

**SKRIPSI**

**ANALISIS MEKANISME *TAKE OVER* PADA  
PEMBIAYAAN *MURABAHAH* KONSUMTIF PNS DI BANK  
ACEH SYARIAH KANTOR CAPEM LHOKNIBONG**



**Disusun oleh:**

**RAUDATUL JANNAH**

**NIM. 180603273**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY  
BANDA ACEH  
2022 M / 1443 H**

## PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Raudatul Jannah

NIM : 180603273

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

1. *Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan*
2. *Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain*
3. *Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.*
4. *Tidak melakukan pemanipulasian dan pemalsuan data.*
5. *Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggung jawab atas karya ini.*

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggung jawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk di cabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN A-Raniry Banda Aceh. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

A R - R A N I R Y

Banda Aceh, 07 November 2022

Yang Menyatakan



Raudatul Jannah

## PERSETUJUAN SIDANG MUNAQSAH SKRIPSI

### **Analisis Mekanisme Take Over Pada Pembiayaan Murabahah Konsumtif PNS Di Bank Aceh Syariah Capem Lhoknibong**

Disusun Oleh:

Raudatul Jannah  
NIM. 180603273

Disetujui untuk disidangkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya telah memenuhi syarat penyelesaian studi pada Program  
Studi Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh

Pembimbing I



Muhammad Arifin, Ph. D.  
NIP. 197410152006041002

Pembimbing II



Ana Fitria, SE., M. Sc  
NIP: 19900905219032019

Mengetahui,  
Ketua Prodi



Dr. Nevi Hasnita S.Ag., M.Ag.  
NIP: 197711052006042003

## PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

### Analisis Mekanisme *Take Over* Pada Pembiayaan *Murabahah* Konsumtif PNS Di Bank Aceh Syariah Capem Lhoknibong

Raudatul Jannah

NIM. 180603273

Telah Disidangkan oleh Dewan Penguji Skripsi  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh  
Dan Dinyatakan Lulus Serta Diterima Sebagai Salah Satu Syarat untuk  
Menyelesaikan Program Studi Strata Satu (S-1) Dalam Bidang Ekonomi Syariah

Pada Hari/Tanggal

Selasa, 18 Oktober 2022 M  
5 Rabiul Awal 1444 H

Banda Aceh  
Dewan Penguji Sidang Skripsi

Ketua

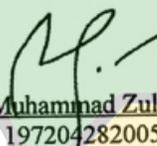
Sekretaris

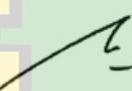
  
Muhammad Arifin, Ph. D.  
NIP. 197410152006041002

  
Ana Fitria, SE., M. Sc  
NIP: 19900905219032019

Penguji I

Penguji II

  
Dr. Muhammad Zuhilmi, S.Ag., M.A.  
NIP. 197204282005011003

  
Intan Ourratulaini, S.Ag., M.S.I.  
NIP. 1976121720009122001

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Ar-Raniry Banda Aceh,



Dr. Khair Furuqani, M.Ec  
NIP. 198006252009011009



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH  
UPT. PERPUSTAKAAN**

**Jl. Syekh Abdul Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh  
Telp. 0651-7552921, 7551857, Fax. 0651-7552922  
Web: [www.library.ar-raniry.ac.id](http://www.library.ar-raniry.ac.id), Email: [library@ar-raniry.ac.id](mailto:library@ar-raniry.ac.id)**

**FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
KARYA ILMIAH MAHASISWA UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Raudatul Jannah  
NIM : 180603273  
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah  
E-mail : [180603273@student.ar-raniry.ac.id](mailto:180603273@student.ar-raniry.ac.id)

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (Non-Exclusive Royalty-Free Right) atas karya ilmiah:

Tugas Akhir  KKU  Skripsi

Beserta perangkat yang diperlukan (bila Ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh berhak menyimpan, mengalih-media formatkan, mengelola, mendiseminasikan, dan mempublikasikannya di internet atau media lain.

Secara *fulltext* untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis, pencipta atau penerbit karya ilmiah tersebut. UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh akan terbebas dari segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian Pernyataan Ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Kampung Laksana, Kuta Alam

Pada Tanggal : 07 November 2022

Mengetahui

Penulis

Pembimbing I

Pembimbing II

Raudatul Jannah

Muhammad Arifin, Ph. D  
NIP: 197410152006041002

Ana Fitria, SE., M. Sc.  
199009052019032019

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan karya tulis ilmiah berjudul “Analisis Mekanisme *Take over* Pada Pembiayaan *Murabahah* Konsumtif di Bank Aceh Syariah Capem Lhoknibong”. Disertasi ini merupakan salah satu syarat kelulusan untuk memperoleh gelar sarjana di Universitas Islam Negeri Ekonomi Islam dan Bisnis, Ar-Raniry. Shalawat dan salam tak lupa kita panjatkan kepada Nabi besar Muhammad SAW yang telah memimpin umat manusia di jalan yang penuh ilmu dan akhlak mulia seperti yang bisa kita nikmati hari ini.

Dalam proses penelitian dan penulisan makalah ini, penulis telah dirahmati oleh Allah SWT, serta telah mendapatkan bimbingan, bimbingan dan bantuan dari semua pihak. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Hafas Furqani, M.Ec menjabat sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry.
2. Dr. Nevi Hasnita, S. Ag., M. Ag menjabat sebagai ketua Program Studi Perbankan Syariah dan Ayumiati, S.E., M. Si menjabat sebagai Sekretaris Program Studi Perbankan Syariah serta Mukhlis menjabat sebagai Operator Program Studi

Perbankan Syariah yang selalu mengirimkan berita-berita penting dan senantiasa mengingatkan jadwal sidang yang mendorong penulis untuk menyelesaikan penyusunan skripsi ini.

3. Muhammad Arifin, Ph. D menjabat sebagai ketua LAB Program Studi Perbankan Syariah sekaligus pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, kemudahan dan dukungan sehingga terselesainya skripsi ini.
4. Ana Fitriana, SE., M. Sc s menjabat sebagai elaku pembimbing II yang telah memberikan saran, motivasi, bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan Skripsi ini.
5. Ismuadi, SE., S.Pd.I, M. Si menjabat sebagai penguji yang telah memberikan saran dan perbaikan terhadap skripsi ini.
6. Evriyenni, S.E., M.Si. menjabat sebagai penasehat akademikyang telah memberikan bimbingan dan arahan selama masa perkuliahan, serta seluruh dosen dan staf pengajar jurusan Perbankan Syariah yang telah memberikan ilmu yang bermamfaat kepada penulis.
7. Ayah tercinta Adami dan Ibu tersayang Ainsyah yang selalu memanjatkan doa, mendukung dan memberikan motifasi kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Serta kepada kakak-kakak dan Abang yang selalu memberikan dukungan kepada penulis untuk menyelesaikan pendidikan strata 1 ini.

8. Teman seperjuangan yang selalu memberikan semangat, meluangkan waktu untuk saling bertukar pendapat, serta memberikan arahan dalam penyelesaian skripsi ini.

Bantuan ini semua dipulangkan kepada Allah SWT untuk memberikan ganjaran dan pahala yang setimpal. Dalam penyusunan skripsi ini penulis berupaya semaksimal mungkin agar skripsi ini menjadi sempurna. Namun penulis menyadari masih banyak kekurangan dan keterbatasan dalam penyusunan skripsi ini. Untuk itu, penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca untuk menjadikan skripsi ini lebih baik.

Banda Aceh, Juli 2022  
Penulis,

جامعة الرانيري Raudatul Jannah

A R - R A N I R Y

## ABSTRAK

Nama : Raudatul Jannah  
NIM : 180602273  
Fakultas / Program : Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan  
Studi : Syariah  
Judul : Analisis Mekanisme *take over* Pada  
Pembiayaan *Murabahah* konsumtif PNS  
di Bank Aceh Syariah Capem  
Lhoknibong  
Tanggal Sidang :  
Pembimbing I : Muhammad Arifin, Ph. D  
Pembimbing II : Ana Fitria, SE., M. Sc

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Analisis Mekanisme *take over* ada Pembiayaan *murabahah* konsumtif PNS di Bank Aceh Syariah Capem Lhoknibong, dimana pembiayaan tersebut memiliki potensi pasar yang besar karena Bank Aceh KCP Lhoknibong memiliki peluang dan kekuatan sehingga dengan memanfaatkan peluang dan kekuatan yang ada dapat memperbesar pertumbuhan pangsa pasar dan meraih kemajuan secara maksimal. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif, wawancara dan matrik SWOT. Kesimpulan dari analisis yang dilakukan diketahui pada Bank Aceh KCP Lhoknibong Penerapan sistem pembiayaan *take over* yang dilakukan pada Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong telah sesuai fatwa DSN MUI No. 31/DSNMUI/VI/2002 tentang pengalihan hutang. Dan tidak ada terjadi penyimpangan dalam skemanya sehingga bisa dikatakan bahwa pembiayaan *take over* yang dilakukan oleh Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong telah sesuai dengan prinsip syariah dan akad yang telah sah. terdapat strategi khusus terhadap pembiayaan *murabahah*, yaitu berupa proses pembiayaannya yang sangat cepat, menggunakan jasa *Word of Mouth Marketing* untuk menarik minat nasabah dan memiliki citra yang baik di masyarakat sekitar yang menumbuhkan kepercayaan pada Bank Aceh KCP Lhoknibong. posisi *take over* pada perusahaan saat ini berada pada tahap menjaga dan mempertahankan hal yang menjadi kekuatan internal

perusahaan, selanjutnya strategi yang harus dilakukan pada tahap ini ialah terus meningkatkan pelayanan dalam pemberian pembiayaan agar debitur tidak berpindah ke perusahaan pesaing dan meningkatkan promosi pemasaran program *take over*.

**Kata kunci** : Analisis SWOT, *Take over*, *Murabahah*, Bank Syariah



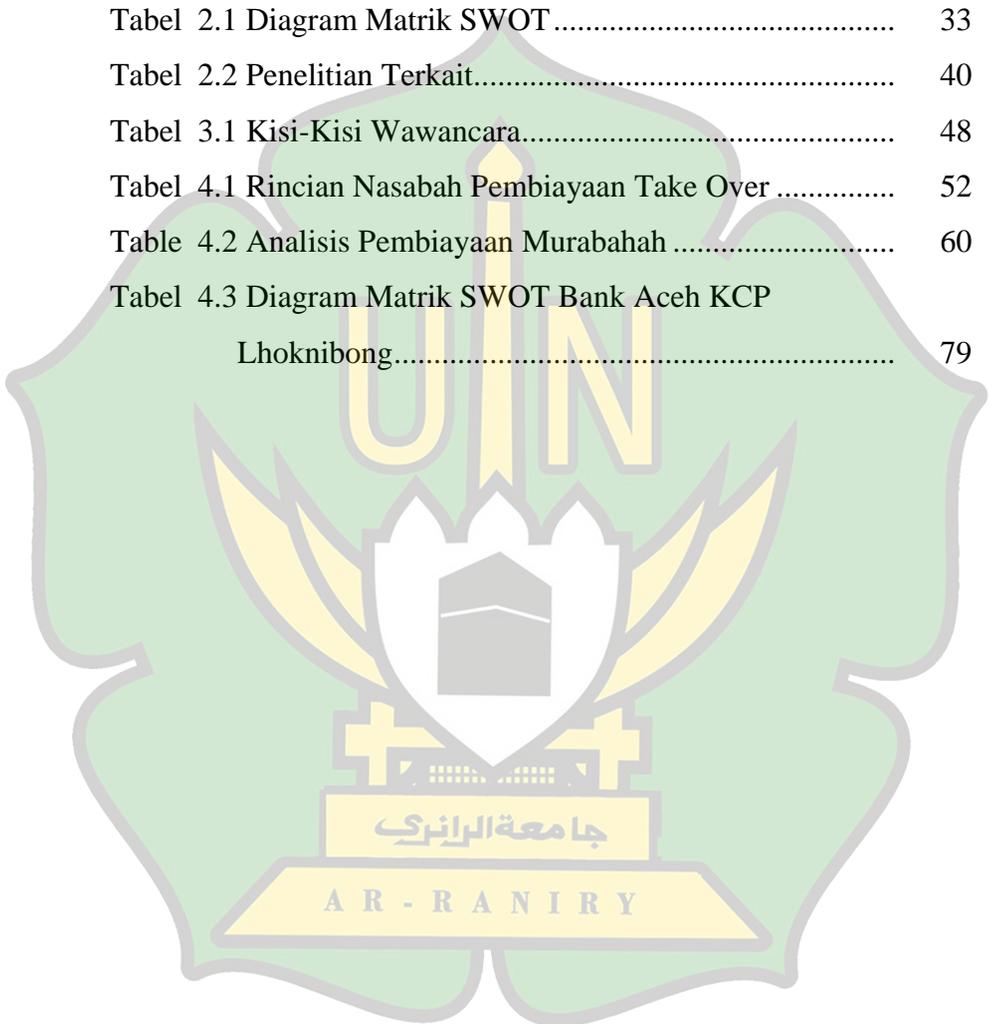
## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH.....</b>	<b>ii</b>
<b>PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASAH SKRIPSI.....</b>	<b>iii</b>
<b>PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI .....</b>	<b>iv</b>
<b>FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	6
1.3 Tujuan Penelitian .....	6
1.4 Manfaat Penelitian .....	7
1.4.1 Manfaat Akademik .....	7
1.4.2 Manfaat Praktis .....	7
1.5 Sistematika Pembahasan .....	8
<b>BAB II LANDASAN TEORI.....</b>	<b>10</b>
2.1 Bank Syariah .....	10
2.1.1 Prinsip-Prinsip Bank Syariah .....	10
2.1.2 Dasar Hukum Bank Syariah .....	11
2.1.3 Peranan Bank Syariah .....	12
2.2 Gambaran Umum Bank Aceh .....	14
2.3 Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	16
2.3.1 Landasan Hukum <i>Murabahah</i> .....	17
2.3.2 Rukun dan Syarat Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	18
2.3.3 Jenis-Jenis Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	20
2.4 Pembiayaan <i>Take over</i> .....	21
2.4.1 Landasan Hukum <i>Take over</i> .....	22
2.4.2 Mekanisme <i>Take over</i> .....	26
2.4.3 Faktor Penyebab Terjadinya <i>Take over</i> .....	28

2.5	Analisis SWOT .....	31
2.5.1	Manfaat Analisis SWOT .....	31
2.5.2	Model Analisis SWOT .....	32
2.6	Penelitian Terkait .....	35
2.7	Kerangka Berpikir.....	42
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>		<b>45</b>
3.1	Jenis Penelitian .....	45
3.2	Sumber Data .....	46
3.3	Lokasi Penelitian.....	47
3.4	Teknik Pengumpulan Data.....	47
3.5	Metode Analisis Data.....	49
<b>BAB IV PEMBAHASAN.....</b>		<b>52</b>
4.1	Hasil Penelitian .....	52
4.1.1	Nasabah .....	53
4.1.2	Staf Bank .....	55
4.2	Pembahasan .....	57
4.2.1	Mekanisme <i>Take over</i> Pembiayaan <i>Murabahah</i> di Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong.....	58
4.2.2	Kekuatan.....	66
4.2.3	Kelemahan.....	72
4.2.4	Peluang .....	75
4.2.5	Ancaman.....	76
4.2.6	Matriks SWOT .....	79
<b>BAB V PENUTUP .....</b>		<b>84</b>
6.1	Kesimpulan .....	84
6.2	Saran .....	86
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>		<b>87</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>		<b>91</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....</b>		<b>103</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Diagram Matrik SWOT.....	33
Tabel 2.2 Penelitian Terkait.....	40
Tabel 3.1 Kisi-Kisi Wawancara.....	48
Tabel 4.1 Rincian Nasabah Pembiayaan Take Over .....	52
Table 4.2 Analisis Pembiayaan Murabahah .....	60
Tabel 4.3 Diagram Matrik SWOT Bank Aceh KCP Lhoknibong.....	79



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Jenis-Jenis Pembiayaan Murabahah.....	13
Gambar 2.2 Kerangka Berpikir .....	25
Gambar 4.1 Skema Pembiayaan Take Over Dengan Akad Qard Dan Murabahah .....	38



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Wawancara Tidak Terstruktur .....	91
Lampiran 2 Tabel Simulasi Angsuran Murabahah Konsumtif PNS.....	101
Lampiran 3 Photo Dokumentasi.....	102



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Muktamar Ulama Provinsi Aceh diselenggarakan di Banda Aceh pada tanggal 24-27 Juni 2001 untuk memilih dan membentuk kepengurusan Majelis Permusyawaratan Ulama (MPU). Pada tanggal 3 Desember 2001, melalui sumpah, dibentuklah MPU Provinsi Aceh yang berdiri sendiri dengan masa jabatan dari tahun 2001 sampai dengan tahun 2006. Pada 27 Juni 2001, musyawarah seluruh ulama Nanggroe Aceh Darussalam di Banda Aceh menjadi awal lahirnya Qanun Lembaga Keuangan Syariah (LKS). Dalam perjalanannya, MPU tidak hanya menjadi lembaga yang membahas tentang ibadah, tetapi juga mencakup bidang lain, seperti masalah ekonomi terkait perbankan syariah dan makanan halal. Hal ini terjadi berdasarkan kesempurnaan ajaran Islam itu sendiri. Sedangkan untuk industri perbankan syariah, salah satu kebijakan yang dikeluarkan MPU adalah keluarnya Qanun Aceh Nomor 11 Tahun 2018 tentang Lembaga Keuangan Syariah. Menurut Qanun, lembaga keuangan syariah akan mengamanatkan bahwa semua lembaga keuangan, termasuk bank yang beroperasi di Provinsi Aceh, harus dilaksanakan sesuai dengan prinsip syariah. Qanun LKS mulai berlaku pada tanggal 4 Januari 2019, dan seluruh lembaga keuangan yang beroperasi di Provinsi Aceh wajib menerapkan peraturan tersebut dalam waktu tiga tahun sejak

penerapan Qanun lembaga keuangan syariah (Pemerintah Aceh, 2018).

Dengan berlakunya Qanun LKS banyak nasabah dari bank konvensional yang harus mengalihkan kreditnya ke produk pembiayaan bank syariah. Salah satu pembiayaan yang ditawarkan oleh bank syariah adalah pembiayaan *take over*, suatu bentuk layanan perbankan syariah yang membantu masyarakat dalam mengubah transaksi non-Syariah yang ada menjadi transaksi sesuai syariah atas permintaan klien. Dalam hal ini bank syariah mengambil alih utang nasabah bank konvensional dengan memberikan layanan *hiwalah* atau menggunakan metode yang menyesuaikan apakah terdapat unsur bunga dalam utang bank konvensional. Dalam pembiayaan berdasarkan *take over* tersebut, bank syariah mengklasifikasikan utang bank konvensional menjadi dua jenis, pokok ditambah bunga dan utang pokok saja. Bank syariah memberikan layanan *qardh* berupa dana pinjaman ketika berhadapan dengan pokok ditambah bunga utang. Untuk utang pokok saja, bank syariah memberikan layanan *hiwalah* berupa pemindahbukuan utang (Bank Aceh, 2020).

Berlakunya Qanun LK pada saat ini, menuntut tiap-tiap bank syariah untuk dapat membuat strategi pemasaran dalam memberikan atau meningkatkan pelayanan kepada nasabah agar sasaran perusahaan tercapai. Strategi pemasaran perbankan kini dilakukan secara terpadu sebagai usaha untuk memuaskan

keinginan nasabah. Setiap perusahaan harus menerapkan strategi pemasaran untuk bertahan hidup di pasar. Bisnis dinamis yang berubah dari waktu ke waktu hal ini dipengaruhi oleh selera masyarakat terhadap produk tersebut. Strategi perusahaan yang baik harus dapat melihat kebutuhan pasar dengan cara memenuhi kebutuhan pasar produk yang terdaftar. Oleh karena itu, strategi pemasaran memiliki efek tertentu ini sangat penting untuk keberhasilan keseluruhan perusahaan dan keberhasilan seluruh industri ini terutama berlaku untuk pemasaran. Selain itu, strategi pemasaran yang diterapkan oleh perusahaan harus ditinjau dan dikembangkan sesuai dengan perkembangan pasar dan lingkungan pasar itu. Oleh karena itu, strategi pemasaran harus mampu memberikan penjelasan dengan jelas dan terarah apa yang dilakukan perusahaan, memanfaatkan setiap peluang atau kombinasi di beberapa pasar sasaran. Analisis SWOT dihasilkan secara langsung maupun tidak langsung karena adanya persaingan dari perusahaan lain yang menghasilkan barang dan jasa yang sejenis dengan produk perusahaan tersebut. Persaingan yang semakin ketat dan ketat menyebabkan perusahaan membutuhkan pemasaran yang akurat agar perusahaan dapat menjual produknya di pasar sasaran, bahkan jika memungkinkan, perusahaan dapat menjadi pemimpin pasar. Perusahaan harus menjalankan semua bisnis secara efektif dan efisien, termasuk di bidang pemasaran (Rangkuti, 2018).

*Murabahah* adalah perjanjian untuk menjual barang dengan mengkonfirmasi harga pembelian kepada pembeli yang membayar harga yang lebih tinggi sebagai keuntungan. Menurut Nurhayati, *murabahah* adalah transaksi penjualan suatu barang dengan menyebutkan harga beli dan tambahan keuntungan (margin) yang disepakati kedua belah pihak (yaitu penjual dan pembeli). Antonio juga menjelaskan bahwa *murabahah*, atau *bai'al-murabahah* seperti yang umum dikenal, adalah penjualan barang dengan harga penuh, dengan keuntungan tambahan yang disepakati antara pembeli dan penjual. Kontrak mengharuskan penjual untuk memberi tahu pembeli harga produk yang dia beli dan untuk menentukan tingkat keuntungan di samping itu. Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa *murabahah* adalah suatu transaksi perdagangan komoditi dimana penjual menyatakan pembayaran kepada pembeli, dan pembeli membayar pembayaran ditambah keuntungan (margin) yang disepakati kepada penjual (Supriadi, 2019).

Zaky (2013) dalam penelitiannya dikutip dari Karim (2005) menunjukkan bahwa pembiayaan akuisisi adalah bentuk transfer utang dari lembaga keuangan tradisional ke lembaga keuangan Islam. Dalam hal ini bank syariah menawarkan pembiayaan kepada nasabah untuk melunasi kewajibannya kepada bank konvensional. Setelah penyelesaian terjadi, kewajiban klien ditransfer dari bank konvensional ke bank syariah. Prosedur pengambilalihan yang dilakukan nasabah untuk mengalihkan pinjamannya dari bank lain

ke Bank Aceh pertama, nasabah ke bank tempat nasabah mengambil pembiayaan menyatakan keinginannya untuk melunasi sisa pinjaman dan menanyakan sisa jumlah pinjaman yang harus dibayarkan nasabah. Kedua, nasabah ke Bank Aceh menjelaskan keinginannya untuk melunaskan sisa pinjamannya di bank sebelumnya dengan mengajukan permohonan kepada Bank Aceh untuk mengambil pembiayaan baru. Ketiga, Bank Aceh merealisasikan keinginan nasabah dengan memberikan fasilitas *qardh* berdasarkan akad ini bank akan memberikan dana talangan dalam rangka melunaskan pembiayaan ke bank terutang sebelumnya yang wajib dikembalikan oleh nasabah pada waktu yang telah disepakati pihak bank dan nasabah. Setelah nasabah menyelesaikan tanggungan di bank konvensional, selanjutnya nasabah membayar angsuran di Bank Aceh.

Menurut pemeriksaan awal yang dilakukan, penulis menemukan fenomena yang menarik terkait nasabah dan calon nasabah yang mengajukan permohonan pembiayaan ke Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong yang terus berdatangan. Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong tidak melakukan promosi yang gencar untuk menarik minat nasabah bahkan Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong cenderung tidak memiliki promosi sama sekali pada wilayah cakupannya. Jika dibandingkan dengan bank lain yang ada di Lhoknibong promosi Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong hampir tidak ada. Namun, terlepas dari tidak adanya promosi maupun sosialisasi yang berarti setiap hari Bank Aceh Syariah

KCP Lhoknibong setidaknya memiliki 2-5 orang nasabah yang mengajukan pinjaman dan memproses 23-25 permohonan pembiayaan dari pembiayaan *murabahah* atau *mudharabah* per bulannya. Informasi awal yang diperoleh dari lapangan didapatkan bahwa nasabah melakukan pengalihan ke Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong atas rekomendasi orang terdekat yang sebelumnya telah mengambil pembiayaan di Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong. Nasabah yang terkendala dengan tutupnya bank konvensional di Provinsi Aceh lebih memilih untuk mengalihkan pembiayaannya ke Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong karena rumitnya prosedur dan terkendala jarak yang jauh saat ingin mendapatkan data dari pembiayaannya. Alasan lain nasabah melakukan *take over* ke Bank Aceh karena selama pandemic Covid-19 Bank Aceh mengeluarkan promo pembiayaan *new normal* dimana margin pembiayaannya lebih kecil dan angsurannya tetap (*flat*). Hal ini sangat menarik minat masyarakat apalagi di masa pandemi Covid-19 masyarakat mengalami kesulitan ekonomi (Data diolah,2022).

Dari latar belakang yang telah dipaparkan peneliti tertarik untuk mengkaji permasalahan tentang *Take over* ini dengan judul “**Analisis Mekanisme *Take over* pada Pembiayaan *Murabahah* konsumtif PNS di Bank Aceh Syariah Kantor Capem Lhoknibong**”

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan yang telah dikemukakan pada latar belakang di atas, maka rumusan masalahnya adalah:

1. Bagaimana mekanisme *Take over* pada pembiayaan *Murabahah* Konsumtif PNS di Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong?
2. Bagaimana kekuatan dari produk *Take over* pada pembiayaan *murabahah* Konsumtif PNS di Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong?
3. Apa saja kelemahan produk *Take over* pada pembiayaan *Murabahah* Konsumtif PNS di Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong?
4. Bagaimana peluang produk *Take over* pada pembiayaan *Murabahah* Konsumtif PNS di Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong?
5. Apa saja tantangan produk *Take over* pada pembiayaan *Murabahah* Konsumtif PNS di Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian berdasarkan pada masalah di atas, maka tujuan penulisan yang hendak dicapai adalah:

1. Untuk mengetahui mekanisme dalam penyaluran *Take over* pada pembiayaan *Murabahah* Konsumtif PNS *Murabahah* Konsumtif PNS di Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong

2. Untuk mengetahui kekuatan yang ada pada penyaluran *Take over* pada pembiayaan *Murabahah* Konsumtif PNS di Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong
3. Untuk mengetahui kelemahan yang dimiliki produk *Take over* pada pembiayaan *Murabahah* Konsumtif PNS di Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong
4. Untuk mengetahui peluang dalam pelaksanaan *Take over* pada Bank Aceh Syariah Kantor Capem Lhoknibong
5. Untuk mengetahui tantangan yang dihadapi dalam penyaluran *Take over* pada pembiayaan *Murabahah* Konsumtif PNS *Murabahah* Konsumtif PNS di Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

##### **1.4.1 Manfaat Akademik**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam meningkatkan pengetahuan di bidang produk dan layanan perbankan syariah khususnya dalam pembiayaan pengambilalihan. Termasuk di dalamnya menjelaskan proses alokasi, faktor-faktor yang menyebabkan pengambilalihan dan pelaksanaan pengambilalihan di kantor pusat Bank Aceh Syariah di Lhoknibong.

##### **1.4.2 Manfaat Praktis**

Penelitian ini diharapkan dapat memaparkan kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan yang terdapat pada produk *Take*

*over* yang menjadi objek penelitian sehingga memudahkan masyarakat mendapat informasi produk bank tersebut sekaligus menjadi acuan bank untuk menilai posisi produknya.

### **1.5 Sistematika Pembahasan**

Pembahasan penelitian yang sistematis membantu memudahkan proses kerja persiapan. Sistematika pembahasan selama penyusunan proposal ini akan dibagi menjadi lima bab, yaitu sebagai berikut:

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini membahas mengenai alasan penulis untuk mengangkat tema tentang analisis mekanisme *Take over* pada pembiayaan *Murabahah* Konsumtif PNS di Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong untuk mengantarkan permasalahan skripsi secara keseluruhan. Dilanjutkan dengan rumusan masalah, dari penelitian yang dilakukan, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika pembahasan.

#### **BAB II LANDASAN TEORI**

Bab ini memperkenalkan teori, temuan penelitian terkait dan kerangka kerja. Sebuah teori terdiri dari serangkaian konsep, definisi, dan proporsi yang saling terkait secara sistematis yang menjelaskan atau memprediksi fenomena atau fakta. Temuan penelitian terkait berisi penelitian terdahulu yang mendukung penelitian ini. Kerangka berpikir berisikan kerangka (gambar)

yang menjelaskan paradigma penelitian atau konsep yang akan diteliti.

### **BAB III METODE PENELITIAN**

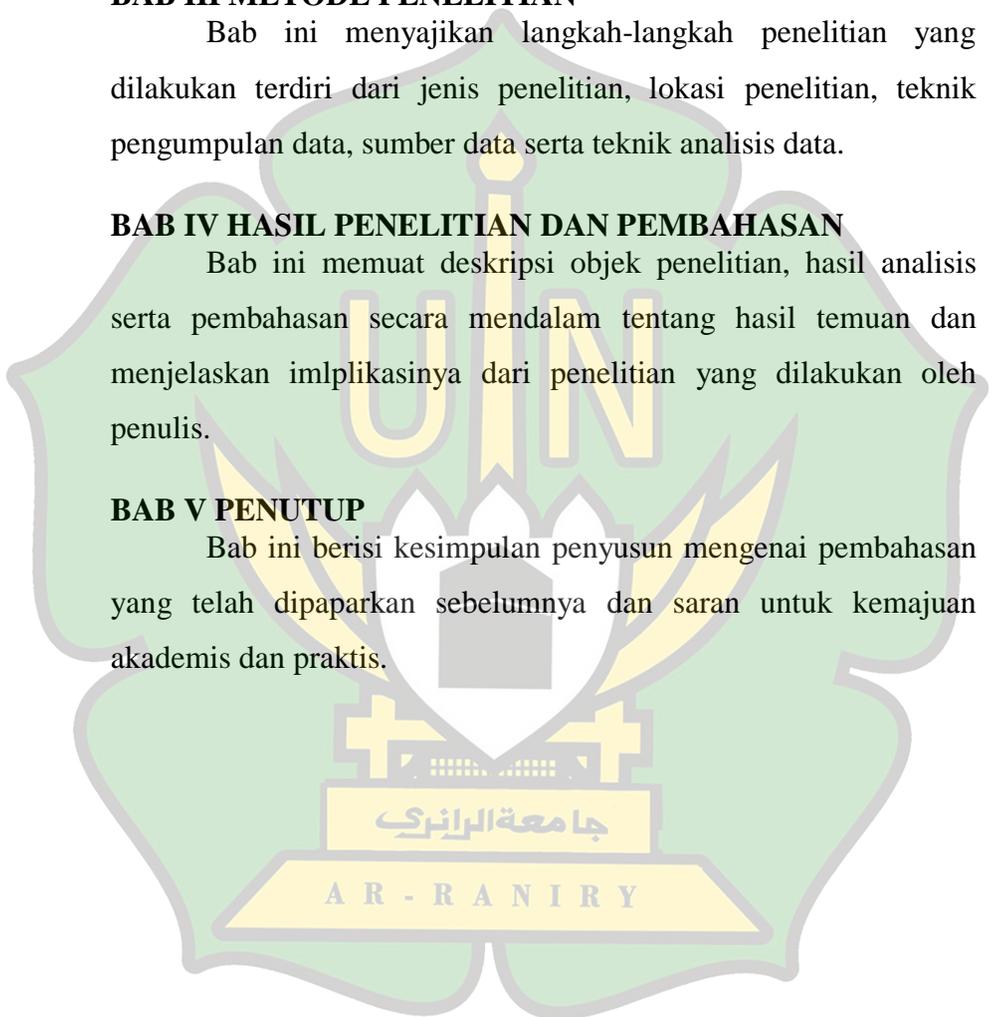
Bab ini menyajikan langkah-langkah penelitian yang dilakukan terdiri dari jenis penelitian, lokasi penelitian, teknik pengumpulan data, sumber data serta teknik analisis data.

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Bab ini memuat deskripsi objek penelitian, hasil analisis serta pembahasan secara mendalam tentang hasil temuan dan menjelaskan implikasinya dari penelitian yang dilakukan oleh penulis.

### **BAB V PENUTUP**

Bab ini berisi kesimpulan penyusun mengenai pembahasan yang telah dipaparkan sebelumnya dan saran untuk kemajuan akademis dan praktis.



## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Bank Syariah**

Bank syariah mengacu pada lembaga keuangan yang bisnis utamanya adalah menyediakan transaksi pembiayaan, peredaran mata uang dan layanan lainnya. Operasi bank syariah harus sesuai dengan prinsip-prinsip hukum Islam. Selama proses konversi, bank menjauhi praktik yang berhubungan dengan riba dan melakukan kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dan pembiayaan perdagangan. Bank adalah perantara keuangan (*financial intermediary*). Sebagai organisasi yang kegiatannya berhubungan dengan uang, bank tidak dapat melakukan bisnis tanpa mata uang, yang merupakan sarana utama kelancaran transaksi. Kegiatan dan bisnis perbankan akan selalu berkaitan dengan komoditas, seperti: pemindahbukuan, penagihan dan pelunasan rekening giro, *bill of lading*, pendiskontoan pesanan dan surat berharga lainnya, serta jual beli surat berharga (Rusby, 2017).

##### **2.1.1 Prinsip-Prinsip Bank Syariah**

Prinsip-prinsip dasar perbankan Islam didasarkan pada Al-Qur'an dan Hadits. Setelah penelitian lebih mendalam, filosofi dasar operasional bank syariah yang meramaikan semua hubungan transaksional didasarkan pada tiga prinsip, yaitu efisiensi, kewajaran dan solidaritas. Efisiensi mengacu pada prinsip saling membantu secara sinergis untuk keuntungan yang sebesar-besarnya. Keadilan adalah hubungan yang tidak dimanipulasi,

tulus, dan memiliki kesepakatan yang matang tentang rasio input dan output. Solidaritas mengacu pada prinsip saling membantu dan menasihati untuk meningkatkan produktivitas satu sama lain (Wiroso, 2011).

Dalam arah kebijakan mewujudkan sektor perbankan yang sehat, kuat dan efisien, selama ini telah didukung enam pilar Arsitektur Perbankan Indonesia (API), yaitu struktur perbankan yang sehat, sistem pengawasan yang efektif, sistem pengawasan yang independen dan efektif, perbankan yang kuat. sektor, infrastruktur pendukung yang memadai dan perlindungan konsumen. Daya tahan perbankan syariah dari waktu ke waktu tidak pernah mengalami negatif spread seperti bank konvensional pada masa krisis moneter dan konsistensi dalam menjalankan fungsi intermediasi karena keunggulan penerapan prinsip dasar kegiatan operasional yang melarang bunga (riba), tidak transparan (gharar), dan spekulatif (Wiroso, 2011).

### **2.1.2 Dasar Hukum Bank Syariah**

Bank syariah secara yuridis normatif dan yuridis empiris diakui keberadaannya di Negara Indonesia. Pengakuan secara yuridis normatif tercatat dalam peraturan perundang-undangan di Indonesia, Sedangkan secara yuridis empiris, bank syariah diberi kesempatan dan peluang yang baik untuk berkembang di seluruh wilayah Indonesia. Upaya intensif pendirian bank syariah di Indonesia dapat ditelusuri sejak tahun 1988, yaitu pada saat

pemerintah mengeluarkan Paket Kebijakan Oktober (Pakto) yang mengatur deregulasi industri perbankan di Indonesia, dan para ulama waktu itu telah berusaha mendirikan bank bebas bunga (Jundiani, 2009).

Pada perkembangannya bank syariah telah mendapat pengaturan dalam sistem perbankan nasional. Pada tahun 1990, terdapat rekomendasi dari MUI untuk mendirikan bank syariah, tahun 1992 dikeluarkannya Undang- Undang Nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan yang mengatur bunga dan bagi hasil. Dikeluarkan Undang - Undang Nomor 10 Tahun 1998 yang mengatur bank beroperasi secara ganda (dual sistem bank), dikeluarkan UU No. 23 Tahun 1999 yang mengatur kebijakan moneter yang didasarkan prinsip syariah, kemudian dikeluarkan Peraturan Bank Indonesia tahun 2001 yang mengatur kelembagaan dan kegiatan operasional berdasarkan prinsip syariah, dan pada tahun 2008 dikeluarkan UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah (Indonesia, 2011).

### **2.1.3 Peranan Bank Syariah**

Adanya bank syariah diharapkan dapat memberikan sumbangan terhadap pertumbuhan ekonomi masyarakat melalui pembiayaan-pembiayaan yang dikeluarkan bank syariah. Dengan pendanaan tersebut, Bank Syariah dapat bermitra dengan nasabahnya, sehingga hubungan antara bank syariah dengan nasabahnya bukan lagi kreditur, melainkan kemitraan. Secara

khusus, peran bank syariah dapat dimanifestasikan dalam aspek-aspek berikut (Rusby, 2017):

- a. Menjadi sepatat nasionalisme baru, bank syariah dapat secara aktif mendorong terbentuknya jaringan ekonomi kerakyatan. Juga, bank-bank Islam harus menarik keberhasilan untuk saat ini, meniru keberhasilan serikat-serikat Islam.
- b. Memperkuat ekonomi rakyat dan bekerja dengan transparansi. Singkatnya, pengelolaan bank syariah harus didasarkan pada visi ekonomi, dan upaya ini akan dimungkinkan dengan mekanisme operasi yang transparan.
- c. Memberikan keuntungan yang lebih baik. Artinya, berinvestasi di bank syariah tidak memberikan janji keuntungan (profit) yang jelas kepada investor. Oleh karena itu, bank syariah harus mampu menghasilkan *return* yang lebih baik dibandingkan bank tradisional. Selain itu, nasabah pemberi pinjaman membayar bagi hasil sesuai dengan keuntungan yang diperoleh. Oleh karena itu, pengusaha harus siap menawarkan keuntungan yang lebih tinggi kepada bank syariah. Mendorong penurunan spekulasi di pasar keuangan. Artinya bank syariah mendorong terjadinya transaksi produktif dari dana masyarakat. Dengan demikian, spekulasi dapat ditekan.

- d. Mendorong pengurangan spekulasi di pasar keuangan. Artinya bank syariah mendorong transaksi produktif dari dana masyarakat. Karena itu, spekulasi bisa ditekan.
- e. Promosi pemerataan pendapatan. Artinya bank syariah tidak hanya dapat menghimpun dana dari pihak ketiga, tetapi juga Zakat, Infak dan Sedekah (ZIS). Pendanaan ZIS dapat diberikan melalui pendanaan *Qardhul Hasan* untuk mendorong pertumbuhan ekonomi pada akhir pemerataan ekonomi.

## **2.2 Gambaran Umum Bank Aceh**

Gagasan untuk mendirikan Bank milik Pemerintah Daerah di Aceh teretus atas prakarsa Dewan Pemerintah Daerah Peralihan Provinsi Atjeh (sekarang disebut Pemerintah Provinsi Nanggroe Aceh Darussalam). Pada tanggal 7 September 1957, dengan Dewan Perwakilan Daerah Transisi Provinsi Aceh di Kuttaraja (sekarang Banda Aceh), dikeluarkan Keputusan No. 7/DPRD/5, dan beberapa orang yang mewakili pemerintah daerah mendatangi Kutara Notaris Masyarakat Jalan, mewakili Mula Pangihutan Tamboenan mendirikan bank berbentuk perseroan terbatas dengan nama “PT Bank Kesejahteraan Atjeh, NV” dengan modal dasar sebesar Rp25.000.000. Setelah beberapa kali perubahan akta tersebut, pada tanggal 2 Februari 1960 diperoleh izin dengan Surat Keputusan Menteri Keuangan No. 20. Surat Keputusan No. 12096/BUM/II dan Bentuk Hukum JA5/22/9 disahkan oleh Menteri Kehakiman tanggal 18 Maret 1960, pada saat PT Bank

Kesejahteraan Aceh NV memiliki Teuku Djafar sebagai Direktur Teuku Soelaiman Polem, Abdullah dan Komisaris terdiri dari Bin Mohammad Hoesin dan Mohammad Sanusi (Sejarah Pendirian Bank Aceh, 2020).

Melalui hasil Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa (RUPSLB) yang diselenggarakan pada tanggal 25 Mei 2015 tahun lalu, Bank Aceh mulai menorehkan sejarah baru yang mengubah kegiatan usahanya dari sistem tradisional menjadi sistem syariah sepenuhnya. Kemudian mulai setelah tanggal keputusan, proses konversi dimulai oleh tim konversi Bank Aceh dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan. Setelah melalui berbagai tahapan dan prosedur perizinan yang dipersyaratkan oleh OJK, Bank Aceh akhirnya diberikan izin konversi dari anggota Komite OJK Pusat untuk mengubah kegiatan usahanya dari sistem tradisional secara keseluruhan ke sistem syariah. Berikut riwayat dan perubahan nama serta badan hukum Bank Aceh (Sejarah Pendirian Bank Aceh, 2020):

- 19 Nopember 1958 : NV. Bank Kesejahteraan Atjeh (BKA)
- 6 Agustus 1973 : Bank Pembangunan Daerah Istimewa Aceh (BPD IA)
- 5 Februari 1993 : PD. Bank Pembangunan Daerah Istimewa Aceh (PD. BPD IA)
- 7 Mei 1999 : PT. Bank Pembangunan Daerah Istimewa Aceh, disingkat menjadi: PT. Bank BPD Aceh

- 29 September 2010 : PT. Bank Aceh
- 19 September 2016: PT. Bank Aceh Syariah

Untuk memberikan pelayanan Perbankan Syariah yang lebih baik, Bank Aceh Syariah telah melakukan pembukaan operasional Cabang Pembantu (Capem) Syariah Lhok Nibong yang sudah beroperasi sejak 14 Nopember 2012. Pembukaan kantor baru ini disetujui Bank Indonesia dengan Surat Pertujuan Bank Indonesia Lhokseumawe No. 14/16/DPbS/Lsm tanggal 30 Oktober 2012. Dengan dibukanya kantor cabang baru ini diharapkan mampu mengakomodir masyarakat dengan memberikan pelayanan terbaik Bank Aceh Syariah kepada masyarakat (Bank Aceh, 2022).

### **2.3 Pembiayaan *Murabahah***

*Murabahah* adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan bentuk penjualan atau pembelian, dan penjual menyatakan bahwa biaya perolehan suatu barang termasuk harga barang tersebut dan biaya-biaya lain yang terkait dengan perolehan barang tersebut, serta menunjukkan tingkat keuntungan yang diinginkan. *Murabahah* adalah suatu bentuk penjualan produk dengan harga yang lebih tinggi dari harga pembelian awal yang jujur. Ini termasuk menjual barang dengan arga yang merupakan harga barang atau modal ditambah keuntungan tertentu. Para ulama berpendapat bahwa *murabahah* adalah akad jual beli, penjual memberitahukan kepada pembeli harga barang yang akan dijual, dan penjual menuntut keuntungan tertentu dari penjualan yang disepakati. Secara teori, konsep *murabahah* baik untuk kedua belah

pihak, karena sektor perbankan mendapatkan keuntungan dari penjualan barang yang *overbought*, sedangkan nasabah menerima uang untuk membeli barang tanpa uang. Ada lima poin dalam syarat *murabahah* yaitu:

- a. Penjual memberi tahu pelanggan tentang biaya modal
- b. Akad pertama harus sah menurut rukun yang telah ditetapkan
- c. Akad tidak boleh ada riba
- d. Jika barang rusak setelah pembelian, penjual harus menjelaskan kepada pembeli
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang (Antonio, 2019).

### **2.3.1 Landasan Hukum Murabahah**

Jual beli *murabahah* sebagai sarana tolong-menolong dan kerjasama antara sesama umat manusia mempunyai landasan dalam Al-Qur'an, dan Hadist di antaranya adalah:

- a. Al-Qur'an

Firman Allah swt. dalam Al-quran surah An-Nisa (4:29) sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ  
رَحِيمًا

*“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.”*

b. Al-Hadits

*“Dari Rifa’ah bin Rafi’ radhiyallahu ‘anhu, bahwa Nabi shallallahu ‘alaihi wasallam ditanya:”Apakah pekerjaan yang paling baik/afdhol?” Nasabah menjawab:”Pekerjaan seorang laki-laki dengan tangannya sendiri (hasil jerih payah sendiri), dan setiap jual beli yang mabrur” (Hadits riwayat al-Bazzar dan dishahihkan oleh al-Hakimrahimahumallah).*

### **2.3.2 Rukun dan Syarat Pembiayaan Murabahah**

a. Rukun Murabahah

Beberapa rukun akad *murabahah* yang harus dipenuhi dalam suatu transaksi, yaitu: 1) kontraktor, yaitu *ba’i* (penjual), adalah pihak yang memiliki barang yang akan dijual, dan 2) *musytari* (pembeli) adalah diperlukan ini adalah pesta. Kemudian barang tersebut. 3) Akad utama adalah *mabi’* (komoditas) 4) *Tsaaman* harga); 5) *Sighah*, yaitu *Ijab* dan *Qabul*. Dari pilar-pilar di atas, dapat kita simpulkan bahwa mekanisme pendanaan *Murabahah* mewajibkan setiap nasabah untuk mematuhi pilar-pilar tersebut. Pilar tersebut harus

memiliki pelaku akad, yaitu pembeli (penjual) atau pihak yang memiliki barang untuk dijual. *Musitari* (pembeli) disebut pihak, kontrak, atau orang yang membutuhkan dan membeli barang, lalu *Tsaaman* (Harga) dan *Sighah* (*Ijab* dan *Qabul*).

#### b. Syarat *Murabahah*

Menurut Kekaisaran Ottoman, beberapa persyaratan dasar *Murabahah* adalah: 1) *Murabahah* adalah suatu bentuk jual beli, dimana penjual secara jelas menunjukkan harga pokok barang yang akan dijual dan menjualnya kepada pihak lain dengan cara menaikkan barang yang diinginkan. Tingkat keuntungan. 2) Tingkat pengembalian *Murabahah* dapat ditentukan dengan musyawarah bersama dalam bentuk persentase tetap dari biaya. 3) Semua biaya yang dikeluarkan oleh penjual untuk membeli barang, seperti biaya pengiriman, pajak, dan lain lain, termasuk dalam biaya total untuk menentukan harga total, dan persentase kemenangan didasarkan pada harga total. Namun, biaya terkait bisnis seperti upah karyawan dan sewa tidak dapat dimasukkan dalam harga transaksi. Tingkat pengembalian yang disyaratkan dimaksudkan untuk menutupi biaya-biaya ini. 4) *Murabahah* dianggap sah hanya jika harga pembelian barang dapat ditentukan dengan pasti. Jika biaya tidak dapat ditentukan, maka barang-barang tersebut tidak dapat dijual berdasarkan prinsip *murabahah*. 5) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli jika barang tersebut cacat setelah pembelian.

### 2.3.3 Jenis-Jenis Pembiayaan *Murabahah*

#### a. Pembiayaan Produktif

Pembiayaan produktif adalah pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas yaitu untuk peningkatan usaha baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi. Pembiayaan produktif dibagi menjadi (Antonio, 2019):

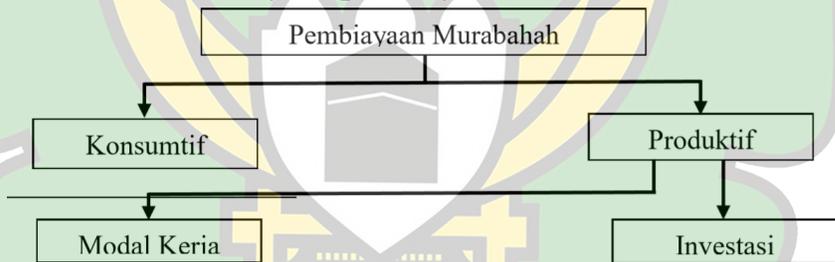
- i. Pembiayaan modal kerja yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan:
  - a. Peningkatan produksi, baik secara kuantitatif yaitu jumlah hasil produksi maupun secara kualitatif yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi.
  - b. untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.
- ii. Pembiayaan investasi yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu. Dalam hal ini pembiayaan investasi diberikan kepada nasabah untuk keperluan nasabah yaitu penambahan modal guna mengadakan rehabilitasi, perluasan usaha ataupun pendirian proyek baru, dimana ciri-ciri pembiayaan investasi ini adalah untuk pengadaan barang-barang modal, mempunyai perencanaan alokasi dana yang

matang dan terarah, berjangka waktu menengah dan panjang.

b. Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan atau pembiayaan konsumtif dapat dijelaskan sebagai suatu jenis pembiayaan yang diberikan untuk tujuan diluar usaha dan umumnya bersifat perorangan. Jenis-jenis pembiayaan *murabahah* dapat digambarkan sebagai berikut (Antonio, 2019).

**Gambar 2.1**  
**Jenis-jenis pembiayaan *murabahah***



Sumber: Antonio, 2019

## 2.4 Pembiayaan *Take over*

*Take over* adalah proses pengambilalihan kredit bank lain, dengan batas maksimum saldo akhir kredit (sisa pinjaman) dengan bank asal atau batas baru tergantung perhitungan bank. *Take over* dilakukan untuk mendapatkan suku bunga atau cicilan yang lebih rendah, atau untuk menambah fasilitas kredit yang dapat digunakan untuk berbagai kebutuhan. Dalam skema pengambilalihan bank

konvensional ke bank syariah, nilai kredit yang diambil alih hanya sisa pokok pinjaman, sedangkan bunga saat ini dan biaya penalti untuk pelunasan dari bank sebelumnya yang akan ditanggung oleh debitur. Sama halnya dengan jatuh tempo yang berlaku, bank syariah hanya melanjutkan jatuh tempo yang telah dicapai oleh bank sebelumnya. Jika salah satu pihak gagal melaksanakan kewajibannya atau terjadi perselisihan antara pihak-pihak yang bersangkutan, penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah musyawarah dan tidak tercapainya kesepakatan. Fatwa ini mulai berlaku sejak tanggal yang ditentukan, dengan ketentuan di kemudian hari apabila terdapat kesalahan akan diperbaiki dan diperbaiki sebagaimana mestinya. Jika nasabah ingin mengajukan pengembalian dana, Anda harus membayar penalti atau biaya penalti jika nasabah melunasi kredit sebelum batas waktu yang ditentukan. Jumlah denda rata-rata adalah 1% dari sisa agunan di bank sebelumnya (Naja, 2019).

#### **2.4.1 Landasan Hukum *Take over***

Landasan hukum *Take over* (pengalihan hutang) adalah

a. Al-Quran

...وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ...

*“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran” (QS. Al-Mai'dah : 2)*

b. Hadis

حَدَّثَنَا عَبْدُ اللَّهِ بْنُ يُوسُفَ أَخْبَرَنَا مَالِكٌ عَنْ أَبِي الزِّنَادِ عَنِ الْأَعْرَجِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ مَطْلُ الْعَنِيِّ ظُلْمٌ فَإِذَا أُتْبِعَ أَحَدُكُمْ عَلَى مَلِيٍّ فَلْيَتَّبِعْ (رواه البخاري).

*“Telah menceritakan kepada kami ‘Abdullah bin Yusuf telah mengabarkan kepada kami Malik dari Abu Az Zanad dari Al A’raj dari Abu Hurairah r.a. bahwa Rasulullah saw bersabda: ,Menunda membayar hutang bagi orang kaya adalah kez}aliman dan apabila seorang dari kalian hutangnya dialihkan kepada orang kaya, hendaklah dia ikuti.” (HR. Al-Bukhari)*

c. Fatwa Dewan Syariah Nasioal

Ketentuan mengenai pengambilalihan tersebut diatur dalam Fatwa DSN No. 31/DSN-MUI/VI/2002 tentang Pengalihan Utang. Fatwa menawarkan beberapa ketentuan umum dalam fatwa ini, yang dimaksud dengan (DSN-MUI, 2002):

- a. Pengalihan utang adalah pengalihan utang nasabah dari bank atau lembaga keuangan biasa kepada bank atau lembaga keuangan syariah;
- b. *Al-Qardh* adalah akad pinjam meminjam dari LKS kepada nasabah yang menetapkan bahwa nasabah wajib mengembalikan sejumlah pokok yang diterimanya kepada

LKS pada waktu dan dengan cara pelunasan yang telah disepakati.

- c. Nasabah adalah (calon) nasabah LKS yang memiliki kredit (utang) pada lembaga keuangan konvensional (LKK) untuk membeli aset, yang ingin mengalihkan utangnya ke LKS.
- d. Harta adalah harta nasabah yang telah dibeli secara kredit dari LKK dan belum dibayar dengan pembayaran kredit.

Syarat Akad akad dapat dicapai melalui empat alternatif berikut:

#### **Alternatif I**

- a. LKS menyediakan *qardh* bagi nasabah. Dengan *qardh*, nasabah melunasi kreditnya (utang) dengan demikian, barang yang dibeli secara kredit menjadi milik penuh pelanggan).
- b. Nasabah menjual aset yang dilambangkan dengan angka 1 kepada LKS, dan dengan hasil penjualan tersebut nasabah membayar sendiri sejumlah uangnya kepada LKS.
- c. LKS menjual barang yang sudah menjadi miliknya kepada nasabah, dalam bentuk pembayaran angsuran.
- d. Fatwa DSN No: 19/DSN-MUI/IV/2001 terkait dengan *Al-Qardh* dan Fatwa DSN No: 04/DSN-MUI/IV/2000 terkait *Murabahah* juga berlaku untuk pelaksanaan pembiayaan transfer utang sebagaimana dimaksud dalam alternatif I

## Alternatif II

- a. LKS membeli sebagian dari harta kekayaan nasabah, atas kuasa LKK; Oleh karena itu, ada konsensus antara LKS dan klien tentang konten.
- b. Bagian harta yang dibeli untuk LKS sebagaimana dimaksud pada angka 1 merupakan bagian dari harta yang dipersamakan dengan utang (sisa angsuran) nasabah untuk LKK.
- c. LKS menjual sebagian hartanya secara *murabahah* kepada nasabah, dengan mencicil.
- d. Fatwa DSN: 04/DSN-MUI/IV/2000 terkait *Murabahah* juga berlaku untuk pelaksanaan pembiayaan transfer utang sebagaimana dimaksud pada opsi II.

## Alternatif III

- a. Dalam proses bank memiliki kepemilikan penuh atas properti, klien dapat menandatangani kontrak *Ijarah* dengan LKS, sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No. 09/DSN-MUI/IV/2002.
- b. Jika diperlukan, LKS dapat membantu memenuhi kewajiban nasabah dengan menggunakan prinsip *al-qardh* berdasarkan Fatwa DSN-MUI No. 19/DSN-MUI/IV/2001.
- c. Akad *Ijarah* sebagaimana dimaksud pada angka 1 tidak dapat dituntut (harus terpisah dari) pemberian paket keringanan sebagaimana dimaksud pada angka 2.

- d. Besarnya biaya jasa *Ijarah* sebagaimana dimaksud pada angka 1 tidak dapat didasarkan pada jumlah paket keringanan yang diberikan oleh LKS kepada nasabah sebagaimana dimaksud pada angka 2.

#### **Alternatif IV**

- a. LKS memberikan *qardh* kepada nasabah. Dengan *qardh*, nasabah melunasi kreditnya (utang) dengan demikian, barang yang dibeli secara kredit menjadi milik penuh pelanggan
- b. Nasabah menjual barang yang ditunjuk oleh nomor 1 kepada LKS, dan dengan hasil penjualan tersebut nasabah membayar sendiri sejumlah uangnya kepada LKS.
- c. LKS menyewakan kepada nasabah harta yang telah menjadi miliknya, dengan akad *Ijarah al-Muntahiyah bi al-Tamlik*
- d. Fatwa DSN No.: 19/DSN-MUI/IV/2001 tentang *al-Qardh* dan Fatwa DSN No.:27/DSN-MUI/III/2002 tentang *Ijarah al-Muntahiyah bi al-Tamlik* juga berlaku dalam pengaturan yang sebenarnya menyajikan pembiayaan pengalihan utang sebagaimana disebutkan dalam alternatif IV ini.

#### **2.4.2 Mekanisme *Take over***

DSN-MUI telah menerbitkan Fatwa No. 31/DSN-MUI/VI/2002 tentang Pengalihan Utang. Istilah lain untuk pengalihan utang dalam bahasa fikih disebut *hiwalah*. Substansi fatwa adalah:

- a. Umum, Dalam pasal ini yang dimaksud dengan: Pengalihan utang adalah pengalihan utang nasabah dari bank atau lembaga keuangan biasa kepada bank atau lembaga keuangan syariah, *Al-Qardh* adalah akad untuk meminjamkan Lembaga Keuangan Syariah (LKS) kepada nasabah dengan syarat bahwa nasabah wajib mengembalikan pokok pinjaman yang diterimanya kepada LKS pada saat itu dan dengan cara pembayaran yang telah disepakati. Dengan perjanjian, nasabah adalah (calon) nasabah LKS yang memiliki kredit pada lembaga keuangan tetap (LKK). ) untuk pengembalian aset, ingin mengalihkan utangnya ke LKS, aset adalah aset nasabah nasabah yang telah membeli kredit dari LKK dan belum mengembalikan pembayaran kreditnya.
- b. Syarat-syarat penutupan perjanjian harus diserahkan langsung ke kantor bank dengan membawa data lengkap dan mengisi formulir permohonan serta besarnya biaya pengembalian kredit ke bank sebelumnya, cek kelengkapan dari segi pengurus dan bank pemeriksaan selama 14 hari. Jika nasabah berhasil, nasabah dapat segera menandatangani kontrak dengan bank syariah yang dituju dan bank syariah akan langsung mentransfer dana ke bank biasa yang telah nasabah ajukan kredit sebelumnya (Fatwa DSN MUI, 2019).

### 2.4.3 Faktor Penyebab Terjadinya *Take over*

*Take over* adalah pemindahan dana dari kreditur lama kepada bank syariah sebagai kreditur baru. Dalam prosesnya, bank syariah menerima pembiayaan debitur dengan membayar sisa kredit debitur kepada mantan kreditur. Pengambilalihan modal disebabkan oleh beberapa faktor internal dan eksternal, antara lain (Fajar, 2016):

#### a. Faktor Internal

Faktor internal adalah yang berasal dari dalam bank syariah, dalam hal ini terkait dengan kebijakan manajemen mengenai pembiayaan sebagai sumber pendapatan bank. Pimpinan bank syariah bekerja keras untuk mencapai dan meningkatkan target pendanaan yang telah ditetapkan. Adapun kebijakan manajemen dalam pelaksanaan *take over*, yaitu:

- i. Klaim mudah untuk meningkatkan dukungan pelanggan bank syariah mendefinisikan istilah sederhana, transfer dilakukan melalui pengambilalihan yang diterima secara umum yaitu sisa pokok pinjaman pada bank lama yang dibeli atau diterima oleh bank syariah, biasanya akad yang digunakan adalah *murabahah*.
- ii. Tidak ada penalti dalam mendirikan keuangan di bank syariah, hukuman berjangka tidak diakui untuk pelanggan bermasalah, tetapi mereka selalu berusaha

untuk mempromosikan bisnis klien mereka agar pelanggan dapat membayar kembali.

- iii. Dibandingkan dengan cicilan bulanan yang murah dan tetap karena tidak ada beban bunga bagi nasabah besarnya cicilan tetap bulanan, tidak terpengaruh fluktuasi suku bunga seperti di bank konvensional. Besaran angsuran ini ditentukan pada awal pemberian.
- iv. Promosi bank untuk menjaring nasabah dengan prediksi yang baik dari bank lain, bank syariah juga menjalankan promosi perbankan yang biasanya dilakukan secara tertutup, antara lain memberikan informasi dan penjelasan tentang produk keuangan syariah melalui pengambilalihan. Hal-hal yang dapat lebih bermanfaat bagi klien, baik dari segi sistem dan model keuangan, serta dalam hal proses pertukaran, dijelaskan kepada klien potensial untuk memberikan gambaran kepada klien tentang apa yang diharapkan. akan tercapai jika mereka terus mensponsori.

b. Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah yang berasal dari luar bank syariah, dalam hal ini dari nasabah dan lingkungannya. Beberapa faktor yang mendorong nasabah untuk membiayai sendiri bank syariah adalah:

- i. Menimbang manfaat, dimana pendanaan bank syariah dilakukan dengan sistem bagi hasil. Sedangkan pada perbankan syariah tidak ada bunga kredit tetapi yang diterapkan adalah sistem bagi hasil (margin) dimana besarnya dihitung sesuai dengan margin yang akan diperoleh pada saat melakukan pendanaan.
- ii. Keinginan klien untuk menerapkan syariah Islam beberapa klien lebih fokus pada upaya mereka untuk mempraktikkan Syariah Islam dalam menjalankan bisnis mereka untuk mendukung perbankan dan keuangan Islam. Suku bunga bank telah meningkat sebelumnya.
- iii. Kenaikan suku bunga pada bank lama akan menambah beban nasabah. Dalam kondisi stres tersebut, nasabah akan berusaha mencari jalan keluar yaitu dengan mengambil alih kredit dari bank syariah.
- iv. Ada satu atau lain hal yang membuat para debitur frustrasi: bank adalah bisnis jasa, jadi inti dari operasinya adalah layanan pelanggan. Pelayanan yang mengecewakan debitur akan mempengaruhi kepercayaan debitur terhadap bank dan dapat menjadi alasan bagi debitur untuk beralih ke bank lain. Dalam hal kredit atau keuangan, ada beberapa hal yang terlibat dalam layanan pelanggan, seperti menentukan jumlah rencana pendanaan, agunan atau jaminan, dan prosesnya. Jika hal-hal tersebut membuat debitur

frustasi, dapat menjadi alasan bagi debitur untuk beralih ke bank lain.

## **2.5 Analisis SWOT**

Analisis SWOT adalah identifikasi sistematis dari berbagai elemen untuk membentuk strategi bisnis. Metode perencanaan strategis digunakan untuk menilai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari suatu usaha bisnis atau proyek. Keempat faktor tersebut membentuk akronim SWOT (Keuntungan, Kelemahan, Peluang, Ancaman). SWOT merepresentasikan kekuatan dan kelemahan lingkungan internal serta peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal terhadap dunia usaha. Analisis SWOT, yang mencakup upaya untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang mendorong kinerja bisnis. Akses ke informasi luar tentang peluang dan ancaman dari berbagai sumber, termasuk pelanggan, catatan pemerintah, pemasok, mitra perbankan, dan perusahaan lain (Rangkuti, 2018).

### **2.5.1 Manfaat Analisis SWOT**

Menurut Jogiyanto (2011), SWOT digunakan untuk menilai kekuatan dan kelemahan sumber daya perusahaan serta peluang dan tantangan eksternal yang dihadapinya. (1) Keunggulan mengacu pada sumber daya, keterampilan, atau keunggulan lain yang relevan dari pesaing perusahaan, serta kebutuhan pasar yang dapat dilayani dan diharapkan dapat dicapai oleh perusahaan. Kekuatan adalah permainan khusus yang memberi perusahaan

keunggulan kompetitif di pasar. (2) Weakness adalah keterbatasan atau kekurangan sumber daya, keterampilan dan kapabilitas yang secara efektif menghambat kinerja perusahaan. Kendala tersebut dapat berupa fasilitas, sumber daya keuangan, manajemen dan keterampilan pemasaran yang dapat menjadi sumber kelemahan suatu perusahaan. (3) Peluang merupakan keadaan penting untuk mendapatkan keuntungan di lingkungan perusahaan. Tren penting adalah salah satu sumber peluang, seperti perubahan teknologi dan hubungan antara perusahaan dan pembeli yang membaik, atau ini adalah peluang bagi perusahaan. (4) Ancaman adalah kerugian yang signifikan di lingkungan perusahaan. Ancaman adalah gangguan besar bagi posisi saat ini atau calon posisi di perusahaan. Adanya peraturan pemerintah yang baru atau direvisi menjadi ancaman bagi keberhasilan perusahaan (Jogiyanto, 2011).

### **2.5.2 Model Analisis SWOT**

Analisis SWOT membandingkan faktor eksternal dari peluang dan ancaman dengan faktor internal kekuatan dan kelemahan. Faktor internal tersebut dimasukkan ke dalam matriks yang disebut dengan matrik strategi faktor internal atau IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*). Faktor-faktor eksternal peluang dan ancaman tertuang dalam sebuah matriks yang disebut dengan analisis faktor strategis eksternal atau EFAS (*External Strategic Factors Matrix*). Setelah menyusun matriks faktor strategis internal dan eksternal, hasilnya dimasukkan ke dalam diagram matriks SWOT untuk merumuskan strategi bersaing

perusahaan. Matriks SWOT adalah alat yang digunakan untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks tersebut dapat dengan jelas menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan selaras dengan kekuatan dan kelemahannya. Matriks ini dapat menghasilkan 4 (empat) set kemungkinan pilihan strategis (Rangkuti, 2018).

**Tabel 2.1**  
**Diagram Matriks SWOT**

IFAS EFAS	<i>Strengths (S)</i> Tentukan 5-10 Faktor-faktor kekuatan internal	<i>Weaknesses (W)</i> Tentukan 5-10 Faktor-faktor kelemahan internal
<i>Opportunities (O)</i> Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	Strategi SO Ciptakan strategi menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Treats (T) Tentukan 5-10 faktor ancaman eksternal	Strategi ST Ciptakan strategi menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Strategi WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman

Sumber: Rangkuti (2015).

**Keterangan**

- a. Strategi SO (Kekuatan-Peluang). Strategi ini didasarkan pada pola pikir perusahaan untuk memanfaatkan semua kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sedapat mungkin.
- b. Strategi ST (Kekuatan-Ancaman). Strateginya adalah menggunakan kekuatan perusahaan untuk mengatasi ancaman.

- c. Strategi WO (Weakness-Opportunity). Strategi didasarkan pada pemanfaatan peluang yang ada dengan meminimalkan kelemahan yang ada.
- d. Kebijakan WT (Kelemahan-Ancaman). Strategi didasarkan pada aktivitas yang bersifat defensif yang dirancang untuk meminimalkan kelemahan yang ada dan menghindari ancaman.

Secara umum, strategi dapat didefinisikan sebagai seperangkat pilihan utama untuk merencanakan dan mengimplementasikan serangkaian rencana aksi dan alokasi sumber daya yang penting untuk mencapai tujuan dan sasaran, dengan mempertimbangkan tujuan individu atau organisasi untuk keunggulan kompetitif, perbandingan dan sinergi, Cakupan dan visi pembangunan berkelanjutan secara keseluruhan dalam jangka panjang (Rangkuti, 2018).

Persaingan adalah jantung dari keberhasilan atau kegagalan perusahaan. Persaingan menentukan ketepatan aktivitas perusahaan yang dapat didukung oleh kinerja, seperti inovasi atau eksekusi yang baik. Menurut Wahyudi (1996), perusahaan dapat memanfaatkan beberapa keunggulan, yaitu: harga, pangsa pasar, merek, kualitas produk, kepuasan pelanggan, dan saluran distribusi (Wibowo, 2015).

## 2.6 Penelitian Terkait

### 1. Yenti Afrida (2016)

Subjek penelitian ini adalah konsep perbankan yang sejalan dengan ekonomi Islam. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis pembiayaan *murabahah* pada perbankan syariah. Metode penelitian literatur yang digunakan. Subyek penelitian ini adalah industri perbankan di Indonesia. Untuk memastikan pembiayaan *murabahah* dilaksanakan sesuai dengan prinsip syariah, diperlukan pengawasan yang ketat oleh Panwaslu atau Komite Syariah Nasional agar pembiayaan *murabahah* sebagai peran utama pembiayaan bank syariah tetap terjaga dan tidak merusak citra dan prestise bank syariah. Oleh karena itu, tidak ada yang mengira bahwa bank syariah sama dengan bank konvensional. Penelitian ini mirip dengan penelitian yang diteliti dalam metodologi penelitian baik menggunakan metode penelitian literatur dan menjelaskan penerapan pembiayaan *Murabahah*. Perbedaannya sendiri terletak pada objek penelitian dan masalah yang di kaji dalam penelitian ini, dimana penelitian ini berfokus pada penerapan pembiayaan *murabahah* yang sesuai dengan prinsip syariah sedangkan fokus penelitaian yang sedang diteliti oleh penulis lebih berfokus pada kekuatan, kelemahan, strategi, peluang dan mekanisme penerapan pembiayaan *murabahah* konsumtif PNS (Afrida, 2016).

## 2. Achmad Zaky (2013)

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode penelitian kepustakaan, mengambil data dari buku-buku sebelumnya, jurnal, dan catatan penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa setiap alternatif yang merupakan rangkaian akad *Qardh*, *Ijarah*, *Murabahah*, *Syirkah al Milk* dan *Ijarah Muntiyah Bit Tamlik*, menemui kendala karena tidak mengikuti prinsip dan karakteristik transaksi syariah yang dianut, meskipun hal ini kasus tersebut telah mengeluarkan fatwa dari DSN MUI. Selain itu, masing-masing dari alternatif yang ditawarkan memiliki implikasi akuntansi yang relatif kompleks. Kesamaan keduanya menelaah penerapan *take over* pada bank syariah. Walaupun perbedaannya sangat jelas dalam penelitian ini lebih menitikberatkan pada kendala implementasi dari keempat alternatif yang ditawarkan dalam fatwa DSN-MUI di bank syariah, berbeda dengan penelitian yang dilakukan penulis yang lebih menitikberatkan pada kekuatan, kelemahan, strategi, peluang dan mekanisme pelaksanaan pembiayaan konsumen *murabahah* PNS (Zaky, 2013).

## 3. Yunita Maulida, Ahmad Sobari dan Hilman Hakiem (2021)

Terdapat beberapa faktor yang menyebabkan nasabah beralih KPR, mulai dari alasan yang mengecewakan nasabah hingga kekhawatiran nasabah tentang ketidakpastian besaran KPR yang ditimbulkan. pembayaran di bank konvensional dalam

peningkatan pembayaran yang harus dilakukan, serta keinginan klien. untuk mendapatkan tambahan jumlah marjinal dari pinjaman sebelumnya. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Dalam penelitian ini digunakan pendekatan konseptual yang dilanjutkan dengan pendekatan lapangan. Pengumpulan data menggunakan metode yang berbeda, yaitu dengan mengumpulkan data langsung dari lapangan dan juga dengan cara studi kepustakaan. Analisis data dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa syarat dan tata cara pengalihan utang didasarkan pada prinsip syariah dan sesuai dengan akad yang diterbitkan oleh bank setelah memenuhi persyaratan administrasi dan dilakukan sesuai prosedur yang telah ditetapkan. Pada Bank Bjb Syariah Cabang Cibinong, dalam hal asumsi hipotek dengan akad *musyarakah mutanaqisah*. Karena akad ini memungkinkan pembiayaan diberikan dalam jangka waktu yang lebih lama dibandingkan pembiayaan *murabahah*. Fluktuasi suku bunga di bank tradisional membuat biaya pembiayaan nasabah menjadi tidak pasti, dan gaya hidup "berkeliraran" adalah faktor yang mendorong nasabah untuk mengambil alih keuangan mereka sendiri. Kesamaan penelitian ini dengan penelitian yang diteliti adalah pada metode penelitian, penelitian yang menggunakan metode penelitian deskriptif analisis dan menjelaskan penerapan pembiayaan *murabahah*. Perbedaannya sendiri terletak pada subjek penelitian dan permasalahan yang diteliti dalam penelitian ini, dengan penelitian ini berfokus pada

penerapan pembiayaan *murabahah* sesuai dengan prinsip syariah dan standar operasional, sedangkan pendekatan penelitian yang penulis kaji lebih fokus pada kekuatan, kelemahan, Strategi, Peluang dan Mekanisme Penerapan pembiayaan *murabahah* konsumtif PNS (Maulida et al., 2021).

#### 4. Fatimah dan Elisabeth Yansye Metekohy (2013)

Penelitian ini bertujuan untuk mencari strategi pemasaran produk pembiayaan *murabahah* yang paling tepat untuk memenangkan persaingan. Dengan menggunakan analisis SWOT dengan matriks IFAS dan EFAS, dimungkinkan untuk mengidentifikasi faktor-faktor kunci dari lingkungan eksternal dan internal yang mewakili peluang, ancaman, kekuatan dan kelemahan produk pembiayaan *Murabahah*. Hasil dari strategi pertumbuhan atau *growth strategy* diperoleh dari analisis. Strategi ini dipilih karena hasil perhitungan berada di Kuadran I, dimana total bobot skor untuk peluang dan ancaman adalah 3,21, sedangkan total bobot skor untuk kekuatan dan kelemahan adalah 3,31. Posisi pada kuadran ini sangat menguntungkan dan dapat dipasarkan secara optimal dengan menerapkan kebijakan bauran pemasaran seperti kebijakan produk, kebijakan harga, kebijakan lokasi, dan kebijakan periklanan yang mendukung pertumbuhan agresif produk keuangan. Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang sedang diteliti ada di segi metode analisis yang sama-sama menggunakan metode analisis SWOT untuk mengetahui faktor-faktor penting

baik dari lingkungan eksternal dan lingkungan internal yang menjadi peluang, ancaman, kekuatan dan kelemahan dari produk pembiayaan *murabahah*. Perbedaannya sendiri terletak pada objek penelitian dan masalah yang di kaji dalam penelitian ini, dimana penelitian ini berfokus pada penerapan pembiayaan *murabahah* yang sesuai dengan prinsip syariah sedangkan fokus penelitaian yang sedang diteliti oleh penulis lebih berfokus pada kekuatan, kelemahan, strategi, peluang dan mekanisme penerapan pembiayaan *murabahah* konsumtif PNS (Metekohy, 2013).

#### 5. Soeharjoto dan Agnes Panca Dewi (2021)

Mayoritas bank dan lembaga keuangan lainnya menysasar pasar usia kerja, namun Bank BRI Syariah mencari nasabah pensiunan. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi potensi pasar pembiayaan KMF Purna dengan akad *Murabahah* di Bank BRI Syariah . Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Oleh karena itu, pembiayaan ini memiliki mekanisme yang terstruktur dengan baik dan sesuai dengan peraturan OJK yang mengatur bank syariah untuk menghindari kesalahpahaman yang dapat merusak atau merusak rasa saling percaya. Alhasil, pembiayaan KMF Purna dengan akad *Murabahah* di Bank BRI Syariah karena pangsa pasarnya adalah untuk pensiunan yang membutuhkan bantuan keuangan untuk memenuhi kebutuhan produk dan layanan mereka dan nasabah dewasa akhir yang mencari ketenangan pikiran.

potensi pasar. Untuk itu, Bank BRI Syariah yang memberikan pinjaman KMF penuh dengan akad *murabahah* mengoptimalkan pasar dengan meningkatkan kerjasama dengan SDM, teknologi digital, pemasaran, dan perusahaan lain untuk meningkatkan daya saingnya dengan bank lain. (Soeharjoto, 2021)

**Tabel 2.2**  
**Penelitian Terkait**

No	Nama Peneliti dan Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Fatimah dan Elisabeth Yansye Metekohy (2013) Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan <i>Murabahah</i> pada Bank X Syariah Cabang Tangerang Selatan	Analisis SWOT dengan matriks IFAS dan EFAS	Hasil analisis didapat strategi pertumbuhan atau growth strategy . Staregi ini dipilih karena hasil perhitungan berada pada kuadran 1 dimana total weighted score peluang-ancaman sebesar 3.21 sedangkan total weighted score kekuatan-kelemahan sebesar 3,31.
2	Achmad Zaki, (2014) Analisis Alternatif Pembiayaan <i>Take over</i> Berdasarkan Prinsip Syariah ( <i>Hawalah</i> )	Pendekatan Kualitatif dengan metode <i>Library</i>	Masing-masing alternatif yang merupakan rangkaian akad, meskipun telah difatwakan oleh DSN MUI. Selain itu, masing-masing alternatif yang ditawarkan memiliki implikasi perlakuan akuntansi yang relatif kompleks

**Tabel 2.2**  
**Lanjutan**

3	Yenti Afrida (2016) Analisis Pembiayaan <i>Murabahah</i> di Perbankan Syariah	Studi Literatur	Untuk memastikan penerapan pembiayaan <i>murabahah</i> sesuai dengan prinsip syariah, diperlukan pengawasan yang ketat dari Dewan Pengawas Syariah atau Dewan Syariah Nasional, sehingga pembiayaan <i>murabahah</i> sebagai primadona pembiayaan perbankan syariah dapat dijaga dan tidak mencoreng citra dan prestise perbankan syariah.
4	Yunita Maulida, Ahmad Sobari dan Hilman Hakiem (2021) Analisi Implementasi <i>Take over</i> Pada Pembiayaa Hunian Syariah Studi Kasus Pada Bank BJB Syariah Cabang Cinibong	Analisis Deskriptif	Menunjukkan bahwa syarat dan tata cara pengalihan utang didasarkan pada prinsip syariah dan sesuai dengan akad yang diberikan oleh pihak bank dengan melengkapi persyaratan administrasi dan dilakukan sesuai prosedur yang telah ditentukan

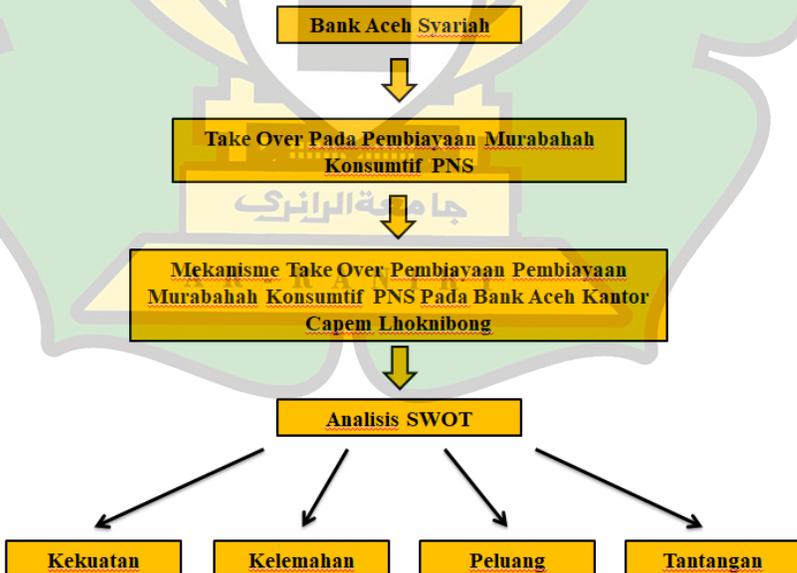
**Tabel 2.2**  
**Lanjutan**

5	Soeharjoto(2021 ) Potensi Pasar Pembiayaan KMF Purna BRI Syariah iB Dengan Akad <i>Murabahah</i> (Pendekatan Analisis SWOT)	Analisis SWOT	Pembiayaan ini memiliki mekanisme yang terstruktur dengan baik dan sesuai ketentuan OJK yang menangani perbankan syariah, sehingga dapat menghindari terjadinya kesalahpahaman yang dapat merugikan dan mengurangi kepercayaan dari kedua belah pihak.
---	---	---------------	--

Sumber: Data Diolah (2021)

## 2.7 Kerangka Berpikir

**Gambar 2.2**  
**Kerangka Berpikir**



Secara bahasa *Take over* diartikan sebagai mengambil alih. Menurut fatwa DSN-MUI yang dimaksud pengalihan hutang adalah pemindahan hutang nasabah dari lembaga keuangan konvensional ke lembaga keuangan syariah. Jadi yang dimaksud pembiayaan *Take over* adalah pembiayaan yang timbul sebagai akibat dari pengalihan transaksi non-syariah yang telah berjalan di lembaga keuangan konvensional ke lembaga keuangan syariah. Peralihan ini dapat juga disebut sebagai *hiwalah*, yaitu *hiwalah muthlaqah*, karena *Muhal 'alaih* tidak memiliki hutang kepada *muhil* (nasabah), karena itu pengalihan itu tidak terkait dengan hutang bank kepada *muhil* (nasabah), karena memang hutang itu tidak pernah ada.

Menurut pemeriksaan awal yang dilakukan penulis pada Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong, penulis menemukan beberapa fenomena yang terkait dengan judul skripsi yang akan penulis teliti pada Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong. Alasan nasabah melakukan pengalihan hutang tidak hanya dikarenakan ingin mengalihkan transaksinya menjadi syariah saja tetapi ada faktor lain yaitu sulitnya prosedur yang harus dilalui nasabah yang ingin *men-top up* pembiayaannya, disahkannya qanun tentang LKS membuat nasabah kewalahan saat ingin membayar cicilannya karena jauhnya jarak yang harus ditempuh ke kantor cabang terdekat, nasabah kewalahan dengan angsuran yang ada di bank konvensional yang disebabkan usaha yang dilakukan oleh nasabah

sedang menurun atau dengan kata lain pendapatan yang didapatkan dari usaha yang dijalankan menurun.

Analisis SWOT merupakan metode analisis informasi yang diperoleh, dicari atau diterima dari berbagai sumber. Informasi ini berasal dari pertanyaan-pertanyaan berikut: apa yang terjadi, mengapa terjadi, di mana dan kapan terjadi, semua dari sumber internal dan eksternal dan bisnis perusahaan terkait. Analisis tersebut bertujuan untuk mengukur besar kecilnya kekuatan dan kelemahan perusahaan secara keseluruhan, serta peluang dan ancaman yang ada di luar perusahaan. Metode SWOT merupakan metode yang tepat untuk mengetahui keunggulan dan kelemahan suatu produk. Tujuan penelitian ini untuk menganalisis SWOT produk *take over* pembiayaan *murabahah* di Bank Aceh Syariah.

## **BAB III METODE PENELITIAN**

### **3.1 Jenis Penelitian**

Penelitian yang penulis gunakan dalam penulisan skripsi ini adalah penelitian kualitatif yang bersifat analisis deskriptif. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, rindakan dan lain-lain. Secara *holistic* dan dengan cara deskriptif dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah. Menurut Sugiyono (2016) metode eskriptif kualitatif adalah metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat postpositivisme digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci teknik pengumpulan data dilakukan secara trigulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif atau kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi. Secara *holistic* dan dengan cara deskriptif dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah (Sugiyono, 2016).

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian lapangan (*field research*) dan penelitian kepustakaan (*library research*) untuk mencocokkan data dan menemukan kesimpulan yang tepat.

Penelitian lapangan merupakan salah satu metode pengumpulan data dalam penelitian kualitatif yang tidak memerlukan pengetahuan mendalam akan literatur yang digunakan dan kemampuan tertentu dari pihak peneliti. Penelitian kepustakaan adalah penelitian yang dilaksanakan dengan menggunakan literatur (kepustakaan), baik berupa buku, catatan, maupun laporan hasil penelitian terdahulu. Penelitian yang dilakukan termasuk penelitian kuantitatif kausalitas.

### **3.2 Sumber Data**

Penulis memperoleh data penelitian dari lapangan, baik data lisan, data tertulis maupun hasil wawancara untuk menjelaskan fenomena *take over* pada pembiayaan *murabahah* Konsumtif PNS di Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong. Pada penelitian ini peneliti menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder. Data primer adalah data yang didapat dari hasil wawancara yang dilakukan langsung kepada objek penelitian. Pada penelitian ini peneliti mengumpulkan data dari para karyawan (*Account Officer*) dan nasabah yang terkait dengan *take over* pembiayaan *murabahah* Konsumtif PNS di Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong. Data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada sumber pengumpulan data, data sekunder didapat melalui orang lain atau dokumen (Sugiyono, 2016). Dalam penelitian ini yang menjadi data sekunder adalah dokumen-dokumen, buku-buku dan lain-lain yang berkaitan dengan *take over* pembiayaan *murabahah* Konsumtif PNS.

### **3.3 Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian merupakan tempat berlangsungnya penelitian dilakukan. Penelitian ini dilakukan di Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong yang beralamat di Jl. Banda Aceh-Medan, Gampong Keude Baro, Kec. Pante Beudari, Lhoknibong, Kab. Aceh Timur, Provinsi Aceh. Dipilihnya lokasi penelitian ini karena Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong merupakan salah satu kantor cabang Bank Aceh yang digunakan oleh masyarakat di tiga kecamatan yaitu, Kecamatan Simpang Ulim, Pante Bidari, dan Madat dalam bertansaksi. Sehingga sangat perlu dilakukan peninjauan ulang terkait pelaksanaan pembiayaan yang disalurkan dan bagaimana langkah-langkah yang diambil oleh lembaga tersebut dalam menyelesaikan pembiayaannya

### **3.4 Teknik Pengumpulan Data**

Menurut Sugiyono (2016) teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Sugiyono (2016) juga menjelaskan bahwa “dalam penelitian kualitatif pengumpulan data dilakukan pada *natural setting* (kondisi yang alamiah), sumber data primer, dan teknik pengumpulan data lebih banyak pada observasi, wawancara, dan dokumentasi (Sugiyono, 2016). Pada penelitian ini peneliti menggunakan 2 teknik penelitian, diantaranya:

## 1. Wawancara

Menurut Sugiyono (2016) merupakan metode pengambilan data dengan bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab antara penyelidik dengan subyek atau responden dalam suatu topik tertentu. Wawancara sebagai metode penelitian yang digunakan untuk mencari data kepada narasumber. Wawancara sebagai metode penelitian digunakan untuk mencari data kepada narasumber mengenai praktik *take over* pada pembiayaan *murabahah* Konsumtif PNS di Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong.

**Tabel 3.1**  
**Kisi-Kisi Wawancara**

No	Kode Informan	Jabatan	Kisi-Kisi Wawancara
1	KI - 01	Nasabah	Alasan memilih produk di bank tersebut Kelebihan yang diterima nasabah Kendala yang dirasakan nasabah
2	KI - 02	Nasabah	Alasan memilih produk di bank tersebut Kelebihan yang diterima nasabah Kendala yang dirasakan nasabah
3	KI - 03	Nasabah	Alasan memilih produk di bank tersebut Kelebihan yang diterima nasabah Kendala yang dirasakan nasabah
4	KI - 04	Staf Bank	Kelebihan produk Strategi pemasaran produk Tantangan dalam pengoperasian produk

Sumber: Data Diolah (2021)

## 2. Dokumentasi

Menurut Sugiyono (2016) merupakan cara mengumpulkan data yang dilakukan dengan menyelidiki benda-benda tertulis dan mencatat hasil temuannya. Pada penelitian ini dokumentasi digunakan untuk memperoleh identitas subjek-subjek yang berperan dalam praktik *take over* pada pembiayaan *murabahah* Konsumtif PNS di Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong.

### 3.5 Metode Analisis Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sebelum memasuki lapangan, di lapangan, dan setelah lapangan selesai. Analisis data adalah proses mengumpulkan secara sistematis data yang diperoleh dari wawancara, catatan lapangan, dan dokumen, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menguraikannya ke dalam unit-unit, mensintesiskannya, menyusunnya menjadi pola, memilih mana yang penting dan apa yang akan dipelajari, dan menarik kesimpulan sehingga mereka dapat memahami dengan mudah untuk diri mereka sendiri dan orang lain. Miles dan Huberman dari Sugiyono (2016) meyakini bahwa kegiatan dalam analisis data kualitatif bersifat interaktif dan terjadi terus menerus hingga selesai, sehingga data menjadi jenuh. Kegiatan analisis data, yaitu:

#### 1. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Data yang diperoleh dari TKP cukup besar, sehingga perlu dicatat secara cermat dan detail. Semakin lama peneliti

berkecimpung di bidang ini maka data akan semakin banyak, kompleks dan rumit, sehingga perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, memeriksa hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, mencari tema dan pola.

## 2. *Data Display*

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat berupa deskripsi singkat, diagram, hubungan antar kategori, dan *flowchart*. Yang paling umum digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah teks naratif. Dalam hal ini, peneliti akan menyajikan data dalam bentuk teks untuk memperjelas hasil penelitian, yang dapat dibantu dengan menyertakan tabel atau gambar. Dalam penelitian data di analisis menggunakan metode SWOT untuk mempermudah menarik kesimpulan mengenai kekuatan, kelemahan, strategi dan peluang yang dimiliki produk *take over* pembiayaan *murabahah* Konsumtif PNS.

## 3. *Conclusion Drawing/Verification*

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab pernyataan pertanyaan yang diajukan sejak awal, tetapi mungkin tidak, karena seperti yang disebutkan di atas, pernyataan-pertanyaan dalam penelitian kualitatif bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian masuk. Kesimpulan penelitian kualitatif merupakan penemuan-penemuan baru yang belum pernah ada sebelumnya. Penelitian ini menggunakan metode analisis

SWOT dengan diagram matrik SWOT diharapkan penelitian ini mampu menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diajukan secara benar dan tepat.



## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### 4.1 Hasil Penelitian

**Tabel 4.1**  
**Rincian Nasabah Pembiayaan *Take over***

No	Nama Rseponden	Pelunasan Lama	Pembiayaan Baru	Kebutuhan Pembiayaan	Jangka Waktu	Harga Jual
1	AZ	115.698.538	235.000.000	Membeli Rumah	10	384.478.680
2	IW	127.150.230	205.000.000	Membeli Tanah	7	292.589.724
3	AY	72.804.138	120.000.000	Membeli Tanah	5	155.649.240
4	AT	88.513.889	150.000.000	Membeli Motor	7	214.050.000
5	FZ	105.001.675	200.000.000	Membeli Rumah	7	285.400.000

Sumber: Data Diolah (2022)

Dalam penelitian selama 6 minggu peneliti mendapatkan lima nasabah yang melakukan transaksi *take over*, dari kelima nasabah tersebut hanya tiga nasabah yang bersedia diwawancarai yaitu bapak AZ, Ibuk IW dan Ibuk AY. Bapak AZ (35 tahun) berprofesi sebagai kepala sekolah di SMAN 1 Jambo Aye mengajukan permohonan *Take over* pada bulan januari 2022 untuk membeli rumah. Ibuk IW (39 tahun) berprofesi sebagai Guru

Sekolah Dasar di SDN 2 Nurussalam mengajukan permohonan *Take over* pada bulan januari 2022 untuk membeli tanah warisan milik adik beliaiu. Ibuk AY (46 tahun) berprofesi sebagai guru di SMPN 1 Pante Bidari mengajukan permohonan *take over* pada bulan juni 2019 untuk membeli tanah.

#### **4.1.1 Nasabah**

##### **4.1.1.1 Alasan Pengalihan Pembiayaan**

Menurut responden wawancara yang telah diwawancarai responden pertama mengatakan alasannya mengalihkan pinjaman dari bank sebelumnya karena membutuhkan uang untuk membeli rumah secepat mungkin. Responden kedua mengatakan alasannya mengalihkan pinjaman dari bank sebelumnya karena proses mengambil pembiayaan di Bank Aceh mudah hanya perlu memenuhi persyaratan administrasi tanda tangan akad perjanjian dan uangnya dapat cair dalam waktu tiga jam setelah tanda tangan. Sedangkan responden ketiga mengatakan alasannya mengalihkan pinjaman dari bank sebelumnya karena ingin mengambil pembiayaan di bank daerah sendiri untuk memajukan bank daerah.

##### **4.1.1.2 Alasan Ketertarikan Pengalihan**

Responden pertama mengatakan nasabah tertarik dengan promo *new normal* yang dikeluarkan Bank Aceh selama pandemi Covid-19 yang menawarkan margin yang lebih kecil. Responden kedua mengatakan nasabah tertarik setelah mendengar teman-teman nasabah yang telah mengambil pembiayaan di Bank Aceh

KCP Lhoknibong, nasabah juga melihat brosur pembiayaan *murabahah* dan menghitung-hitung angsuran perbulan mendapati angsuran di Bank Aceh lebih murah. Sedangkan responden ketiga mengatakan nasabah tertarik karena pelayanan di Bank Aceh itu bagus, saat ke bank nasabah dilayani dengan baik, dan staf pembiayaanya juga ramah.

#### **4.1.1.3 Kendala Pengajuan Pengalihan Pembiayaan**

Responden pertama mengatakan tidak mengalami kendala apa-apa saat mengajukan maupun saat proses pembiayaan *murabahah* berlangsung karena persyaratannya mudah dan arahannya juga jelas. Responden kedua mengatakan nasabah mengalami kendala pada jarak dan waktu tempuh yang diperlukan untuk ke Bank Aceh KCP Lhoknibong. Sedangkan Responden ketiga memiliki pendapat yang sama dengan Responden pertama yaitu tidak ada kendala yang nasabah alami.

#### **4.1.1.4 Solusi yang Ditawarkan Oleh Bank untuk Mengatasi Kendala**

Responden kedua mengatakan kendala jarak yang dialami memang tidak ada solusi, bank hanya dapat memberikan efisiensi waktu. Misalnya seperti nasabah mengambil pembiayaannya yang sekarang, nasabah hanya perlu tiga kali ke Bank Aceh KCP Lhoknibong, yaitu pertama untuk mengetahui syarat dan prosedur pembiayaan *murabahah* di Bank Aceh KCP Lhoknibong. Kedua

nasabah menyerahkan persyaratan administrasi yang telah dilengkapi. Hari ketiga nasabah akan melakukan akad dan menandatangani perjanjian pembiayaan *murabahah*, proses pencairan pinjaman dapat dilakukan pada hari yang sama dengan tenggat waktu dua jam setelah melakukan akad dan menandatangani perjanjian. Nasabah yang menjadi responden kedua merasa sangat terbantu dengan proses yang cepat dan informasi yang akurat.

#### **4.1.2 Staf Bank**

##### **4.1.2.1 Hal Membuat Nasabah Tertarik untuk *Take over* Pembiayaan ke Bank Aceh KCP Lhoknibong**

Menurut staf bank yang telah diwawancarai hal yang membuat nasabah tertarik dengan *take over* di Bank Aceh KCP Lhoknibong karena selama pandemi Bank Aceh mengeluarkan promo pembiayaan *new normal* dengan margin rendah, angsurannya *flat*, tidak ada pinalti sebelum-sebelumnya juga tidak ada karna Bank Aceh tidak menetapkan denda untuk angsuran yang telat membayar atau macet. Selain itu di Bank Aceh tidak melakukan pembekuan rekening nasabah yang tertunggak angsuran dan jika nasabah ingin membayar semua pembiayaannya sebelum jatuh tempo juga akan mendapatkan diskon dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.

#### **4.1.2.2 Metode Pemasaran yang Digunakan untuk Menarik Nasabah ke Bank Aceh KCP Lhoknibong**

Staf pembiayaan mengatakan bahwa di Bank Aceh KCP Lhoknibong tidak memiliki karyawan marketing yang terjun ke lapangan mempromosikan produk Bank Aceh KCP Lhoknibong sedangkan karyawan marketingnya adalah nasabah sendiri. Dari segi pemasaran sendiri Bank Aceh KCP Lhoknibong lebih berfokus ke nasabah, nasabah yang puas dengan pelayanan bank akan menceritakan pengalamannya ke keluarga, saudara atau teman. selama ini bank menjaga *service excellent* dalam melayani nasabah sehingga nasabah percaya dan merasa aman. *Image* Bank yang baik pada nasabah tentu menumbuhkan pandangan positif dari masyarakat pada bank sehingga meskipun Bank Aceh KCP Lhoknibong tidak memiliki marketing lapangan tapi tetap memiliki nasabah yang mengajukan pembiayaan setiap bulannya.

#### **4.1.2.3 Tantangan yang Dihadapi Dalam Pengoperasian Produk *Take over***

Nasabah mengatakan tantangan ya ada, disini kita menghadapi nasabah dengan masalah dan permintaan yang berbeda beda yang tentu butuh solusi yang berbeda juga. Contohnya seperti nasabah pak azhari, nasabah butuh dana dalam waktu cepat sedangkan persyaratannya tidak cukup dan nasabah tidak mengerti prosedur *take over*nya sendiri. Itu menjadi tantangan sendiri untuk kita bisa menjelaskan dengan baik prosedurnya ke nasabah. Karena

pernah nih ada calon nasabah yang tidak jadi mengambil *take over* disini akibat salah pemahaman terhadap apa yang saya sampaikan.

#### **4.1.2.4 Solusi Yang Ditawarkan Oleh Bank Untuk Menjawab Tantangan**

Menurut penuturan staf pembiayaan yang telah diwawancarai nasabah menuturkan nasabah mengantisipasi tantangan yang ada dengan menanyakan kembali bagaimana pemahaman nasabah terhadap apa yang telah nasabah jelaskan. Terkadang staf pembiayaan juga menjelaskannya berulang kali untuk nasabah yang sudah berumur.

#### **4.2 Pembahasan**

Dalam perbankan, kepuasan nasabah adalah salah satu prioritas utama karena membuat atau menghancurkan bisnis perbankan. Nasabah yang tidak puas tentunya tidak akan mengulangi memilih layanan perbankan yang sama, belum lagi dukungan pilihan ganda layanan perbankan lainnya (pesaing), sehingga memungkinkan nasabah memiliki banyak perbandingan untuk memilih bank mana yang lebih sesuai dengan selera dan keinginannya. Terdapat perbedaan yang signifikan dalam hal pembiayaan *murabahah* karena adanya persaingan antar bank syariah untuk menarik nasabah dan memberikan keringanan pembayaran atau angsuran. Hal ini terkait dengan jumlah angsuran, dan beban proporsional yang harus diterima pelanggan sangat kecil sehingga pelanggan akhirnya memilih untuk mengajukan

pengambilalihan atau transfer untuk memudahkan pembayaran atau cicilan (Juliana et al., 2019).

Adapun tujuan dari setiap perjanjian adalah pencapaian nasabah yang dapat memenuhi janjinya. Namun, terkadang pencapaian tersebut tidak dapat diraih. Ada dua kemungkinan nasabah tidak dapat melakukan pencapaiannya. Pertama, nasabah melakukan wanprestasi, yaitu kelalaian atau pelanggaran janji atau kesalahan Klien sepenuhnya tidak melaksanakan pencapaiannya. Kedua, prestasi tidak terlaksana bukan karena kesalahan nasabah, tetapi karena suatu keadaan atau peristiwa yang tidak dapat diduga sebelumnya. Dalam proses pengajuan *take over*, nasabah wajib mengajukan permohonan *take over* kepada bank sebelumnya sebelum utangnya dapat dialihkan ke Bank Aceh Syariah. Untuk nasabah yang mengalihkan utang ke Bank Aceh Syariah, semua pembiayaan harus diketahui oleh bank sebelumnya, dalam arti nasabah harus memberitahukan pembiayaan *take over* yang diberikan Bank Aceh Syariah kepada bank sebelumnya (Juliana et al., 2019).

#### **4.2.1 Mekanisme *Take over* Pembiayaan *Murabahah* di Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong**

##### **1. Prosedur Pengajuan *Take over* Pembiayaan *Murabahah***

Dalam proses pengajuan dan pemberian pembiayaan, bank menetapkan cara-cara yang ditempuh guna memperoleh

pembiayaan yang diinginkan. Petugas bank dilarang memberikan pembiayaan kepada calon nasabahnya tanpa mengikuti prosedur yang telah ditetapkan oleh bank tempat bekerja. Karena melalui prosedur inilah bank dapat menyeleksi nasabah mana yang memang pantas mendapatkan pembiayaan dan memberikan keuntungan bagi bank. Dalam pembuatan kontrak *take over*, ada beberapa tahapan yang di lalui oleh bank dan nasabah, yaitu:

- a. Nasabah terlebih dahulu menghubungi atau datang langsung ke Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong dengan mengajukan permohonan pengalihan pembiayaan (*take over*), terjadi kesepakatan antara nasabah dan marketing pembiayaan bahwa Bank Aceh Syariah setuju memberikan pembiayaan untuk melakukan *take over*. Kemudian nasabah ajukan permohonan pelunasan kredit pemilikan aset pada bank yang memberikan kredit sebelumnya dan bank yang bersangkutan setuju dengan legal.
- b. Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong melakukan verifikasi data yang diajukan oleh calon debitur (nasabah).
- c. Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong menganalisis layak atau tidak calon debitur (nasabah) diberikan pembiayaan. Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong akan melakukan analisis pembiayaan disesuaikan dengan jumlah pinjaman dari bank bersangkutan yang akan di *take over*. Analisis yang digunakan oleh Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong adalah analisis yang biasa digunakan pada bank syariah

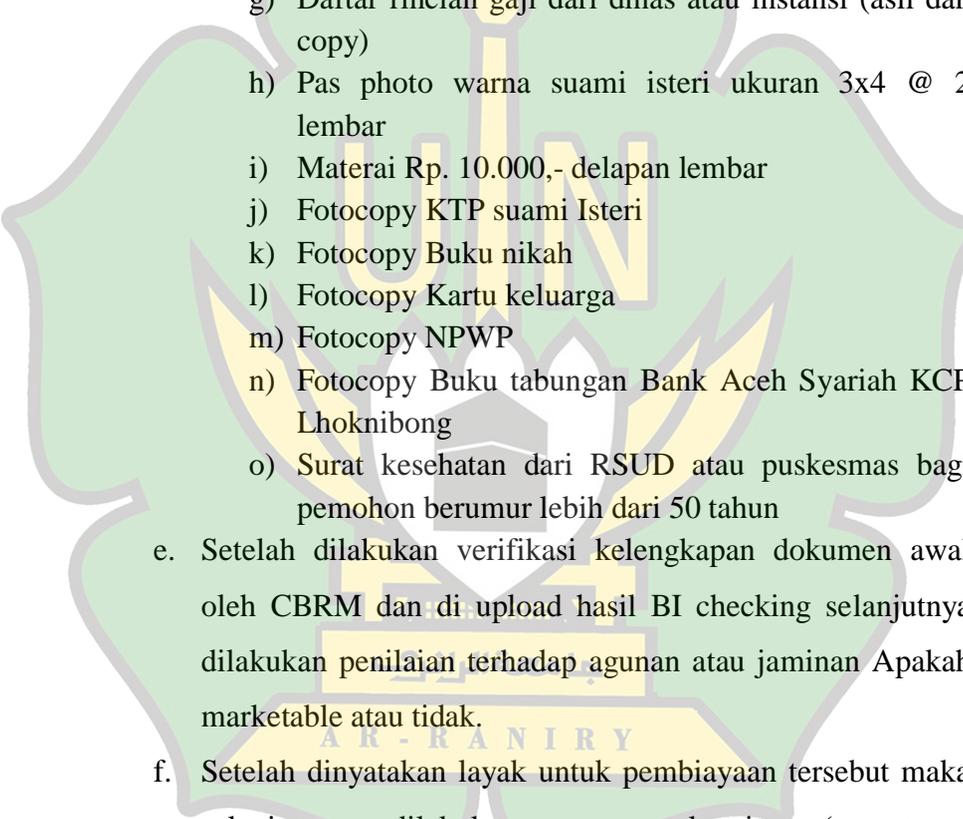
lainnya yaitu analisis dengan sistem 5C (character, capacity, Capital, condition, dan kolesterol collecteral). Berikut contoh analisis pembiayaan salah satu nasabah.

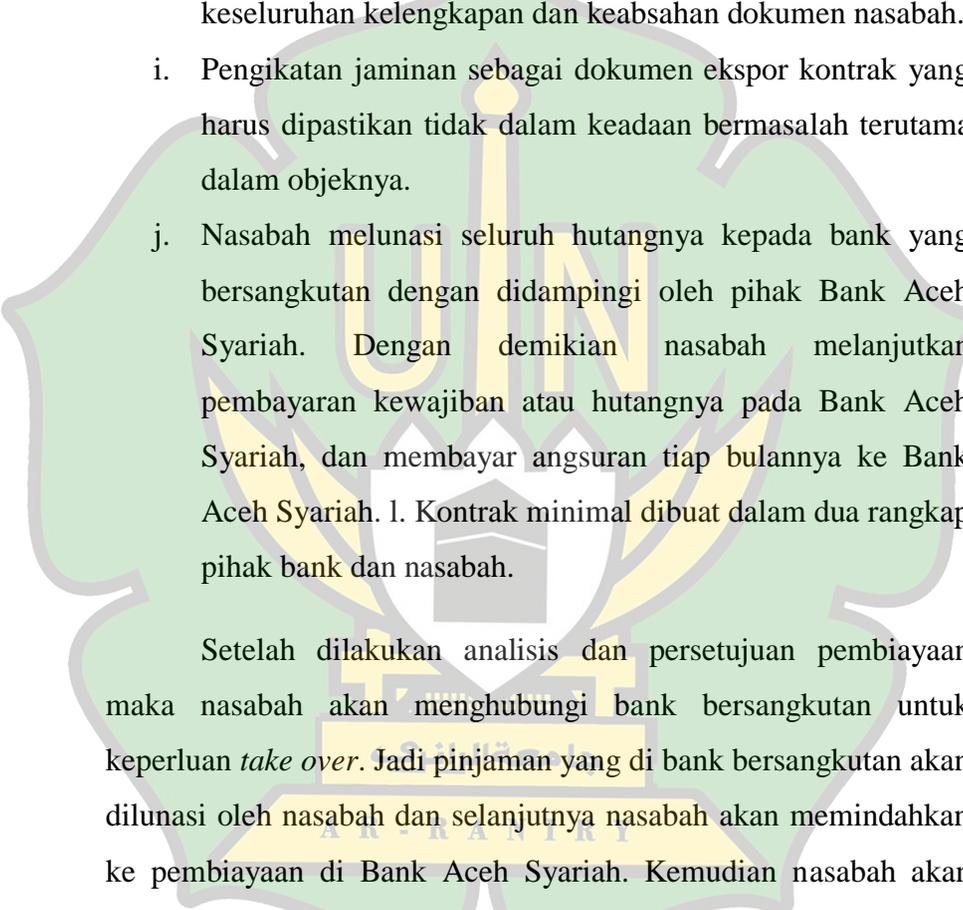
**Table 4.2**  
**Analisis Pembiayaan Murabahah**

A	Pembiayaan Baru	235.000.000
B	Biaya Administrasi	-
C	Biaya Asuransi Jiwa	6.580.000
D	Pelunasan BSI	127.150.230
E	Nama	AZ
F	Instansi	SMAN 1 Jambo Aye
G	Total Terima	101.269.770
H	Gaji Pokok	4.898.100
I	Angsuran	3.203.989
J	Sisa Gaji Tersedia	1.694.141
K	Sisa Gaji Tinggal	1.694.141
L	Jangka Waktu	120 Bulan

Sumber: Data Diolah (2022)

- d. Setelah ada persetujuan secara legal dari bank bersangkutan nasabah melengkapi berkas atau dokumen persyaratan untuk pembiayaan *take over* pada BSM. Adapun persyaratannya adalah:
- WNI cakap hukum
  - Usia minimal 21 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo pembiayaan.

- 
- c) Pemohon merupakan karyawan tetap/pengusaha/profesional/PNS.
- d) Form permohonan *take over* yang diisi dengan informasi yang dibutuhkan oleh bank. *Print Out* atau keterangan sisa hutang di bank yang bersangkutan
- e) Karpeg dan taspen (asli dan copy)
- f) SK 80, SK 100 dan SK terakhir (asli dan copy)
- g) Daftar rincian gaji dari dinas atau instansi (asli dan copy)
- h) Pas photo warna suami isteri ukuran 3x4 @ 2 lembar
- i) Materai Rp. 10.000,- delapan lembar
- j) Fotocopy KTP suami Isteri
- k) Fotocopy Buku nikah
- l) Fotocopy Kartu keluarga
- m) Fotocopy NPWP
- n) Fotocopy Buku tabungan Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong
- o) Surat kesehatan dari RSUD atau puskesmas bagi pemohon berumur lebih dari 50 tahun
- e. Setelah dilakukan verifikasi kelengkapan dokumen awal oleh CBRM dan di upload hasil BI checking selanjutnya dilakukan penilaian terhadap agunan atau jaminan Apakah marketable atau tidak.
- f. Setelah dinyatakan layak untuk pembiayaan tersebut maka selanjutnya dilakukan proses komite (pemutusan pembiayaan untuk mendapatkan persetujuan dari wakil pimpinan atau pimpinan Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong

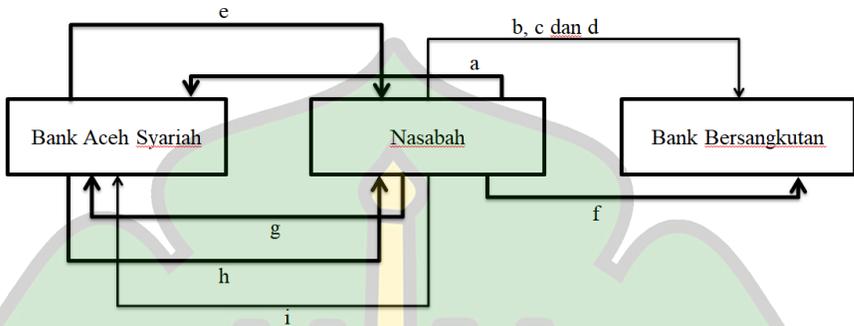
- 
- g. Nasabah dan pejabat bank menyepakati akad pembiayaan tersebut.
  - h. Setelah dinyatakan sesuai dan layak, pihak bank melakukan persetujuan pembiayaan. Pihak bank melakukan review keseluruhan kelengkapan dan keabsahan dokumen nasabah.
  - i. Pengikatan jaminan sebagai dokumen ekspor kontrak yang harus dipastikan tidak dalam keadaan bermasalah terutama dalam objeknya.
  - j. Nasabah melunasi seluruh hutangnya kepada bank yang bersangkutan dengan didampingi oleh pihak Bank Aceh Syariah. Dengan demikian nasabah melanjutkan pembayaran kewajiban atau hutangnya pada Bank Aceh Syariah, dan membayar angsuran tiap bulannya ke Bank Aceh Syariah. 1. Kontrak minimal dibuat dalam dua rangkap pihak bank dan nasabah.

Setelah dilakukan analisis dan persetujuan pembiayaan maka nasabah akan menghubungi bank bersangkutan untuk keperluan *take over*. Jadi pinjaman yang di bank bersangkutan akan dilunasi oleh nasabah dan selanjutnya nasabah akan memindahkan ke pembiayaan di Bank Aceh Syariah. Kemudian nasabah akan melakukan perjanjian akad kepada pihak bank syariah. Adapun alur akadnya adalah sebagai berikut:

- a. Nasabah dan Bank Aceh Syariahsepatat akan *take over*.

- b. Nasabah mengajukan permohonan pelunasan dan atau *take over* kepada bank bersangkutan.
- c. Bank bersangkutan harus setuju (secara legal)
- d. Bank bersangkutan dan nasabah nego berapa sisa hutang yang harus dibayarkan nasabah kepada bank bersangkutan misalnya Rp 100 juta.
- e. Nasabah kemudian meminjam uang ke Bank Aceh Syariah sebesar Rp 100 juta. Uang ini dipakai untuk melunasi hutang nasabah ke bank bersangkutan.
- f. Setelah nasabah melunasi, maka aset dikuasai oleh nasabah.
- g. Kemudian nasabah menjual aset itu kepada Bank Aceh Syariah sebesar Rp 150 juta. Uang itu akan melunasi hutang pinjaman nasabah ke Bank Aceh Syariah. jadi secara prinsip maka rumah menjadi sah milik Bank Aceh Syariah dan saat itu nasabah tidak mempunyai rumah serta tidak mempunyai hutang.
- h. Selanjutnya bank syariah menjual rumah itu kepada nasabah secara angsuran misalnya selama 15 tahun dengan harga Rp 200 juta.
- i. Dan yang terakhir adalah Deal dari nasabah.

**Gambar 4.1**  
**Skema pembiayaan *take over* dengan akad *qardh* dan *murabahah***



Sumber: Data Diolah (2022)

Skema ini bisa dijalankan di "bawah tangan" atau tidak dicatatkan secara resmi hitam diatas putih kecuali akad terakhir antara nasabah dengan Bank Aceh Syariah, yang terpenting adalah alur dan mekanismenya terpenuhi secara Syariah Hal ini dikarenakan pada saat proses perjanjian akad oleh nasabah dengan pihak bank dilakukan dengan menggunakan akad *qardhul Hasan* atau akad yang hanya berlandaskan kepada kepercayaan sehingga bank merasa tidak perlu melakukan pencatatan secara resmi dalam akad tersebut. Dan untuk menjaga kepercayaan tersebut, pihak bank syariah sendiri yang langsung menjaga atau mengawal nasabah ketika melakukan pembayaran untuk pelunasan sisa hutang yang masih terdapat di bank bersangkutan. Kemudian setelah seluruh proses perjanjian akan diselesaikan dilaksanakan maka sampailah kepada akad yang terakhir yaitu akad *murabahah*.

Pada akad *murabahah* ini bank wajib melakukan pencatatan resmi untuk menjaga agar proses transaksi yang dilakukan menjadi legal dan mempunyai payung hukum agar jika suatu saat nasabah melakukan wanprestasi maka pihak bank syariah dapat melakukan mediasi perbankan untuk menindaklanjuti masalah tersebut. Dan hal yang tidak boleh terlupakan adalah ketika melunasi pinjaman atau ketika pinjaman telah lunas di bank bersangkutan maka hendaklah melakukan roya yang merupakan proses penghapusan hak tanggungan di sertifikat tanah, sehingga apabila tidak dihapus berarti masih tercatat sebagai sertifikat yang ditanggung kepada pihak orang lain. Jadi pada dasarnya tidak ada hubungan dengan apakah nasabah tetap menjadi nasabah bank bersangkutan atau tidak. Roya berhubungan dengan hapus atau tidaknya hak tanggungan yang ditentukan dari hapus atau tidaknya hutang yang dijamin dengan hak tanggungan tersebut.

Secara garis besar, penerapan *take over* yang dilakukan pada Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong telah sesuai dengan apa yang telah difatwakan di dalam fatwa DSN MUI No. 31/DSN-MUI/VI/2002 tentang pengalihan hutang. Tidak terjadi penyimpangan di dalam mekanismenya sehingga bisa dikatakan bahwa *take over* yang dilakukan oleh Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong telah sesuai dengan prinsip syariah dan akad yang dilakukan juga telah sah.

Bank Aceh dalam usahanya dikatakan cukup berkembang, hal tersebut ditandai dengan kemampuannya dalam mempertahankan bisnis usahanya hingga saat ini yang bisa dikatakan sudah lama. Bertahannya Bank Aceh hingga saat ini tentunya dipengaruhi oleh bagaimana strategi dari Bank Aceh dalam mempertahankan usahanya agar mampu bersaing di tengah perkembangan ekonomi dan budaya. Adapun strategi yang digunakan oleh Bank Aceh dalam mempertahankan usahanya dapat diilustrasikan berdasarkan kondisi Bank Aceh dengan analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan suatu proses analisis yang dilakukan secara sistematis guna menyusun strategi organisasi yang efektif dan tepat. Fokus utama dari analisis ini adalah untuk mengoptimalkan kekuatan dan peluang organisasi. Selain itu, sekaligus berusaha untuk meminimalisir kelemahan dan ancaman yang akan dihadapi. Analisis SWOT memiliki 4 poin yakni *strength* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunity* (peluang), dan *threats* (ancaman) (Rangkuti, 2018).

#### 4.2.2 Kekuatan

Dari penelitian Soeharjoto (2021), menyatakan kekuatan (*strengths*) yang terdapat pada Pembiayaan KMF Purna BRI Syariah iB berupa terhindar dari riba yang membuat rasa aman, angsuran tetap sampai lunas, jumlah plafon pembiayaan yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan nasabah, margin yang kompetitif, proses pengajuannya mudah dan cepat, dan jangka waktu angsuran pembiayaan yang panjang. Dalam penelitian Matekohy (2013),

menyatakan kekuatan (*strengths*) adalah semua kelebihan dan keunggulan yang dimiliki produk pembiayaan yang dapat menarik calon nasabah ke bank tersebut. Dari pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa kekuatan (*strength*) merupakan situasi, kondisi atau keadaan dari organisasi atau perusahaan yang menjadi keunggulan di perusahaan tersebut. Kekuatan ini dapat muncul dari sumber daya suatu organisasi, perusahaan, atau lembaga. Adapun kekuatan yang dimiliki produk *take over* pada pembiayaan *murabahah* konsumtif PNS adalah:

a. Bank Aceh merupakan bank daerah

Menurut Ferrinadewi dalam Menik Wijianty (2016:68) disampaikan jika citra merek merupakan semacam pengenalan merek, yang termasuk bagian dari cerminan ingatan konsumen serta asosiasi merek. Berdasarkan penelitian Negara dkk (2018), brand image yang baik justru akan menunjukkan kualitas produk yang baik bagi konsumen, sehingga hubungan antara *brand image* dan Kualitas produk saling berpengaruh secara signifikan bahkan terhadap minat beli. Bank Aceh sendiri yang merupakan bank daerah, hal ini sudah cukup menarik minat para nasabah yang berkeinginan membangun dan memajukan daerahnya sendiri. Bank memiliki citra yang baik dan diterima di lingkungan masyarakat Aceh yang mayoritasnya muslim.

b. *Promo new normal*

Menurut Kotler (2007), kebijakan harga sangat menentukan dalam pemasaran sebuah produk, karena harga adalah satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pendapatan bagi organisasi atau perusahaan. Jadi, tidak dapat dipungkiri bahwa harga merupakan suatu unsur penting, baik bagi perusahaan dalam mempengaruhi konsumen maupun bagi perusahaan dalam bertahan dalam persaingan. Di masa pandemic covid-19 masyarakat mengalami penurunan pendapatan yang sangat signifikan, hal ini membuat nasabah harus mencari solusi untuk menghemat pengeluaran keuangannya. *Promo new normal* yang ditawarkan Bank Aceh di masa pandemic covid-19 dengan margin yang lebih kecil cukup menarik minat nasabah. Bank Aceh menawarkan opsi *top up* untuk nasabah yang sebelumnya telah mengambil pembiayaan di Bank Aceh dan *take over* pembiayaan *murabahah* bagi calon nasabah yang ingin mengalihkan pembiayaannya ke Bank Aceh dengan ketentuan pencairan pembiayaan minimal Rp. 50,000,000,-

c. Proses administrasi pembiayaan *murabahah* cepat dan mudah

Menurut Zeithaml and Bitner yang dikutip oleh Ratih Hurryanti (2016), pengetahuan proses adalah proses adalah semua prosedur aktual, mekanisme, dan aliran aktivitas

yang digunakan untuk menyampaikan jasa. Proses dalam jasa merupakan faktor utama dalam bauran pemasaran jasa seperti pelanggan jasa atau sering merasakan system penyerahan jasa sebagai bagian dari jasa itu sendiri. Elemen proses ini memiliki arti sesuatu untuk menyampaikan jasa. Proses menyampaikan jasa merupakan faktor utama dalam bauran pemasaran jasa seperti pelanggan jasa akan senang merasakan sistem penyerahan jasa sebagai bagian jasa itu sendiri. Nasabah yang mengajukan pembiayaan ke bank tentunya memiliki kebutuhan dana yang mendesak atau secepatnya. Umumnya proses administrasi pembiayaan di bank membutuhkan banyak waktu nasabah harus menunggu beberapa hari untuk proses administrasi pengajuan pinjamannya. Namun di Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong untuk produk pembiayaan *murabahah* konsumtif PNS ini menawarkan proses pembiayaan yang cepat dan mudah, dimana proses pembiayaannya dapat dilakukan dalam rentang waktu satu atau dua hari setelah berkas permohonan dan persyaratannya di serahkan.

d. Memiliki SDM yang andal dan berkualitas

Sumber daya manusia menjadi salah satu faktor internal yang ada di setiap organisasi yang ada. Pengertian manajemen sumber daya manusia dapat diartikan sebagai pendayagunaan sumber daya manusia di dalam organisasi, yang dilakukan melalui fungsi-fungsi perencanaan sumber

daya manusia, rekrutmen dan seleksi, pengembangan skill sumber daya manusia, perencanaan dan pengembangan karir, pemberian kompensasi kesejahteraan, keselamatan dan kesehatan kerja, dan hubungan industrial. Sumber daya manusia berfungsi untuk meningkatkan produktivitas (*achievement performance*) dalam menunjang perusahaan lebih kompetitif. Dalam hal ini Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong memiliki sumber daya manusia yang dapat diandalkan untuk segala permasalahan pembiayaan. Staf pembiayaan Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong dapat memberikan pelayanan yang baik dan berkualitas sehingga nasabah merasa aman dan nyaman melakukan transaksi di Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong.

- e. Fitur pemotongan angsuran secara otomatis dari debit rekening nasabah

Dengan kemajuan teknologi, masyarakat tentunya mengharapkan segalanya menjadi lebih mudah, termasuk di dalamnya proses pembayaran yang lebih mudah pula. Dalam hal ini Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong menawarkan fitur pemotongan angsuran secara otomatis dari debit rekening nasabah (autodebet) yang dapat menjadi pilihan pembayaran yang menjawab kebutuhan nasabah dalam membayar tagihan setiap bulannya. Autodebet adalah sistem pembayaran yang secara otomatis akan mengurangi saldo bank Anda karena adanya transaksi finansial

terjadwal. Transaksi yang bisa dibayar dengan autodebet pun cukup beragam, mulai dari pembayaran cicilan KPR, pinjaman, tagihan PLN, sampai tagihan iuran lain seperti asuransi atau BPJS Kesehatan. Biasanya, pengurangan saldo, jumlah, atau waktunya sudah ditentukan oleh pihak bank dan nasabah. Umumnya saat transaksi ini terjadi, nasabah akan mendapatkan notifikasi lewat *mobile banking*, SMS, atau rekening koran. Dengan laporan ini nasabah bisa melacak apakah transaksi autodebet berjalan atau tidak. Sehingga nasabah yang memiliki mobilitas tinggi sehingga terkadang lupa membayar tagihan, sistem autodebet membantu pembayaran dengan jadwal yang sama setiap bulannya.

f. Pelayanan yang baik

Pelayanan merupakan kegiatan pemberian jasa dari satu pihak kepada pihak lainnya. Pelayanan yang baik adalah pelayanan yang dilakukan secara ramah tamah, adil, cepat, tepat, dan dengan etika yang baik sehingga memenuhi kebutuhan dan kepuasan bagi yang menerimanya. Pelayanan juga dapat diartikan sebagai tindakan membantu, menolong, memudahkan, menyenangkan dan manfaat bagi orang lain. Pelanggan akan puas apabila pelayanan yang diterima sesuai dengan yang diharapkan (Fandy Tjiptono, 2007). Kemampuan pelayanan staf pembiayaan Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong dalam menjelaskan produk

sangat baik sehingga memudahkan nasabah dalam memahami produk pembiayaan bank tersebut

g. Promosi *Word of Mouth Marketing*

Promosi bank secara *Word of Mouth Marketing* atau dikenal juga dengan promosi dari mulut ke mulut adalah suatu bentuk komunikasi antara dua orang atau lebih, yang mana dalam keduanya terjadinya sebuah pertukaran pikiran yaitu adanya sebuah penyampaian informasi yang biasanya dapat berupa merekomendasikan sebuah informasi tentang suatu produk tertentu, namun keduanya bukanlah bagian dari sumber pemasaran (Zainullah et al., 2021). Dalam hal ini bank perlu memberikan pelayanan dan produk yang baik kepada nasabah, nasabah yang mendapatkan pengalaman transaksi yang baik dan nyaman akan cenderung menceritakan pengalaman yang didapatkannya ke konsumen lain baik secara verbal dan langsung.

#### **4.2.3 Kelemahan**

Menurut penelitian dari Soeharjoto(2021), mengemukakan Kelemahan (*weakness*) berupa masih kurangnya promosi yang dilakukan dengan menggunakan media cetak dan elektronik, masih menghendaki adanya persyaratan agunan terutama untuk pembiayaan KMF Purna BRI Syariah iB yang memiliki limit 50 juta rupiah-100 juta. rupiah.kelemahan adalah suatu situasi, kondisi atau keadaan yang menjadi kelemahan dari organisasi atau perusahaan. Komponen ini digunakan untuk mengetahui kendala,

keterbatasan sumber daya, keterbatasan fasilitas dan hal lainnya. Hal ini akan memudahkan proses identifikasi faktor apa saja yang bisa menghambat kinerja suatu lembaga, institusi, atau organisasi. Adapun kelemahan yang dimiliki produk *take over* pada pembiayaan *murabahah* konsumtif PNS sebagai berikut:

a. Tidak memiliki *sales officer* bank

Staf bagian penjualan (sales) di lembaga keuangan punya tanggung jawab dalam menjalankan kegiatan penjualan produk-produk keuangan, seperti tabungan, deposito, kartu kredit, kredit kepemilikan rumah (KPR), kredit kepemilikan kendaraan bermotor, pinjaman untuk modal usaha, dan sebagainya. Sales di lembaga keuangan juga memiliki tugas mengembangkan mitra bisnis untuk menjual berbagai macam instrumen keuangan, seperti dana investasi. Biasanya seorang sales di lembaga keuangan pakai berbagai macam cara dalam menawarkan produknya, seperti penjualan di konter dan kunjungan ke perusahaan/individu. Dengan adanya sales officer dapat mempermudah nasabah yang ingin mengajukan kredit bank, dengan memberikan simulasi pembiayaan atau pembayaran dan juga menjelaskan manfaat yang diperoleh oleh nasabah Bank Aceh KCP Lhoknibong tidak memiliki *sales officer* yang dapat mensosialisasikan produk-produk dan promo-promo menarik yang diadakan oleh bank.

- b. Kurangnya promosi dan sosialisasi kepada masyarakat tentang produk *take over Murabahah* Konsumtif PNS

Promosi juga hal terpenting karena promosi akan membawa citra suatu perusahaan. Promosi adalah arus promosi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran dalam pemasaran. Sukotjo dan Radix (2010) menyatakan promosi adalah kegiatan mengkomunikasikan informasi dari penjual kepada konsumen atau pihak lain dalam saluran penjualan untuk mempengaruhi sikap dan perilaku. Melalui periklanan suatu perusahaan mengarahkan komunikasi persuasif pada pembeli sasaran dan masyarakat melalui media-media yang disebut dengan media massa seperti koran, majalah, tabloid, radio, televisi dan *direct mail* (Jatmika & Hidayat, 2019). Dalam hal promosi, Bank Aceh KCP Lhoknibong masih kurang termasuk kurang. Promosi sejauh ini masih sebatas informasi umum yang ada di website Bank Aceh dan spanduk promosi di depan Bank Aceh KCP Lhoknibong.

- c. Kurangnya staf pembiayaan
- Kurangnya staf pembiayaan membuat proses administrasi melambat. Staf pembiayaan yang hanya satu orang membuat nasabah yang datang ke bank menjadi terbelengkalai dengan ketiadaan staf pembiayaan yang keluar untuk *survey* lapangan pembiayaan *mudharabah*.

#### 4.2.4 Peluang

Menurut penelitian dari Soeharjoto(2021), Peluang (*opportunities*) dapat berupa melakukan promosi secara efektif dan efisien dengan menggunakan media elektronik, dan sudah memiliki undang-undang pendukung bank syariah. Peluang adalah suatu kondisi dimana dapat memberikan kesempatan bagi seseorang atau perusahaan untuk mencapai tujuannya. Komponen ini memuat peluang-peluang yang dimiliki oleh lembaga atau organisasi tersebut. Dalam hal ini Produk *take over* Bank Aceh KCP Lhoknibong mendapat banyak peluang untuk menarik nasabah bank lain karena pada bank lain pengajuan *top up* pinjaman memiliki prosedur yang panjang dan tidak sesuai dengan ekspentasi kebutuhan yang diinginkan nasabah dan pelayanan staf dalam melayani nasabah tidak efisien sehingga nasabah harus menunggu lama untuk mendapat pelayanan. Hal ini memberi peluang nasabah untuk pindah ke Bank Aceh KCP Lhoknibong yang menawarkan prosedur administrasi yang mudah, proses yang cepat dan pelayanan yang ramah. Adapun peluang lain yang dimiliki Bank Aceh KCP Lhoknibong adalah:

- a. Besarnya minat nasabah terhadap pembiayaan *murabahah*  
Minat nasabah yang semakin besar terhadap pembiayaan *murabahah* akan meningkatkan penggunaan pembiayaan *murabahah* oleh nasabah.
- b. Kebutuhan masyarakat terhadap aset

Kebutuhan nasabah terhadap aset seperti rumah, tanah, toko, atau alat transportasi dapat menjadi peluang bagi Bank Aceh KCP Lhoknibong dalam memasarkan dan meningkatkan produk pembiayaan *murabahah*

- c. Banyak masyarakat yang membutuhkan pembiayaan dengan proses cepat dan syarat yang mudah
- d. Perbankan syariah terus berkembang  
Banyaknya bank syariah yang mulai menampakkan diri dan mulai bersaing. Dengan berkembangannya bank syariah maka akan banyak pula masyarakat yang mulai mengetahui perbedaan perbankan yang menggunakan prinsip syariah dan yang tidak menggunakannya.

#### **4.2.5 Ancaman**

Menurut penelitian dari Soeharjoto(2021), Ancaman (*Threats*) berupa banyaknya pesaing baru dari bank syariah maupun bank bersangkutandan fintech, serta masih banyaknya masyarakat yang belum mengetahui pembiayaan KMF Purna BRI Syariah iB. Komponen ini dapat menentukan bertahan atau tidaknya suatu perusahaan, lembaga, atau organisasi. Jumlah kompetitor, permintaan pasar, perkembangan zaman dan teknologi, sumber daya yang dimiliki, dan lainnya bisa menjadi ancaman. Munculnya pesaing baru menjadi salah satu ancaman, apabila pesaing tersebut lebih bisa memberikan layanan yang baik dan produk yang sesuai kebutuhan masyarakat. Berikut ancaman yang harus dihadapi Bank Aceh KCP Lhoknibong.

a. Perkembangan Teknologi

Perkembangan teknologi dianggap sebagai ancaman bagi Bank Aceh KCP Lhoknibong Karena, dengan perkembangan teknologi yang semakin modern dengan fasilitas internet, dan dilengkapi dengan fitur yang sangat canggih membuat Bank Aceh KCP Lhoknibong harus selalu mengikuti arus perkembangan teknologi agar dapat bersaing dengan bank-bank lain.

b. Kelalaian nasabah dalam membayar pinjaman

Nasabah yang mengambil pembiayaan pada bank syariah tidak semua menepati janjinya dalam menyetor angsuran perbulan yang disepakati di awal perjanjian. Hal ini dapat mengganggu perkembangan bank.

c. Gencarnya promosi produk sejenis yang ditawarkan bank syariah lain

Di Lhoknibong terdapat bank syariah lain yang mempromosikan produk yang serupa yang menyebabkan persaingan pasar semakin sengit dan kompetitif. Dalam hal ini diperlukan strategi yang tepat untuk mempertahankan minat nasabah.

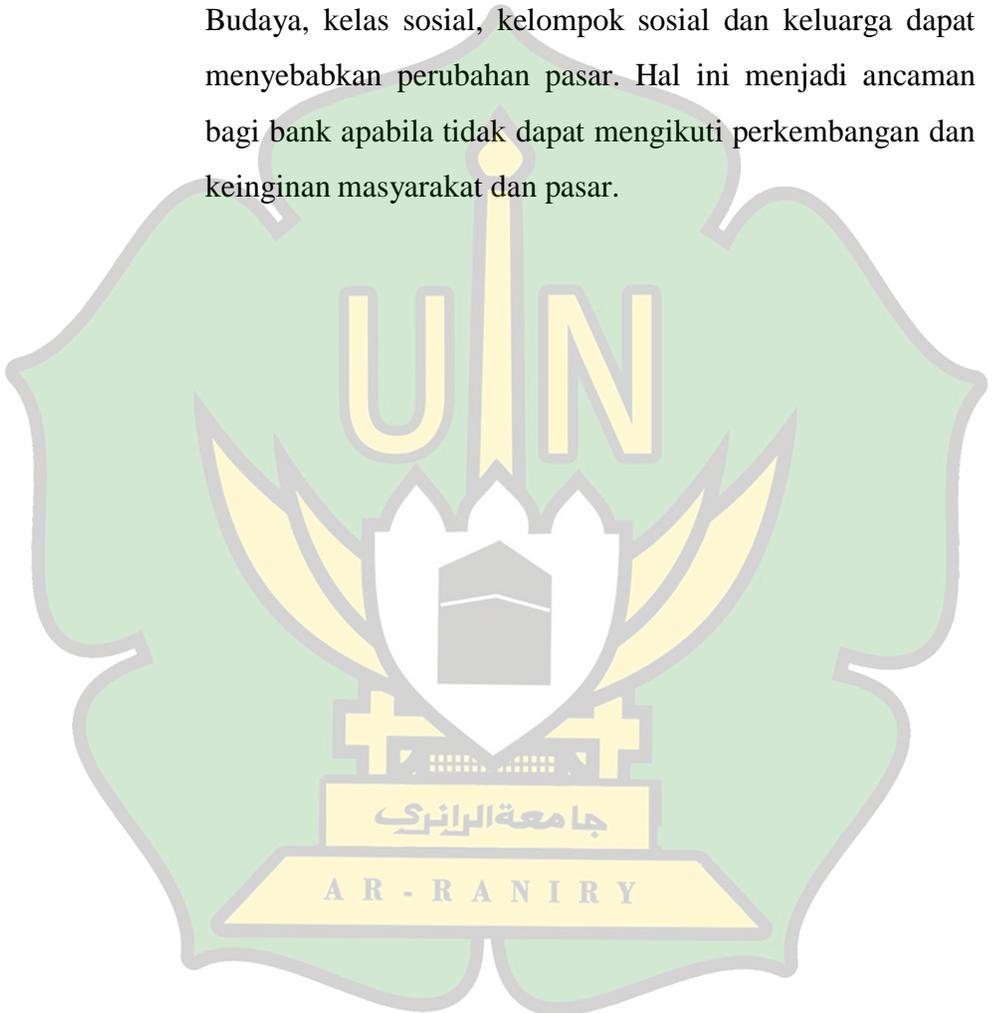
d. Dalam Negara berkembang peraturan tentang ekonomi dan politik sering berubah

Peraturan tentang ekonomi dan politik sering berubah-ubah di Indonesia, hal ini tentunya dapat menjadi ancaman bagi

Bank Aceh karena harus terus mengikuti perubahan perarutan tersebut

e. Lingkungan pasar yang sering berubah-ubah

Budaya, kelas sosial, kelompok sosial dan keluarga dapat menyebabkan perubahan pasar. Hal ini menjadi ancaman bagi bank apabila tidak dapat mengikuti perkembangan dan keinginan masyarakat dan pasar.



#### 4.2.6 Matriks SWOT

Tabel 1

Diagram Matriks SWOT Bank Aceh KCP Lhoknibong

IFAS	<i>Strengths (S)</i>	<i>Weaknesses (W)</i>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lokasi Yang Strategis</li> <li>2. Promo <i>new normal</i> yang ditawarkan Bank Aceh di masa pandemic covid-19</li> <li>3. Proses administrasi pembiayaan <i>murabahah</i> cepat</li> <li>4. Persyaratan administrasinya mudah</li> <li>5. Memiliki SDM yang andal dan berkualitas</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tidak Memiliki Marketing Lapangan</li> <li>2. Kurangnya promosi dan sosialisasi dari bank kepada masyarakat</li> <li>3. Kurangnya staf pembiayaan membuat proses administrasi melambat.</li> </ol>
EFAS	<ol style="list-style-type: none"> <li>6. Angsuran secara otomatis dari debet rekening nasabah</li> <li>7. Bank memiliki citra yang baik</li> <li>8. Promosi bank secara <i>Word of Mouth</i></li> </ol>	

**Tabel 4.5**  
**Lanjutan**

<b>Opportunities (O)</b>	<b>Strategi SO</b>	<b>Strategi WO</b>
1. Besarnya minat nasabah terhadap pembiayaan <i>murabahah</i> 2. Kebutuhan masyarakat terhadap asset 3. Banyak masyarakat yang membutuhkan pembiayaan dengan proses cepat dan syarat yang mudah. 4. Perbankan syariah terus berkembang.	1. Meningkatkan loyalitas nasabah 2. Melakukan program-program spesial untuk menarik nasabah 3. Meningkatkan pelayanan. 4. Melakukan pengembangan produk. 5. Menyesuaikan diri dengan perkembangan bank syariah.	1. Melakukan sosialisasi dan promosi tentang pembiayaan <i>murabahah</i> 2. Menambahakan staf pembiayaan minimal satu pegawai untuk memudahkan masyarakat melakukan transaksi pembiayaan <i>murabahah</i> .

**Tabel 4.5**  
**Lanjutan**

<i>Treats (T)</i>	<b>Strategi ST</b>	<b>Strategi WT</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Perkembangan Teknologi.</li> <li>2. Kelalaian nasabah dalam membayar pinjaman.</li> <li>3. Gencarnya promosi produk sejenis yang ditawarkan bank syariah lain.</li> <li>4. Dalam Negara berkembang peraturan tentang ekonomi dan politik sering berubah.</li> <li>5. Lingkungan pasar yang berubah-ubah.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan rangkaian upaya untuk mengurangi resiko terhadap nasabah-nasabah yang memiliki potensi besar terhadap kelalaian membayar angsuran.</li> <li>2. Mengembangkan produk <i>take over</i> pembiayaan <i>murabahah</i> serta memberikan tarif khusus bagi nasabah agar menjadi salah satu daya tarik bagi produk <i>take over</i> pembiayaan <i>murabahah</i>.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Melakukan promosi dan sosialisasi melalui media digital agar masyarakat dapat mengerti tentang pembiayaan <i>murabahah</i> secara luas.</li> <li>4. Meningkatkan pangsa pasar</li> <li>5. Menyesuaikan diri dengan peraturan pemerintah.</li> </ol>

Sumber: Data Diolah (2022)

Keterangan:

1. Strategi *Strength Opportunity* (SO), merupakan strategi yang lebih mengutamakan kekuatan dan memanfaatkan peluang yang ada. Strategi ini dapat digunakan untuk mendukung kebijakan agar pertumbuhan *take over* pembiayaan *murabahah* lebih cepat dengan membuat strategi pemasaran yang lebih efektif dan efisien dalam memasarkan produk, meningkatkan loyalitas nasabah, melakukan program-program spesial untuk menarik nasabah, meningkatkan pelayanan, melakukan pengembangan produk.
2. Strategi *Strength Threat* (ST), merupakan strategi dengan memanfaatkan kekuatan dalam mengatasi tantangan yang ada berupa melakukan rangkaian upaya untuk mengurangi resiko terhadap nasabah-nasabah yang memiliki potensi besar terhadap kelalaian membayar angsuran dan mengembangkan produk *take over* pembiayaan *murabahah* serta memberikan tarif khusus bagi nasabah agar menjadi salah satu daya tarik bagi produk *take over* pembiayaan *murabahah*.
3. Strategi *Weakness Opportunity* (WO), merupakan strategi yang dapat meminimalkan kelemahan intern dengan cara memanfaatkan peluang yang ada agar dapat memperbaiki kondisi internal berupa melakukan penambahan staf pembiayaan untuk memaksimalkan pelayanan nasabah,

memanfaatkan *event* dan acara pameran untuk mempromosikan produk kepada masyarakat, mengoptimalkan penggunaan teknologi digital dan kemampuan sumber daya manusia di Bank Aceh Syariah.

4. Strategi *Weakness Threat* (WT), merupakan strategi yang dapat meminimalkan kelemahan internal dengan memberikan pelatihan dalam menghadapi tantangan berupa mengoptimalkan pemasaran dalam menghadapi agresivitas para pesaing, melakukan inovasi dalam memasarkan produk, memberikan edukasi yang komprehensif pada masyarakat mengenai produk pembiayaan yang ada di bank syariah.

Berdasarkan hasil analisis SWOT yang dilakukan terhadap pembiayaan *take over* pembiayaan *murabahah* di Bank Aceh KCP Lhoknibong adalah akad *murabahah* memiliki potensi pasar yang besar dalam pembiayaan terutama pada para pegawai negeri sipil yang memiliki kebutuhan dana yang besar untuk menunjang kebutuhannya. Dari hal ini Bank Aceh KCP Lhoknibong memiliki peluang untuk mendapatkan nasabah pembiayaan *murabaha* dan Bank Aceh KCP Lhoknibong sendiri juga memiliki kekuatan produk *murabahah* yang besar sehingga peluang dan kekuatan yang ada dapat dimanfaatkan untuk memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal.

## **BAB V PENUTUP**

### **6.1 Kesimpulan**

Berdasarkan penelitian dalam menganalisis mekanisme *take over* pembiayaan *murabahah* konsumtif PNS pada Bank Aceh KCP Lhoknibong dapat ditarik kesimpulan, yaitu:

1. Mekanisme pembiayaan *take over* yang dilakukan pada Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong telah sesuai fatwa DSN MUI No. 31/DSNMUI/VI/2002 tentang pengalihan hutang. Dan tidak terjadi penyimpangan dalam skemanya sehingga bisa dikatakan bahwa pembiayaan *take over* yang dilakukan oleh Bank Aceh Syariah KCP Lhoknibong telah sesuai dengan prinsip syariah dan akad yang telah sah.
2. Kekuatan  
Lokasi yang strategis, promo *new normal* yang ditawarkan Bank Aceh di masa pandemic covid-19, proses administrasi pembiayaan *murabahah* cepat, persyaratan administrasinya mudah, memiliki SDM yang andal dan berkualitas, angsuran secara otomatis dari debit rekening nasabah, bank memiliki citra yang baik di masyarakat, promosi bank secara *Word of Mouth*.
3. Kelemahan

Tidak memiliki marketing lapangan, kurangnya promosi dan sosialisasi dari bank kepada masyarakat, kurangnya staf pembiayaan membuat proses administrasi melambat.

4. Peluang

Besarnya minat nasabah terhadap pembiayaan *murabahah*, kebutuhan masyarakat terhadap asset, banyak masyarakat yang membutuhkan pembiayaan dengan proses cepat dan syarat yang mudah dan perbankan syariah terus berkembang.

5. Ancaman

Perkembangan teknologi, kelalaian nasabah dalam membayar pinjaman, gencarnya promosi produk sejenis yang ditawarkan bank syariah lain, dalam negara berkembang peraturan tentang ekonomi dan politik sering berubah dan lingkungan pasar yang berubah-ubah.

Hasil analisis SWOT yang dilakukan terhadap pembiayaan *take over* pembiayaan *murabahah* di Bank Aceh KCP Lhoknibong adalah akad *murabahah* memiliki potensi pasar yang besar dalam pembiayaan terutama pada para pegawai negeri sipil yang memiliki kebutuhan dana yang besar untuk menunjang kebutuhannya. Dari hal ini Bank Aceh KCP Lhoknibong memiliki peluang untuk mendapatkan nasabah pembiayaan *murabahah* dan Bank Aceh KCP Lhoknibong sendiri juga memiliki kekuatan produk *murabahah* yang besar sehingga peluang dan kekuatan yang ada dapat

dimanfaatkan untuk memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal.

## 6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian terhadap pihak PT. Bank Aceh Syariah Capem Lhoknibong dapat peneliti sarankan:

1. Saran kepada PT. Bank Aceh Syariah Capem Lhoknibong, yaitu terus meningkatkan pelayanan dalam pemberian pembiayaan ini supaya debitur tidak beralih ke perusahaan pesaing dan promosi pemasaran program *take over* yang ada pada PT. Bank Aceh Syariah Capem Lhoknibong sebaiknya menggunakan dan memanfaatkan media sosial yang banyak digunakan saat ini.
2. Saran kepada peneliti selanjutnya yaitu untuk mengambil alternatif strategi pemasaran dengan metode yang berbeda serta mencoba menganalisis berbagai macam produk yang dapat di *take over* oleh PT. Bank Aceh Syariah Capem Lhoknibong.

## DAFTAR PUSTAKA

Al - Qur'an dan Terjemahnya

Afrida, Yeni. (2016). Analisis pembiayaan. *JEBI (Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam)*, Volume 1, 156.

Al-Bukhari. (n.d.). *Shahih Bukhari, CD al-Kutub al-Tis'ah*.

Almavira, Y. (2021). Implementasi Akad Hawalah Pada Transaksi *Take over* Tumag Terhadap Pengalihan Objek ( Studi Di Bank Jabar Banten Syariah Transaksi *Take over* Rumah Terhadap. *Implementasi Ahad*, Vol. 13 No, 107–120.

Antonio, M. S. (2019). *Bank SYariah Dari Teori Ke Praktik* (30th ed.). Gema Insani.

Arikunto, S. (2010). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta.

Ayu Nurhabibah. (2016). *Pengaruh Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Minat Beli Konsumen di Pusat Oleh-Oleh Getuk Goreng Banyumas*. 20.

Bank Aceh. (2020). Annual Report Bank Aceh 2020. *Paper Knowledge . Toward a Media History of Documents*.

Bank Aceh. (2020). *Sejarah Pendirian Bank Aceh*. BankAceh.Co.Id. [https://www.bankaceh.co.id/?page\\_id=82](https://www.bankaceh.co.id/?page_id=82)

Bank Aceh. (2022). *Pembukaan Kantor Cabang Pembantu Lhoknibong*. BankAceh.Co.Id. <https://www.bankaceh.co.id/?p=937>

Daeng Naja. (2019). *Pembiayaan Take over oleh Bank Syariah* (Cetakan Pe). Uwais Inspirasi Indonesia.

- Fajar, F. (2016). *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nasabah Melakukan Take over KPR Bank Konvensional ke Bank BRI Syariah Banjarmasin*. IAIN Antasari.
- Fandy Tjiptono. (2007). *Perspektif Manajemen dan Pemasaran Kontemporer*. Andi Offset.
- Indonesia, D. P. S. B. (2011). Kebijakan Pengembangan Perbankan Syariah. *Website*, 5.
- Jatmika, R. T. D., & Hidayat, S. (2019). Pengaruh Bauran Pemasaran Dan Kinerja Petugas Lapangan Terhadap Keputusan Pembelian Benih Sayuran. *Jurnal Agrita*, 1(1), 42–55.
- Jogiyanto. (2005). *Sistem Informasi Strategik Untuk Keunggulan Kompetitif*. Penerbit Andi Offset.
- Juliana, Ismaulina, & Salsazila, M. (2019). Ketertarikan Nasabah Bank Konvensional Melakukan *Take Over* Ke Bank Syariah (Studi Kasus Pada Perbankan Syariah Di Kota Lhokseumawe) Interest. *Jurnal Kajian Ekonomi Islam*, 1(1), 29–50.
- Jundiani. (2009). *Pengaturan Hukum Perbankan Syariah Di Indonesi*. UIN Malang Press.
- Kotler, Philip & K. L. K. (2007). *Manajemen Pemasaran* (A. B. B. Molan (Ed.); Dua Belas). Indeks.
- Maulida, Y., Sobari, A., & Hakiem, H. (2021). Analisis Implementasi *Take Over* Pada Pembiayaan Hunian Syariah Studi Kasus Pada Bank Bjb Syariah Cabang Cibinon. *Al-Infq: Jurnal Ekonomi Islam*, 12(1), 99–120.
- Metekohy, F. Dan E. Y. (2013). Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan *Murabahah* Pada Bank X Syariah Cabang

- Tangerang Selatan. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 12(1), 75–82.
- MUI, D. (2002). *Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 31/DSN-MUI/VI/2002 tentang Pengalihan Hutang*. Www.Dsnmui.or.Id.  
<http://www.dsnmui.or.id/index.php?mact=News,cntnt01,detail,0&cntnt01articleid=32&cntnt01origid=59&cntnt01detailtemplate=Fatwa&cntnt01returnid=6>
- Negara, A. . N. D. E., Arifin, Z., & Nuralam, I. P. (2018). Pengaruh Kualitas Produk dan Brand Image Terhadap Minat Beli (Survei Pada Pembeli Di Gerai Starbucks DiKota Surabaya). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 61(2), 202–209.
- Pemerintah Aceh. (2018). Qanun Aceh No. 11 Tahun 2018 Tentang Lembaga Keuangan Syariah. In *Qanun Aceh* (Vol. 35, pp. 1–4).
- Rangkuti, F. (2018). *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT* (24th ed.). PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Riyanto, A. (2010). *Metodologi Penelitian Sosial dan Hukum*. Granit.
- Ruchhima, R., & Lahuri, S. bin. (2019). Fatwa DSN/MUI tentang Pengalihan Utang. *Islamika : Jurnal Ilmu-Ilmu Keislaman*, 19(02), 54–62. <https://doi.org/10.32939/islamika.v19i02.367>
- Rusby, Z. (2017). Manajemen Perbankan Syariah. In M. . Dr. Nurman (Ed.), *Salemba Empat* (1st ed.). Pusat Kajian Pendidikan Islam UIR. <http://www.penerbitsalemba.com>
- Soeharjoto, A. P. D. (2021). Potensi Pasar Pembiayaan KMF Purna BRI Syariah iB Dengan Akad *Murabahah* ( Pendekatan Analisis SWOT ). *Jurnal Ekonomi & Manajemen Universitas Bina Sarana Informatika*, 19(1), 11–16.

- Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Supriadi. (2019). Prinsip Hukum Pembiayaan Syariah Pada Lembaga Perbankan. *Artikel Publikasi Ilmiah*, hlm. 5.
- Wibowo, D. H. Z. A. dan S. (2015). Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing Umkm (Studi Pada Batik Di Jeng Solo). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 59–66.
- Wiroso, S.E., M. B. A. (2011). *Produk perbankan syariah* (1st ed.). LPFE Usakti.
- Zainullah, Sani Supriyanto, A., & Siswanto. (2021). Pengaruh Word of Mouth Dan Promosi Terhadap Minat Menabung Anggota Di Ksps Bmt Ugt Sidogiri Cabang Pamekasan. *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 4(2), 317–326. [https://doi.org/10.25299/jtb.2021.vol4\(2\).7419](https://doi.org/10.25299/jtb.2021.vol4(2).7419)
- Zaky, Ahmad. (2013). Analisis Alternatif Pembiayaan *Take Over* Berdasarkan Prinsip Syariah (Hawalah). *Pendidikan*, 5–24.

## LAMPIRAN

### Lampiran 1 Daftar Wawancara Tidak Terstruktur

#### Wawancara Tidak Terstruktur Informan 1 (AZ)

Kode : KI - 01  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Pekerjaan : PNS SMAN 1 Jambo Aye  
Umur : 35 tahun  
Hari/Tanggal Wawancara : Senin/25 Januari 2022

- Kenapa bapak ingin mengalihkan pembiayaan bapak ke bank ini?
  - Sebenarnya saya membutuhkan uang untuk membeli rumah untuk saya dan keluarga saya tempati, saya mengajukan penambahan kredit di Bank Mandiri sekarang udah ganti jadi BSI kan, tapi prosedurnya rumit dan pelayanannya juga gimana ya seperti tidak terlalu dipeduliiin. Yang di respon cepat itu yang dikenal sama punya bekingannya.
- Jadi bapak mencari pinjaman ke bank lain?
  - Pertamanya saya tidak kepikiran untuk cari pinjaman ke bank lain cuman kan saya benar benar butuh uang untuk untuk beli rumah, saya merasa tidak enak masih tinggal di rumah orang tua saya pun juga sudah memiliki anak makanya ingin sekali membeli rumah
- Jadi bapak memutuskan untuk mengalihkan pembiayaannya ke bank aceh?
  - Ya
- Apa yang membuat bapak tertarik untuk mengalihkan pembiayaan bapak ke bank aceh?

- Saya tertarik dengan promo new normal yang dikeluarkan bank aceh selama pandemic ini
- Apa yang membuat bapak tertarik dengan promo new normal ini?
  - pada promo ini marginnya lebih kecil. Dan yang paling membuat saya tertarik itu kecepatan pencairan pinjamannya. Saya kan butuh uang segera kan jadi saya Tanya sama fadli kira-kira kapan bias cairnya, saat diilang begitu berkas persyaratannya lengkap besoknya saya dapat melakukan akad saya benar-benar terkejut
- Kenapa pak?
  - Karena pas saya ambil kredit untuk beli motor dulu di mandiri pencairannya itu agak lama lah hanpir sekitar 1 minggu gitu
- Saat ingin mengajukan pembiayaan kan ada persyaratan administrasi yang harus dilengkapi kan pak, menurut bapak persyaratannya yang memberatkan bapak?
  - Sepertinya tidak ada persyaratannya termasuk mudah palingan saya harus ke kantor dinas pendidikan untuk meminta perizinan untuk ambil uang di bank. Sedangkan untuk sk, karpeg dan taspen bias menyusul nanti, kan sk, karpeg sama taspen saya masih di bank yang dulu.
- Jadi menurut bapak persyaratan administrasinya mudah untuk dipenuhi?
  - Ya, ya mudah-mudah tidak ada yang terlalu sulit, fadli juga ramah. saya kan kurang mengerti dengan cara nya kan, fadli ini menjelaskan dengan baik saat saya telpon pun juga dilayanin.
- Bapak tau bank aceh ini sehingga mau mengalihkan pembiayaannya ke mari itu bapak dapat info dari mana pak?

- Saya di kasih tau sama guru yang mengajar di sekolah yang sama dengan saya
- Bapak di beritahu sama kawan bapak, yang membuat bapak percaya dengan info yang diberitahukan oleh kawan bapak itu apa pak?
  - Saya percaya karena dulunya nasabah mengambil kredit di bank mandiri juga sama dengan saya, 2 bulan yang lalu dia mengambil pinjaman di bank aceh untuk membeli tanah. Sama seperti saya juga awalnya dia ke bank mandiri dulu tempat kami mengambil pinjaman kan Cuma proses dan persyaratannya itu lama kali, sedangkan yang jual tanah itu butuh uang cepat entah dia dapat berita dari mana jadi dia cobak dating ke bank aceh taya-tanya kan? Hingga akhirnya dia mutusin lah ambil pinjaman di bank aceh. Jadi saat saya cerita saya pengen beli rumah dan segala masalahnya dia kasih tau saya untuk coba ke bank aceh. Dan saat saya cek ke bank acehnya ternyata sama seperti yang dia bilang.
- Jadi bapak tau bank aceh ini dan produk yang ditawarkan itu tidak melalui orang bank nya tapi melalui orang terdekat bapak. Bicara tentang dekat pak kan dibandingkan dengan bank aceh capem lhok nibong ini di panton pak ada juga cabang bank aceh nya. Dari alamat tempat bapak tinggal bapak bukannya lebih dekat kesana pak dari pada kemari?
  - Iya juga, cuman gimana ya saya sudah merasa pas disini lagi kan kawan saya yang memberi info itu menyuruh saya ke mari dan dia pun juga ambilnya di sini jadi saya lebih percaya dan yakin kesini.

## Wawancara Tidak Terstruktur Informan 2 (IW)

Kode : KI - 02  
Jenis Kelamin : perempuan  
Pekerjaan : SDN 2 Nurussalam  
Umur : 38 tahun  
Hari/Tanggal Wawancara : Rabu/27 Januari 2022

- Kenapa ibuk ingin mengalihkan pembiayaan ibuk ke bank ini?
  - Ibuk dengar-dengar dari guru lainnya saat mereka menceritakan pengalaman minjam uang ke bank aceh ini, dari dengar-dengar itu ibuk jadi tertarik untuk ngambil pembiayaan di sini. Karna kata guru-guru yang lain ngambil uang di sini itu mudah cukup penuh persyaratannya aja, tanda tangan uangnya pun cair. Cepat gitu lah prosesnya.
- Jadi ibuk memutuskan untuk mengambil pembiayaan di bank aceh ini buk?
  - Iya
- Hal apa yang membuat ibuk tertarik sehingga ibuk memutuskan untuk mengambil pembiayaan ke bank ini?
  - Karna mungkin ibuk liat teman-teman ibuk yang udah ngambil disini, terus saya liat-liat brosurnya juga saya hitung-hitung lebih murah angsuran di sini dari pada bank mandiri dulu tempat saya ambil kredit. Makanya kali ini saya memutuskan untuk mengambil uang disini aja.
- Boleh saya tau ibuk mengambil pembiayaan untuk keperluan apa?
  - Boleh, ibuk mengambil uang bank kali ini untuk membeli tanah keluarga. Kan saying ya dek tanah warisan keluarga kita kalo di beli orang lain, apalagi itu tanahnya dekat dengan rumah saya makanya pas di tawarin saya pengen beli.
- Untuk proses mengambil pembiayaan disini ibuk rasa mudah untuk ibuk atau ibuk mengalami kendala?
  - Kendala pertama saya pikir ibuk harus meluasi dulu uang di bank mandiri yang dulu, karena kan di persyaratan yang ada di brosur harus melampirkan sk, karpeg dan taspen baik

copian sama yang aslikan, tapi Alhamdulillah kata Fadli tidak seperti itu.

- Selain yang Ibu sebutkan tadi apa Ibu merasa ada kendala lain?
  - Mungkin jaraknya ya, dari Nurussalam kesini banyak memakan waktu. Apalagi Ibu guru, kalo pagi itu mengajar pulang sekolahnya telat. Ini Ibu kemari di sekolah harus cari guru ganti untuk anak-anak karna tidak mungkin kan saya tinggal begitu aja.
- Dari kendala jarak dan waktu yang Ibu rasakan apakah ada solusi yang sekiranya meringankan kendala yang Ibu rasakan dari pihak Bank Aceh?
  - Ada dan sangat membantu sih saya kira
- Apa saja solusi yang Ibu dapatkan?
  - Dari kendala jarak ya memang ga bias diapa-apain kan, karna gak mungkin kantornya dipindahkan, bentuk solusi yang diberikan itu lebih ke efisiensi waktu. Misalnya seperti Ibu ambil pembiayaan ini kan, Ibu cuma tiga kali aja kemari, yang pertama Tanya-tanya syarat dan prosedur biasanya kan Ibu mau ambil pembiayaan disini, terus saya kembali lagi kemari kemaren untuk menyerahkan persyaratan administrasi. Dan tadi pagi Ibu langsung bisa melakukan akad perjanjian, dan sekarang uangnya sudah cair. Jadi Ibu merasa sangat terbantu dengan proses yang cepat dan informasi yang akurat.
- Informasi yang akurat yang Ibu maksud itu seperti apa bu? Kan semua bank juga menyampaikan informasi yang akurat bu?
  - Yah seperti pas Ibu masuin berkas kemari Ibu kan Tanya kapan balik, saya terkejut pas dibilang kembali hari ini, saya pikir Fadli bercanda. Eh pas hari ini Ibu dating ternyata bisa langsung akad dan cair di hari ini juga. Padahal kamaren pas dibilang akad hari ini dan cair hari ini saya pikir gak mungkin

### Wawancara Tidak Terstruktur Informan 3 (AY)

Kode : KI - 03  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Pekerjaan : PNS SMPN 1 Pante Bidari  
Umur : 45 Tahun  
Hari/Tanggal Wawancara : Selasa/01 Februari 2022

- Kenapa ibuk ingin mengalihkan pembiayaan ibuk dari bank sebelumnya?
  - Karena ibuk Ingin mengambil di bank daerah sendiri, sekarang kan kita sudah ada bank sendiri masa masih pake bank lain kan. Biar maju lah daerah kita
- Sebelum mengambil pembiayaan disini ibuk mengambil pembiayaan dimana buk?
  - Pertama sekali ibuk ambil kredit itu di bank bri yang deretan masjid itu yang di depan pasar
- Kenapa ibuk mengambil disana sebelumnya, kenapa tidak di bank aceh buk?
  - Ibuk udah ambil kredit disana itu lama sekali, pas ibuk ambil kredit dulu bank aceh yang ini belum ada (bank aceh capem lhoknibong). Di kecamatan ini adanya ya bank bri saja.
- Selain karena bank aceh bank daerah kita sendiri, hal apa yang membuat ibuk tertarik sehingga ibuk memutuskan untuk mengambil pembiayaan ke bank ini?
  - Ada kayaknya, kalo di sini gimana ya pelayanannya itu bagus, ibuk kemari juga dilayanin dengan baik. Gimana ya kan ibuk gak kenal sama si fadli ini kan tapi pas bicara tanya-tanya tentang kredit di sini itu rasanya kayak ngomong sama teman sediri.
- Rata-rata buk kan kalo bank itu jika dari segi pelayanan pasti bagus kan buk, menurut ibuk apa yang membedakan pelayanan bank aceh ini dengan bank yang lain?
  - Misalnya kan kayak ibuk nih tiap bulan maintain di cek berapa sisanya, kalo di bank bri dulu itu ibuk harus ngantri

tungguin nasabah lain yang Tanya-tanya tentang kredit nunggunya itu lama. Kalo di bank ini ibuk dating dari pintu nih kan udah di Tanya sama satpamnya ibuk mau kemana terus di arahin langsung ke fadli kalo bilang mau setor sendiri atau tang sisa kredit itu lima menit langsung siap saya dikasih kertas apalah itu saya gak tau pokoknya tiap Tanya sisa kredit dikasihnya ya kertas yang di print dan jumlah sisa kreditnya itu di stabiloin biar saya mudah untuk melihatnya. Dan yang saya sukanya walaupun fadlinya lagi ada nasabah di depannya kalo Cuma Tanya sisa kredit itu lang sung gitu gk harus antri lama-lama.

- Selama ibuk mengambil pembiayaan disini apakah ibuk mengalami kendala?
  - Kendala ya, sejauh ini saya tidak pernah mengalami kendala
- Ibuk memindahkan kredit ibuk ke bank aceh ini sudah berapa lama buk?
  - Ibuk ambil di sini itu sebelum corona kalo gak salah pertengahan tahun 2019 udah dua tahun setengah kayaknya
- Dulu ibuk tertarik mengambil pembiayaan disini dapat info dari mana buk?
  - Ibuk inisiatif sendiri sendiri waktu itu. Ibuk datang sendiri kemari Tanya-tanya langsung pada si fadli
- Ibuk kan sebelumnya pernah mengambil pembiayaan di bank bri sebelumnya, kira-kira apa yang membedakan pembiayaan di bank aceh ini dangan bank sebelumnya yang paling ibuk rasakan?
  - Dari segi pelayanan sih sudah pasti seperti yang ibuk bilang tadi perbedaan lainnya mungkin dari denda ya kalo di bri dulu jika telat bayar angsuran itu ada dendanya kalo di sini gada kalo yang lain ibuk gak terlalu peduli sih
- Maksudnya buk?
  - Yah kalo saya pribadi sih pelayanannya bagus kitanya dihargain waktu ke sini itu udah cukup selama ibuk nyaman kitanya butuh juga diperhatiin sih udah cukup. Saya kan udah tua kalo sukanya yang mudah-mudah aja.

## Wawancara Tidak Terstruktur Informan 4 (ZF)

Kode : KI - 04  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Pekerjaan : Marketing Pembiayaan Bank Aceh  
Umur : 34 Tahun  
Hari/Tanggal Wawancara : Kamis/03 Februari 2022

1. Bang saya mengambil judul tentang *take over* pada pembiayaan *murabahah* konsumtif PNS seperti yang saya lihat selama magang disini ada banyak nasabah yang mengajukan dan bertanya-tanya produk ini, sebenarnya apa yang membuat nasabah tertarik melakukan *take over* ke bank aceh?
  - a. Yang membuat nasabah tertarik karena sekarang selama pandemic bank aceh mengeluarkan promo pembiayaan new normal dengan margin rendah, angsurannya flat, tidak ada pinalti sebelum-sebelumnya juga tidak ada karna bank aceh tidak menetapkan denda untuk angsuran yang telat membayar atau macet. Selain itu disini kita tidak membekukan rekening nasabah yang tertunggak angsuran dan jika nasabah ingin membayar semua pembiayaannya sebelum jatuh tempo kami dapat memberikn diskon dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.
2. Dari segi pemasarannya sendiri itu bagaimana bang? Seperti bank-bank yang lain itu ada karyawan marketing yang mempromosikan dan menawarkan produk pembiayaannya ke warga sekitaran banknya, jika di sini pemasarannya seperti apa bang?
  - a. Disini kita tidak punya karyawan marketing yang terjun ke lapangan mempromosikan bank ini, karyawan marketingnya sendiri ya saya. Saya marketing pembiayaan. Dari segi pemasaran sendiri kita lebih ke nasabah, nasabah yang puas dengan pelayanan disini menceritakan pengalamannya ke keluarga, saudara atau teman. selama ini kita menjaga service excellent kita dalam melayani nasabah sehingga nasabah percaya dan merasa aman dengan kita. image kita yang baik pada nasabah tentu menumbuhkan pandangan positif dari

- masayarakat pada bank ini sehingga meskipun kita tidak punya marketing lapangan tapi kita tetap memiliki nasabah yang mengajukan pembiayaan setiap bulannya.
3. Kira-kira jumlah nasabah yang mengambil pembiayaan per bulannya itu ada berapa bang?
    - a. Relative ya, tidak sama setiap bulannya. Minimalnya ada 15 orang dan maksimalnya bisa sampai 30 orang
  4. Itu bang jumlah keseluruhan pembiayaan per bulan?
    - a. Oh bukan, itu jumlah nasabah pembiayaan *murabahah* PNS, ada juga nasabah yang mengambil pembiayaan modal kerja, cuman yang pembiayaan modal kerja itu prosesnya kan lama kita harus survey tempat usahanya, survey agunannya menaksirkan berapa jumlah pembiayaan yang bisa kita berikan sesuai dengan kemampuan si nasabah membayar angsuran dan lain-lainnya kan. Jadi biasanya jika sudah menumpuk sebanyak 20 proposal kita akan menutup sementara pengajuan proposal pembiayaan dari nasabah selesai yang bua puluh ini baru kita terima pengajuan dari nasabah lagi.
  5. Biasanya dalam sebulan itu bisa selesai berapa bang yang pembiayaan modal kerja?
    - a. Tergantung kadang bisa selesai 8 itu jika nasabah yang PNS tidak banyak. Jika nasab PNS nya banyak otomatis yang modal kerja tidak terselesaikan. Abangkan di pembiayaan ini cuma sendiri menghendel semua pembiayaan, misalnya seperti kemaren abang mau survey lapangan, dari pagi sudah ada nasabah PNS yang membawa formulir pengajuan pembiayaan sedangkan kemarenya lagi abang sudah memjanjikan kemaren mengakatkan 2 nasabah, ini itu baru bisa survey lapangan jam 11 sedangkan siangnya kita mengurus pencairan pembiayaan 2 nasabah yang di pagi hari. Makanya untuk nasabah yang modal kerja itu abang terus terang aja prosesnya lama dan bisa berbulan-bulan.
  6. Selama ini ada gak bang Tantangan dalam pengoperasian produk *take over* ini sendiri?

- a. Tantangan ya ada, disini kita menghadapi nasabah dengan masalah dan permintaan yang berbed a yang tentu butuh solusi yang berbed a juga
7. Contoh tantangannya seperti apa bang?
- a. Contohnya seperti nasabah pak azhari, nasabah butuh dana dalam waktu cepat sedangkan persyaratannya tidak cukup dan nasabah tidak mengerti prosedur *take over*nya sendiri. Itu menjadi tantangan sendiri untuk kita bisa menjelaskan dengan baik prosedurnya ke nasabah. Karena pernah nih ada calon nasabah yang tidak jadi mengambil *take over* disini akibat salah pemahaman terhadap apa yang saya sampaikan.
8. Bagaimana cara abang skarang menagatisipasi agar hal seperti itu tidak terjadi lagi?
- a. Jadi sekarang saya mengantisipasinya dengan menanyakan kembali bagaimana pemahaman nasabah terhadap apa yang saya jelaskan. Terkadang saya juga menjelaskannya berulang kali untuk nasabah yang sudah berumur.
9. Selain ini apa ada tantangan yang lain bang?
- a. Sebenarnya tidak ada tantangan yang terlalu berat atau sulit karena prosedur *take over* tidak terlalu ribet dan terlebih saya sudah 4 tahun di sini jadi tidak ada tantangan yang terlalu serius. Paling serius itu nasabah di tidak jadi mengambil *take over* disini karena tertarik ke bank sebelah. Bank yang di sanakan punya marketing lapangan untuk mencari calon nasabah seringnya ya keduluan sama bank yang lain aja.

# Lampiran 2 Tabel Simulasi Angsuran Murabahah Konsumtif PNS

PROMO PEMBIAYAAN "NEW NORMAL" 2021														
DAFTAR ANGSURAN PEMBIAYAAN MURABAHAH KONSUMTIF PNS PT. BANK ACEH SYARIAH KCP LHOEKIBONG KANTOR CABANG IDE														
Jumlah Pembiayaan	Marga / Jumlah Waktu													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1.000	1.250	1.500	1.750	2.000	2.250	2.500	2.750	3.000	3.250	3.500	3.750	4.000	4.250	4.500
80.000.000	441.228	292.488	183.102	128.821	108.990	84.801	64.801	54.801	47.870	42.400	38.100	34.600	31.600	29.000
10.000.000	882.461	584.976	366.204	257.642	217.980	169.602	129.602	109.602	95.740	84.800	75.200	66.800	59.200	52.000
15.000.000	1.323.691	877.464	549.306	386.463	326.970	248.403	188.403	158.403	138.403	123.600	110.400	98.400	87.200	76.800
20.000.000	1.764.921	1.162.952	748.608	524.640	444.960	336.000	256.000	216.000	186.000	166.000	146.000	126.000	106.000	96.000
25.000.000	2.206.151	1.494.288	965.415	670.440	560.000	420.000	320.000	260.000	220.000	190.000	160.000	130.000	100.000	90.000
30.000.000	2.647.381	1.804.784	1.114.110	771.228	648.530	488.000	368.000	308.000	268.000	238.000	208.000	178.000	148.000	138.000
35.000.000	3.088.611	2.037.216	1.241.718	860.260	708.620	528.000	408.000	348.000	308.000	278.000	248.000	218.000	188.000	178.000
40.000.000	3.529.841	2.249.872	1.354.818	952.970	784.716	584.000	464.000	394.000	354.000	324.000	294.000	264.000	234.000	214.000
45.000.000	3.971.071	2.462.528	1.467.920	1.045.680	872.000	648.000	528.000	448.000	408.000	378.000	348.000	318.000	288.000	268.000
50.000.000	4.412.301	2.675.184	1.583.022	1.138.540	960.000	704.000	564.000	484.000	444.000	414.000	384.000	354.000	324.000	304.000
55.000.000	4.853.531	2.887.840	1.700.124	1.231.400	1.000.000	748.000	608.000	528.000	488.000	458.000	428.000	398.000	368.000	348.000
60.000.000	5.294.761	3.100.496	1.817.226	1.324.260	1.104.000	800.000	660.000	580.000	540.000	510.000	480.000	450.000	420.000	400.000
65.000.000	5.735.991	3.313.152	1.934.328	1.417.120	1.208.000	896.000	756.000	676.000	636.000	606.000	576.000	546.000	516.000	496.000
70.000.000	6.177.221	3.525.808	2.051.430	1.510.000	1.312.000	992.000	844.000	764.000	724.000	694.000	664.000	634.000	604.000	584.000
75.000.000	6.618.451	3.738.464	2.168.532	1.602.860	1.416.000	1.088.000	932.000	852.000	812.000	782.000	752.000	722.000	692.000	672.000
80.000.000	7.059.681	3.951.120	2.285.634	1.705.720	1.520.000	1.184.000	1.024.000	944.000	904.000	874.000	844.000	814.000	784.000	764.000
85.000.000	7.500.911	4.163.776	2.402.736	1.808.580	1.624.000	1.280.000	1.120.000	1.040.000	1.000.000	970.000	940.000	910.000	880.000	860.000
90.000.000	7.942.141	4.376.432	2.520.838	1.911.440	1.728.000	1.376.000	1.216.000	1.136.000	1.096.000	1.066.000	1.036.000	1.006.000	976.000	956.000
95.000.000	8.383.371	4.589.088	2.638.940	2.014.300	1.832.000	1.472.000	1.312.000	1.232.000	1.192.000	1.162.000	1.132.000	1.102.000	1.072.000	1.052.000
100.000.000	8.824.601	4.801.744	2.757.042	2.117.160	1.936.000	1.568.000	1.408.000	1.328.000	1.288.000	1.258.000	1.228.000	1.198.000	1.168.000	1.148.000
105.000.000	9.265.831	5.014.400	2.875.144	2.220.020	2.040.000	1.664.000	1.504.000	1.424.000	1.384.000	1.354.000	1.324.000	1.294.000	1.264.000	1.244.000
110.000.000	9.707.061	5.227.056	2.993.246	2.322.880	2.144.000	1.760.000	1.600.000	1.520.000	1.480.000	1.450.000	1.420.000	1.390.000	1.360.000	1.340.000
115.000.000	10.148.291	5.439.712	3.111.348	2.425.740	2.248.000	1.856.000	1.696.000	1.616.000	1.576.000	1.546.000	1.516.000	1.486.000	1.456.000	1.436.000
120.000.000	10.589.521	5.652.368	3.229.450	2.528.600	2.352.000	1.952.000	1.792.000	1.712.000	1.672.000	1.642.000	1.612.000	1.582.000	1.552.000	1.532.000
125.000.000	11.030.751	5.865.024	3.347.552	2.631.460	2.456.000	2.048.000	1.936.000	1.856.000	1.816.000	1.786.000	1.756.000	1.726.000	1.696.000	1.676.000
130.000.000	11.471.981	6.077.680	3.465.654	2.734.320	2.560.000	2.144.000	2.032.000	1.952.000	1.912.000	1.882.000	1.852.000	1.822.000	1.792.000	1.772.000
135.000.000	11.913.211	6.290.336	3.583.756	2.837.180	2.664.000	2.240.000	2.128.000	2.048.000	2.008.000	1.978.000	1.948.000	1.918.000	1.888.000	1.868.000
140.000.000	12.354.441	6.503.000	3.701.858	2.940.040	2.768.000	2.336.000	2.224.000	2.144.000	2.104.000	2.074.000	2.044.000	2.014.000	1.984.000	1.964.000
145.000.000	12.795.671	6.715.656	3.819.960	3.042.900	2.872.000	2.432.000	2.320.000	2.240.000	2.200.000	2.170.000	2.140.000	2.110.000	2.080.000	2.060.000
150.000.000	13.236.901	6.928.312	3.938.062	3.145.760	2.976.000	2.528.000	2.416.000	2.336.000	2.296.000	2.266.000	2.236.000	2.206.000	2.176.000	2.156.000
155.000.000	13.678.131	7.140.968	4.056.164	3.248.620	3.080.000	2.624.000	2.512.000	2.432.000	2.392.000	2.362.000	2.332.000	2.302.000	2.272.000	2.252.000
160.000.000	14.119.361	7.353.624	4.174.266	3.351.480	3.184.000	2.720.000	2.608.000	2.528.000	2.488.000	2.458.000	2.428.000	2.398.000	2.368.000	2.348.000
165.000.000	14.560.591	7.566.280	4.292.368	3.454.340	3.288.000	2.816.000	2.704.000	2.624.000	2.584.000	2.554.000	2.524.000	2.494.000	2.464.000	2.444.000
170.000.000	15.001.821	7.778.936	4.410.470	3.557.200	3.392.000	2.912.000	2.792.000	2.712.000	2.672.000	2.642.000	2.612.000	2.582.000	2.552.000	2.532.000
175.000.000	15.443.051	7.991.592	4.528.572	3.660.060	3.496.000	3.008.000	2.896.000	2.816.000	2.776.000	2.746.000	2.716.000	2.686.000	2.656.000	2.636.000
180.000.000	15.884.281	8.204.248	4.646.674	3.762.900	3.600.000	3.104.000	2.992.000	2.912.000	2.872.000	2.842.000	2.812.000	2.782.000	2.752.000	2.732.000
185.000.000	16.325.511	8.416.904	4.764.776	3.865.760	3.704.000	3.208.000	3.096.000	3.016.000	2.976.000	2.946.000	2.916.000	2.886.000	2.856.000	2.836.000
190.000.000	16.766.741	8.629.560	4.882.878	3.968.620	3.808.000	3.312.000	3.200.000	3.120.000	3.080.000	3.050.000	3.020.000	2.990.000	2.960.000	2.940.000
195.000.000	17.207.971	8.842.216	5.000.980	4.071.480	3.912.000	3.416.000	3.304.000	3.224.000	3.184.000	3.154.000	3.124.000	3.094.000	3.064.000	3.044.000
200.000.000	17.649.201	9.054.872	5.119.082	4.174.340	4.016.000	3.520.000	3.408.000	3.328.000	3.288.000	3.258.000	3.228.000	3.198.000	3.168.000	3.148.000
205.000.000	18.090.431	9.267.528	5.237.184	4.277.200	4.120.000	3.624.000	3.512.000	3.432.000	3.392.000	3.362.000	3.332.000	3.302.000	3.272.000	3.252.000
210.000.000	18.531.661	9.480.184	5.355.286	4.380.060	4.224.000	3.728.000	3.606.000	3.526.000	3.486.000	3.456.000	3.426.000	3.396.000	3.366.000	3.346.000
215.000.000	18.972.891	9.692.840	5.473.388	4.482.920	4.328.000	3.832.000	3.696.000	3.616.000	3.576.000	3.546.000	3.516.000	3.486.000	3.456.000	3.436.000
220.000.000	19.414.121	9.905.496	5.591.490	4.585.780	4.432.000	3.936.000	3.792.000	3.712.000	3.672.000	3.642.000	3.612.000	3.582.000	3.552.000	3.532.000
225.000.000	19.855.351	10.118.152	5.709.592	4.688.640	4.536.000	4.040.000	3.896.000	3.816.000	3.776.000	3.746.000	3.716.000	3.686.000	3.656.000	3.636.000
230.000.000	20.296.581	10.330.808	5.827.694	4.791.500	4.640.000	4.144.000	3.992.000	3.912.000	3.872.000	3.842.000	3.812.000	3.782.000	3.752.000	3.732.000
235.000.000	20.737.811	10.543.464	5.945.796	4.894.360	4.744.000	4.248.000	4.096.000	4.016.000	3.976.000	3.946.000	3.916.000	3.886.000	3.856.000	3.836.000
240.000.000	21.179.041	10.756.120	6.063.898	5.007.220	4.848.000	4.352.000	4.192.000	4.112.000	4.072.000	4.042.000	4.012.000	3.982.000	3.952.000	3.932.000
245.000.000	21.620.271	10.968.776	6.181.900	5.110.080	4.952.000	4.456.000	4.296.000	4.216.000	4.176.000	4.146.000	4.116.000	4.086.000	4.056.000	4.036.000
250.000.000	22.061.501	11.181.432	6.299.902	5.212.940	5.056.000	4.560.000	4.392.000	4.312.000	4.272.000	4.242.000	4.212.000	4.182.000	4.152.000	4.132.000
255.000.000	22.502.731	11.394.088	6.417.904	5.315.800	5.160.000	4.664.000	4.488.000	4.408.000	4.368.000	4.338.000	4.308.000	4.278.000	4.248.000	4.228.000
260.000.000	22.943.961	11.606.744	6.535.906	5.418.660	5.264.000	4.768.000	4.584.000	4.504.000	4.464.000	4.434.000	4.404.000	4.374.000	4.344.000	4.324.000
265.000.000	23.385.191	11.819.400	6.653.908	5.521.520	5.368.000	4.872.000	4.680.000	4.600.000	4.560.000	4.530.000	4.500.000	4.470.000	4.440.000	4.420.000
270.000.000	23.826.421	12.032.056	6.771.910	5.624.380	5.472.000	4.976.000	4.784.000	4.704.000	4.664.000	4.634.000	4.604.000	4.574.000	4.544.000	4.524.000
275.000.000	24.267.651	12.244.712	6.890.012	5.727.240	5.576.000	5.080.000	4.888.000	4.808.000	4.768.000	4.738.000	4.708.000	4.678.000	4.648.000	4.628.000
280.000.000	24.708.881	12.457.368	7.008.014	5.830.100	5.680.000	5.184.000	5.000.000	4.920.000						

**Lampiran 3 Photo Dokumentasi**



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### Data Pribadi

Nama : Raudatul Jannah  
Tempat/Tgl. Lahir : Buket Jumpa, 29 Mei 1999  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Pekerjaan/NIM : Mahasiswi/180603273  
Agama : Islam  
Kebangsaan : Indonesia  
Status : Belum Kawin  
No. HP : 0823 6052 6774  
Email : [180603273@student.ar-raniry.ac.id](mailto:180603273@student.ar-raniry.ac.id)  
Alamat : Jln. Al-huda No. 61, Kampung Laksana, Kuta  
Alam, Banda Aceh

### Data Orang Tua

Nama Ayah : Alm. Adami  
Pekerjaan Ayah : -  
Nama Ibu : Ainsyah  
Pekerjaan Ibu : Ibu Rumah Tangga  
Alamat Orang Tua : Dusun Buket Jumpa, Desa Buket Bata, Kec.  
Pante Bidari, Kab. Aceh Timur

### Riwayat Pendidikan

SD : 2006 – 2012 MIN Buket Bata  
SMP : 2012 – 2015 MTsS Buket Bata  
SMA : 2015 - 2017 SMA 1 Pante Bidari  
Strata 1 : 2018 – 2023 S1 Perbankan Syariah

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenar-benarnya

Banda Aceh, juli 2021

Raudatul Jannah