

## IMPLIKASI DAN PERSEPSI NASABAH TERHADAP DAYA BELI PRODUK PEMBIAYAAN SYARIAH DI BANK MUAMALAT JOMBANG

**Bekti Widyaningsih<sup>1</sup>, Amin Awal Amarudin<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup>Dosen Ekonomi Syariah Universitas KH.A.Wahab Hasbullah

Email : <sup>1</sup>[bekti@unwaha.ac.id](mailto:bekti@unwaha.ac.id), <sup>2</sup>[aaamarudin@gmail.com](mailto:aaamarudin@gmail.com)

URL: <https://jpekbm.upjb.ac.id/index.php/files/article/view/6>

DOI : <https://doi.org/10.32682/rfgd1w05>

### Abstract

*The development of the sharia economy, especially in sharia banking, is currently very rapid, this is proven by the increasingly increasing customer interest in buying murabahah financing products at Bank Muamalat KC Jombang. For this reason, this research aims to analyze the implementation of customer potential towards the attractiveness of murabahah financing at Bank Muamalat KC Jombang using a Consumer Behavior approach. Identify the strengths and weaknesses in murabahah financing, as well as look for opportunities and threats that may arise as an impact or implication. This research uses a descriptive-qualitative method with a field research and literature research approach, providing a comprehensive picture of the strengths, weaknesses and opportunities factors related to the implications of customer perceptions regarding the purchasing power of murabahah financing at a sharia bank, namely Bank Muamalat KC Jombang.*

*The results of the study show that customer interest in murabahah financing has several attractions so that it becomes a favorite in the financing sector due to several internal and external factors. Meanwhile, the impact of Bank Muamalat KC Jombang customers' perceptions in terms of Consumer Behavior theory regarding murabahah financing can influence customers' buying interest because the contract process and requirements are reliable and fast compared to other contracts.*

**Keywords :** *Implications, Murabahah Financing, Islamic Bank*

### Abstrak

Perkembangan ekonomi syariah terutama di perbankan syariahsaat ini begitu pesat, hal ini terbukti pada minat beli nasabah terhadap produk pembiayaan murabahah di Bank Muamalat KC Jombang yang kian meningkat. Untuk itu penelitian ini bertujuan untuk menganalisa implementasi potensi nasabah terhadap daya tarik pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat KC Jombang dengan menggunakan pendekatan Perilaku Konsumen (Consumer Behavior). Melakukan identifikasi kelebihan dan kelemahannya dalam pembiayaan murabahah, serta mencari peluang dan ancaman yang mungkin muncul sebagai dampak atau implikasinya. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif-kualitatif dengan pendekatan penelitian lapangan dan penelitian kepustakaan, memberikan gambaran komprehensif tentang faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang yang terkait dengan implikasi persepsi nasabah terhadap daya beli pembiayaan murabahah di Bank syariah yaitu Bank Muamalat KC Jombang.

Hasil kajian menunjukkan bahwa minat nasabah mengenai pembiayaan murabahah memiliki beberapa daya tarik sehingga menjadi primadona dalam sektor pembiayaan disebabkan oleh beberapa faktor internal dan eksternal. Sedangkan dampak dari persepsi nasabah Bank Muamalat KC Jombang ditinjau dari teori Consumer Behavior terhadap pembiayaan murabahah dapat mempengaruhi minat beli nasabah karena proses akad dan persyaratan yang reliable dan cepat disbanding akad lainnya.

**Kata Kunci:** Implikasi, Pembiayaan Murabahah, Bank Syariah

## Pendahuluan

Dalam kehidupan sehari-hari hutang-piutang sering dijadikan jalan keluar dan perantara untuk membantu memenuhi kebutuhan yang diinginkan oleh masyarakat. Lembaga keuangan syariah baik bank maupun non bank menciptakan produk pembiayaan sebagai salah satu alternatif untuk membantu mensejahterakan masyarakat. Pembiayaan secara luas berarti financing atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan dengan orang lain. Dalam Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 disebutkan bahwa pembiayaan berdasarkan prinsip syaria'ah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara pihak bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang diberikan pinjaman untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. (Bekti Widyaningsih, Lailatus Sa'adah 2002)

Perbankan syariah telah hadir di Indonesia sejak tahun 1992 dimana Bank Muamalat Indonesia menjadi yang pertama. Sejak kehadiran Bank Muamalat tersebut pertumbuhan perbankan syariah dan penggunaannya semakin meningkat, namun peningkatan belum sebanding dengan jumlah penduduk muslim Indonesia yang masih menggunakan perbankan non syariah. (Muchlis 2021)

Peran pemasaran sangat penting untuk mensyiarkan tentang perbankan syariah, pertumbuhan bisnis dalam islam merupakan bagian dari keuntungan yang diperoleh dari kepuasan pelanggan atau keridhoan pelanggan dan juga ridho Allah SWT. Perilaku etis para pelaku bisnis menjadi salah satu indikator kepuasan konsumen. Oleh karena itu seorang konsumen atau nasabah akan diperoleh tingkat kepuasan dari perilaku atau hubungan dari pihak perusahaan itu dengan nasabah. (M. Dzikrul Hakim, Bekti Widyaningsih 2024)

Murabahah merupakan pembiayaan yang paling diminati para nasabah bank Syariah Indonesia. Pembiayaan murabahah merupakan pembiayaan konsumtif. Pembiayaan murabahah merupakan produk pembiayaan yang paling dominan diantara pembiayaan lain seperti pembiayaan istishna, multijasa, ujarah yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia. (Indonesia et al. 2022)

Persepsi nasabah terhadap sistem murabahah pada Bank Syariah yaitu kebanyakan nasabah hanya mengetahui bahwa murabahah merupakan produk pinjaman modal yang memiliki akad atau transaksi yang jelas (transparan). (Andini and Bedong 2019)

Minat merupakan ketertarikan seseorang terhadap suatu hal atau aktifitas tanpa ada yang menyuruh, minat juga merupakan suatu proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh nasabah. Minat yaitu keinginan dan kebutuhan manusia yang dibentuk oleh budaya dan kepribadian seseorang. Oleh sebab itu, minat dapat mempengaruhi perilaku individu dalam aktivitas tertentu. (Madinah, Hamdani, and Hakiem 2023) Pemasaran pembiayaan perbankan syariah khususnya produk murabahah pada Bank Muamalat KC Jombang telah dilakukan untuk

membangun persepsi yang baik dari nasabah sehingga Bank Muamalat dapat menjaga portofolio pembiayaan.

Oleh karena itu peneliti ingin mengetahui lebih dalam lagi terkait persepsi nasabah tentang pembiayaan murabahah dan untuk mengetahui minat beli nasabah terhadap pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat KC Jombang serta untuk mengetahui persepsi nasabah tentang produk Murabahah pada bank Syariah Indonesia KC Jombang ditinjau dari teori Consumer Behavior (Perilaku Konsumen).

### **Metode Penelitian**

Strategi ini mengandalkan teknik penelitian kualitatif. Ada dua jenis sumber data: primer dan sekunder. Persepsi nasabah tentang implikasi pembiayaan murabahah terhadap minat beli di Bank Muamalat KC Jombang digambarkan pada penelitian ini. Hal ini disampaikan melalui kesaksian langsung penulis dan perbincangan dengan pegawai Bank Muamalat KC Jombang, termasuk marketing, customer service, dan Supervisor. Penelitian ini menggunakan informasi yang dikumpulkan dari Bank Muamalat KC Jombang, dari buku dan jurnal sebagai sumber data sekunder.

Observasi, wawancara, dan dokumentasi merupakan metode yang digunakan untuk mengumpulkan data. Penelitian kualitatif seringkali menggunakan metodologi analisis data secara real time selama pengumpulan data, yang seringkali dilakukan dalam jangka waktu tertentu. Peneliti meninjau tanggapan informan selama wawancara berlangsung. Peneliti akan mengajukan pertanyaan lanjutan sampai pada titik tertentu guna mendapatkan data yang dapat dipercaya jika tanggapan yang didapat setelah dianalisis kurang memuaskan. Mereduksi data, menampilkan data, dan menarik atau memverifikasi kesimpulan adalah tiga langkah analisis data kualitatif.

### **Hasil dan Pembahasan**

Bank Muamalat merupakan perusahaan publik yang sahamnya tidak tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI) dan secara resmi beroperasi sebagai Bank Devisa sejak tanggal 27 Oktober 1994 berdasarkan Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 27/76/KEP/DIR tentang Penunjukan PT Bank Muamalat Indonesia Menjadi Bank Devisa. Membangun lembaga keuangan syariah yang unggul dan berkesinambungan dengan penekanan pada semangat kewirausahaan berdasarkan prinsip kehati-hatian, keunggulan sumber daya manusia yang islami dan professional serta orientasi investasi yang inovatif, untuk memaksimalkan nilai kepada seluruh pemangku kepentingan merupakan visi dari PT. Bank Muamalat, bank swasta syariah ini merupakan bank yang cukup diminati karena keunggulannya di produk funding dan landing yang mampu bersaing dan bertahan dari munculnya bank-bank syariah BUMN.

Adapun hasil wawancara terkait persepsi nasabah tentang implikasi pembiayaan murabahah terhadap minat beli di Bank Muamalat KC Jombang yang terletak di jalan Presiden KH. Abdurrahman Wahid No.18 A, Candi Mulyo, Kec. Jombang, Kabupaten Jombang:

**Persepsi Nasabah Tentang Daya Tarik Pembiayaan Murabahah Pada Bank Muamalat KC Jombang :**

Bank Muamalat KC Jombang persepsi yang menjadi implikasi masuknya nasabah atau debitur diantaranya ialah: (1) Akad yang terikat pada setiap proses pembiayaan baik itu murabahah atau yang lainnya tidak gharar dan sesuai prinsip syariah yang dinaungi oleh Dewan Pengawas Syariah karena hal ini maka dapat menjadikan implikasi bagi nasabah untuk bertransaksi di Bank Muamalat KC Jombang. (2) Fee yang dibebankan kepada nasabah pada produk pembiayaan tidak ada. Fee administrasi dikenakan di awal perjanjian sesuai kesepakatan antara pihak nasabah dengan pihak Bank Muamalat yang tertuang dalam akad. Fee bulanan bisa disesuaikan (*yes/no*) pada ujroh tiap bulan hal ini yang menjadikan daya tarik kepada nasabah. (3) Bagi hasil yang tertuang dalam akad pembiayaan murabahah kompetitif. Tingkat minat beli produk pembiayaan murabahah oleh nasabah Bank Muamalat KC Jombang cukup diminati. Sehingga pihak bank dapat memberikan prosentase bagi hasil yang kompetitif kepada nasabah. (4) Proses pembiayaan murabahah di Bank Muamalat KC Jombang *reliable* dan cepat. Terdapat fitur *OR/AND* di dalam perjanjian akadnya sehingga memudahkan nasabah dalam menjalankan transaksi misal tidak dapat hadir dapat diwakilkan dengan penyertaan akad Wakalah, Hawalah, Kafalah.

Kemampuan wakil sangat penting dalam akad wakalah. Kemampuan tersebut meliputi kemampuan wakil untuk melaksanakan tugas yang diberikan oleh pemberi kuasa. Syarat dalam akad perwakilan yaitu kemampuan wakil dalam akad wakalah dapat diartikan sebagai kemampuan yang dimiliki oleh seorang wakil untuk menjalankan tugas yang diberikan oleh pemberi kuasa dengan baik dan sesuai dengan keinginan pemberi kuasa. Seorang wakil harus memiliki kemampuan untuk melakukan tugas yang diberikan oleh pemberi kuasa, seorang wakil harus memiliki keahlian dan pengetahuan yang memadai untuk menjalankan tugas yang diberikan dan Seorang wakil harus mempunyai integritas dan kejujuran yang tinggi dalam menjalankan tugas yang diberikan. Kesepakatan para pihak dalam akad wakalah dapat diartikan sebagai suatu persetujuan yang dibuat oleh pemberi kuasa dan wakil mengenai tugas yang harus dilaksanakan oleh wakil dan imbalan yang akan diterima oleh wakil. (5) Customer Branding Bank Muamalat terhadap nasabah yaitu *Excellent Service* sehingga nasabah puas dengan pelayanan yang ramah, cepat dan tepat. Implikasi pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat KC Jombang diantaranya pada produk pembiayaan multiguna dapat menggunakan system potong gaji, Kredit Pemilikan Rumah (KPR), Kredit Kendaraan Bermotor (KKB) yang merupakan landing konsumtif.

Objek wakalah dalam akad wakalah adalah tugas atau pekerjaan yang diberikan oleh pemberi kuasa kepada wakil untuk dilakukan sesuai dengan keinginan dan persetujuan kedua

belah pihak. Objek wakalah harus jelas, spesifik, dan dapat diukur sehingga wakil dapat menjalankan tugasnya dengan baik dan sesuai dengan keinginan pemberi kuasa. Objek wakalah dapat berupa berbagai jenis pekerjaan, seperti jual beli, investasi, pengelolaan harta, dan sebagainya. Namun, objek wakalah harus sah dan tidak bertentangan dengan hukum dan syariah Islam. Selain itu, objek wakalah juga harus dapat dilakukan oleh manusia dan tidak melanggar prinsip-prinsip syariah Islam.

### **Analisis Implikasinya terhadap peningkatan portofolio pembiayaan di Bank Muamalat Jombang diantaranya**

Analisis Implikasinya terhadap peningkatan portofolio pembiayaan di Bank Muamalat Jombang diantaranya : 1. Persepsi positif nasabah tentang daya tarik pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat KC Jombang merupakan keberhasilan dalam menjaga portofolio pembiayaan yang dibukukan dalam OJK setiap bulan, triwulan dan tahunan menjadi pembiayaan dengan kualitas yang baik dan sehat. 2. Adanya peran serta Dewan Pengawas Syariah yang selalu melakukan monitoring SOP kegiatan operasional menghindarkan transaksi Bank Muamalat KC Jombang ini dari reansaksi riba dan gharar, sehingga tingkat kepercayaan nasabah selalu meningkat dan tidak ragu untuk berinvestasi maupin *applay* pembiayaan di Bank Muamalat KC Jombang. 3. Restrukturisasi yang berjalan dengan baik sehingga dapat membantu nasabah dalam mengatasi masalah gagal bayar angsuran sehingga DPK dan *Non Performing Financing* dapat ditekan angkanya, hal ini yang menjadikan nasabah puas atas kinerja pembiayaan murabahah di Bank Muamalat KC Jombang. 4. Akses informasi juga menjadi faktor berpengaruh dalam perkenalan, pemberitahuan serta pengingat kembali atas manfaat suatu produk murabahah yang dapat mendorong adanya minat beli calon nasabah terhadap pembiayaan murabahah seperti mbanking yang mumpuni dan internet banking yang 24 jam dapat menjangkau nasabah.

### **Kendala dalam pembiayaan murabahah di Bank Muamalat KC Jombang**

Dalam menyeimbangkan Non Performing Financing atau NPF yang timbul akibat gagal bayar nasabah salah satu yang menjadi faktor kendala, namun hal ini tidak menjadi masalah yang berarti karena dapat diatasi dengan baik dan performa DPK atau portofolio pembiayaan selalu baik dibawah atas ketentuan yang ditetapkan Otoritas Jasa Keuangan. Pembiayaan murabahah bermasalah terjadi setelah nasabah tidak melakukan angsuran atas pembiayaan yang telah ditutupnya dan karena hal tersebut pihak bank syariah melakukan tindakan untuk menyelamatkan dana yang telah dikeluarkan sebagai pembiayaan yang menurut pihak bank dapat dibenarkan. Kedua kurangan dual control dari pimpinan ke pegawai pelaksana dalam menjalankan otorisasi sehingga terkadang masih timbul pembiayaan murabahah yang fiktif yang dapat merugikan DPK atau portofolio Bank Muamalat KC Jombang. Risiko operasional dapat mengakibatkan kerugian finansial baik secara langsung maupun tidak langsung, serta menimbulkan hilangnya peluang pendapatan. Sumber risiko operasional ini dapat berasal dari ketidakmemadaianya proses

internal, kesalahan manusia, kegagalan sistem, atau faktor eksternal yang mempengaruhi proses operasional bank. Dalam ranah perbankan, risiko merujuk pada kemungkinan terjadinya peristiwa, baik yang dapat diprediksi maupun yang tidak, yang memiliki potensi dampak negatif terhadap keuntungan dan pembiayaan bank. Penting bagi bank untuk secara tepat mengidentifikasi risiko sejak dini dengan memahami dan mengakui semua jenis risiko yang melekat.

### **Teori Consumer Behavior (Perilaku Konsumen)**

Dapat didefinisikan selaras dengan teori customer behavior yaitu sebagai kegiatan-kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang dan jasa dalam hal ini adalah nasabah Bank Muamalat KC Jombang termasuk di dalamnya proses pengambilan keputusan pada persiapan dan penentuan kegiatan-kegiatan atau transaksi yang dilakukan. Perilaku seseorang sangat tergantung pada minatnya sedangkan minat berperilaku sangat tergantung pada sikap dan norma subjektif atas sikap dan norma subjektifnya. Dalam hal ini persepsi nasabah merupakan proses yang digunakan oleh untuk memilih, menginterpretasi, dan mengorganisasi masukan informasi guna menciptakan gambaran dunia yang memiliki arti. Dalam pemasaran, persepsi lebih penting dibandingkan dengan realitas, karena persepsi itulah yang akan mempengaruhi perilaku aktual konsumen.

Persepsi nasabah tentang daya tarik pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat KC Jombang mencakup beberapa hal yaitu pelayanan bank dan sistem pembiayaan murabahah yang diberikan oleh Bank Muamalat KC Jombang sehingga menimbulkan dan berimplikasi pada minat beli pembiayaan murabahah berupa minat nasabah yang tidak memerlukan pemikiran terlalu lama untuk membeli produk pembiayaan murabahah yang ditawarkan pihak Bank Muamalat KC Jombang.

### **Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat disimpulkan bahwa implikasi persepsi nasabah tentang daya tarik pembiayaan murabahah di Bank Muamalat KC Jombang itu memiliki beberapa daya tarik diantaranya: bank mempunyai kredibilitas yang baik dibuktikan bahwa Bank Muamalat KC Jombang dinaungi oleh Dewan Pengawas Syariah dalam menjalankan setiap transaksi pembiayaan maupun pendanaannya, perjanjian kerja yang tertuang pada akad setiap transaksi dalam proses pembiayaan murabahah jelas dan terperinci sesuai prinsip syariah yang dapat membuka pola pikir nasabah bahwa pihak Bank Muamalat KC Jombang selalu transparan dalam memberikan informasi, fee administrasi bulanan dalam transaksi pembiayaan murabahah gratis di awal maupun setiap bulannya, nisbah, ujarah maupun bagi hasil dalam proses pembiayaan murabahah kompetitif, proses dalam transaksi pembiayaan murabahah *reliable* serta mumpuni dalam teknologi mobile banking maupun internet banking sehingga mempermudah nasabah dalam bertransaksi, customer service yang *excellent* Bank Muamalat KC Jombang dalam

melayani nasabah pembiayaan murabahah sehingga nasabah merasa nyaman dalam bertransaksi. Minat beli pembiayaan murabahah pada Bank Muamalat KC Jombang cukup tinggi karena beberapa faktor internal dan eksternal yang dijabarkan diatas, sehingga ditinjau dari teori Consumer Behavior (Perilaku Konsumen) tentang pembiayaan murabahah sesuai dan dapat memunculkan minat beli nasabah tanpa adanya keraguan untuk memutuskan mengajukan permohonan pembiayaan murabahah. Berdasarkan uraian penulisan hasil penelitian ini, besar harapan penulis agar karya yang telah dibuat dapat digunakan sebagai referensi dalam pembuatan jurnal ataupun sejenisnya dan sebagai penambah wawasan keilmuan bagi para akademisi yang akan meneliti terkait persepsi nasabah tentang daya tarik serta implikasinya pada minat beli pembiayaan murabahah dalam tinjauan teori consumer behavior (perilaku konsumen). Hasil penelitian ini berharap mampu menambah keilmuan, memperkaya teori yang dapat mempengaruhi adanya persepsi nasabah, daya tarik dan minat beli pembiayaan murabahah agar lebih beragam pengembangannya serta diharapkan kepada peneliti selanjutnya agar mampu menambah objek dalam penelitian yang lebih luas, tidak hanya pada lembaga perbankan.

## Referensi

- Andini, Iin, and Muhamman Ali Rusdi Bedong. 2019. "Persepsi Nasabah Tentang Murabahah Pada Bni Syariah: Relasi Terhadap Pedagang Kecil Di Kab. Pangkep." *BALANCA : Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam* 1 (2): 281–96. <https://doi.org/10.35905/balanca.v1i2.1165>.
- Bekti Widyaningsih, Lailatus Sa'adah, Varizka Alzana Rahma. 2002. "Sistem ADMINISTRASI PEMBIAYAAN SYARIAH."
- Indonesia, Syariah, K C Jombang, Bekti Widyaningsih, and Eka Ayuningtiyas. 2022. "Persepsi Nasabah Tentang Implikasi Pembiayaan Murabahah Terhadap Minat Beli" 5 (4).
- M. Dzikrul Hakim, Bekti WIdyaningsih, Mohammad Nur Habiba. 2024. *Manajemen Strategi Pemasaran Syariah*. jombang jawa timur: Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas KH. A. Wahab Hasbullah.
- Madinah, Fairuz, Ikhwan Hamdani, and Hilman Hakiem. 2023. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memilih Pembiayaan Akad Murabahah." *Jurnal Ekonomi Islam* 14 (1): 2579–6453.
- Muchlis, Mustakim. 2021. "Persepsi Nasabah Terhadap Bank Syariah Di Indonesia." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam (JIEI)* 7 (03): 1793–98.
- M. Nur Rianto Al Arif dan Yuke Rahmawati. *Manajemen Risiko Perbankan Syariah*. Bandung: CV. Pustaka Setia, 2018.
- Malayu Hasibuan. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Penerbit Bumi Aksara, 2016.
- Munawwaroh, Zahrotul. "Analisis Manajemen Risiko Pada Pelaksanaan Program Pendidikan Dalam Upaya Meningkatkan Mutu Pendidikan." *Jurnal Administrasi Pendidikan* 14, no. 2 (2017): 71–79. <https://doi.org/10.17509/jap.v24i2.8295>.
- Ni'mah, Jamilatun, Budiani Kusumaningrum, Binti Nur Asiyah, and Rokhmat Subagyo. "Manajemen Risiko Operasional Pada Bank Syariah Indonesia (BSI)." *Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah* 6, no. 2 (2023): 2843–50. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v6i2.4159>.

Nur Fauziah, Heftika, Aini Nur Fakhriyah, and Abdurrohman. “Analisis Risiko Operasional Bank Syariah Pada Masa Pandemi Covid-19.” *Al Intaj, Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah* 6, no. 2 (2020): 38–45.

Nurfadhilah, N M, F Ridhati, and ... “Implementasi Manajemen Risiko Berbasis Syariah Pada Lembaga Keuangan Syariah.” ... *IQTISADIIYAH: Journal of ...* 2, no. 1 (2023): 10–16.

Nursyamsiyah. “Peran Manajemen Resiko Dalam Pembiayaan Muabahah,” 2009.

Pratiwi, Devica, and Budi Kurniawan. “Pengaruh Penerapan Manajemen Risiko Terhadap Kinerja Keuangan Industri Perbankan.” *Jurnal Akuntansi Bisnis* 10, no. 1 (2018): 73–94.  
<https://doi.org/10.30813/jab.v10i1.988>.

Supriyadi, Agung, and Christina Tri Setyorini. “Pengaruh Pengungkapan Manajemen Risiko Terhadap Nilai Perusahaan Melalui Kinerja Keuangan Di Industri Perbankan Indonesia.” *Owner (Riset Dan Jurnal Akuntansi)* 4, no. 2 (2020): 467.  
<https://doi.org/10.33395/owner.v4i2.257>.

Umam dan Khoirul. *Manajemen Perbankan Syariah*. Bandung: Pustaka Setia, 2013.

Yarmunida, Miti. “Dimensi Syariah Compliance Pada Operasional Bank Syariah.” *Al-Intaj : Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah* 4, no. 1 (2018): 140–54.  
<https://doi.org/10.29300/aij.v4i1.1206>.