ANALISIS PENILAIAN KARAKTER NASABAH DALAM PEMBIAYAAN MURABAHAH DI PT. BANK NAGARI CAPEM SYARIAH PARIAMAN

Nadia Ramadani[1], Asyari [2]

[1,2]*Universitas Islam Negeri Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi*
E-mail : nadiaramadani1202@gmail.com[1], asyari@iainbukittinggi.ac.id[2]

ABSTRACT

This study aims to analyze how the customer character assessment process is carried out in murabahah financing practices and how efforts are made by the bank to minimize the risk of problematic financing. Character assessment is an important aspect in the sharia financing system, because character reflects the level of honesty, responsibility, and integrity of customers in carrying out their obligations. In this study, the author used a descriptive qualitative method with data collection techniques through direct interviews with the bank and documentation obtained during the research process. The results of the study show that PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman implements a character assessment process through various approaches, such as direct interviews with prospective customers, checking credit history through the Financial Information Service System (SLIK/BI Checking), observing the social and business backgrounds of prospective customers, and collecting additional information from the surrounding environment. Although these assessment efforts are carried out in stages and comprehensively, the facts on the ground show that there are still problematic financing that arise after the funds are disbursed, due to customer character that is not fully detected from the start. Therefore, it is important for banks to continue to develop character assessment instruments more objectively and systematically. In addition to the preventive approach through strict selection and supervision of customers, the bank also takes repressive steps when financing begins to show signs of problems. These repressive efforts include direct collection, issuing warning letters, summonses, and financing restructuring using rescheduling, reconditioning, and restructuring techniques. If all of these steps are unsuccessful, the bank can take legal action in accordance with applicable procedures. In conclusion, a comprehensive character assessment supported by an appropriate risk management strategy is very important in maintaining the smooth running of murabahah financing and improving the performance of Islamic banking in accordance with the principle of prudence and Islamic values.

Keywords : *Analysis; Character Assessment, Murabahah Financing, Financing Risk, Islamic Bank*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana proses penilaian karakter nasabah dilakukan dalam praktik pembiayaan murabahah serta bagaimana upaya yang dilakukan oleh pihak bank dalam meminimalisir risiko pembiayaan bermasalah. Penilaian karakter menjadi aspek penting dalam sistem pembiayaan syariah, karena karakter mencerminkan tingkat kejujuran, tanggung jawab, dan integritas nasabah dalam menjalankan kewajibannya. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara langsung dengan pihak bank serta dokumentasi yang diperoleh selama proses penelitian berlangsung. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman menerapkan proses penilaian karakter melalui berbagai pendekatan, seperti wawancara langsung dengan calon nasabah, pengecekan riwayat kredit melalui Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK/BI Checking), observasi terhadap latar belakang sosial dan usaha calon nasabah, serta pengumpulan informasi tambahan dari lingkungan sekitar. Meskipun upaya penilaian ini dilakukan secara bertahap dan menyeluruh, fakta di lapangan menunjukkan masih adanya pembiayaan bermasalah yang muncul setelah dana dicairkan, akibat karakter nasabah yang tidak sepenuhnya terdeteksi sejak awal. Oleh karena itu, penting bagi bank untuk terus mengembangkan instrumen penilaian karakter secara lebih objektif dan sistematis. Selain pendekatan preventif melalui seleksi ketat dan pengawasan terhadap nasabah, pihak bank juga melakukan langkah represif ketika pembiayaan mulai menunjukkan tanda-tanda bermasalah. Upaya represif tersebut meliputi penagihan secara langsung, pemberian surat peringatan, somasi, hingga restrukturisasi pembiayaan dengan teknik rescheduling (penjadwalan ulang), reconditioning (persyaratan kembali), dan restructuring (penataan kembali). Jika seluruh langkah tersebut tidak berhasil, maka bank dapat menempuh jalur hukum sesuai dengan prosedur yang berlaku. Kesimpulannya, penilaian karakter yang dilakukan secara menyeluruh dan didukung oleh strategi manajemen risiko yang tepat sangat penting dalam menjaga kelancaran pembiayaan murabahah serta meningkatkan kinerja perbankan syariah yang sesuai dengan prinsip kehati-hatian dan nilai-nilai syariah.

Kata Kunci : *Analsis; Penilaian Karakter, Pembiayaan Murabahah, Risiko Pembiayaan, Bank Syariah*

PENDAHULUAN

Evaluasi kepribadian yang wajib di jalani oleh bank saat sebelum membuatkan persetujuan sesuatu permohonan pembiayaan buat kelancaran pengembalian pembiayaan itu antara lain, ialah evaluasi kepribadian, maksudnya bank memperhatikan atas cara benar- benar terpaut atas kepribadian pelanggan.[1] Memperhitungkan kepribadian yakni profesi yang sangat susah dalam menganalisa pembiayaan.[2] Tujuan atas analisa kepribadian calon pelanggan pembiayaan yakni buat membuktikan kalau pembiayaan pelanggan yang berhubungan jujur, berhasrat bagus, serta tidak menimbulkan kekalahan bank atas keesokan harinya.[3]

Evaluasi yang diperlukan dibutuhkan profesi badan finansial kala hendak berikan akad terpaut atas bayaran buat melancarkan korban balik atas peranan pelanggan, ialah dalam wujud penilaian individu, dimana bank menarangkan atas cara nyata karakter pelanggan yang melakukan pembiayaan. Karakter pelanggan yang di tunjukkan antara lain uraian warga biasa keatas sikap pelanggan di lingkungannya, ketaatan warga keatas ketentuan, serta keinginan warga dalam melaksanakan aktivitas operasional perbankan. Karakter itu bisa di amati atas metode pelanggan menempuh hidupnya yang di tandai atas kepatuhannya atas norma sosial serta keluarga.[4]

Bersumber atas penuturan yang di informasikan oleh arahan PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman analisa kepribadian dicoba atas kir SID (Sistem Data Debitur) terlebih dulu saat sebelum dicoba kir atas turun langsung ke tempat pelanggan. Perihal ini dicoba buat memandang profil pelanggan serta hubungannya atas bank apakah pelanggan sempat hadapi pembiayaan bermasalah. Disini PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman belum mempraktikkan metode mengenali kepribadian atas cara totalitas alhasil pembiayaan hadapi kemacetan.[5]

Atas PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman Pembiayaan Murabahah pula mencermati gimana kepribadian atas pelanggan, sebab atas kepribadian memudahan pihak buat mengenali pemasukan pelanggan, keahlian pelanggan, serta sikap pelanggan bagus ataupun jeleknya pelanggan dalam melaksanakan pembiayaan, serta atas SLIK atau Bi Checking mempermudah pihak bank buat mengenali pelanggan apakah mempunyai pembiayaan di bank lain. Tidak hanya atas SLIK atau Bi Checking pula bisa di jalani atas tanya jawab, sebab atas tanya jawab bisa terangkai persahabatan antara pihak bank serta pelanggan, alhasil terdapatnya kelangsungan di antara kedua koyak pihak.

Analisa riset yang dicoba cocok atas metode yang dicoba atas, PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman atas cara totalitas cara pemberian pembiayaan murabahah cocok atas prosedurnya. Bila terdapat arsip yang tidak penuhi ketentuan hingga cara berikutnya dalam pengajuan permohonan pembiayaan tidak bisa dilaksanakan. Bila pelanggan memiliki pinjaman atas bank lain atas memakai SLIK atau BI Checking bank dapat lebih gampang buat mengenali gimana metode angsuran pelanggan di bank lain, pelanggan memiliki peminjaman angsuran atas

[1] Rahmat Ilyas, "Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syari ' ah," *Penelitian* 9 (2015): 180–204.

[2] Selvy Safitri dan Arissoan Hendry, "Prosedur Analisis Kelayakan Pembiayaan Mikro: Studi Kasus Bri Syariah Cabang Prabumulih*," Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah* 3, no. 1 (2020): 37–54.

[3] Muntori, "Menelusuri Konsep Pendidikan Karakter Dan Implementasinya Di Indonesia," *Jurnal DIDAKTIKA* 1, no. 2 karakter (2007): 5–6.

[4] *Ibid*., 205.

[5] Yulia Anggraini, "Urgensi Karakter dalam Analisa Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Indonesia," *Journal of Islamic Banking and Finance*, 1.2 (2021), 158.

bank lain serta tidak bisa melunaskan cocok atas durasi yang diresmikan yang menyebabkan angsuran bermasalah, atas memakai SLIK atau BI Checking pihak bank dapat mengenali terdapatnya kerdit yang bermasalah atas pelanggan. Cara pemantauan pengawasan pengembalian angsuran yang di laksanakan pihak bank dapat memudahkan buat mengenali hendak terdapatnya angsuran yang bermasalah, semacam terdapatnya penyalahgunaan anggaran oleh nasabah.[6] Semacam bentrokan pembiayaan yang terjalin atas PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman yang hadapi kenaikan NPF diiringi atas turunnya pembiayaan.

Tabel 1. Rasio Tingkat NPF PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman

Tahun 2021	Tahun 2022	Tahun 2023
23.29%	24.18%	16.20%

Sumber: Diolah Wawancara Ibu Vania Amanda

Atas memandang nilai NPF itu bisa di tahu kalau beberapa besar pembiayaan yang disalurkan oleh PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman bisa di tuturkan banyak yang kurang mudah, di ragukan apalagi macet. Perihal ini tidak cocok atas Peraturan Bank Indonesia Nomor. 13 atau 3 atau PBI atau 2011 dimana NPF sesuatu bank buat Bank Indonesia yakni 5% bila lebih atas 5% hingga sesuatu distribusi pembiayaan bisa di tuturkan tidak efisien. Kejadian itu bisa terjalin sebab bermacam perihal, salah satunya kurang cermatnya melaksanakan evaluasi kepribadian pelanggan, agunan, serta kelayakan upaya keatas pelanggan akseptor pembiayaan.

Salah satu efek yang kerap terjalin dalam perbankan yakni Pembiayaan bermasalah. buat meminimalisir terbentuknya kasus ini berarti buat pihak bank buat melaksanakan bermacam evaluasi supaya efek kasus ataupun angsuran macet itu bisa di manajemen atas baik.[7] Mengemukakan pendapatnya mengenai pembiayaan bermasalah, buatnya angsuran yang sudah disalurkan oleh bank, serta pelanggan tidak bisa melaksanakan pembayaran ataupun melaksanakan cicilan cocok atas akad yang sudah di tandatangani oleh bank serta pelanggan hingga itu di ucap atas pembiayaan bermasalah.

Evaluasi atas pengelompokan pembiayaan, bagus pembiayaan tidak bermasalah ataupun bermasalah itu tidak dicoba atas cara kuantitatif ataupun kualitatif. Pembiayaan bermasalah hendak berdampak atas kehilangan bank, ialah kehilangan sebab tidak diterimanya balik anggaran yang sudah disalurkan.[8] Akibat atas evaluasi kepribadian yang kurang pas atas calon pelanggan di PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman salah satunya yakni pembiayaan macet ataupun pembiayaan bermasalah di buktikan atas tingginya tingkatan NPF atas akhir tahun 2022 atas angka 1, 04% dibanding atas tahun 2021 atas angka 0, 85%.

Pemicu tampaknya angsuran macet ataupun pembiayaan bermasalah dapat diakibatkan oleh kekeliruan pihak bank ataupun pelanggan. Ilustrasi kekeliruan atas pihak bank yakni, tidak cermat dalam memperhitungkan pengajuan pembiayaan, membuatkan agama yang berlebih atas calon pelanggan, minimnya evaluasi keatas kerangka balik calon pelanggan. Ilustrasi kekeliruan atas pihak debitur yakni kepribadian pelanggan yang kurang jujur serta lahap, dapat pula

[6] Saduldyn Pato et al., "Analisis Pemberian Kredit Mikro Atas Bank Syariah Mandiri Cabang Manado," *Jurnal EMBA* 8751, no. 4 (2013), 875.

[7] Ismail, *Manajemen Perbankan : Atas Teori Menuju Aplikasi* (jakarta: kencana: Prenadamedia Grup, 2010), 113.

[8] Ismail, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Prenadamedia Grup, 2010),125.

disebabkan aspek ekonomi serta musibah alam, alhasil membuat situasi ekonomi tidak stabil.[9] Atas PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman melaksanakan pembiayaan sedang timbul kasus di dalamnnya. Ialah pihak bank merasa kesusahan mengidentifikasi kepribadian pelanggan alhasil memunculkan pembiayaan bermasalah. Sehabis di cermat permasalahan ini terjalin di dikala telah di cairkan dananya, serta sebuatan bulan setelah itu terkini nampak kepribadian pelanggan yang kurang pemahaman dalam mengansur hutangnya serta lebih mengutamakan keinginan yang lain. Oleh karena itu kepribadian pelanggan yang tidak jujur alhasil pelanggan tidak penuhi tanggung jawabnya buat mencicil atas pihak bank.[10]

Bersumber atas Evaluasi kepribadian pelanggan yang terdapat dalam watak ataupun karakter atas banyak orang yang hendak diserahkan pembiayaan betul- betul bisa diyakini, perihal ini terlihat atas kerangka balik pelanggan di area kerjanya serta pula kerangka balik pribadinya. Alhasil kepribadian ialah evaluasi yang diprioritaskan oleh bank.

Oleh sebab itu bersumber atas kerangka balik itu, pengarang berarti buat melaksanakan riset buat menganalisa evaluasi kepribadian pelanggan dalam pembiayaan murabahah yang di jalani oleh pihak PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman dalam riset yang berjudul **"Analisis Penilaian Karakter Nasabah dalam Pembiayaan Murabahah di PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman"**.

Kajian Pustaka

A. Analisis Watak (Character)

Kepribadian merujuk atas sebuatan serangkaian tindakan (attitude), sikap (behavior), dorongan (motivation), serta keahlian (keterampilan). Sebaliknya buat Andrianto, kepribadian pelanggan yakni kondisi karakter ataupun watak atas customer, bagus dalam kehidupan individu ataupun dalam area usaha.[11]

Metode yang butuh dicoba oleh bank dalam analisa kepribadian bisa dicoba atas: 1) Sistem Layanan Data Finansial (SLIK) atau BI Checking: Bank melaksanakan riset sistem layanan data finansial keatas calon pelanggan atas memandang informasi pelanggan. 2) Data atas pihak lain: mempelajari calon pelanggan lewat pihak- pihak lain yang memahami atas bagus calon pelanggan. 3) Wawancara ini dibutuhkan antara lain buat: a) Mengenali bermacam perihal mengenai pelanggan b) Melaksanakan cross check keatas isian dalam blangko permohonan angsuran atas data perkataan c) Menekuni kepribadian calon nasabah.

Ada pula angka (Value) yang butuh dicermati yakni: Social value, Theoretical value, Esthetical value, Economical value, Religious value, Political value. 3) Memandang atas status serta riwayat hidup ini diamati apakah calon pelanggan mempunyai istri lebih atas satu, telah menikah ataupun belum menikah, janda ataupun duda, kerangka balik profesi. 5) Checking In Club Bertanya Charakter calon pelanggan atas perkumpulan yang dinaungi semacam jama' ah langgar, komunitas sosial, golongan pergerejaan, serta lain- lain. 6) Kir DHN (Catatan Gelap Pelanggan) Melaksanakan Cross Check atas bank donatur pembiayaan bagaimanakah track record calon

[9] Putri Ramadani Ambayu dan Ika Rahmadani, "Analisis Penerapan Prinsip 5C Dalam Penyaluran Pembiayaan KUR Mikro iB Atas Bank Syariah Indonesia KCP Nagan Raya2," *Jurnal el-Amwal*, 5.2 (2022), 65.

[10] Vania Amanda, AO PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman, *Wawancara Langsung*, 24 oktober 2024.

[11] Andrianto dan M. Anang Firmansyah, "Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori dan Praktek)," *CV. Penerbit Qiara Media*, 2019, 536.

pelanggan. 7) Jalani kir atas Pemasok, bagaimanakah akurasi pembayaran calon pelanggan, apakah pas durasi ataupun kerap telanjur. 8) Memperlajari kepribadian warga setempat

Buat Sanusi, khasiat atas evaluasi kepribadian buat mengenali sepanjang mana tingkatan kejujuran serta integritas dan niat bagus ialah keinginan buat penuhi kewajiban- kewajibannya calon debitur.[12]

B. Upaya meminimalisir resiko pembiayaan bermasalah

Usaha ataupun aksi melindungi selaku penangkalan pembiayaan bermasalah serta usaha yang bertabiat represif selaku pengepresan yang bermaksud menanggulangi terbentuknya pembiayaan yang bermasalah, antara lain:

Ada pula usaha penangkalan (melindungi): 1) Melindungi kemantapan kesehatan bank syariah Selaku aksi buat melindungi kemantapan kesehatan bank syariah, hingga kala bank syariah membuatkan pendanaan penyebaran resiko atas butuh metode melaksanakan menata pemberian pembiayaan buat tidak memfokuskan atas satu pelanggan ataupun golongan pelanggan khusus atas memutuskan Batasan Maksimal Pemberian Pembiayaan atau Distribusi Anggaran (BMPD) cocok atas determinasi yang legal. 2) Melakukan analisa pembiayaan Sehubungan terdapatnya permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon pelanggan, administratur pembiayaan bank syariah hendak memasak serta menganalisa semua data yang didapat atas pelanggan dituangkan ke dalam catatan yang setelah itu buat diajukan atas panitia pembiayaan. 3) Akad pembiayaan terbuat atas cara bagus buat menjamin kebutuhan bank syariah serta pelanggan. 4) Terdapatnya pengikatan keatas agunan pembiayaan Faturrahman Djamil melaporkan kalau agunan pembiayaan diikat lewat akad agunan pembiayaan buat menjamin pelunasan hutang pelanggan yang menyambut pembiayaan. 5) Memantau penerapan pemberian pembiayaan atas pelanggan.

Pelanggan bisa dibilang wanprestasi atas patokan selaku selanjutnya: Tidak penuhi kewajibannya serupa sekali, Pelanggan penuhi peranan namun tidak cocok atas apa yang diperjanjikan, Pelanggan penuhi peranan namun telanjur, Pelanggan melaksanakan aksi yang tidak diperbolehkan dalam akad. Bank syariah dalam bagan menolong pelanggan supaya bisa menuntaskan kewajibannya yakni atas melaksanakan restrukturisasi pembiayaan. 1) Pengagendaan balik (rescheduling) 2) Persyaratan balik (reconditioning) c) Penyusunan balik (restructuring)

C. Pembiayaan Murbahah

Murabahah ialah akad jual beli bank serta pelanggan buat membeli benda yang di idamkan atas pemasaran atas pelanggan atas profit yang yang disetujui keduanya.[13] Adapun Landasan hukum murabahah Ayat Al-Qur`an terdapat dalam Surat Al-Baqarah 275.

اَلَّذِيْنَ يَأْكُلُوْنَ الرِّبٰوا لَا يَقُوْمُوْنَ اِلَّا كَمَا يَقُوْمُ الَّذِيْ يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطٰنُ مِنَ الْمَسِّۗ ذٰلِكَ بِاَنَّهُمْ قَالُوْٓا اِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبٰواۘ وَاَحَلَّ اللّٰهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبٰواۗ فَمَنْ جَاۤءَهٗ مَوْعِظَةٌ مِّنْ رَّبِّهٖ فَانْتَهٰى فَلَهٗ مَا سَلَفَۗ وَاَمْرُهٗٓ اِلَى اللّٰهِۗ وَمَنْ عَادَ فَاُولٰۤىِٕكَ اَصْحٰبُ النَّارِۚ هُمْ فِيْهَا خٰلِدُوْنَ ٢٧٥

Artinya: banyak orang yang Makan (mengutip) riba tidak bisa berdiri melainkan semacam berdirinya orang yang kerasukan syaitan karena (titik berat) penyakit edan. Kondisi mereka yang begitu itu, yakni diakibatkan mereka mengatakan (beranggapan), Sebetulnya jual beli itu serupa atas riba. Sementara itu Allah sudah melegalkan jual beli serta melarang riba. Banyak orang yang sudah hingga keatasnya pantangan atas

[12] Sanusi Anwar, *Metode Penelitian Bisnis* (Jakarta: Selemba Empat, 2011), 1.

[13] Muhammad, *Teknik Penghitungan Buat Hasil dan Profit Margin Atas Bank Syariah* (Yogyakarta: UII Press, 2004), 201.

> Tuhannya, kemudian lalu menyudahi (atas mengutip riba). Hingga buatnya apa yang sudah diambilnya dulu (saat sebelum tiba pantangan); serta urusannya (tergantung) atas Allah. Orang yang balik (mengutip riba), Hingga orang itu yakni penghuni- penghuni neraka; mereka abadi di dalamnya.

Pembiayaan murabahah diatur dalam artikel 13 UU no 10 tahun 1998 terpaut atas pergantian no 7 tahun 1992 terpaut atas peraturan no 21 tahun 2009 ialah artikel 19 buatan 1 mengenai upaya bank dalam distribusi bayaran cocok atas murabahah, istihsna, damai serta aktivitas yang lain yang tidak menyimpang prinsip syariah.

Pembiayaan dipecah jadi 2 buat tipe penggunaannya, ialah: 1) Pembiayaan Produktif, Bayaran produktif ialah bayaran dalam pelampiasan keinginan pembuatan aktivitas upaya dibuat jadi bayaran kegiatan serta bayaran pemodalan. 2) Pembiayaan konsumtif, ialah bayaran yang dipakai buat pelampiasan keinginan pelanggan dalam pelampiasan keinginan.

Ada pula Prinsip Pembiayaan yakni buat hasil ialah penjatahan profit terjalin dalam wujud berbentuk duit kas ataupun benda moneter. Dalam mengatur bayaran di sesuatu bank dicoba atas manajemen resiko pembiayaan di mana dicoba atas 1) Mengidentifikasian serta pemetaan resiko 2) Kualifikasi tingkatan permasalahan 3) Pemecahan serta pengimplementasian aksi atas permasalahan 4) Kontrol serta analisis kembbali manajemen itu.

Atas cara biasa analisa seperti pembiayaan terdiri atas sebuatan tahap- tahap ialah: 1) Pendekatan analisa pembiayaan ada sebuatan pendekatan yang dapat diaplikasikan oleh pengelola bank ialah: 2) Pendekatan agunan di mana pemberian bayaran atas atensi kualitas agunan yang dimiliki oleh penanggung 3) Pendekatan kepribadian atas pencermatan atas betul terpaut kepribadian orang 4) Pendekatan keahlian pelunasan ialah bank melaksanakan analisa keatas keahlian pelanggan dalam pelunasan pembiayaan yang diambilnya 5) Pendekatan riset kelayakan ialah bank melaksanakan pemerhatian kelayakan dalam aktivitas bidang usaha pelanggan 6) Pendekatan fungsi- fungsi bank ialah pemberhatian atas tertib hendak akibat yang mencuat buat disalurkannya bayaran.

Ada pula Guna Pembiayaan: 1) Bayaran bisa jadi kenaikan energi buat permodalan 2) Bayaran kenaikan energi buat benda 3) Bayaran bisa kenaikan jalan benda 4) Bayaran bisa kenaikan wilayah warga: Ada pula Tujuan Pembiayaan 1) Pencarian profit atas pemerolehan hasil 2) Keamanan hasil atau alat yang mencuat aman biar tujuan dapat berhasil 3) Pembantuan atas aktivitas upaya pelanggan yang membutuhkan bayaran 4) Pembantuan penguasa atas distribusi yang banyak dalam tingkatkan pembangunan di bermacam sektor.[14]

METODE

Dalam riset ini, pengarang memakai tata cara kualitatif deskriptif atas metode pengumpulan informasi lewat tanya jawab langsung atas pihak bank dan pemilihan yang didapat sepanjang cara riset berjalan.

[14] Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking (Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi)* (Jakarta: Bumi Aksera, 2010),71-715.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Kebijakan penilaian karakter nasabah yang diterapkan di PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman

Cara administratif yang kencang, pengecekan lewat Sistem Layanan Data Finansial (SLIK), serta tanya jawab langsung selaku buatan atas evaluasi kepribadian. Perihal ini menguatkan kalau bank tidak kontan membuatkan pembiayaan tanpa analisa global, serta metode yang dicoba sudah cocok atas prinsip kehati- hatian (prudential banking) dalam pembiayaan syariah. Cara ini pula membuktikan usaha bank dalam memperhitungkan kelayakan akhlak serta tanggung jawab pelanggan saat sebelum akad murabahah disetujui.

Langkah dini yang dicoba bank yakni membenarkan keseluruhan akta administratif atas calon pelanggan. Keseluruhan ini ialah buatan atas persyaratan resmi buat membenarkan kalau pelanggan penuhi ketentuan dini atas buatan keabsahan serta administratif. Jenjang ini pula jadi buatan atas prinsip kehati- hatian dalam pembiayaan.

Sehabis cara administrasi berakhir, bank melaksanakan konfirmasi dini, tercantum pengecekan riwayat finansial calon pelanggan lewat Sistem Layanan Data Finansial (SLIK) OJK.

Pengecekan lewat SLIK OJK ialah kebijaksanaan berarti buat mengetahui semenjak dini kemampuan resiko kandas beri uang atas calon pelanggan. Ini searah atas pendekatan melindungi dalam manajemen resiko pembiayaan, ialah melaksanakan langkah- langkah dini buat meminimalkan mungkin terbentuknya pembiayaan bermasalah (NPF– Non Performing Financing). Jenjang ini jadi buatan atas kebijaksanaan bank buat membenarkan kalau cara evaluasi kepribadian dicoba sehabis pandangan teknis serta administratif terkabul.

Kebijaksanaan PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman saat sebelum melaksanakan evaluasi kepribadian pelanggan dicoba atas cara bersusun serta cocok atas prinsip kehati- hatian. Bank tidak kontan memperhitungkan kepribadian tanpa lewat jenjang konfirmasi akta, pengecekan sejarah pembiayaan, dan pelampiasan Standar Operasional Metode (SOP). Perihal ini jadi wujud komitmen bank dalam mempraktikkan prinsip syariah, melindungi keyakinan, serta meminimalisir resiko pembiayaan bermasalah.

2. Penilaian Karakter Nasabah dalam Pembiayaan Murabahah di PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman

Evaluasi kepribadian yakni kondisi karakter ataupun watak atas customer, bagus dalam kehidupan individu ataupun dalam area upaya. Khasiat atas evaluasi keatas kepribadian ini yakni buat mengenali sepanjang mana itikad ataupun keinginan customer buat penuhi kewajibannya (willingness to pay) cocok atas akad yang sudah diresmikan.

Evaluasi kepribadian ialah aspek yang berkuasa, sebab bila pelanggan itu sanggup buat menuntaskan utangnya hendak namun tidak memiliki maksud bagus, pasti hendak bawa bermacam kesusahan buat bank di setelah itu hari. Nyatanya pelanggan tidak melaksanakan pembayaran cocok akad, dalam tanya jawab atas Account Officer bank, ialah Ayah Joedyo melaporkan kalau ada permasalahan di mana pelanggan tidak melakukan kewajibannya buat melunasi cicilan pas durasi, serta lebih memprioritaskan keinginan konsumtif dibandingkan melunasi peranan:

Kepribadian pelanggan jadi pandangan yang amat genting dalam melindungi mutu pembiayaan murabahah. Kala kepribadian serta komitmen tidak kokoh, hingga mungkin pembiayaan bermasalah hendak bertambah. Tetapi kesusahan bank dalam mengidentifikasi kepribadian pelanggan sedang terjalin, pihak bank membenarkan kalau salah satu pemicu penting timbulnya pembiayaan bermasalah yakni kekalahan dalam mengidentifikasi kepribadian pelanggan atas cara utuh di dini cara pengajuan pembiayaan.

Cara evaluasi kepribadian sedang belum seluruhnya efisien dalam menyortir calon pelanggan yang betul- betul mempunyai integritas besar. Tidak hanya itu, kasus lain yang ikut jadi pemicu pembiayaan bermasalah yakni minimnya penajaman dalam evaluasi kerangka balik sosial serta riwayat finansial pelanggan. Walaupun pihak bank sudah melaksanakan tanya jawab langsung serta kir lewat Sistem Layanan Data Finansial (SLIK atau BI Checking), tetapi pencarian yang lebih global keatas pandangan sosial semacam status profesi, area pergaulan, serta keikutsertaan pelanggan dalam komunitas tempat bermukim ataupun keimanan, sedang belum dicoba atas cara teratur.

Kepribadian ialah mengenai maksud kemauan melunasi. Alhasil pandangan kepribadian jadi prioritas penting ataupun yang sangat berkuasa dalam determinasi pemberian pembiayaan atas pelanggan. Perihal ini dicoba buat menjauhi permasalahan dikemudian hari kala pembiayaan telah berjalan. Atas itu bank melaksanakan evaluasi kepribadian atas patokan yang di informasikan oleh arahan bank.

Data hal sejarah pembiayaan ini amat berarti dalam evaluasi karkter pelanggan, Data atas SLIK membuatkan cerminan adil hal komitmen calon pelanggan keatas peranan keuangannya di era kemudian. Bila dalam SLIK nampak kalau calon pelanggan mempunyai memo keterlambatan pembayaran ataupun angsuran macet, hingga perihal ini hendak merendahkan angka kepribadian calon pelanggan.

Buat evaluasi kepribadian pelanggan Tanya jawab langsung jadi tata cara yang amat berarti buat memantau tindakan serta komunikasi calon pelanggan atas cara langsung. Walaupun bertabiat individual, tetapi tanya jawab membolehkan bank menggali lebih dalam hal hasrat serta intensitas calon pelanggan dalam mengembalikan pembiayaan. Pihak bank berupaya menguasai karakter serta komitmen calon pelanggan lewat pendekatan perorangan. Ini cocok atas statment atas AO bank kalau metode berdialog serta kejujuran calon pelanggan amat mempengaruhi evaluasi karakter.

3. Upaya Meminimalisir Resiko Pembiayaan Murabahah Bermasalah di PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman

PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman sudah melaksanakan bermacam usaha melindungi serta represif dalam bagan meminimalisir resiko terbentuknya pembiayaan bermasalah. Usaha ini dicoba mulai atas cara analisa dini sampai pengawasan pembiayaan sesudah pencairan.

Tidak hanya usaha di dini, PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman pula aktif dalam memantau pembiayaan yang sudah dicairkan.

Langkah- langkah represif pula sudah dicoba kala pembiayaan masuk jenis bermasalah Atas strategi 2 arah ini, PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman berusaha memencet nilai NPF (Non- Performing Financing) supaya tidak melampaui batasan yang diresmikan oleh regulator.

B. Pembahasan

1. Kebijakan penilaian karakter nasabah yang diterapkan di PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman

Evaluasi kepribadian ialah buatan berarti dalam analisa pembiayaan murabahah di PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman. Begitu juga diklaim dalam tanya jawab atas arahan bank, cara ini tidak dicoba atas cara langsung tanpa alas, namun didahului oleh serangkaian kebijaksanaan serta metode dalam yang analitis. Perihal ini membuktikan kalau pendekatan melindungi serta prinsip kehati- hatian sudah jadi komitmen penting bank dalam memperhitungkan kelayakan kepribadian calon pelanggan.

Kebijaksanaan Bank Nagari Capem Syariah Pariaman dalam evaluasi kepribadian pelanggan dicoba atas cara berangsur- angsur serta analitis. Metode ini tidak cuma menjajaki pendekatan administratif serta teknis, namun pula mendalam atas cara akhlak serta sosial. Usaha ini cocok atas teori- teori manajemen resiko serta prinsip kehati- hatian dalam pembiayaan syariah, dan selaras atas nilai- nilai anutan Islam yang mengharuskan kejernihan serta kejujuran dalam bermuamalah. Atas begitu, evaluasi kepribadian yang dicoba sehabis keseluruhan akta serta konfirmasi finansial ialah wujud jelas atas aplikasi prinsip syariah serta aplikasi pembiayaan yang handal serta bertanggung jawab.

2. Analisis Penilaian Karakter Nasabah dalam Pembiayaan Murabahah yang di lakukan oleh PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman

a) Aplikasi SLIK atau BI Checking serta SID

Kir ini membolehkan bank buat memandang gimana riwayat angsuran calon pelanggan di badan finansial lain, apakah mereka terkategori mudah dalam pembayaran ataupun sempat masuk jenis macet. Dalam praktiknya, hasil kir ini jadi estimasi penting apakah permohonan pembiayaan bisa diproses lebih lanjut ataupun tidak. Bila pelanggan mempunyai rekam jejak angsuran yang kurang baik, hingga mungkin besar permohonan hendak ditolak.

Tetapi, penemuan alun- alun membuktikan kalau walaupun SLIK telah diaplikasikan, sedang terjalin pembiayaan bermasalah. Perihal ini membuktikan kalau SLIK memanglah menolong, namun belum lumayan buat membekuk semua pandangan kepribadian seorang yang lebih bertabiat perorangan serta sosial.

b) Tanya jawab Langsung selaku Instrumen Evaluasi Kualitatif

Bahasa badan serta mimik muka wajah pelanggan ikut jadi penanda dalam memperhitungkan kejujuran serta komitmen. Tanya jawab ini pula dipakai buat menggali data mengenai dorongan pengajuan pembiayaan, konsep pemakaian anggaran, dan komitmen dalam pelunasan cicilan.

Kepribadian seorang dapat diperlihatkan atas cara bagus dalam waktu pendek (semacam dikala tanya jawab), namun watak aslinya dapat saja terkini nampak kala pembiayaan telah berjalan. Oleh sebab itu, tanya jawab hendaknya tidak cuma dicoba sekali, melainkan dapat dilanjutkan atas cara teratur sepanjang era pembiayaan.

c) Data Pihak Ketiga serta Checking in Club

Salah satu tata cara yang dipakai yakni checking in club, ialah bertanya kepribadian pelanggan atas komunitas semacam jamaah langgar ataupun badan warga. Tata cara ini searah atas filosofi Ismail yang melaporkan kalau nama baik sosial serta adat lokal bisa jadi bayangan kepribadian yang tidak tercatat.

Tata cara ini tidak dicoba atas cara tidak berubah- ubah. Umumnya cuma dicoba bila durasi membolehkan ataupun bila data pelanggan ditaksir tidak lumayan lewat SLIK serta tanya jawab. Ketidakteraturan penerapan tata cara ini jadi salah satu pemicu kepribadian pelanggan tidak terbongkar seluruhnya semenjak dini, yang atas kesimpulannya bisa berkontribusi keatas timbulnya pembiayaan bermasalah.

d) Tantangan serta Keterkaitan keatas Pembiayaan Bermasalah

Walaupun PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman sudah mempraktikkan bermacam tata cara dalam evaluasi kepribadian, kenyataan membuktikan kalau permasalahan pembiayaan bermasalah sedang terjalin. Perihal ini dibuktikan atas melonjaknya perbandingan NPF (Non Performing Financing) atas 0, 85% atas tahun 2021 jadi 1, 04% di tahun 2022, serta meningkat jadi 16, 20% atas tahun 2023. Lonjakan itu membuktikan terdapatnya kelemahan yang penting dalam cara analisa kepribadian pelanggan.

Sebuatan pelanggan tidak memakai anggaran cocok jadikan yang diajukan. Terdapat pula yang memalsukan informasi upaya serta merahasiakan situasi sesungguhnya. Sebuatan AO mengantarkan kalau kepribadian pelanggan terkini nampak sehabis anggaran dicairkan, kala mereka mulai melalaikan peranan cicilan serta memprioritaskan kebutuhan lain.

Kekeliruan ini bukan sekedar tanggung jawab pelanggan, namun pula membuktikan perlunya penilaian sistemik keatas cara analisa kepribadian. Salah satunya yakni kurang optimalnya kir keatas pemasok ataupun pihak ketiga yang berkaitan langsung atas kegiatan upaya pelanggan. Sementara itu, kir ini amat berarti buat membenarkan kejujuran pelanggan dalam mengajukan ide pembiayaan.

Pendekatan yang dipakai oleh PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman sesungguhnya telah cocok atas filosofi evaluasi kepribadian, spesialnya lewat pemakaian SLIK, tanya jawab, serta data pihak lain. Tetapi dalam implementasinya, sedang terdapat sebuatan pandangan yang belum berjalan maksimum, semacam kir pemasok, pengecekan alun- alun berkepanjangan, serta integrasi informasi sosial warga setempat.

Buat membenarkan perihal ini, bank butuh: 1) Mempraktikkan penilaian kepribadian atas cara teratur, tidak cuma atas dikala pra- pembiayaan namun pula sepanjang cara berjalan. 2) Tingkatkan kapasitas SDM AO, spesialnya dalam keahlian pemantauan, tanya jawab mendalam, serta pengumpulan informasi sosial. 3) Menggunakan teknologi serta informasi komunitas, semacam informasi aktivitas sosial pelanggan di area dekat. 4) Mengaitkan pihak pemasok ataupun kawan upaya, buat memperoleh informasi adil mengenai kelancaran upaya pelanggan.

Atas mempraktikkan pendekatan multidimensional keatas analisa kepribadian, diharapkan Bank Nagari Syariah Pariaman sanggup meminimalkan resiko pembiayaan bermasalah, tingkatkan mutu portofolio pembiayaan, dan melindungi keyakinan warga keatas sistem pembiayaan syariah yang berintegritas serta amanah.

3. Upaya Meminimalisir Resiko Dalam Pembiayaan Bermasalah Atas PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman

a) Kategorisasi Akad Pembiayaan serta Pengikatan Jaminan atas cara Legal

Salah satu wujud usaha melindungi yang penting yakni kategorisasi akad pembiayaan murabahah atas cara komplit serta nyata. Akad muat data rinci hal subjek pembiayaan, jumlah utama, batas profit, tenor, tata cara cicilan, dan hak serta peranan tiap- tiap pihak. Di sisi itu, tiap

pembiayaan yang diserahkan atas pelanggan senantiasa diiringi atas agunan atau jaminan yang atas cara hukum diikat oleh bank lewat notaris ataupun pesan statment bermaterai.

Tahap ini cocok atas filosofi Faturrahman Djamil (2014) serta Susilo (2017), yang mengatakan kalau akad yang didesain atas cara sah serta diiringi jaminan yang legal ialah bawah kokoh dalam pengurusan resiko pembiayaan. Akad jadi alas hukum bila terjalin pelanggaran, sedangkan jaminan berperan selaku mitigasi kehilangan bila pelanggan wanprestasi.

Dalam praktiknya di PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman, pengikatan jaminan tidak cuma dicoba atas cara administratif, namun pula ditentukan angka jaminannya seatasn keatas angka pembiayaan.

Walaupun begitu, sedang ditemui sebuatan permasalahan di mana angka jaminan tidak seluruhnya mencover jumlah pembiayaan, membuktikan berartinya penilaian estimasi yang lebih cermat serta lebih hati- hati.

b) Monitoring Sesudah Pencairan serta Pembinaan Teratur atas Nasabah

Sehabis pembiayaan dicairkan, pihak bank tidak menyudahi atas langkah administrasi, namun meneruskan atas monitoring serta pembinaan atas cara teratur. Perihal ini paling utama dicoba keatas pembiayaan produktif yang dipakai buat aktivitas upaya. Monitoring dicoba lewat kunjungan langsung ke tempat upaya pelanggan, komunikasi melalui telepon, serta pencatatan penampilan cicilan dalam sistem dalam bank.

Pendekatan ini ialah wujud aplikasi prinsip al- muraqabah dalam manajemen resiko syariah, yang menekankan berartinya pengawasan berkepanjangan. Bersumber atas tanya jawab atas karyawan pembiayaan, dikenal kalau banyak pelanggan yang awal mulanya mudah, setelah itu mulai menunggak cicilan sebab aspek manajemen upaya ataupun pemakaian anggaran yang tidak cocok akad. Dalam kondisi ini, monitoring teruji jadi perlengkapan penemuan dini keatas kemampuan resiko pembiayaan bermasalah. Atas buatan filosofi, monitoring sesudah pencairan pula ialah buatan atas daur manajemen resiko yang dianjurkan oleh Muhammad (2016), di mana langkah control jadi kunci kesuksesan portofolio pembiayaan.

Hendak namun, monitoring hendak lebih efisien bila diiringi atas pemilihan yang analitis serta ditindaklanjuti atas penilaian bersama pelanggan.

c) Peringatan Berangsur- angsur serta Penindakan Represif keatas Pelanggan Bermasalah

Bila pelanggan mulai membuktikan pertanda pembiayaan bermasalah semacam keterlambatan melunasi cicilan, hingga bank mempraktikkan metode peringatan berangsur-angsur. Langkah awal dicoba atas cara persuasif lewat telepon ataupun kunjungan. Bila tidak terdapat koreksi, hingga pesan peringatan sah dikeluarkan sampai 3 kali. Bila senantiasa tidak diindahkan, bank melaksanakan somasi hukum serta bisa mengambil jaminan cocok akad dini.

Aksi ini ialah wujud aplikasi atas pendekatan represif dalam manajemen pembiayaan, yang berperan buat membuatkan dampak kapok sekalian proteksi keatas anggaran bank. Binti Nur Asiyah (2019) melaporkan kalau usaha represif dicoba selaku wujud pengamanan peninggalan bank supaya kehilangan tidak menyebar.

Tetapi, hasil riset membuktikan kalau tahap ini kerapkali dicoba kala situasi telah amat telanjur, ialah sehabis pelanggan betul- betul tidak melunasi sepanjang sebuatan bulan. Atas begitu, daya guna pendekatan represif hendak bertambah bila digabungkan atas penangkalan dini lewat pengawasan serta menjalakan komunikasi yang lebih dekat semenjak dini.

d) Restrukturisasi Pembiayaan lewat Strategi 3R (Rescheduling, Reconditioning, Restructuring)

Usaha yang dicoba oleh PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman di atas, nampak kalau strategi penangkalan serta penyelesaian resiko pembiayaan murabahah telah memantulkan prinsip kehati- hatian serta nilai- nilai syariah. Kategorisasi akad yang kokoh, monitoring intensif, dan pemberian peluang restrukturisasi jadi kelebihan yang sanggup merendahkan NPF dalam 2 tahun terakhir. Walaupun begitu, penguatan kapasitas SDM, sistem penilaian resiko sambungan, dan sinergi antarlembaga dalam sedang dibutuhkan supaya manajemen resiko pembiayaan bisa berjalan lebih maksimal serta berkepanjangan.

Riset ini mempunyai sebuatan pertemuan serta perbandingan atas penelitian- penelitian terdahulu yang sudah dijadikan referensi. Atas bidang pertemuan, atas cara biasa, semua riset terdahulu serta riset ini bersama menerangi berartinya evaluasi kepribadian pelanggan dalam cara pemberian pembiayaan atas badan finansial syariah, spesialnya dalam desain pembiayaan murabahah. Seluruh riset akur kalau kepribadian pelanggan jadi salah satu pandangan berkuasa dalam memastikan kelayakan pemberian pembiayaan dan dalam usaha menghinatas terbentuknya pembiayaan bermasalah ataupun angsuran macet.

KESIMPULAN

Bersumber atas hasil riset yang dicoba, bisa disimpulkan kalau evaluasi kepribadian pelanggan dalam pembiayaan murabahah di PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman dicoba lewat bermacam tata cara, semacam tanya jawab langsung, pengecekan lewat Sistem Layanan Data Finansial (SLIK), observasi langsung keatas sikap sosial pelanggan, dan data atas area dekat. Evaluasi kepribadian ini bermaksud buat mengenali sepanjang mana hasrat bagus serta komitmen pelanggan dalam penuhi kewajibannya. Walaupun metode ini sudah diaplikasikan, faktanya sedang ditemui pembiayaan bermasalah, yang membuktikan kalau evaluasi kepribadian belum seluruhnya maksimal serta global.

Buat menanggulangi serta meminimalisir resiko pembiayaan bermasalah, pihak bank sudah melaksanakan 2 pendekatan penting, ialah melindungi serta represif. Usaha melindungi melingkupi pemilahan kelayakan pelanggan atas cara kencang, pengikatan jaminan, dan monitoring sesudah pencairan pembiayaan. Sedangkan itu, usaha represif dicoba kala pelanggan mulai wanprestasi, semacam penagihan langsung, pemberian pesan peringatan, sampai restrukturisasi pembiayaan lewat rescheduling, reconditioning, serta restructuring. Atas aplikasi strategi yang terstruktur serta berdasarkan prinsip syariah, diharapkan mutu pembiayaan bisa ditingkatkan serta resiko kehilangan dampak pembiayaan bermasalah bisa ditekan atas cara signifikan

DAFTAR PUSTAKA

Andrianto serta Firmansyah, Manajemen Bank Syariah, 319.

Andrianto serta Meter. Anang Firmansyah,“ Manajemen Bank Syariah (Aplikasi Filosofi serta Praktek),” CV. Pencetak Qiara Alat, 2019, 536.

Binti Nur Asiyah, Manajemen Pembiayaan Bank Syariah (Yogyakarta: Kalimedia, 2019), 263-264.

Binti Nur Asiyah, Manajemen Pembiayaan Bank Syariah, 272.
Edi Susilo, Analisa Pembiayaan serta Resiko Perbankan Syari' ah (Yogyakarta: Pustaka Siswa, 2017), 54.
Edi Susilo, Analisa Pembiayaan serta Resiko Perbankan Syari' ah, 59.
Faturrahman Djamil, Penanganan Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah, 95.
Faturrahman Djamil, Penanganan Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah, 99.
Pemimpin Gunawan," Pembelajaran Kepribadian," 15 atau 12 atau 2015, 2012, 18.
Ismail, Manajemen Perbankan: Atas Filosofi Mengarah Aplikasi (jakarta: emas: Prenadamedia Tim, 2010), 113.
Ismail, Manajemen Perbankan: Atas Filosofi Mengarah Aplikasi, 115.
Ismail, Manajemen Perbankan, (Jakarta: Prenadamedia Tim, 2010), 125.
Ismail, Perbankan Syariah, (Jakarta: Emas, 2011), 121.
Muhammad, Manajemen Pembiayaan Bank Syari' ah, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), 136.
Muhammad, Manajemen Pembiayaan Bank Syari' ah, 182.
Muhammad, Metode Enumerasi Buat Hasil serta Keuntungan Batas Atas Bank Syariah (Yogyakarta: UII Press, 2004), 201.
Muntori," Menelusuri Rancangan Pembelajaran Kepribadian Serta Implementasinya Di Indonesia," Harian DIDAKTIKA 1, nomor. 2 kepribadian (2007): 5–6.
Gadis Ramadani Ambayu serta Ika Rahmadani," Analisa Aplikasi Prinsip 5C Dalam Distribusi Pembiayaan KUR Mikro iB Atas Bank Syariah Indonesia KCP Nagan Raya2," Harian el-Amwal, 5. 2 (2022), 65.
Belas kasihan Ilyas," Rancangan Pembiayaan Dalam Perbankan Syari' ah," Riset 9 (2015): 180–204.
Saduldyn Pato et angkatan laut(AL).," Analisa Pemberian Angsuran Mikro Atas Bank Syariah Mandiri Agen Manado," Harian EMBA 8751, nomor. 4 (2013), 875.
Sanusi Anwar, Tata cara Riset Bidang usaha (Jakarta: Selemba 4, 2011), 1.
Selvy Safitri serta Arissoan Hendry," Metode Analisa Kelayakan Pembiayaan Mikro: Riset Permasalahan Bri Syariah Agen Prabumulih," Harian Ekonomi Serta Perbankan Syariah 3, nomor. 1 (2020): 37–54.
Vania Amanda, AO PT. Bank Nagari Capem Syariah Pariaman, Tanya jawab Langsung, 24 oktober 2024.
Veithzal Rivai serta Arviyan Arifin, Islamic Banking (Suatu Filosofi, Rancangan, serta Aplikasi) (Jakarta: Alam Aksera, 2010), 71- 715.
Wangsawidjaja,
Pembiayaan Bank Syariah, (jakarta, PT Gramedi, 2012), 95.
Yulia Anggraini," Urgensi Kepribadian dalam Analisa Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Indonesia," Journal of Islamic Banking and Finance, 1. 2 (2021), 158..