



Jurnal Keuangan dan Perbankan Syariah (JKUBS)

Vol. 2 No. 1 Juni 2023

p-issn: 2745-4470 e-issn: 2745-6315

Web: <https://e-journal.iainptk.ac.id/index.php/jkubs>

DOI: <https://doi.org/10.24260/jkubs.v2i1.900>



**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KEPUTUSAN ACCOUNT OFFICER PADA PERSETUJUAN
PERMOHONAN PEMBIAYAAN KONSUMTIF DI PT BANK SUMUT
KCP SYARIAH HM JONI**

Diah Hafni Pardede¹, Waizul Qarni², Ahmad Syukri³

Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Jl. William Iskandar Psr. V. Medan Estate, Kec Percut Sei Tuan

Email : diahhafni25@gmail.com

Abstract: *Account Officer is a person whose job is to find eligible customers according to the criteria of bank regulations. The account officer is the spearhead of the bank in marketing its products, therefore an account officer must have adequate salesmanship to market the products offered. The purpose of this study is to analyze the factors that influence the account officer's decision on approval of consumer financing applications, as well as the factors that cause customer financing applications to be rejected at PT Bank Sumut KCP Syariah HM Joni. The method used in this research is qualitative. Methods that are not in the form of numbers obtained from recordings, observations, interviews or written materials. Data collection methods are literature study, interviews and observations and use primary and secondary data. Based on the results of the research and discussion, it can be concluded that before providing financing to customers who wish to apply for consumptive financing at Bank Sumut KCP Syariah HM Joni, the account officer must conduct an objective assessment of various aspects related to the object of financing (5C Analysis), so as to provide confidence in all parties involved.*

Keywords: *Account Officer, Financing, Consumer Financing*

1. PENDAHULUAN

Bank adalah lembaga keuangan yang berperan sebagai *financial intermediary*, dimana bank bertindak sebagai lembaga yang mempertemukan pihak yang kelebihan dana (*surplus unit*) dan pihak yang kekurangan dana (*deficit unit*). Bank memenuhi perannya sebagai lembaga

intermediasi, menerima dana dari pihak lain, dan kemudian meminjamkan sebagian besar dana yang diterima kepada entitas yang membutuhkan dana dalam bentuk pembiayaan.

Pembiayaan merupakan aktivitas dari lembaga keuangan syariah dalam menyalurkan dana kepada nasabah berdasarkan prinsip syariah. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi bank syariah dalam mengambil keputusan untuk menyetujui atau menolak permohonan pembiayaan dan acuan bagi bank syariah untuk meyakini kelayakan atas permohonan pembiayaan.

Yusak Laksamana (2009:133) mengemukakan bahwa pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan yang diberikan untuk keperluan konsumsi pribadi, seperti pembelian kendaraan, rumah dan peralatan rumah tangga. Objek yang dibeli merupakan barang-barang yang dibutuhkan nasabah untuk memenuhi kebutuhannya.

Dalam realisasi pembiayaan bank selalu membutuhkan seorang *account officer* untuk menganalisis calon nasabah dalam melakukan suatu pembiayaan serta mengatasi pengajuan pembiayaan sehingga peran *account officer* sangat penting dalam perbankan syariah.

Account officer merupakan seorang pegawai atau karyawan dalam lembaga keuangan bank maupun non bank yang berada pada bagian pembina pembiayaan yang bertugas memproses calon nasabah (pembiayaan) atau permohonan pembiayaan sehingga menjadi nasabah (Aisyah, 2015).

Account Officer memiliki fungsi ganda. Di satu pihak, ia merupakan personil bank yang harus bekerja di bawah peraturan dan tujuan bank sehingga dapat memberikan hasil kepada bank. Di pihak lain, ia dituntut untuk memberikan kondisi yang paling baik untuk nasabah. Oleh karena itu, seorang *account officer* harus mampu mengoptimalkan kedua sisi kepentingan tersebut.

Permasalahan yang di temukan penulis pada PT Bank Sumut KCP Syariah HM Joni adalah meningkatnya minat atau keinginan masyarakat dalam mengajukan permohonan pembiayaan konsumtif, ternyata masih banyak juga nasabah yang permohonan pembiayaannya justru di tolak oleh pihak bank karena tidak memenuhi beberapa persyaratan dan tidak sesuai dengan kriteria ketentuan yang berlaku.

Tabel : Data Berkas Permohonan Pembiayaan Konsumtif tahun 2022

Bulan	Berkas Masuk	Diterima	Ditolak
Januari	12	10	2
Februari	18	15	3
Maret	11	8	3
April	12	11	1

Mei	6	6	0
Juni	17	15	2
Juli	13	13	0
Agustus	15	13	2
September	16	12	4
Oktober	11	8	3
November	13	12	1
Desember	15	11	4
Total	159	134	25

Berdasarkan uraian di atas peneliti merasa tertarik untuk membahas dan mengambil judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan *Account Officer* Pada Persetujuan Permohonan Pembiayaan Konsumtif Di Pt Bank Sumut Kcp Syariah Hm Joni”.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Account Officer

Account officer berfungsi sebagai jalur komunikasi antara bank dan anggota, dan mereka bertanggung jawab untuk menjaga hubungan baik dengan anggota serta memantau secara teratur semua kegiatan anggota. Selain itu, account officer adalah orang yang ditugaskan oleh bank untuk mencari klien yang sesuai dengan persyaratan bank, menilai, mengevaluasi, dan menyarankan besarnya pembiayaan yang akan diajukan oleh klien, dan melakukan survei terhadap klien yang melakukan pembiayaan.

Account officer menjalankan dua tugas. Satu pihak, seorang account officer adalah petugas bank yang harus bertindak sesuai dengan kebijakan dan tujuan bank untuk mendapatkan keuntungan. Selain itu, memberikan kondisi terbaik untuk kliennya, seperti yang terlihat dari biaya yang harus dibayar oleh klien. Oleh karena itu, tanggung jawab seorang account officer adalah untuk memaksimalkan kedua aspek relevansi.

Perbankan saat ini membutuhkan account officer yang berkualitas tinggi. Peran account officer adalah sebagai berikut (Jopie & Jusuf, 1997): 1) Mengelola akun Seorang account officer bertanggung jawab untuk membantu klien mendapatkan transaksi keuangan yang lebih efisien dan optimal tanpa meninggalkan tanggung jawabnya sebagai karyawan bank. 2) Mengelola produk Seorang account officer harus mampu membantu klien menggunakan berbagai produk yang paling sesuai dengan kebutuhan mereka. 3) Mengelola pelanggan

Kriteria kinerja account officer adalah sebagai berikut: 1) Tahap permohonan pembiayaan: Pada tahap ini, seorang account officer berusaha mencari prospek calon debitur untuk memenuhi tujuan kerja.

Dalam tahap ini, tugas AO adalah menjual barang dan jasa bank, terutama yang berkaitan dengan pembiayaan, kepada nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan.

2) Tahap pengusulan pembiayaan: Seorang account officer harus melakukan fungsi pemasaran untuk menarik calon nasabah untuk mengajukan pembiayaan untuk menambah modal usahanya. 3) Tahap pemberian fasilitas pembiayaan: Setelah proses pemberian pembiayaan telah dipersetujuan, nasabah akan menerima fasilitas pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhannya. Pada tahap ini, tanggung jawab account officer untuk mengunjungi bisnis untuk memantau kemajuan. 4) Tahap Perpanjangan Pembiayaan: Bank akan meninjau ulang fasilitas pembiayaan jika nasabah ingin memperpanjang pembiayaan.

Pembiayaan

Menurut Muhammad (2005), pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik itu dilakukan sendiri atau oleh lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.

Menurut Undang-undang Perbankan No. 10 Tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Pembiayaan yang diberikan kepada pihak yang membutuhkan dana didasarkan pada prinsip syariah dalam perbankan syariah. Metode yang diterapkan sesuai dengan hukum Islam (Ismail, 2011).

Pembiayaan pada dasarnya berarti "Saya percaya", "Saya menaruh kepercayaan", "Saya percaya", dan "Saya menaruh kepercayaan." Lembaga pembiayaan, sebagai shahibul maal, menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan janji yang diberikan. Menurut Veithzal (2008), dana harus digunakan dengan benar dan adil. Itu juga harus disertai dengan syarat-syarat dan ikatan yang jelas yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Di perbankan syariah, ada beberapa jenis pembiayaan, yaitu: 1) Pembiayaan Modal Kerja Syariah, yang diberikan kepada bisnis untuk membeli modal kerja sesuai dengan prinsip syariah selama siklus bisnis. 2) Pembiayaan Investasi Syariah, yang diberikan untuk menanam dana dengan tujuan mendapatkan keuntungan atau keuntungan di kemudian hari. Ini juga dapat disebut sebagai pembiayaan jangka menengah atau jangka panjang untuk pembelian barang modal. Karena nilai transaksinya yang sangat besar, nasabah koperasi biasanya membutuhkan pembiayaan ini. 5) Pembiayaan Take Over: Ini adalah pembiayaan yang diberikan oleh bank

syariah untuk mengambil alih transaksi non-syariah yang telah berjalan atas permintaan nasabah. 6) Pembiayaan Letter Of Credit: Ini adalah pembiayaan yang diberikan untuk membantu nasabah melakukan transaksi import dan ekspor.

Pembiayaan Konsumtif

Yusak Laksamana (2009) mendefinisikan pembiayaan konsumtif sebagai dana yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan pribadi seperti kendaraan, rumah, dan peralatan rumah tangga. Barang-barang yang dibutuhkan pelanggan untuk memenuhinya disebut sebagai barang yang dibeli. Bank tidak menggunakan analisis pembiayaan produktif yang rumit untuk menghitung jumlah pembiayaan yang diberikan. Bank akan memberikan pembiayaan sebesar nilai barang yang dibeli dikurangi dengan dana nasabah. Artinya, bank tidak membiayai sepenuhnya harga barang, jadi calon pembeli harus memiliki dana sendiri untuk membeli. Bank biasanya menetapkan batas maksimal yang dapat diberikan untuk pembiayaan barang konsumen.

Bank syariah biasanya membatasi pembiayaan konsumtif klien untuk kebutuhan dasar seperti rumah dan mobil. Pembayaran kembali pembiayaan tersebut tidak berasal dari hasil eksploitasi barang yang dibiayai dari fasilitas ini; itu berasal dari pendapatan konsumen dari bisnis lain.

Pembiayaan konsumsi di atas biasanya digunakan untuk memenuhi kebutuhan sekunder, sementara pembiayaan komersil biasanya tidak dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan primer. Fakir atau miskin adalah orang yang tidak mampu memenuhi kebutuhan dasar mereka. Oleh karena itu, ia harus diberikan pinjaman kebajikan (*al-qard al-hasan*), yaitu pinjaman yang hanya perlu mengembalikan pinjaman pokoknya tanpa imbalan apa pun (M. Syafi'i, 2001).

Dengan demikian, pembiayaan konsumtif memiliki manfaat ekonomis karena perusahaan dapat menarik pembiayaan konsumtif sehingga proses produksi dapat berjalan lancar dan menghasilkan hasil yang banyak. Karena ada hubungan antara pembiayaan produktif dan konsumtif, peningkatan konsumsi memerlukan peningkatan produksi.

Menurut Ascarya (2008), ada beberapa cara untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan konsumtif, termasuk: a. Bagi Hasil (*Mudharabah*): Pembiayaan berpola bagi hasil dengan akad musyarakah *mutanaqisah* dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan barang konsumtif, perumahan, atau properti. Misalnya, untuk membeli mobil, sepeda motor, rumah, atau apartemen. Bank dan nasabah bekerja sama untuk membeli aset yang diinginkan nasabah dengan cara ini. Setelah itu, aset disewakan kepada klien. Bank syariah menggunakan bagian sewa nasabah sebagai cicilan untuk membeli

sebagian aset yang dimilikinya, sehingga nasabah akan memiliki aset tersebut sepenuhnya pada titik tertentu atau pada saat jatuh tempo.

b. Jual beli (Qardh): Pembiayaan berpola jual beli dengan akad murabahah umumnya dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan seseorang untuk barang konsumsi, perumahan, atau properti apa pun. Bank syariah memenuhi kebutuhan klien dengan membeli aset dari pemasok dan kemudian menjualnya kembali kepada klien dengan mengambil margin keuntungan yang diinginkan. Bank syariah hanya mengambil risiko yang rendah selain mendapat keuntungan margin. Pada saat yang sama, pelanggan memperoleh kebutuhan asetnya dengan harga yang tetap.

c. Sewa (Ijarah) Pembiayaan berpola sewa dengan akad ijarahmuntahiya bittamlik juga dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan untuk barang konsumsi, perumahan, atau properti. Bank syariah menggunakan akad ini untuk membeli aset yang dibutuhkan oleh nasabah dan kemudian menyewakannya kepada nasabah pada akhir periode dengan perjanjian pengalihan kepemilikan dengan harga yang telah disepakati pada awal akad. Dengan cara ini, bank syariah tetap memiliki kepemilikan aset selama periode akad dan pada saat yang sama menerima pendapatan dari sewa. Meskipun demikian, klien memenuhi kebutuhannya dengan biaya yang dapat diantisipasi sebelumnya.

Analisa Pembiayaan

Analisis pembiayaan dilakukan oleh Accout Officer dari suatu lembaga keuangan di level seksi atau bagian. Mungkin juga dilakukan oleh Komite (tim) yang ditunjuk untuk menganalisis permohonan pembiayaan (Veithzal, 2008). Perbankan syariah biasanya melakukan analisis permohonan pembiayaan untuk menilai permohonan pembiayaan yang diajukan oleh klien. Dengan melakukan analisis permohonan pembiayaan, mereka diharapkan dapat memilih pembiayaan yang layak dan mencegah pembiayaan yang bermasalah dikemudian hari. Analisa pembiayaan adalah analisis dasar yang biasanya dilakukan oleh perbankan syariah sebelum memutuskan permohonan pembiayaan:

1) Karakter Bank harus melakukan analisis karakter calon nasabah untuk memastikan bahwa mereka ingin membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas. Bank ingin memastikan bahwa calon nasabah adalah orang yang baik, jujur, dan berkomitmen untuk membayar kembali pembiayaan. Caranya adalah dengan melihat pemeriksaan BI dan mendapatkan informasi dari pihak lain.

2) Kemampuan Analisis Kemampuan: Tujuan analisis kemampuan ini adalah untuk mengetahui kemampuan keuangan untuk memenuhi kewajibannya dalam jangka waktu pembiayaan. Beberapa cara yang dilakukan termasuk melakukan survei tentang lokasi bisnis, melihat laporan keuangan, dan memeriksa slip gaji dan rekening tabungan.

- 3) Analisis yang lebih mendalam harus dilakukan terhadap capital modal yang harus dimasukkan dalam item pembiayaan. Modal dapat diidentifikasi melalui laporan keuangan calon nasabah dan uang tunai.
- 4) Sumber pembayaran kedua adalah surat utang. Penjualan agunan yang signifikan yang harus diserahkan kepada perbankan syariah adalah komponen yang sangat penting dan harus diperhatikan dalam analisis agunan. MAST (marketability: mudah diperjualbelikan) adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan secara komprehensif penyimbang agunan. Value Ascertainability: harga yang pasti, Value Stability: harga yang stabil, dan Transferability: transfer mudah).
- 5) Keadaan Ekonomi adalah analisis keadaan ekonomi. Perbankan syariah tidak terlalu memperhatikan analisis ini saat memberikan pembiayaan konsumsi; sebaliknya, bank harus mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dalam kaitannya dengan kondisi ekonomi. Perbankan syariah harus melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah di masa mendatang. Analisis yang dilakukan meliputi perubahan kebijakan (Ismail, 2011).

3. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini yaitu metode kualitatif. Metode yang tidak berbentuk angka yang diperoleh dari rekaman, pengamatan, wawancara atau bahan tertulis. Metode pengumpulan data yaitu studi pustaka, wawancara dan observasi dan menggunakan data primer dan sekunder.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Faktor-Faktor Penyebab Permohonan Pembiayaan Tidak Disetujui/Ditolak

Berdasarkan data yang peneliti peroleh dari PT. Bank Sumut KCP Syariah HM Joni, faktor-faktor penyebab permohonan pembiayaan konsumtif tidak disetujui/ditolak adalah sebagai berikut:

- a. Kelengkapan dokumen dan persyaratan
Hal yang paling utama saat mengajukan permohonan yaitu kelengkapan data dokumen yang memenuhi persyaratan sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Dimana tidak hanya kelengkapan berkas, namun dokumen tersebut tidak sesuai dengan data yang sebenarnya atau tidak valid.
- b. Nama pemohon dan pasangan masuk *blacklist* BI dan atau terdapat data pembiayaan/kredit macet di data SLIK-OJK.
Ketika nama pemohon sudah pernah masuk di dalam data *blacklist* BI/OJK, maka hal tersebut juga menjadi pertimbangan bagi bank untuk menolak pengajuan permohonan, karena mengindikasikan *bad character* yang dapat menyebabkan potensi pembiayaan macet bagi bank.

- c. Penghasilan tidak mencukupi untuk membayar angsuran
Sesuai dengan ketentuan bank dimana bagi pemohon yang mengajukan permohonan, untuk ketentuan penghasilan dengan *Debt Service Ratio* (DSR) maksimum 40% setelah dikurangi dengan pengeluaran, artinya jumlah penghasilan akan menjadi hal yang penting untuk diperhatikan ketika akan mengajukan permohonan, apakah penghasilan pekerjaan sudah memenuhi syarat untuk membayar angsuran setiap bulannya. Jika tidak mencukupi, maka bank akan menolak permohonan pengajuan tersebut.
- d. Status pekerjaan tidak memenuhi syarat bank
Selain penghasilan yang harus menjadi hal yang diperhatikan, status pekerjaan juga menjadi hal yang penting. Dimana jika si pemohon mempunyai pekerjaan yang tidak tetap ataupun penghasilan yang tidak sama setiap bulannya, maka akan menjadi suatu masalah ketika akan membayar tagihan perbulannya.
- e. Masa kerja belum memenuhi batas minimal
Hal selanjutnya yang menjadi pertimbangan bank yaitu masa kerja belum memenuhi batas minimal. Ketika sudah mulai bekerja di suatu lembaga/perusahaan/instansi, tentunya harus ada batas minimal berapa lama ia bekerja. Hal ini guna agar tidak terjadi suatu hal yang tidak terduga. Tentunya hal ini akan di survey langsung oleh bank untuk menjadi pertimbangan bagi bank.

Solusi dan Penyelesaian Atas Permasalahan

Berdasarkan beberapa faktor-faktor di atas, penulis dapat menyimpulkan solusi dan penyelesaian dari banyaknya permohonan nasabah yang tidak disetujui/ditolak adalah sebagai berikut:

- a. Bank lebih selektif dalam memilih nasabah
Dalam memilih calon nasabah yang ingin memperoleh pembiayaan konsumtif, tentunya bank harus lebih selektif. Dimana harus sesuai dengan ketentuan seperti kelengkapan berkas, pegawai tetap, penghasilan jika sudah dikurang dengan biaya pengeluaran tidak kurang dari 40%, *BI Checking* tidak ada macet/aman dan lain sebagainya.
- b. *Service Level Agreement* (SLA) dalam *credit process*
Bank harus memenuhi standar SLA *credit process* pembiayaan dari permohonan masuk sampai dengan realisasi pembiayaan. Bank Sumut Syariah telah menetapkan SLA nya selama 7 (tujuh) hari kalender sejak berkas dinyatakan lengkap. Hal ini untuk menjaga kualitas layanan kepada nasabah dan *stakeholder* lainnya. Bank memastikan apabila permohonan tidak layak agar segera mengirimkan surat penolakan kepada calon nasabah.
- c. Mencari nasabah sebanyak-banyaknya dengan selektif

Melakukan promosi/memasarkan suatu produk bank sudah menjadi tugas pihak bank dalam mencari nasabah sebanyak-banyaknya. Segala upaya dilakukan untuk menarik perhatian dan keinginan masyarakat untuk menjadi nasabah. Tidak hanya itu, namun juga harus memberikan pelayanan terbaik kepada nasabah agar minat menggunakan produk pembiayaan terlebih pada pembiayaan konsumtif.

5. PENUTUP

Kesimpulan

Sebelum memberikan pembiayaan kepada nasabah yang ingin meminta pembiayaan konsumtif di Bank Sumut KCP Syariah HM Joni, account officer harus melakukan penilaian yang objektif terhadap berbagai elemen yang terkait dengan pembiayaan tersebut. Ini dilakukan untuk memberikan keyakinan kepada semua pihak yang terkait bahwa nasabah akan memenuhi semua kewajibannya sesuai dengan persyaratan dan jangka waktu yang telah disepakati. Tujuannya adalah untuk membantu bank menilai kredibilitas permohonan.

1. Faktor-faktor penyebab permohonan pembiayaan tidak disetujui/ditolak
 - a. Kelengkapan dokumen dan persyaratan
 - b. Nama pemohon dan pasangan masuk *blacklist* BI dan atau terdapat data pembiayaan/kredit macet di data SLIK-OJK.
 - c. Penghasilan tidak mencukupi untuk membayar angsuran
 - d. Status pekerjaan tidak memenuhi syarat bank
 - e. Masa kerja belum memenuhi batas minimal
2. Solusi dan Penyelesaian Atas Permasalahan
 - a. Bank lebih selektif dalam memilih nasabah
 - b. *Service Level Agreement* (SLA) dalam *credit process*
 - c. Mencari nasabah sebanyak-banyaknya dengan selektif

REFERENSI

- [1] Antonio, M. S. (2001). *Bank Syariah*. Jakarta: Gema Insani.
- [2] *Bank Sumut*. (2022). Dipetik Februari 25, 2023, dari Bank Sumut: <https://www.banksumut.co.id/>
- [3] Dandawijaya, L. (2003). *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- [4] Djamil, F. (2012). *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- [5] Ismail. (2011). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenadamedia Group.
- [6] Jopie, & Yusuf. (1997). *Panduan Dasar Untuk Account Officer*. Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.

- [7] Jusuf, J. (2004). *Panduan Dasar Untuk Account Officer Edisi 3*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- [8] Muhammad. (2006). *Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman*. Yogyakarta: Ekonisi.
- [9] Muhammad. (2005). *Manajemen Pembiayaan bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- [10] Nur, A. B. (2015). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Kalimedia.
- [11] Rivai, V. (2010). *Islamic Banking*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- [12] Rivai, V., & Veithzal, A. P. (2008). *Islamic Financial Management*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- [13] Syariah, B. S. (2004). *Prosedur Pembiayaan*. Bank Sumut Syariah.