghimpun dana dari masyarakat yang mempunyai kelebihan dana dan bank akan menyalurkannya kembali kepada masyarakat yang membutuhkan. Dari hal tersebut bank dapat membantu pemerintah untuk

meningkatkan peredaran uang yang beredar di masyarakat.

b. Meningkatkan Daya Guna Barang

Pembiayaan yang diberikan oleh bank bisa digunakan nasabah untuk mengolah barang yang tidak ada manfaatnya menjadi barang bermanfaat.

c. Menimbulkan Kegairahan Berusaha

Kegiatan usaha dengan sering berjalannya waktu kebutuhan akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan tersebut tidaklah diimbangi dengan peningkatan kemampuannya. Oleh sebab itu, mereka akan melakukan pinjaman dana guna untuk terus memenuhi kegiatan usahanya.

d. Stabilitas Ekonomi

Dengan adanya pembiayaan, masyarakat dapat melakukan konsumsi yang lebih baik dan memungkinkan perusahaan untuk melakukan investasi untuk membiayai produksi atau jasa yang dijalankannya. Apabila konsumsi masyarakat terpenuhi dan kegiatan produksi ataupun jasa perusahaan meningkat maka, stabilitas perekonomian dan pendapatan negara juga akan meningkat.

e. Sebagai Alat Hubungan Ekonomi Internasional

Bank tidak hanya memberikan pembiayaan kepada masyarakat dalam negeri saja tetapi juga masyarakat atau pemerintah luar negeri. Negara-negara maju atau negara yang mempunyai ekonomi yang kuat, akan memberikan bantuan kepada negara-negara yang berkembang untuk menjalin persahabatan antar negara.

Tujuan Pembiayaan

Menurut (Rivai, 2010), dalam bukunya *Islamic Banking* tujuan pembiayaan dibagi menjadi dua kelompok yaitu tujuan untuk tingkat makro dan tujuan untuk tingkat mikro. Secara makro, tujuan pembiayaan adalah sebagai berikut :

1. Peningkatan ekonomi masyarakat.
2. Tersedianya dana untuk peningkatan usaha.
3. Meningkatkan produktivitas.
4. Membuka lapangan kerja baru.
5. Terjadi distribusi pendapatan.

Sedangkan secara mikro, tujuan diberikannya pembiayaan untuk:

1. Upaya mengoptimalkan laba.
2. Upaya meminimalkan risiko.
3. Pendayagunaan sumber ekonomi.
4. Penyaluran kelebihan dana.

Analisa Pembiayaan

Menurut (Kasmir, 2014), analisa pembiayaan berdasarkan prinsip 5C yaitu sebagai berikut:

1. *Character*

Character adalah watak atau sifat seseorang. Calon nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan harus benar-benar dapat dipercaya.

2. *Capacity*

Capacity adalah analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam menjalankan usahanya.

3. *Capital*

Capital adalah jumlah dana yang dimiliki oleh calon nasabah. Analisis *capital* dilakukan bertujuan untuk mengetahui penggunaan modal si calon debitur.

4. *Condition*

Condition adalah analisis yang dilakukan dengan melihat kondisi ekonomi, sosial dan politik yang sedang terjadi saat ini dan memprediksikan kondisi untuk di masa yang akan mendatang.

5. *Collateral*

Collateral adalah suatu barang yang akan menjadi jaminan calon debitur.

Analisis pembiayaan berdasarkan prinsip 7P menurut (Kasmir, 2014), adalah sebagai berikut:

1. *Personality*

Personality adalah analisis nasabah yang melihat dari kepribadian atau tingkah laku sehari-hari maupun masa lalu.

2. *Party*

Party adalah analisis nasabah dengan cara mengklasifikasikan ke dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu.

3. *Purpose*

Purpose adalah analisis nasabah yang bertujuan untuk mengetahui tujuan nasabah mengambil pembiayaan termasuk jenis pembiayaan yang dibutuhkan oleh nasabah.

4. *Prospect*

Prospect adalah analisis nasabah yang bertujuan untuk menilai usaha di masa yang akan mendatang apakah menguntungkan atau tidak.

5. *Payment*

Payment adalah analisis nasabah yang bertujuan untuk mengukur bagaimana cara nasabah untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diambil.

6. *Profitability*

Profitability adalah analisis nasabah yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana cara nasabah mendapatkan profit atau laba untuk membayar pembiayaan yang telah diambilnya.

7. *Protection*

Protection adalah analisis yang tujuannya untuk mengetahui bagaimana calon nasabah dapat menjaga pembiayaan yang diberikan mendapatkan jaminan perlindungan, sehingga kredit yang diberikan benar-benar aman.

Macam-Macam Pembiayaan

Macam-macam pembiayaan menurut (Zaini, 2014) adalah sebagai berikut:

- a. Pembiayaan berdasarkan akad jual beli
 1. Pembiayaan Murabahah
Pembiayaan murabahah merupakan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati.
 2. Pembiayaan Salam
Pembiayaan salam adalah transaksi atas pembelian barang yang diserahkan di kemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan dimuka. Pada saat pembayaran, salam dilakukan di tempat akad (kontrak).
 3. Istishna
Istishna merupakan perjanjian jual beli barang dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan dan penjual.
- b. Pembiayaan berdasarkan akad sewa-menyewa

1. Pembiayaan ijarah

Pembiayaan Ijarah merupakan akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri.

c. Pembiayaan berdasarkan bagi hasil

1. Pembiayaan mudharabah

Pembiayaan mudharabah adalah pembiayaan yang diberikan untuk melakukan kegiatan usaha tertentu, dengan menggunakan metode bagi dan rugi atau metode bagi pendapatan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya.

2. Pembiayaan musyarakah

Pembiayaan musyarakah adalah pembiayaan berupa penanaman dana dari pemilik dana/modal (bank) untuk mencampurkan dana/ modal mereka (nasabah/ *mudharib*) pada suatu usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya, sedangkan kerugian ditanggung semua pemilik dana/ modal berdasarkan bagian dana/ modal masing-masing.

d. Pembiayaan berdasarkan akad pinjam-meminjam

1. Pembiayaan Qardh

Qardh merupakan pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali.

2. Pembiayaan Qardh Al-Hasan

Pembiayaan Qardh Al-Hasan (pinjaman kebajikan) adalah

suatu akad pinjam meminjam dengan ketentuan pihak yang menerima pinjaman tidak wajib mengembalikan dana apabila terjadi gagal bayar.

Perbedaan Pembiayaan KPR Konven dengan KPR Syariah

Menurut (Atik, 2017) perbedaan tersebut adalah sebagai berikut:

- Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) bank konvensional
 1. Prinsip kontrak pembiayaan adalah pinjaman dana.
 2. Sanksi yang dikenakan untuk keterlambatan pembayaran tergantung besarnya angsuran misal, X% dari jumlah angsuran untuk setiap hari keterlambatan.
 3. Biaya yang dikenakan atas fasilitas yang diberikan disebut dengan bunga.
 4. Adanya pembayaran biaya administrasi.
- Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) bank syariah
 1. Prinsip kontrak pembiayaan adalah akad murabahah.
 2. Sanksi yang dikenakan untuk keterlambatan pembayaran berdasarkan ketentuan yang telah ditetapkan oleh LKS misal, Rp X (nominal *fix*) pada setiap angsuran yang menunggak dan tidak dihitung perhari keterlambatan.
 3. Biaya yang dikenakan atas fasilitas yang diberikan disebut dengan margin.
 4. Tidak ada pembayaran administrasi.

METODE PENELITIAN

Desain Penelitian

Dalam penyelesaian tugas akhir ini, penulis memilih menggunakan metode penelitian deskriptif. Alasan penulis memilih menggunakan metode penelitian deskriptif karena penulis meneliti sebuah fakta yang diambil secara langsung dari suatu lembaga keuangan atau perbankan.

Menurut (Fatin, 2017), pengertian penelitian deskriptif adalah suatu penelitian yang menjelaskan suatu kejadian yang sedang terjadi pada saat ini. Dengan penelitian deskriptif, peneliti berusaha mendeskripsikan peristiwa dan kejadian yang menjadi pusat perhatian tanpa memberikan perlakuan khusus terhadap peristiwa tersebut.

Pada penelitian ini penulis mengumpulkan data-data terkait dengan prosedur pembiayaan Griya iB Hasanah pada Bank BNI Syariah Kantor Cabang Dharmawangsa termasuk didalamnya antara lain syarat pengajuan pembiayaan Griya iB Hasanah, proses perhitungan angsuran dan proses pencairan pembiayaan Griya iB Hasanah.

Batasan Penelitian

Berdasarkan topik penelitian, judul, dan analisis data maka batasan penelitian tugas akhir ini antara lain:

1. Penelitian ini hanya mengenai prosedur pembiayaan BNI Griya iB Hasanah pada Bank BNI Syariah Cabang Dharmawangsa.
2. Penelitian ini mengutamakan data dari unit *sales* dan unit *processing*.
3. Informasi yang diberikan hanya berupa proses pengajuan

pembiayaan, cara perhitungan angsuran dan proses pencairan pembiayaan.

Data dan Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian yang dilakukan di Bank BNI Syariah Cabang Dharwangsa, penulis menggunakan beberapa data sebagai berikut:

1. Data Primer

Dalam penelitian ini data yang didapatkan dari hasil wawancara dengan pihak internal bank seperti unit *sales* dan unit *processing collection* terkait dengan prosedur pembiayaan BNI Griya iB Hasanah.

2. Data Sekunder

Data yang didapatkan dari beberapa sumber seperti website bnisyariah.co.id, buku, dan beberapa informasi dari internet terkait tentang prosedur pembiayaan bank syariah.

Adapun metode pengumpulan data yang dilakukan di Bank BNI Syariah Cabang Dharwangsa, penulis menggunakan beberapa metode sebagai berikut:

1. Dokumen

Yaitu pengumpulan data yang didapatkan dari beberapa dokumen seperti buku catatan, buku perbankan, jurnal, dan lain sebagainya yang mengenai prosedur pembiayaan di bank syariah.

2. Wawancara

Yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara langsung terjun ke objek yang dituju. Objek yang dituju penulis yaitu bank BNI Syariah Cabang Dharwangsa. Dalam metode

ini, penulis melakukan wawancara dengan pihak internal bank yaitu unit *sales* dan unit *processing* terkait dengan prosedur pembiayaan BNI Griya iB Hasanah.

Teknik Analisis Data

Teknik yang digunakan penulis dalam penulisan tugas akhir ini adalah teknik analisis data deskriptif dengan menggunakan data dari Bank BNI Syariah Cabang Dharwangsa. Data yang diperoleh baik berasal dari website resmi maupun hasil wawancara dengan pihak Bank BNI Syariah Cabang Dharwangsa.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Subjek Penelitian

Sejarah Singkat Bank BNI Syariah

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip Syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. Dengan berlandaskan pada Undang-undang No.10 Tahun 1998, pada tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu.

Disamping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (*office channelling*) dengan lebih

kurang 1500 outlet yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketuai oleh KH.Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah.

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha kepada PT Bank BNI Syariah. Dan di dalam *Corporate Plan* UUS BNI tahun 2003 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan *spin off* tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu *spin off* bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No.19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu, komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

Juni 2014 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 65 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 20 *Payment Point*.

Visi dan Misi Bank BNI Syariah

Visi Bank BNI Syariah

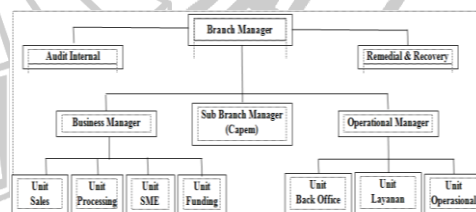
Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.

Misi Bank BNI Syariah

1. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
2. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
3. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
4. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
5. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

Struktur Organisasi Bank BNI Syariah Cabang Dharmawangsa

Tabel 4.1.1
Struktur Organisasi
Bank BNI Syariah Cabang
Dharmawangsa



Sumber : Hasil wawancara

Job Description

1. Branch Manager

- a) Bertanggung jawab dalam pengelolaan kantor cabang dalam mengimplementasikan kebijakan direksi sesuai target.

- b) Menetapkan strategi pencapaian anggaran serta melakukan pengembangan SDM cabang.
- c) Membuat peraturan-peraturan untuk karyawan dan menetapkan gaji, pensiun, dan jaminan hari tua dan penghasilan lain-lain bagi karyawan berdasarkan peraturan perundang-undangan.
- d) Memelihara dan mengurus kekayaan kantor cabang serta mengupayakan pemberian pembiayaan yang berkualitas tinggi.
- e) Memantau hasil audit cabang dan mengambil tindakan koreksi bila diperlukan dan dapat memberikan suasana kerja yang harmonis dan kondusif sehingga dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas perseroan.

2. Business Manager

- a) Mengembangkan tujuan dan sasaran
- b) Merancang dan mengimplementasikan rencana dan strategi bisnis untuk mempromosikan pencapaian tujuan
- c) Memastikan perusahaan memiliki sumber daya yang memadai dan sesuai
- d) Mengawasi pekerjaan karyawan dan memberikan umpan balik dan nasihat untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas
- e) Menjaga hubungan dengan nasabah
- f) Mengumpulkan, menganalisis, dan menginterpretasikan data eksternal dan internal

- g) Menilai keseluruhan kinerja perusahaan terhadap sasaran
- h) Memastikan kepatuhan terhadap aturan dan pedoman hukum

3. Operational Manager

- a) Mengelola dan mengarahkan tim operasi untuk mencapai target bisnis.
- b) Membantu menangi masalah dan keluhan nasabah secara tepat waktu.
- c) Memberikan penilaian karyawan, promosi, kompensasi dan pemutusan hubungan kerja berdasarkan tinjauan kinerja
- d) Memberikan dukungan operasional dan bimbingan kepada karyawan.
- e) Meninjau kinerja dan memberikan umpan balik kinerja kepada karyawan.
- f) Memastikan tim mengikuti prosedur operasi standar untuk semua fungsi operasional

4. Sub Branch Manager

- a) Mengawasi dan melakukan koordinasi kegiatan operasional kantor cabang pembantu.
- b) Memimpin kegiatan pemasaran kantor cabang pembantu.
- c) Memonitor kegiatan operasional kantor cabang pembantu.
- d) Memantau prosedur operasional manajemen risiko.
- e) Melakukan pengembangan kegiatan operasional.
- f) Memberikan solusi terhadap semua masalah.
- g) Memberi penilaian terhadap kinerja karyawan kantor cabang pembantu

5. Unit Sales

- a) Memasarkan produk dana dan jasa konsumen
- b) Memasarkan produk pembiayaan konsumen
- c) Memproses verifikasi awal permohonan pembiayaan konsumen
- d) Memproses permohonan pembiayaan talangan gaji
- e) Membina hubungan, memantau dan membantu apabila terdapat permasalahan atas aktivitas pemasaran dana oleh CSO

6. Unit Funding

- a) Mempromosikan dan memasarkan produk dana bank yang berupa tabungan, giro, dan deposito.
- b) Membuka rekening tabungan baru.
- c) Menjalin hubungan baik kepada para nasabah.
- d) Mengawasi dan memonitoring produk bank yang telah terjual.
- e) Mem-follow up semua produk yang dibeli nasabah.
- f) Melaporkan segala jenis aktifitas dan program yang sudah dijalankan.
- g) Memberikan pendekatan secara rutin dan baik supaya nasabah akan tetap royal.

7. Unit Processing

- a) Melakukan verifikasi data dan kelengkapan dokumen permohonan pembiayaan konsumen.
- b) Melakukan penilaian jaminan nasabah terkait proses permohonan pembiayaan konsumen
- c) Mengajukan keputusan atas pembiayaan konsumen yang telah diproses.

- d) Melakukan pemeriksaan produktif dan konsumen.

8. Unit SME

- a) Memasarkan produk pembiayaan produktif.
- b) Memproses permohonan pembiayaan produktif.
- c) Melakukan penilaian jaminan nasabah terkait proses permohonan pembiayaan produktif.
- d) Memproses pengalihan pengelolaan nasabah pembiayaan produktif kepada *Remedial & Recovery* sesuai ketentuan berlaku.

9. Unit Back Office

- a) Bertanggungjawab atas dokumen transaksi nasabah.
- b) Melakukan proses transaksi nasabah.
- c) Menginput setiap transaksi yang masuk ataupun keluar

10. Unit Layanan

- a) Memberi informasi serta pelayanan bagi nasabah.
- b) Menanggapi komplain nasabah serta menginput data-data nasabah.
- c) Melayani setoran/penarikan transaksi nasabah.
- d) Bertanggung jawab atas akurasi dan kelengkapan entry data transaksi tunai dan non tunai.
- e) Bertanggung jawab atas kesesuaian antara fisik uang, bukti dasar transaksi dan hasil entry transaksi.
- f) Bertanggung jawab atas pelaksanaan pelayanan sesuai dengan standar pelayanan *front liner*.
- g) Bertanggung jawab atas dilaksanakannya proses *scanner* tanda tangan nasabah.

- h) Bertanggung jawab atas pelaksanaan seluruh aplikasi pembukaan rekening.
- i) Bertanggung jawab atas pelayanan administrasi ATM

11. Unit Operasional

- a) Mengelola proses administrasi pembiayaan (akad, pengikatan, SKP, ceklist, asuransi, dokumen, dll).
- b) Memproses transaksi pencairan pembiayaan, pendebitan angsuran, dan pelunasan.
- c) Pengelola penyimpanan dokumen pembiayaan dan dokumen jaminan pembiayaan.
- d) Mengelola hubungan dengan notaris.
- e) Melakukan pembukuan transaksi cabang.
- f) Memproses transaksi kliring.
- g) Mengelola Daftar Buku Hitam nasabah.
- h) Memproses pembukuan Garansi Bank, L/C, dan SKBDN.

12. Remedial & Recovery

- a) Memproses usulan penyelamatan nasabah pembiayaan.
- b) Memproses usulan dan eksekusi penyelesaian nasabah.
- c) Memproses usulan hapus buku nasabah pembiayaan.

13. Audit Internal

- a) Mencari informasi awal terkait bagian yang akan di audit (*auditee*).
- b) Melakukan tinjauan dokumen dan persyaratan lain yang berkaitan dengan *auditee*.
- c) Mempersiapkan program audit tahunan dan jadwal pelaksanaan audit secara terperinci.

- d) Membuat daftar pertanyaan audit (audit checklist).
- e) Melaksanakan pemeriksaan sistem secara menyeluruh.
- f) Mengumpulkan dan menganalisis bukti audit yang cukup dan relevan.
- g) Melaporkan temuan audit atau masalah-masalah yang ditemukan selama audit internal.
- h) Memantau tindak lanjut hasil audit internal sampai dinyatakan selesai.

Profil Usaha

Produk-Produk BNI Syariah Cabang Dharmawangsa

a. Penghimpun Dana (*Funding*)

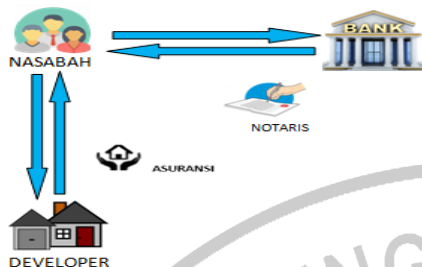
- 1) BNI Giro iB Hasanah
- 2) BNI Deposito iB Hasanah
- 3) BNI Tabungan iB Hasanah
 - a) BNI SimPel iB Hasanah
 - b) BNI Baitullah iB Hasanah
 - c) BNI Prima iB Hasanah
 - d) BNI Tunas iB Hasanah
 - e) BNI Bisnis iB Hasanah
 - f) BNI Tapenas iB Hasanah
 - g) BNI Tabunganku iB Hasanah

b. Penyaluran Dana (*Lending*)

- 1. Konsumer
 - a) BNI Griya iB
 - b) BNI Multiguna iB Hasanah
 - c) BNI Fleksi iB Hasanah
 - d) BNI Fleksi Umrah iB Hasanah
- 2. Mikro iB Hasanah
- 3. Korporasi
- 4. Usaha Kecil & Menengah

Hasil Penelitian

Pihak-Pihak dalam Pembiayaan BNI Griya iB Hasanah



Gambar 4.2.1

Pihak-Pihak dalam Pembiayaan BNI Griya iB Hasanah pada Bank BNI Syariah Cabang Dharmawangsa

Prosedur Pembiayaan BNI Griya iB Hasanah



Gambar 4.2.2

Alur Pembiayaan BNI Griya iB Hasanah pada Bank BNI Syariah Cabang Dharmawangsa

Pembahasan

Pihak-Pihak dalam Pembiayaan BNI Griya iB Hasanah

1. Nasabah merupakan pihak yang melakukan pembelian kepada bank atau bisa melalui developer dan melakukan pengajuan pembiayaan BNI Griya iB Hasanah.

2. Bank adalah pihak yang memberikan pembiayaan kepada nasabah untuk melakukan membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah indent.
3. *Developer* adalah pihak yang memasarkan properti berupa rumah kepada pembeli.
4. Pihak Asuransi merupakan pihak yang menjamin apabila terjadi wanprestasi atau keadaan yang tidak diinginkan oleh nasabah seperti bencana alam.
5. Notaris merupakan pihak yang membuatkan akta perjanjian antara bank dengan nasabah agar tidak terjadinya wanprestasi.

Prosedur Pembiayaan BNI Griya iB Hasanah

1. Nasabah datang menemui *security*. Ketika nasabah datang ke Bank BNI Syariah Cabang Dharmawangsa akan bertemu dengan *security* terlebih dahulu. *Security* akan menanyakan apa yang ingin dilakukan oleh nasabah. Nasabah menjelaskan maksud dan tujuannya untuk mengajukan pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) di Bank BNI Syariah Cabang Dharmawangsa.

2. *Security* mengarahkan nasabah ke *back office*

Setelah menyampaikan maksud dan tujuannya, *security* akan mengarahkan dan mengantar nasabah ke *back office* untuk bertemu dengan unit *consumer sales*. Nasabah akan diperintah untuk menunggu salah satu unit

consumer sales keluar dan menemui nasabah.

3. Nasabah menemui *consumer sales*
Nasabah bertemu dengan petugas unit *consumer sales* dan langsung menjelaskan maksud dan tujuannya untuk mengajukan pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Kemudian *consumer sales* akan menjelaskan mengenai prosedur dan besar pembayaran pembiayaan KPR yang akan diajukan nasabah. Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi adalah sebagai berikut,

Kemudian *consumer sales* akan menjelaskan tentang keunggulan BNI Griya iB Hasanah. Dan yang terakhir *consumer sales* akan menjelaskan tentang pembayaran pembiayaan. *Consumer sales* memberitahukan besar angsuran sesuai nominal yang akan diajukan oleh nasabah.

4. Pengecekan berkas dan *screening* awal (wawancara)

Apabila nasabah sudah membawa berkas-berkas persyaratan untuk mengajukan pembiayaan maka, nasabah langsung memberikannya kepada unit *consumer sales*. Kemudian, unit *consumer sales* akan melakukan pengecekan berkas tersebut apakah sudah sesuai dan lengkap. Setelah pengecekan, unit *consumer sales* akan melakukan *screening* awal (wawancara) terkait tentang profil lengkap nasabah mulai dari KTP, NPWP, status, pekerjaan, usaha, penghasilan dan lain sebagainya. Selanjutnya, unit *consumer sales* akan melakukan *BI Checking* pada sistem yang ada di meja unit *consumer sales*. Setelah selesai

pengecekan berkas, *BI Checking* dan *screening* awal (wawancara), nasabah dipersilahkan untuk menunggu proses selanjutnya.

5. Analisa nasabah dan penilaian jaminan

Proses selanjutnya petugas *consumer sales* memberikan berkas pengajuan nasabah kepada unit taksasi. Kemudian, unit taksasi akan melakukan penilaian jaminan yang diajukan oleh nasabah. Penilaian tersebut seperti, *on the spot* (OTS) yaitu melakukan penilaian jaminan secara langsung. Kemudian melakukan penilaian jaminan terhadap objek yang akan di beli. Selanjutnya unit *processing* akan melakukan verifikasi dan wawancara nasabah untuk memastikan data yang disampaikan nasabah dengan data lapangan benar. Tahap selanjutnya yaitu menganalisa calon debitur sesuai prinsip pemberian kredit. Setelah dilakukan penilaian jaminan dan juga penilaian objek yang akan dibeli nasabah, akan dilakukan perhitungan pembayaran angsuran yang akan dibayarkan oleh nasabah sesuai plafon yang diajukan.

Simulasi Perhitungan Akad Murabahah:

Ibu Susi ingin mengajukan pembiayaan BNI Griya iB Hasanah pada Bank BNI Syariah Cabang Dharmawangsa sebesar Rp 700.000.000 dengan tujuan untuk membeli rumah baru dengan jangka waktu 10 tahun, menggunkan akad murabahah dan bank menetapkan harga jual sebesar Rp 45.024.000 untuk pembiayaan tersebut. Berapa

angsuran yang harus dibayar Ibu Susi tiap bulannya?

Jawab:

Nilai Objek = Rp 700.000.000
Uang Muka = 20% x Nilai Objek
= 20% x Rp 700.000.000
= Rp 140.000.000

Jangka Waktu = 10 tahun / 120 bulan

Harga Jual Bank = Rp 45.024.000

Plafon/Pokok Pinjaman

= Nilai Objek – Uang Muka

= Rp 700.000.000 – Rp 140.000.000

= Rp 560.000.000

Total Pembiayaan

= Pokok Pinjaman + (Harga Jual x Jangka Waktu)

= Rp 560.000.000 + (Rp 45.024.000 x 10 tahun)

= Rp 1.010.240.000

Angsuran per Bulan

= $\frac{\text{Total Pembiayaan}}{\text{Jangka Waktu (Bulan)}}$

= $\frac{\text{Rp 1.010.240.000}}{120}$

= Rp 8.148.667

Jadi, Ibu Susi harus membayar angsuran sebesar Rp 8.148.667 setiap bulannya.

6. Pengajuan berkas kepada pemutus

Tahap selanjutnya berkas yang telah di analisis dan telah dilakukan penilaian jaminan akan dijadikan satu dan diajukan ke pemutus. Yang menjadi pemutus di Bank BNI Syariah Cabang Dharmawangsa yaitu *branch manager* dan *business manager*. Pemutus akan melihat dan menilai dengan teliti apakah pembiayaan yang diajukan oleh nasabah layak dibiayai atau tidak.

7. Hasil keputusan

Setelah *branch manager* dan *business manager* melakukan penilaian, ada 2 kemungkinan

pembiayaan tersebut disetujui atau ditolak. Apabila pengajuan pembiayaan tersebut disetujui maka, proses selanjutnya akan ditangani oleh unit *financing administration* untuk melakukan akad pembiayaan bersama nasabah dan notaris. Sebelum melakukan akad, unit *financing administration* akan membuat Surat Keputusan Pembiayaan (SKP). Setelah dibuat Surat Keputusan Pembiayaan (SKP), unit *financing administration* akan menghubungi notaris dan juga nasabah untuk datang ke Bank dan melakukan akad.

Apabila pembiayaan tersebut tidak disetujui maka, selanjutnya akan ditangani oleh unit *financing administration*. Unit *financing administration* akan menghubungi nasabah untuk memberitahukan bahwa pembiayaan yang diajukan tidak disetujui oleh pemutus dan mengembalikan berkas pengajuan pembiayaan kepada nasabah.

8. Realisasi pembiayaan

Sebelum pencairan pembiayaan, nasabah harus membuat rekening terlebih dahulu. Pembuatan rekening akan diproses oleh *customer service*. Setelah rekening selesai di buat *customer service*, tahap selanjutnya adalah pencairan pembiayaan yang dilakukan oleh unit *financing administration*.

Hambatan dan kelebihan BNI Griya iB Hasanah Pada Bank BNI Syariah Cabang Dharmawangsa

Berikut adalah hambatan dan kelebihan produk BNI Griya iB Hasanah pada Bank BNI Syariah Cabang Dharmawangsa:

1. Kelebihan Produk BNI Griya iB Hasanah

Berikut adalah kelebihan atau keunggulan produk pembiayaan KPR yang ada di Bank BNI Syariah Cabang Dharmawangsa

- 1) Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
 - 2) Maksimum Pembiayaan sd Rp. 25 Miliar.
 - 3) Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun kecuali untuk pembelian kavling maksimal 10 tahun atau disesuaikan dengan kemampuan pembayaran.
 - 4) Jangka waktu sd 20 tahun untuk nasabah *fixed-income*.
 - 5) Uang muka ringan yang dikaitkan dengan penggunaan pembiayaan.
 - 6) Angsuran tetap tidak berubah sampai lunas.
 - 7) Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.
 - 8) Tidak dikenakan biaya administrasi (khusus akad murabahah) dan tanpa denda.
 - 9) Bebas biaya provisi dan *appraisal*.
- ## 2. Hambatan Produk BNI Griya iB Hasanah

Adapun kekurangan dan kelebihan produk BNI Griya iB Hasanah pada Bank BNI Syariah Cabang Dharmawangsa telah diuraikan di atas. Selain adanya kekurangan dan kelebihan, produk ini juga mempunyai hambatan.

Pada saat ini, pandemi Covid-19 begitu sangat meresahkan masyarakat. Banyak masyarakat yang mengalami ketidakstabilan ekonomi. Tidak hanya masyarakat saja, tetapi juga negara di seluruh dunia. Perusahaan-perusahaan juga mengalami penurunan pendapatan dan banyak juga yang mengalami kerugian hingga menutup perusahaannya dan juga memberhentikan semua karyawannya.

Perbankan mempunyai peran sangat penting dalam perekonomian negara. Akan tetapi untuk saat ini perbankan juga mengalami dampak akibat pandemi Covid-19 yang menyebabkan banyaknya nasabah yang tidak dapat melakukan pembayaran kredit yang telah diterimanya sebelum pandemi ini. Hal tersebut menjadi hambatan terbesar bagi seluruh perbankan terutama pada Bank BNI Syariah Cabang Dharmawangsa. Untuk mengatasi hambatan tersebut, Bank BNI Syariah Cabang Dharmawangsa membuat strategi-strategi baru seperti pengajuan pembiayaan yang diperketat. Untuk produk BNI Griya iB Hasanah, Bank BNI Syariah Cabang Dharmawangsa hanya memberikan kesempatan hanya untuk nasabah *fixed-income* (pegawai) saja.

PENUTUP

Kesimpulan

Pada bagian akhir dari tugas akhir ini, penulis akan memaparkan

kesimpulan yang dapat diambil yang didasarkan pada temuan hasil penelitian. Kesimpulan dari penelitian ini adalah proses dan prosedur pembiayaan BNI Griya iB Hasanah di Bank BNI Syariah Cabang Dharmawangsa sangatlah mudah dan sudah sesuai dengan prinsip syariah yang ditetapkan. Bank BNI Syariah Cabang Dharmawangsa menggunakan perhitungan margin flat sehingga angsuran tetap hingga pelunasan pembiayaan. Akad yang digunakan untuk pembiayaan BNI Griya iB Hasanah adalah akad murabahah dan akad musyarakah mutanaqisah. Apabila menggunakan akad musyarakah mutanaqisah 80% aset dimiliki oleh bank dan 20% aset dimiliki oleh debitur akan tetapi, setelah pembiayaan itu selesai aset akan dimiliki sepenuhnya oleh debitur.

Saran

Berdasarkan survey lapangan yang telah penulis lakukan pada Bank BNI Syariah Cabang Dharmawangsa, ada beberapa saran peneliti antara lain:

1. Bagi Pihak Bank
Untuk menghadapi pandemi saat ini, bank lebih difokuskan untuk membuat strategi kreatif dan inovatif dengan meningkatkan kualitas digital banking guna untuk meningkatkan strategi pemasaran bank, terutama untuk strategi pemasaran produk pembiayaan.
2. Bagi Peneliti Lainnya
Bagi peneliti yang tertarik pada permasalahan yang sama atau sejenis, dapat memaparkan

penelitian ini sebagai referensi atau bahan rujukan.

Implikasi

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan pada Bank BNI Syariah Cabang Dharmawangsa, agar prosedur pemberian pembiayaan berjalan dengan baik dan menghindari terjadinya pembiayaan macet. Peneliti memberikan beberapa implikasi kepada manajemen bank sebagai berikut:

1. Pada saat proses pengajuan pembiayaan, bank dapat menganalisa dengan melihat dan memastikan bahwa objek yang akan dibeli benar dan sesuai dengan apa yang diajukan oleh nasabah. Selain itu, bank juga dapat melihat apakah usaha atau penghasilan yang di dapat oleh para calon nasabah dapat mengcover pembiayaan yang diajukan. Pada saat pemantauan, alangkah baiknya bank tetap menjalin hubungan baik dengan debitur. Terutama debitur pembiayaan BNI Griya iB Hasanah

DAFTAR PUSTAKA

- Amaroh, S. (2016). Tujuan Bank Syariah. *Tanggung Jawab Sosial Bank Syariah Terhadap Stakeholder dalam Perspektif Maqâshid Syari'ah*, 44.
- Ardiansyah, G. (2020). *Unsur Pembiayaan*. Dipetik April Sabtu, 2020, dari guruakuntansi.co.id: <https://guruakuntansi.co.id/pengertian-pembiayaan/>
- Atik, D. Y. (2017). *Pembiayaan Syariah dan Konvensional, Apa Bedanya?* Dipetik Juni 25, 2020, dari teropongsenayan.com:

- <http://www.teropongsenayan.com/65321-pembiayaan-syariah-dan-konvensional-apa-#:~:text=Pada%20pembiayaan%20konvensional%2C%20setiap%20pinjaman,penjual%2C%20dan%20nasabah%20sebagai%20pembeli>
BNISyariah. Dipetik Maret 18, 2020, dari [bnisyariah: https://www.bnisyariah.co.id/id-id/](https://www.bnisyariah.co.id/id-id/)
- BNISyariah. (2018). *Siaran Pers*. Dipetik Maret Rabu, 2020, dari BNI Syariah: <https://www.bnisyariah.co.id/id-id/beranda/berita/siaranpers/ArticleID/1425/bnisyariah-pertahankan-keunggulan-the-best-website-bank-syariah>
- Fatin, N. (2017). *Pengertian Penelitian Deskriptif serta Tujuannya*. Dipetik April 2, 2020, dari Seputar Pengertian: <http://seputarpengertian.blogspot.com/2017/09/pengertian-penelitian-deskriptif-serta-tujuannya.html>
- Hastuti, R. K. (2019). *CNCB INDONESIA*. Dipetik Maret Rabu, 2020, dari cncbindonesia.com: <https://www.cncbindonesia.com/syariah/20190608180708-29-77170/5-tahun-rerata-pertumbuhan-industri-perbankan-syariah-15>
- Kasmir. (2014). *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: PT. RajaGrafindoPersada.
- Muhammad. (2004). *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Pembiayaan Syariah dan Konvensional, Apa Bedanya?* (2017). Dipetik Juni 25, 2020, dari <http://www.teropongsenayan.com/65321-pembiayaan-syariah-dan-konvensional-apa-#:~:text=Pada%20pembiayaan%20konvensional%2C%20setiap%20pinjaman,penjual%2C%20dan%20nasabah%20sebagai%20pembeli>
- Rivai, A. A. (2010). *Pengertian dan tujuan pembiayaan*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Rohman, F. (2014). *Memahami Bisnis Bank Syariah*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka.
- UUD. *Pasal 1 ayat 13 UU No. 10 tentang prinsip syariah*.
- UUD. *Pasal 1 ayat 2 UU No. 10 Tahun 1998 tentang pengertian bank*.
- UUD. *Pasal 1 ayat 25 UU No. 21 Tahun 2008 tentang macam-macam pembiayaan*.
- UUD. *Pasal 1 ayat 3, UU No. 10 Tahun 1998 tentang pengertian bank umum*.
- UUD. *UU No. 10 Tahun 1998 tentang pengertian pembiayaan*.
- UUD. *UU No. 21 Tahun 2008 tentang pengertian bank syariah*.
- Zaini, M. A. (2014). *KONSEPSI AL-QURAN DAN AL-HADITS*. 41.