

BAB III

PEMBAHASAN

3.1 Konsep Dasar Murabahah

3.1.1 Definisi Murabahah

Murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba atau keuntungan dalam jumlah tertentu.¹ singkatnya murabahah merupakan akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

Murabahah memberikan banyak manfaat kepada Bank Syariah maupun Lembaga keuangan syariah lainnya. Salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem Murabahah juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasi di Bank syariah.²

Jual beli dengan sistem Murabahah paling banyak digunakan dalam transaksi pembiayaan baik di Bank Syariah maupun Lembaga keuangan syariah lainnya. Hal ini dikarenakan murabahah mempunyai prospek keuntungan yang pasti, tidak seperti mudharabah atau musyarakah dengan bagi hasil yang tidak bisa dipastikan berapa keuntungannya.

¹ Muhammad, *Model-model Akad pembiayaan di Bank Syariah*, Yogyakarta, UII Pres, 2009, hlm. 57.

² Muh. Ridwan, *Konstruksi Bank Syariah Indonesia*, Yogyakarta, Pustaka SM, 2007, hlm.79.

Bank-bank islam umumnya mengadopsi murabahah untuk memberikan pembiayaan kepada nasabah yang tidak memiliki uang untuk membayar. Murabahah, sebagaimana yang digunakan dalam perbankan islam, prinsipnya didasarkan pada dua elemen pokok, harga beli serta biaya yang terkait, dan kesepakatan atas margin.

Ketentuan umum murabahah dalam Bank Syariah:³

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariat islam.
- c. Bank mempunyai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas Nama Bank itu sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya.
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.

³ fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah

- i. Jika Bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik Bank.

Adapun jenis murabahah adalah sebagai berikut⁴ :

1. Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan.

Dalam murabahah berdasarkan pesanan bank melakukan pembelian barang setelah ada pesanan dari nasabah. Murabahah berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya. Pembayaran murabahah dapat dilakukan secara tunai atau cicilan

2. Murabahah tanpa pesanan

Merupakan jual-beli murabahah dilakukan tidak melihat ada yang pesan atau tidak, sehingga penyediaan barang dilakukan sendiri oleh bank syariah dan dilakukan terkait dengan jual-beli murabahah sendiri.

Dalam bertransaksi sebagaimana berpedoman prinsip syariah tidak menutup kemungkinan terdapat beberapa resiko yang harus diwaspadai

Kemungkinan resiko dalam akad murabahah yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut:

- a. Default atau kelalaian nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- b. Fluktuasi harga komparatif. Ini terjadi bila harga suatu barang dipasar naik setelah bank membelikannya sehingga bank tidak bisa mengubah harga jual tersebut.

⁴ *Op. cit* Muhammad hlm. 58.

- c. Penolakan nasabah
- d. Dijual, karena murabahah bersifat jual beli dengan hutang maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian maka resiko default akan besar

3.2 Landasan Hukum Syariah

3.2.1 Al Quran

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ
إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu“. (Q.S. An-Nisa: 29)⁵

3.2.2 Hadist

عن صالح بن صهيب عن أبيه قال. قال رسول الله صل الله عليه وسلم. ثلاث فيهن البركة البيع الى اجل والمقارضة واخلاق البر بالشعير للبيت لا للبيع. (رواه ابن ماجه)

Dari Suhaib Ar Rumi r.a., bahwa Rasulullah Saw bersabda “Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkatan: jual-beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual (H.R.Ibnu Majah)⁶.

⁵ Al Quran dan terjemahnya hlm.122.

⁶ A. Hasan, *Bulughul Maraam*, Bangil : CV. Pustaka Tamaam, 1991, hlm. 496

3.3 Syarat dan Rukun Murabahah

Dalam bertransaksi sehari-hari tidak lepas dengan adanya ketentuan ilmu fiqh yang mengatur supaya kita terhindar dari sistem riba. Transaksi murabahah harus juga memenuhi beberapa syarat sahnya jual beli pada umumnya sehingga transaksi yang dijalankan sah dan halal. Syarat-syarat murabahah antara lain:

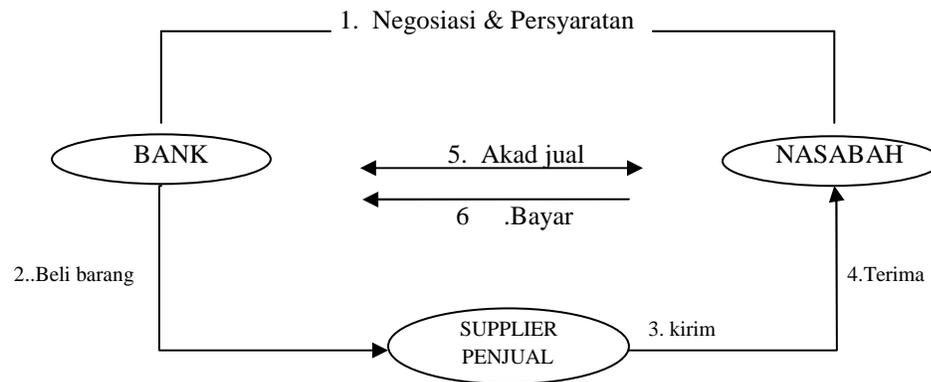
- a. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah
- b. Kontrak pertama harus sah dengan sesuai rukun yang ditetapkan
- c. Kontrak harus bebas dari riba.
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.

3.3.1 Rukun Murabahah antara lain⁷ ;

- a. Penjual (*Ba'i*)
- b. Pembeli (*Musytari*)
- c. Objek jual beli (*Mabi'*)
- d. Harga (*Tsaman*)
- e. Adanya ijab qabul

⁷ Veithzal rifai, & Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008, hlm.146.

1.3.2 Skema Aplikasi Pembiayaan Murabahah dapat digambarkan sebagai berikut⁸ :



Keterangan :

1. Bank syariah dan nasabah melakukan negosiasi dan persyaratan akad pembiayaan murabahah.
2. Bank Syariah memesan barang yang telah dipesan oleh nasabah kepada supplier atau penjual utama.
3. Setelah barang dipesan, *supplier* mengirimkan barang kepada nasabah.
4. Nasabah menerima barang pesanan dan dokumen yang diperlukan dari supplier.
5. Setelah kedua belah pihak bernegosiasi dan setuju atas persyaratan yang ada, bank dan nasabah melakukan akad jual beli.
6. Setelah barang diterima nasabah melakukan pembayaran yang diserahkan di teller.

⁸ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: UII Pres, 2003, hlm. 58

3.4 Mekanisme Pembiayaan Murabahah di BPRS Mitra Harmoni

Pemberian pembiayaan murabahah dilakukan hanya atas dasar permohonan dari calon nasabah. Apabila suatu permohonan pembiayaan diterima dengan memenuhi syarat, sehingga dapat disetujui fasilitas pembiayaan atau tidak memenuhi syarat sehingga harus diperlakukan sedemikian rupa dalam urutan proses yang tertib.⁹

3.4.1 Prosedur Yang dilakukan Nasabah

1. Calon nasabah menyampaikan maksudnya kepada BPRS dengan mengisi surat permohonan pembiayaan serta melengkapi syarat-syarat pengajuan pembiayaan di BPRS Mitra Harmoni Semarang yang meliputi:
 - a. Mengisi formulir yang telah disediakan
 - b. Melampirkan fotocopy KTP suami istri
 - c. Melampirkan fotocopy Kartu Keluarga
 - d. Melampirkan rekening Listrik, Telp, PAM
 - e. Melampirkan slip gaji 3 bulan terakhir
 - f. Melampirkan fotocopy BPKB dan STNK
 - g. Melampirkan fotocopy Sertifikat PBB, Akta jual beli, STTS..
2. Calon nasabah menanda tangani formulir permohonan pembiayaan yang telah diisi, kemudian menyerahkannya kepada pihak bank.

⁹ Pedoman pembiayaan BPRS Mitra Harmoni Semarang

3.4.2 Prosedur Yang dilakukan oleh BPRS Mita Harmoni

3.4.2.1 Petugas Administrasi¹⁰

- a. Menyiapkan formulir permohonan pembiayaan untuk diisi oleh calon nasabah.
- b. Menerima formulir permohonan pembiayaan yang sudah ditandatangani oleh calon nasabah.
- c. Mencatat permohonan tersebut kedalam buku register. permohonan pembiayaan, berdasarkan urutan tanggal diterimanya, serta memberikan nomor registernya pada formulir permohonan pembiayaan tersebut.
- d. Meneruskan permohonan tersebut kepada Staff pembiayaan , Kabid. pembiayaan atau Direksi untuk proses lebih lanjut.

¹⁰ Hasil wawancara dengan karyawan Admin. pembiayaan Nurul fitria Asmarani A.md di BPRS Mitra Harmoni Semarang hari Kamis tanggal 26/04/2012 jam 11.00 WIB

3.4.2.2 Staff Pembiayaan:

- a. Meneliti kebenaran pengisian formulir permohonan pembiayaan.
- b. Mamaraf buku register tanda pemeriksaannya.
- c. Melakukan penelitian/survey terhadap usaha dan jaminan calon nasabah yang akan dibantu pembiayaannya untuk mendapatkan kepastian tentang segala sesuatunya mengenai pembiayaan tersebut.
- d. Membuat rekomendasi, sebagai laporan kepada Komite pembiayaan apakah permohonan pembiayaan tersebut dapat diterima atau tidak.
- e. Apabila ditolak, maka Staf pembiayaan akan memberikan informasi kepada calon nasabah, disertai alasan penolakan setelah dicatat dalam buku register. Apabila diterima, dituliskan dalam rekomendasi tersebut :
 - Jumlah yang disetujui yang dapat diberikan
 - Jangka waktu
 - Jaminan
 - Dan lain-lain yang dianggap perlu.

3.4.2.3 Kepala Bidang Pembiayaan dan Pemasaran.¹¹

- a Meneliti kebenaran pengisian formulir permohonan pembiayaan .

¹¹ Hasil wawancara dengan karyawan kbid. Pembiayaan Mas Zainal Arifin di BPRS Mitra Harmoni Semarang hari Kamis tanggal 26/04/2012 jam 09.00 WIB

- b Memaraf buku register tanda pemeriksaannya.
- c Melakukan penelitian terhadap usaha dan jaminan nasabah yang akan dibantu pembiayaannya untuk mendapatkan kepastian tentang segala sesuatunya mengenai pembiayaan tersebut.
- d Membuat rekomendasi sebagai laporan kepada komite pembiayaan apakah permohonan pembiayaan tersebut dapat diterima atau tidak.
- e Apabila ditolak, maka Kepala Bidang pembiayaan akan memberitahukan kepada calon nasabah, disertai alasan penolakan setelah dicatat dalam buku register.
- f Apabila diterima, dituliskan dalam rekomendasikan tersebut :
 - Jumlah yang disetujui yang dapat diberikan
 - Jangka waktu
 - Tingkat margin atau nisbah bagi hasil
 - Jaminan
 - Dan lain-lain yang dianggap perlu.
- g Teruskan kepada komite pembiayaan untuk persetujuannya sesuai dengan batas wewenang persetujuan pembiayaan.
- h Terima berkas permohonan pembiayaan beserta laporan dari komite pembiayaan dan rekomendasi/usulannya.

- i Periksa kebenaran laporan yang dibuat komite pembiayaan, untuk kepastian usaha yang akan dibiayai.

3.4.2.4 Direktur

- a Terima berkas permohonan pembiayaan beserta laporan dari komite pembiayaan dan rekomendasi / usulannya.
- b Periksa kebenaran laporan yang dibuat komite pembiayaan, untuk kepastian usaha yang akan dibiayai tersebut.
- c Jika ;

Disetujui : Paraf Memorandum pembiayaan tersebut pada kolom yang tersedia

Ditolak : Paraf Memorandum pembiayaan tersebut pada kolom yang tersedia
- d Memutuskan pembiayaan sesuai batas wewenangnya.
- e Teruskan kepada petugas administrasi untuk proses lebih lanjut.

3.4.2.5 Direktur Utama

- a. Terima berkas permohonan pembiayaan beserta laporan dari komite pembiayaan dan rekomendasi / usulannya.
- b. Periksa kebenaran laporan yang dibuat komite pembiayaan , untuk kepastian usaha yang akan dibiayai tersebut.
- c. Jika ;

Disetujui : Paraf Memorandum pembiayaan tersebut pada kolom yang tersedia

Ditolak : Paraf Memorandum pembiayaan tersebut pada kolom yang tersedia

- d. Teruskan kepada petugas administrasi untuk proses lebih lanjut.

3.4.2.6 Dewan Komisaris

- a. Terima berkas permohonan pembiayaan beserta laporan dari komite pembiayaan dan rekomendasi / usulannya.
- b. Periksa kebenaran laporan yang dibuat Direksi, untuk kepastian usaha yang akan dibiayai serta kelayakannya.
- c. Jika :

Disetujui : Paraf Memorandum pembiayaan tersebut pada kolom yang tersedia

Ditolak : Paraf Memorandum pembiayaan tersebut pada kolom yang tersedia

- d. Teruskan surat persetujuannya/penolakan tersebut kepada Direksi untuk ditindaklanjuti

3.4.2.7 Petugas Administrasi

- a. Terima persetujuan atau penolakannya dari Komite pembiayaan.
- b. Catat dalam buku register permohonan pembiayaan, tanda persetujuan atau penolakan pembiayaan yang bersangkutan.

- c Beritahukan kepada Staf pembiayaan untuk diteruskan kepada nasabah, persetujuan/penolakan pembiayaan tersebut.
- d Lakukan posting ke dalam data nasabah (CIB) dan master file debitur, segala sesuatu data tentang debitur baru tersebut sesuai data permohonan dan persetujuan pembiayaan .
- e Siapkan :
 - Tanda terima pemberian pembiayaan
 - Kartu rekening/angsuran pinjaman
 - Surat-surat lain yang berhubungan dengan pembiayaan
- f Apabila calon nasabah datang untuk melakukan penarikan, maka dapat dilakukan setelah menandatangani surat akad pembiayaan dan surat-surat lainnya yang diperlukan.

3.4.2.8 Teller

- a. Terima berkas-berkas atas penarikan dana pembiayaan dari petugas Administrasi.
- b. Melakukan pembayaran atas penarikan dana pembiayaan, setelah diterima informasi tersebut dari petugas Administrasi.

3.5 Prinsip Pemberian Pembiayaan Murabahah

Ketika nasabah mengajukan pembiayaan, maka pihak dari Bank akan terlebih dahulu menilai kepada pihak calon nasabah. Dari penilaian ini yang nantinya akan menjadi dasar bagi bank untuk memutuskan apakah pembiayaan yang diajukan layak untuk direalisasikan atau tidak. jaminan yang diberikan nasabah kepada bank hanya dijadikan untuk berjaga-jaga apabila pembiayaan yang diberikan macet. Adapun prinsip-prinsip penilaiannya adalah dengan menggunakan 5C.

Syarat-syarat 5C tersebut adalah¹² ;

1. *Character* (watak)

Character adalah watak/sifat dari nasabah, baik dalam kehidupan pribadi dalam lingkungan usaha. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana iktikad/kemauan nasabah untuk memenuhi kewajibannya (*willingness to pay*) sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan.

Calon nasabah perlu diteliti oleh pihak Bank, apakah layak menerima pembiayaan. Karakter pemohon pembiayaan dapat diperoleh dengan cara mengumpulkan informasi dari referensi nasabah, lingkungan sekitar tempat tinggalnya dan lembaga keuangan lainnya atau bank-bank lain tentang perilaku, kejujuran, pergaulan, dan ketaatannya memenuhi pembayaran transaksi. Apabila karakter pemohon baik maka dapat diberikan pembiayaan, sebaliknya jika karakternya buruk pembiayaan tidak dapat diberikan.

¹² Malayu.P Hasibuan, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2008, hlm. 106.

2. *Capacity* (kemampuan)

Capacity adalah kemampuan yang dimiliki calon nasabah dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Kegunaan dari penilaian ini adalah untuk mengetahui/mengukur sampai sejauh mana calon nasabah mampu mengembalikan atau melunasi utang-utangnya secara tepat waktu.

Calon nasabah perlu dianalisis apakah ia mampu memimpin perusahaan dengan baik dan benar. Kalau ia mampu memimpin perusahaan, ia akan dapat membayar pinjaman sesuai dengan perjanjian. Jika kemampuan nasabah baik maka ia dapat diberikan pembiayaan, sebaliknya kemampuannya buruk, maka pembiayaan tidak dapat diberikan.

3. *Capital* (modal)

Capital adalah jumlah dana/modal yang dimiliki oleh calon nasabah. Makin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon nasabah menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin memberikan pembiayaan. Penilaian atas besarnya modal sendiri adalah penting, mengingat pembiayaan bank hanya sebagai tambahan pembiayaan dan bukan untuk membiayai seluruh modal yang diperlukan.

Modal sendiri juga akan menjadi bahan pertimbangan bank, sebagai bukti kesungguhan dan tanggung jawab nasabah dalam menjalankan usahanya, oleh karena itu nasabah harus dianalisis mengenai besar dan struktur modalnya yang terlihat dari neraca lajur usaha (perusahaan) calon nasabah. Hasil analisis neraca akan memberikan gambaran dan petunjuk sehat atau tidak

sehatnya usaha (perusahaan). Jika terlihat baik maka pihak bank dapat memberikan pembiayaan kepada pemohon yang bersangkutan, tetapi jika tidak maka pemohon tidak akan mendapatkan pembiayaan yang diinginkannya.

4. *Condition of Economic*

Kondisi ekonomi adalah situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, dan budaya yang memengaruhi keadaan perekonomian yang kemungkinan pada suatu saat memengaruhi kelancaran perusahaan/usaha calon nasabah.

Kondisi perekonomian pada umumnya dan bidang usaha pemohon pembiayaan khususnya. Jika bagus dan memiliki prospek yang baik maka pemohon akan disetujui, sebaliknya jika jelek, permohonan pembiayaan akan ditolak.

5. *Collateral* (agunan)

Collateral adalah barang yang diberikan mudharib atau nasabah sebagai agunan terhadap pembiayaan yang diterimanya. *Collateral* harus dinilai oleh bank untuk mengetahui sejauh mana resiko kewajiban finansial nasabah kepada bank. penelitian terhadap agunan ini meliputi jenis, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya.

Agunan merupakan syarat utama yang menentukan disetujui atau ditolaknya permohonan pembiayaan nasabah. Menurut ketentuan bank Indonesia bahwa setiap pembiayaan yang disalurkan suatu bank atau lembaga keuangan yang sejenisnya harus mempunyai agunan yang cukup. Oleh karena

itu jika terjadi pembiayaan bermasalah maka agunan inilah yang akan digunakan untuk membayar tunggakan pembiayaan tersebut.

3.6 Analisa Pembiayaan Murabahah

Analisa pembiayaan yang akan dilaksanakan oleh pejabat pembiayaan merupakan faktor pendukung utama dalam proses pembiayaan yang sehat. Tujuan utama dari analisa pembiayaan yang menganalisa semua faktor resiko yang akan timbul dan berkaitan dengan pemberian pembiayaan. Analisa pembiayaan harus dibuat secara lengkap, akurat, dan objektif minimal harus memenuhi syarat sebagai berikut:

- a. Independen dan objektif, sehingga analisis bukan merupakan suatu formalitas yang dilakukan semata-mata untuk memenuhi prosedur pembiayaan yang sehat
- b. Pengumpulan data dan informasi yang *up to date*, relevan dan akurat sehingga dapat menggambarkan semua informasi yang berkaitan dengan usaha dan data debitur, termasuk hasil penelitian pada daftar pembiayaan macet.
- c. Memenuhi prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Condition of Economic, dan Collateral*).
- d. Menetapkan sumber dan jadwal pelunasan atau pembayaran kembali
- e. Penyusunan struktur pembiayaan dan fasilitas pembiayaan.
- f. Evaluasi pembiayaan secara berkala.

- g. Penelitian yang seksama dan cermat atas kelayakan proyek atau kegiatan usaha yang akan dibiayai, dengan tujuan untuk menghindari terjadinya praktik *mark up* yang dapat merugikan bank.

3.7 ANALISIS

Dari hasil penelitian di BPRS Mitra Harmoni Semarang pembiayaan murabahah harus menyerahkan jaminan kepada pihak bank yang telah disesuaikan dengan pinjamannya secara tunai ataupun cicilan. Jaminan yang diberikan kepada pihak bank umumnya sebagai perwujudan I'tikad baik nasabah yang sebenar-benarnya. Akan tetapi jaminan tersebut juga bisa bersifat mengikat untuk mengantisipasi terjadinya *moral hazard* di kalangan masyarakat yang dibidang berani untuk mengemplang, terlebih di daerah Semarang yang notabene adalah sebagai ibu kota, hal ini secara tidak langsung berdampak bagi kinerja marketing untuk lebih mengetahui karakter dari nasabah yang mengajukan pembiayaan.

Analisis pembiayaan dilakukan dengan tujuan pembiayaan yang diberikan mencapai sasaran dan aman. Artinya, pembiayaan tersebut harus diterima pengembaliannya secara tertib, teratur dan tepat waktu, sesuai dengan perjanjian antara bank dengan nasabah sebagai penerima dan pemakai pembiayaan. Selain itu, dengan tujuan terarah, artinya pembiayaan yang diberikan akan digunakan untuk tujuan seperti yang dimaksud dalam permohonan pembiayaan dan sesuai dengan peraturan dan kesepakatan ketika diisyaratkan dalam akad pembiayaan.

untuk mengetahui bagaimana prospek BPRS Mitra Harmoni Semarang dalam memasarkan produk pembiayaan, terlebih dahulu kita pelajari dan analisa apa yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan, yang dihadapi. Biasanya analisis ini dikenal dengan analisis SWOT. dengan memahami hasil dari analisis yang dilakukan, kita dapat memperkirakan bagaimana eksistensi BPRS Mitra Harmoni Semarang. Pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan yang di dasarkan dengan akad murabahah yaitu pembelian dengan keuntungan yang telah disepakati oleh nasabah dan pihak bank.

1. *Strenght* (kekuatan)

- a. Dalam pembiayaan ini proses dan transaksinya mudah
- b. Pembiayaan ini mendorong rasa saling percaya antara bank dan nasabahnya dalam menghaadapi resiko usaha

2. *Weakness* (kelemahan)

- a. Masih terdapatnya keterbatasan SDM dalam memasarkan produk ini dikalangan masyarakat
- b. Rendahnya pemahaman masyarakat tentang produk dan manfaat tentang produk pembiayaan ini
- c. Jaringan pelayanan Bank yang masih terbatas dan belum mencapai semua sentra-sentra kegiatan ekonomi

3. *Oppurtunity* (peluang)

- a. Peluang pertimbangan kepercayaan agama merupakan hal yang nyata karena mayoritas penduduk kota semarang beragama islam.

- b. Peluang karena banyak masyarakat yang memerlukan pembiayaan untuk memenuhi kebutuhannya.
4. *Threat* (ancaman)
- a. Ancaman yang berbahaya adalah apabila produk ini dirasakan sama dengan produk bank konvensional oleh masyarakat umum.
 - b. Banyak muncul lembaga-lembaga keuangan yang berbasis syariah yang menawarkan berbagai macam produk sehingga ini akan menjadi pesaing.