

**ANALISIS STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN
BERMASALAH PADA PT. PERMODALAN NASIONAL
MADANI (PERSERO) MEKAAR SYARIAH KECAMATAN
KUTASARI KABUPATEN PURBALINGGA**



SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri
Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh :
ANISA RAHAYU
NIM. 1917202169

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PROFESOR KIAI HAJI
SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
2025**

PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya:

Nama : Anisa Rahayu

NIM : 1917202169

Fakultas : Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Judul Skripsi : Analisis Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga

Menyatakan bahwa naskah skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya sendiri, bukan dibuatkan oleh orang lain, bukan saudara, juga bukan terjemahan. Hal-hal yang bukan karya saya yang dikutip dalam skripsi ini, diberi tanda citasi dan ditunjukkan dalam daftar pustaka.

Purwokerto, 18 November 2024



Anisa Rahayu
NIM.1917202169



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA PT.
PERMODALAN NASIONAL MADANI (PERSERO) MEKAAR SYARIAH
KECAMATAN KUTASARI KABUPATEN PURBALINGGA**

Yang disusun oleh Saudara **Anisa Rahayu NIM 1917202169** Program Studi **S-1 Perbankan Syariah** Jurusan **Ekonomi dan Keuangan Syariah** Fakultas **Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto**, telah diujikan pada hari **Kamis, 02 Januari 2025** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

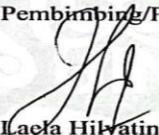
Ketua Sidang/Penguji


Dr. H. Sochimir, Lc., M.Si.
NIP. 19691009 200312 1 001

Sekretaris Sidang/Penguji


Amanah Aida Qur'an, S.E.Sy., M.E.
NIP. 19930820 202012 2 013

Pembimbing/Penguji


Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I.
NIP. 19851112 200912 2 007

Purwokerto, 03 Januari 2025

Mengesahkan Dekan,



Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada
Yth, Dekan Fakultas Ekonomi dan Keuangan Syariah

UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri
di -
Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah melaksanakan bimbingan, telaah arahan dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudari Amsa Rahayu NIM. 1917202169 yang berjudul :

**Analisis Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada PT.
Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah Kecamatan
Kutasari Kabupaten Purbalingga**

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Ketua Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah UIN UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk dapat diajukan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Purwokerto, 18 November 2024
Pembimbing,



Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I
NIP. 198511 12 200912 2 007

MOTTO

“Bermimpilah setinggi langit, nanti apabila kamu terjatuh maka kamu akan terjatuh diantara bintang bintang. Berusahalah menggapai mimpimu dan berdoalah agar tuhan membantu permudah jalanmu”.

-Anisa Rahayu-



ANALISIS STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA PT. PERMODALAN NASIONAL MADANI (PERSERO) MEKAAR SYARIAH KECAMATAN KUTASARI KABUPATEN PURBALINGGA

Oleh :
Anisa Rahayu
NIM. 1917202169

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada PNM Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga. Pembiayaan bermasalah pada PNM Mekaar Syariah Kutasari pada tahun 2023 mencapai rasio NPF (*Non-Performing Financing*) sebesar 24,11%, yang melebihi batas ketentuan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebesar 10%. Dalam menghadapi permasalahan ini, PNM Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari menerapkan strategi 3R (*Rescheduling, Reconditioning, dan Restructuring*) untuk mengurangi rasio pembiayaan bermasalah dan memperbaiki kinerja keuangan.

Metode penelitian yang digunakan dalam studi ini adalah metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data dikumpulkan melalui observasi dan wawancara dengan pihak manajemen dan analisis data sekunder yang tersedia di PNM Mekaar Syariah Kutasari. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan strategi 3R efektif dalam menurunkan rasio NPF, dimana nilai NPF yang awalnya mencapai 24,11% berhasil diturunkan menjadi 14,4%. Penurunan ini menunjukkan bahwa strategi yang diterapkan, meliputi penjadwalan kembali (*rescheduling*), persyaratan kembali (*reconditioning*), dan penataan kembali (*restructuring*), berjalan dengan baik dan tepat sasaran.

Berdasarkan hasil analisis, dapat disimpulkan bahwa strategi 3R yang diterapkan oleh PNM Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari efektif dalam menangani pembiayaan bermasalah. Penurunan rasio NPF yang signifikan yaitu sebesar 10%. Hal menunjukkan bahwa manajemen PNM Mekaar Syariah berhasil memperbaiki kualitas pembiayaan dan meminimalisir risiko kredit macet.

Kata kunci : Pembiayaan bermasalah, Strategi 3R, Hasil Penelitian

**STRATEGY ANALYSIS OF HANDLING PROBLEM FINANCING AT PT.
PERMODALAN NASIONAL MADANI (PERSERO) MEKAAR SYARIAH,
KUTASARI DISTRICT, PURBALINGGA REGENCY**

**Oleh :
Anisa Rahayu
NIM. 1917202169**

ABSTRACT

This study aims to analyze the strategy for handling problematic financing at PNM Mekaar Syariah, Kutasari District, Purbalingga Regency. Problematic financing at PNM Mekaar Syariah Kutasari in 2023 reached an NPF (Non-Performing Financing) ratio of 24.11%, which exceeds the Financial Services Authority (OJK) limit of 10%. In dealing with this problem, PNM Mekaar Syariah Kutasari District implemented the 3R strategy (Rescheduling, Reconditioning, and Restructuring) to reduce the problematic financing ratio and improve financial performance. The research method used in this study is a qualitative method with a case study approach.

Data were collected through observation and interviews with management and analysis of secondary data available at PNM Mekaar Syariah Kutasari. The results of the study showed that the implementation of the 3R strategy was effective in reducing the NPF ratio, where the NPF value which initially reached 24.11% was successfully reduced to 14.4%. This decline indicates that the strategies implemented, including rescheduling, reconditioning, and restructuring, are running well and on target.

Based on the analysis results, it can be concluded that the 3R strategy implemented by PNM Mekaar Syariah Kutasari District is effective in handling problematic financing. The significant totaling 10%. This mean decline in the NPF ratio indicates that PNM Mekaar Syariah management has succeeded in improving the quality of financing and minimizing the risk of bad credit.

Keywords : *Problematic financing, 3R Strategy, Research Results*

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam menyusun skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I. Nomor: 158/1987 dan Nomor: 0543b/U/1987.

1. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak Dilambangkan
ب	ba'	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	Ṡa	Ṡ	es (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	H	ha (dengan garis di bawah)
خ	kha'	K	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Z	ze (dengan titik diatas)
ر	ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Ṡad	Ṡ	es (dengan garis di bawah)
ض	d'ad	D	de (dengan garis di bawah)
ط	Ṭa	T	te (dengan garis di bawah)
ظ	Ẓa	Ẓ	zet (dengan garis di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge

فا	fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Q
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	'el
م	Mim	M	'em
ن	Nun	N	'en
و	Waw	W	W
ه	ha'	H	Ha
ء	Hamza h	'	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

2. Konsonan Rangkap Karena *Syaddah* Ditulis Rangkap

عِدَّة	Ditulis	' <i>Idlah</i>
--------	---------	----------------

3. Ta, *Marbutah* Diakhir Kata Bila Dimatikan Di tulis h.

حِكْمَةٌ	Ditulis	<i>Hikmah</i>	جِزْيَةٌ	Ditulis	<i>Jizyah</i>
----------	---------	---------------	----------	---------	---------------

- a. Bila ditulis dengan kata sandang "al" serta bacaan ke dua itu terpisah, maka ditulis dengan h

كِرَامَةُ الْأَوْلِيَاءِ	Ditulis	<i>Karāmah Al-Auliyā'</i>
--------------------------	---------	---------------------------

- b. Bila ta' *marbutah* hidup atau dengan harakat, fathah atau kasrah atau dhommah ditulis dengan t.

زَكَاةُ الْفِطْرِ	Ditulis	<i>Zakāt Al-Fitr</i>
-------------------	---------	----------------------

4. Vokal Pendek

(َ)	Fatah	A
(ِ)	Kasroh	I
(ُ)	Dhomah	U

5. Vokal Panjang

1.	Fathah + Alif	Ditulis	A
	جاهلية	Ditulis	<i>Jāhiliyah</i>
2.	Fathah+Ya'mati	Ditulis	A
	تنس	Ditulis	<i>Tansā</i>
3.	Kasrah+Ya'mati	Ditulis	I
	كريم	Ditulis	<i>Karim</i>
4.	Dammah+Wawu Mati	Ditulis	U
	فروض	Ditulis	<i>Furud</i>

6. Vokal Rangkap

1.	Fathah+Ya'mati	Ditulis	Ai
	بيكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
2.	Fathah +Wawu Mati	Ditulis	Au
	قول	Ditulis	<i>Qaul</i>

7. Vokal Pendek Berurutan Dalam Satu Kata Dipisahkan Apostrof

أنتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
أعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>

8. Kata Sandang Alif + Lam

القياس	Ditulis	<i>al-qiya's</i>
--------	---------	------------------

9. Penulisan Kata-Kata Dalam Rangkaian Kalimat

ذوئالفروض	Ditulis	<i>zawi al-furūd</i>
-----------	---------	----------------------

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum wr.wb

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah mencurahkan segala kenikmatan-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan penuh rasa tanggung jawab dan sebaik mungkin. Shalawat serta salam tercurahkan selalu kepada baginda Nabi Agung Muhammad SAW beserta para pengikutnya atas syafaat beliau sehingga kehidupan manusia menjadi lebih baik. Dengan mengucap Alhamdulillah rabbil'alamin atas rahmat dan karunia-Nya, sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi saya yang berjudul “Analisi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga”. Dalam penulisan skripsi ini, peneliti menyadari bahwa tidak lepas dari dukungan dan bantuan berbagai pihak yang turut mensukseskan selesainya skripsi ini. Oleh karena itu pada kesempatan ini, peneliti ingin menyampaikan terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto beserta jajarannya.
2. Prof Dr. H. Jamal Abdul Azizi, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Dr. Ahmad Dahlan, M.S.I., Ketua Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Ak., selaku Koordinator Prodi Ekonomi Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I selaku dosen pembimbing, Terimakasih telah siap sedia membantu, mengarahkan, meluangkan waktu, tenaga, pemikirannya, dalam pengerjaan skripsi, sehingga skripsi saya dapat terselesaikan.
6. Segenap Dosen dan Staff Administrasi Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
7. Kedua orang tua peneliti, Bapak Sudarmaji dan Ibu Tri Susiatiningsih yang

sangat peneliti sayangi dan merupakan sosok terhebat support sistem terbaik karena telah memeberikan kasih sayang, merawat, mendidik serta memberikan support berupa moril dan materi kepada peneliti, dan tentu doa yang tidak pernah putus sehingga peneliti bisa menyelesaikan studi dan tetepa kuat sampe sekarang. Sehat dan bahagia selalu dan kakak peneliti, Pratama Putra yang sangat baik terimakasih karena sudah banyak mendukung, menasehati, serta memotivasi peneliti sehingga studi ini dapat diselesaikan.

8. Sahabat peneliti, Feni Nur Arofah, Mayrita Ea Setya Wardani, Rani Herawat L, Ani A, Shabrina A, Kartika Tri A, dan teman teman virtual yang tidak bisa saya sebutkan terimakasih semoga kalian selalu dipertemukan dengan hal-hal yang baik.
9. Teruntuk seseorang yang tidak bisa peneliti sebut namanya, terimakasih banyak karena sudah ikut mendampingi peneliti dalam menyelesaikan penelitian ini, serta kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah berkontribusi dan membantu peneliti.
10. Teruntuk peneliti, diri saya sendiri Anisa Rahayu, Terimakasih kamu sudah bisa bertahan sampe sekarang, kamu hebat kamu keren. Semangat terus, jalani apa yang harus kamu jalani, terus maju, jangan pantang menyerah. Semangat.

Semoga atas semua partisipasi yang telah diberikan kepada peneliti menjadi amal baik, dan semoga Allah SWT selalu melimpahkan karunia-Nya kepada kita semua. Dalam penyusunan skripsi ini, peneliti menyadari masih banyak sekali kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, peneliti sangat membutuhkan saran dan kritikan yang membangun untuk lebih baik kedepannya.

Wassalamu'alaikum wr.wb

Purwokerto, 18 November 2024
Penyusun



Anisa Rahayu
NIM. 1917202169

DAFTAR ISI

SKRIPSI	i
PERNYATAAN KEASLIAN	ii
PENGESAHAN	ii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iv
MOTTO	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-INDONESIA	viii
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	1
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Definisi Operasional.....	6
C. Rumusan Masalah.....	8
D. Tujuan Penelitian	8
E. Manfaat Penelitian	8
F. Kajian Pustaka.....	9
G. Sistematika Pembahasan	18
BAB II	20
LANDASAN TEORI	20
A. Kajian Teori	20
1. Teori Strategi	20
2. Pembiayaan Bermasalah.....	24
B. Landasan Teologis	36
1. Strategi.....	36

2. Pembiayaan Bermasalah.....	37
BAB III.....	40
METODE PENELITIAN	40
A. Jenis Penelitian	40
BAB IV	44
HASIL DAN PEMBAHASAN	44
A. Gambaran Umum.....	44
1. Sejarah dan Perkembangan PNM Mekar Syariah Kutasari.....	44
2. Visi dan Misi PNM Mekaar Syariah Kutasari.....	45
3. Struktur Organisasi PNM Mekaar Syariah Kutasari	46
4. Program dan layanan	48
5. Syarat dan Ketentuan Nasabah PNM Mekar Syariah.....	49
6. Prosedur Pembiayaan PNM Mekaar Syariah Kutasari.....	51
7. Produk PT. Permodalan Nasional Madani (PNM).....	51
B. Pembahasan.....	54
1. Proses Pembiayaan/Kredit Pada Nasabah Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga.....	55
2. Analisis Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pt. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga.....	58
BAB V.....	72
PENUTUP.....	72
A. Kesimpulan	72
B. Saran.....	73
DAFTAR PUSTAKA	75
LAMPIRAN-LAMPIRAN	79



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Struktur Organisasi PNM Mekaar Syariah Kutasari	46
Gambar 2 Proses Pembiayaan PNM Mekaar Syariah.....	55



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Rasio NPF	4
Tabel 1. 2 Kajian Pustaka.....	12
Tabel 1. 3 Kategori Pembiayaan Bermasalah.....	59



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara

Lampiran 2 Dokumentasi

Lampiran 3 Surat keterangan Lulus Ujian Komprehensif

Lampiran 4 Observasi Pendahuluan

Lampiran 5 Surat Persetujuan Riset

Lampiran 6 kartu Bimbingan

Lampiran 7 Surat Izin Riset PNM Mekaar Syariah Kutasari

Lampiran 8 Daftar Riwayat Hidup



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Lembaga keuangan di Indonesia memiliki peran yang sangat penting dalam mengatur perekonomian di Indonesia. Menurut Kasmir, lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang bergerak di bidang keuangan, menghimpun dana, menyalurkan dana atau keduanya (Kasmir, 2008). Menurutnya, aktifitas yang dilakukan oleh lembaga keuangan ini menyangkut dengan penyaluran dana atau penghimpunan dana atau bisa keduanya. Namun, pada kenyataannya lembaga keuangan di Indonesia memiliki peran lainnya yaitu, sebagai lembaga intermediasi keuangan. Intermediasi keuangan merupakan proses penyerapan dana dari unit surplus ekonomi baik sektor usaha, lembaga pemerintah maupun individu (rumah tangga) untuk penyediaan dana bagi unit ekonomi lain (Soemitra, 2009). Lembaga keuangan di Indonesia ini dapat dikelompokkan menjadi dua berdasarkan kemampuannya menghimpun dana dari masyarakat, yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan non bank.

Lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan non bank memiliki kesamaan yaitu lembaga-lembaga ini bergerak di pasar uang dan memiliki perbedaan mendasar dimana lembaga keuangan non bank tidak mempunyai produk tabungan, deposito dan giro sedangkan di bank, produk-produk tersebut merupakan produk wajib (Raharjo & Elida, 2016). Lembaga keuangan dapat dikatakan bank apabila di dalamnya terdapat produk tabungan, deposito dan giro, namun apabila suatu lembaga keuangan tidak memiliki produk-produk tersebut maka tidak dapat disebut sebagai bank.

Sistem keuangan syariah merupakan sistem keuangan yang menjembatani antara pihak yang membutuhkan dana dengan pihak yang memiliki kelebihan dana melalui produk dan jasa keuangan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah (Soemitra, 2009). Prinsip keuangan Islam mulai diterapkan di Indonesia pada tahun 1980-an. Kemudian MUI

menyelenggarakan lokakarya pada tanggal 18-20 Agustus 1990 yang kemudian dilanjutkan dengan Musyawarah Nasional Majelis Ulama Indonesia pada 22-25 Agustus 1990 yang dari hal tersebut berdirilah bank syariah pertama di Indonesia (Ulhaq & Fajar, 2022).

Berawal dari berdirinya bank syariah inilah kemudian pemerintah membuat peraturan-peraturan yang didalamnya berlaku prinsip islam untuk lembaga-lembaga keuangan yang ada di Indonesia. Setelah prinsip islam ini diterapkan di lembaga keuangan bank, kemudian merambah ke lembaga-lembaga keuangan non bank (Ulhaq & Fajar, 2022).

Salah satu lembaga keuangan non bank syariah yang banyak terhitung baru dan banyak peminatnya ialah Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar (PERSERO). PNM Mekaar merupakan salah satu lembaga keuangan dibawah naungan Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar sebagai salah satu lembaga naungan BUMN ini dibentuk untuk memberdayakan Usaha Mikro Kecil Menengah dan Koperasi (UMKM). Sejak akhir 2015 PNM mengola pembiayaan ultra mikro melalui produk PNM Mekaar Syariah (Membina ekonomi Keluarga Sejahtera Syariah), yaitu layanan pemberdayaan berbasis kelompok bagi perempuan prasejahtera pelaku usaha ultra mikro (*Buku Kebijakan Mekaar Syariah*, 2022).

PNM Mekaar Syariah telah berkembang pesat di bidang keuangan non bank yang memberikan pelayanan berupa pembiayaan kepada nasabah guna modal usaha pembiayaan adalah penyediaan dana atau sejenisnya berdasarkan pengakuan atas perjanjian anatar bank syariah dengan pihak lain (Diana, dkk, 2023). Perkembangannya yang cukup pesat ini menjadikan PNM Mekaar syariah sudah memiliki banyak kantor cabang yang tersebar di hampir seluruh wilayah Indonesia.

Salah satu cabang PNM Mekaar Syariah di Indonesia yang memiliki banyak nasabah ialah PNM Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga. Dari hasil observasi yang didapat, besaran nasabah di PNM Mekaar Syariah Kutasari ini sebesar 4.346 nasabah

(PNM, n.d.). Kegiatan utama PNM Mekaar Syariah ini yaitu memberikan pinjaman kredit sebagai sumber pendapatan untuk dapat dijadikan modal membuat usaha maupun mengembangkan usaha yang sudah ada baik usaha mikro, kecil dan menengah. Pihak PNM Mekaar Syariah dalam menghadapi situasi dan kondisi persaingan yang sangat ketat saat ini, manajemen PNM Mekaar Syariah Kutasari harus teliti saat memberikan kredit.

Dalam Islam pembahasan mengenai pembiayaan tertuang pada Q.S Al-Baqarah ayat 282:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ.....

Artinya : *“Wahai orang-orang yang beriman, apabila kamu berutang piutang untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Hendaklah seorang pencatat di antara kamu menuliskannya dengan benar”*.

Potongan ayat ini memerintahkan umat Islam untuk menulis kontrak atau perjanjian hutang piutang dengan rinci dan jelas, mencakup jumlah uang, jangka waktu pembayaran, syarat-syarat pembayaran, dan saksi-saksi yang dipercaya. Prinsip-prinsip yang ada yaitu keadilan, transparansi, menghindari kesalahpahaman dan penipuan, serta mengutamakan kepercayaan dan kesepakatan bersama (Zuhaili, 2022).

Penelitian ini berfokus pada strategi penanganan pembiayaan bermasalah yang terjadi pada suatu lembaga keuanganyaitu di PNM Mekaar syariah. Strategi penanganan yang baik dapat membantu menurunkan rasio pembiayaan bermasalah yang dimiliki oleh suatu lembaga keuangan. Semakin kecil rasio pembiayaan bermasalah yang dimiliki oleh suatu lembaga keuangan maka semakin bagus lembaga keuangan tersebut dalam meningkatkan laba yang diterima.

Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang diakibatkan oleh nasabah yang tidak menepi jadwal pembiayaan dan tidak memenuhi persyaratan yang tertuang dalam akad dan adanya suatu penyimpangan utama dalam hal pembayaran yang menyebabkan keterlambatan

pembayaran yakni pihak penerima dana tidak memenuhi kewajiban kepada pihak pemberi dana (Wahyudi, 2013). Pembiayaan bermasalah dapat disebabkan oleh debitur maupun kreditur itu sendiri. Pembiayaan bermasalah yang disebabkan oleh debitur biasanya seperti ketidakmampuan debitur dalam melunasi kredit yang dikarenakan kondisi keuangan mereka yang tidak stabil dan mereka tetap memaksakan untuk mengambil pinjaman yang akhirnya tidak dapat mereka lunasi. Sedangkan penyebab kredit macet yang disebabkan oleh pihak kreditur misalnya kelalaian dari pihak kreditur saat mereka melakukan analisis terhadap calon debitur mereka, mereka tidak teliti atau bahkan asal-asalan sehingga dapat menyebabkan debitur yang seharusnya tidak sesuai dengan ketentuan yang sudah diterapkan bisa memperoleh pinjaman (Sudarto, 2020).

Strategi pemberian pinjaman serta penanganan pembiayaan bermasalah yang tidak tepat dapat berdampak buruk bagi operasional perusahaan itu sendiri. Strategi yang tepat serta efektif akan sangat menentukan besar kecilnya kredit macet atau kredit bermasalah. Efektifitas yaitu mengambil keputusan yang mengarah pada melakukan sesuatu dengan benar, yang membantu memenuhi misi perusahaan dan mencapai tujuan (Mawadah & Hilyatin, 2022).

Pembiayaan bermasalah akan berpengaruh terhadap likuiditas yang dimiliki oleh suatu perusahaan maupun koperasi. Peneliti mendapatkan beberapa data dari pihak PNM Mekaar Syariah Kutasari dengan beberapa kasus yaitu diketahui bahwa jumlah pembiayaan bermasalah pada PNM Mekaar Syariah Kutasari yakni sebagai berikut;

Tabel 1. 1
Rasio NPF (Non-Performing Financing)

No	Tahun	Jumlah Nasabah	NPF
1	2019	1.542	6,2%
2	2020	2.955	13,5%
3	2021	3.276	6,1%
4	2022	4.346	13,2%
5	2023	5.255	24,11%

(Sumber : Wawancara dengan kepala Unit PNM Mekaar Syariah)

Pembiayaan bermasalah yang terjadi lembaga keuangan sudah diatur dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 19/PJOK.05/2021 tentang Penyelenggaraan Usaha Lembaga Keuangan Mikro telah mengatur bahwa presentase maksimal dari pembiayaan bermasalah pada suatu lembaga keuangan mikro sebesar 10% (Otoritas Jasa Keuangan, 2021, PJOK No 19).

Menurut hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti menemukan bahwa pada lembaga keuangan PNM Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga ditemukan bahwa besaran rasio pinjaman bermasalah atau pembiayaan bermasalah sudah melebihi batas ketentuan yang telah ditentukan OJK yaitu mencapai 13%. Namun, dengan besarnya rasio pinjaman bermasalah atau pembiayaan bermasalah ini, pihak PNM Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga masih dapat bertahan.

Penelitian yang dilakukan oleh Harahap, Lubis & Nasution (2020) berisikan tentang penggunaan strategi penanganan pembiayaan bermasalah yang dilakukan oleh Baitul Mal Wat Tamwlik (BMT) Insani sadabuan yaitu dengan penagihan langsung ke lokasi nasabah, memberikan modal Qadrul Hasan, pembinaan kepada anggota dan penjadwalan kembali. Selanjutnya penelitian dari Imsar, Pratama & Syahriza (2023) menjelaskan bahwa strategi penanganan pembiayaan masalah yang dilakukan oleh BMT Masyarakat Madani Sumatera Utara yaitu yang, pertama memanfaatkan hubungan relasi dari berbagai pihak sebagai upaya dalam membantu anggota yang perekonomiannya merosot sehingga dapat membantu dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah. Kedua, informasi data yang lengkap terkait anggota yang mengajukan pembiayaan. Ketiga, memaksimalkan visi yang baik dalam pengelolaan BMT sebagai bentuk semangat dalam mempertahankan BMT di tengah persaingan lembaga keuangan.

Hasil observasi yang dilakukan di PNM Mekaar Syariah Kutasari menggunakan strategi penanganan pembiayaan bermasalah dengan

metode yang berbeda yaitu metode 3R (*Rescheduling, Reconditioning, dan Restructuring*). Hasil observasi yang dilakukan peneliti ini menunjukkan bahwa PNM Mekaar Syariah kutasari ini memiliki nasabah terbanyak sekabupaten Purbalingga dengan jumlah nasabah sebesar 4.346. Berdasarkan hal tersebut dan data rasio NPF yang telah diperoleh diatas, dapat disimpulkan bahwa pada dengan rasio NPF yang dimiliki oleh PT. Persero PNM Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga yang cukup tinggi dan telah melampaui standar pembiayaan bermasalah yang telah ditetapkan oleh OJK tetapi mereka masih dapat beroperasi dan bertahan. Untuk itu peneliti tertarik untuk meneliti PNM Mekaar Syariah Kutasari dengan judul “Analisis Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada PNM Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga”.

B. Definisi Operasional

1. Strategi Penanganan

Definisi umum dari strategi adalah suatu proses yang menentukan adanya rencana bagi manager puncak yang memang diarahkan pada tujuan jangka panjang perusahaan dan penyiapan upaya untuk tercapainya tujuan (Kultsum, 22). Menurut Kamus besar Bahasa Indonesia (KBBI) penanganan memiliki arti yakni, menentukan tindakan yang dilakukan dalam rangka melakukan sesuatu penanganan juga dapat berarti suatu proses cara tindakan mengatasi sesuatu yang dialami.

Strategi adalah penempatan misi perusahaan, penetapan sasaran organisasi dengan mengikat kekuatan eksternal dan internal, perumusan kebijakan dan strategi tertentu mencapai sasaran dan memastikan implementasinya secara tepat, sehingga tujuan dan sasaran utama organisasi akan tercapai (Antonio, 2001).

2. Pembiayaan Bermasalah

Pinjaman macet, atau pembiayaan bermasalah atau dalam bidang keuangan syariah disebut *Non-Performing Financing* (NPF) adalah rasio yang menunjukkan tingkat pembiayaan bermasalah pada suatu perbankan serta digunakan untuk menghitung seberapa besar kemampuan manajemen bank dalam pengelolaan risiko pembiayaan bermasalah (Alifedrin & Firmansyah, 2023).

Pembiayaan bermasalah ialah situasi dimana debitur mengalami kesulitan dalam penyelesaian kewajiban-kewajibannya dalam melunasi pembiayaan kepada pihak bank karena beberapa faktor yang diluar kendali debitur (Alifedrin & Firmansyah, 2023).

3. PNM Mekaar Syariah

PT Permodalan Nasional Madani ini pertama didirikan pada tahun 1999 dengan meluncurkan produk pertamanya yaitu UlaMM (Unit Layanan Modal Mikro) dengan memeberikan modal secara langsung kepada pelaku usaha mikro. Baru pada tahun 2015 diluncurkan produk PNM Mekaar dengan sasaran perempuan prasejahtera yang memiliki usaha ultra mikro yang akan membuat usaha maupun untuk mengembangkan usahanya. PNM Mekaar Syariah ialah suatu layanan pemberdayaan berbasis kelompok sesuai ketentuan hukum Islam yang ditujukan bagi perempuan prasejahtera pelaku usaha ultra mikro (*Buku Kebijakan Mekaar Syariah*, 2022).

PNM merupakan salah satu bagian dari Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang didirikan dengan tujuan untuk membantu memberdayakan masyarakat pelaku usaha mikro kecil, menengah dan koperasi. Supaya tujuan tersebut tercapai, PNM Mekaar melakukan pinjaman kepada nasabah. Sistem pinjaman yang digunakan pihak perusahaan PNM Mekaar ialah kelompok tanggung renteng pada nasabah yang melakukan pinjaman yang diharapkan dapat menjembatani kesenjangan akses pembiayaan sehingga para nasabah mampu mengembangkan usaha dalam rangka menggapai cita-cita dan

meningkatkan kesejahteraan keluarga (*Buku Kebijakan Mekaar Syariah*, 2022).

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diatas, dapat menimbulkan rumusan masalah seperti :

1. Bagaimana analisis mekanisme pembiayaan pada PNM Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga?
2. Bagaimana analisis strategi penanganan pembiayaan bermasalah di PNM Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini muncul dari permasalahan diatas yang akan membatasi masalah yang ada. Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk menganalisis mekanisme pembiayaan pada PNM Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga.
2. Untuk menganalisis penanganan pembiayaan bermasalah yang terjadi di PNM Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga.

E. Manfaat Penelitian

Hasil yang diperoleh dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi perkembangan ekonomi islam dan masyarakat muslim dapat mengetahui bagaimana penerapan margin atau keuntungan pada akad murabahah menurut ekonomi islam. Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis manfaat dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dan juga dapat menambah wawasan keilmuan bagi para peneliti yang akan meneliti penelitian yang serupa. Menambah keilmuan di bidang keuangan syariah terutama padapenanganan pembiayaan bermasalah.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Bagi peneliti, penelitian ini menambah wawasan atas fenomena yang terjadi di masyarakat terutama tentang bagaimana sistem pemberian kredit pinjaman dan penanganan kredit macet pada lembaga keuangan terutama di PNM Mekaar Syariah.

b. Bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN K.H. Saefuddin Zuhri Purwokerto

Penelitian ini dapat menambah informasi maupun rujukan referensi baru bagi peneliti selanjutnya yang akan meneliti penelitian serupa.

c. Bagi PT. PNM Mekaar Kutasari

Bagi PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Kutasari, penelitian ini dapat bermanfaat untuk dapat menjadi patokan untuk meningkatkan kualitasnya terutama pada penanganan pembiayaan bermasalah agar tidak terus meningkat.

d. Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi keilmuan bagi masyarakat atau para calon nasabah, sehingga mereka memiliki gambaran tentang bagaimana sistem pemberian kredit dan penanganan pembiayaan bermasalah pada PNM Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga.

F. Kajian Pustaka

Kajian Pustaka atau biasa disebut juga *literatur review* adalah sebuah kegiatan mencari, mengumpulkan, dan menganalisis data-data relevan untuk memperkaya pengetahuan (Sugiyono, 2018). Kajian pustaka berisikan penjabaran dari penelitian-penelitian sebelumnya, tentang suatu permasalahan yang sama atau serupa dengan yang sedang diteliti. Hasil penelitian terdahulu dapat dijadikan landasan dalam menentukan topik, permasalahan, arah, tujuan, suatu penelitian agar hasil dari penelitian dapat dinilai benar atau tidaknya pembahasan dari penelitian tersebut.

Maka peneliti akan melusuri pustaka dari berbagai sumber yaitu sebagai berikut :

1. Penelitian jurnal yang ditulis oleh Hanif Azhar, Sarifatul Aini, dan Intan Widuri, 2022 yang berjudul “Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di KSPPS Bina Syariah Ummah di Bawean”. Hasil dari penelitian ini bahwa faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah yang terjadi di KSPPS Bina Syariah Cabang Bawean terdiri dari 2 aspek yaitu internal dan aspek eksternal. Aspek internal yang terjadi di dalam koperasi berupa tidak dijalankannya prinsip kehati-hatian dengan benar, sedangkan aspek eksternal berupa ketidakjujuran dan ketidakdisiplinan, penghasilan bukan dari pekerjaan tetap, kegagalan usaha dan musibah menimpa usahanya. Langkah-langkah yang dilakukan yaitu penjadwalan kembali waktu pembiayaan, jumlah angsuran, dan jangka waktu pembiayaan. Langkah pencegahannya berupa benar-benar melaksanakan standar operasional manajemen yang berupa tindakan pencegahan dan upaya penyelesaian (Azhari, Aini, & Widuri, 2022).
2. Penelitian jurnal yang ditulis oleh Frederikus Jebahu, Abdul Sumarlin, dan Rohani, 2021 dengan judul “Analisis Sistem Pemberian Kredit dan Penanganan Kredit Macet pada Koperasi Simpan Pinjam Pintu Air Cabang Akareso Makassar”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Hasil penelitian ini menyatakan Strategi pemberian kredit pada Koperasi Simpan Pinjam Pintu Air Cabang Akareso Makassar telah dilakukan dengan kebijakan Standar Operasional Perusahaan. Dalam keputusan atas permohonan kredit pihak koperasi melakukan analisis berdasarkan prinsip 5 C terhadap Debitur. Namun dalam pelaksanaannya masih dapat penyimpangan yang dilakukan oleh pihak Koperasi itu Sendiri. Penyimpangan ini berasal dari pihak koperasi yang masih belum tegas dalam menetapkan persyaratan kredit (Jebahu, dkk, 2021).
3. Penelitian jurnal yang ditulis oleh Dewi Norita Effendi dan Nazrantika Sunarto, 2017 yang berjudul “Sistem Penanganan Kredit Macet di

Koperasi Swamitra Wahana Putra Bengkalis”. Metode penelitian yang digunakan ialah metode deskriptif dimana dalam metode ini dilakukan pengamatan dari informasi data yang diperoleh. Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa sistem penanganan yang dilakukan oleh Koperasi Swamitra Wahana Putra Bengkalis sebagai berikut : (1) Prosedur pemberian pinjaman di Koperasi Swamitra Putra Bengkalis, menganalisis usaha calon nasabah, melakukan survei jaminan, menganalisis kondisi rumah calon nasabah. Sedangkan tahap pencarian dana. (2) Kualitas kredit yang terjadi pada koperasi Swamitra Wahana Putra Bengkalis adalah nasabah yang dikategorikan kualitas lancar, nasabah yang dikategorikan kurang lancar, nasabah yang dikategorikan pada kualitas dalam perhatian khusus, nasabah yang dikategorikan dalam kualitas diragukan, dan nasabah yang dikategorikan dalam kualitas macet. (3) Faktor-faktor penyebab terjadinya kredit macet pada Koperasi adalah memburuknya kondisi bisnis debitur, fasilitas kredit digunakan tidak sesuai rencana kredit, dan adanya itikad kurang baik dari nasabah. (4) Sistem Penanganan kredit macet pada Koperasi Swamitra Wahana Putra Bengkalis adalah pemberitahuan melalui telepon, penagihan langsung oleh petugas, diberikan Surat Peringatan, memperpanjang jangka waktu kredit, nasabah hanya membayar *Out Standing* (OS) full, bunga dan sebagian denda, dan penarikan jaminan. (5) Kendala-kendala yang dihadapi/ditemui Koperasi Swamitra Wahana Putra Bengkalis ketika menyelesaikan kredit macet adalah Kendala yang berasal dari nasabah yang berupa Nasabah melarikan diri, tidak memiliki itikad baik untuk membayar kredit, meninggal dunia. Kendala yang berasal dari Koperasi Swamitra Bengkalis antara lain kurangnya SDM, jarak tempuh yang jauh (Effendi & Sunarto, 2017).

4. Penelitian jurnal yang ditulis oleh Rani Riyantari dan Prima Dwi Priyanto, 2022 dengan judul “Analisis Penyelesaian Pembiayaan Bermaslah di Masa Pandemi Covid-19 pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Arrahmah”. Metode penelitian yang digunakan

dalam penelitian ini ialah kualitatif deskriptif dengan jenis pendekatan studi kasus, dengan pembahasan mengenai pengendalian NPF pada masa Covid-19. Covid-19 memiliki dampak negatif yang menimbulkan kerugian pada banyak perusahaan. Dampak tersebut salah satunya berpengaruh pada berlangsungnya kredit pembiayaan yang banyak mengalami kendala berupa kredit macet atau disebut juga dengan pembiayaan bermasalah. Ada 6 langkah penyelesaian pembiayaan bermasalah yang dilakukan oleh pihak KSPPS Arrahmah yaitu, *revitalisasi* proses, sistem penagihan dioptimalkan, monitoring anggota koperasi, konsolidasi kepada anggota di masa pandemi, dan penyelesaian melalui jaminan/anggunan (Riyantari & Priyanto, 2022).

5. Penelitian jurnal yang ditulis oleh Mahmudatus Sa'diyah, 2019 dengan judul "Strategi Penanganan *Non performing Finance* (NPF) pada pembiayaan murabahah di BMT". Metode penelitian yang digunakan ialah jenis penelitian lapangan dengan metode kualitatif, dengan pembahasan mengenai faktor penyebab terjadinya NPF di BMT, ada faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yang disebabkan oleh BMT, yaitu kurang teliti dan kurang cermat dalam pengamatan tentang 5C, sedangkan faktor eksternal yang disebabkan oleh nasabah yaitu seperti nasabah yang kurang bertanggung jawab atas tanggungan dan banyak nasabah yang sengaja tidak bayar (Sa'diyah, 2019).

Kajian Pustaka

No	Judul Penelitian	Hasil	Perbedaan	Persamaan
1	Hanif Azhar, Sarifatul Aini, dan Intan Widuri, (2022) yang berjudul "Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di KSPPS Bina	Faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah yang terjadi di KSPPS Bina Syariah Cabang Bawean terdiri dari 2 aspek yaitu internal dan aspek eksternal.	Hanya membahas mengenai penyelesaian pembiayaan bermasalah tidak membahas bagaimana sistem	Sama-sama membahas mengenai penyelesaian permasalahan pembiayaan atau pembiayaan bermasalah.

	<p>Syariah Ummah di Bawean”.</p>	<p>Aspek internal ang terjadi di dalam koperasi berupa tidak dijalankannya prinsip kehati-hatian dengan benar, sedangkan aspek eksternal berupa ketidakjujuran dan ketidakdisiplinan, penghasilan bukan dari pekerjaan tetap, kegagalan usaha dan musibah menimpa usahanya. Langkah-langkah yang dilakukan yaitu penjadwalan kembali waktu pembiayaan, jumlah angsuran, dan jangka waktu pembiayaan. Langkah pencegahannya berupa benar-benar melaksanakan standar operasional manajemen yang berupa tindakan pencegahan dan upaya penyelesaian.</p>	<p>pemberian kredit yang dilakukan oleh pihak bank.</p>	
2	<p>Frederikus Jebahu, Abdul Sumarlin, dan Rohani, 2021 dengan judul</p>	<p>Strategi pemberian kredit pada Koperasi Simpan Pinjam Pintu Air Cabang Akareso Makassar telah dilakukan dengan kebijakan Standar</p>	<p>Perbedaan terdapat pada objek penelitian yang dilakukan</p>	<p>Sama-sama membahas mengenai sistem pemberian pembiayaan dan penanganan</p>

	<p>“Analisis Sistem Pemberian Kredit dan Penanganan Kredit Macet pada Koperasi Simpan Pinjam Pintu Air Cabang Akareso Makasar”.</p>	<p>Operasional Perusahaan. Dalam keputusan atas permohonan kredit pihak koperasi melakukan analisis berdasarkan prinsip 5 C terhadap Debitur. Namun dalam pelaksanaannya masih dapat penyimpangan yang dilakukan oleh pihak Koperasi itu sendiri. Penyimpangan ini berasal dari pihak koperasi yang masih belum tegas dalam menetapkan persyaratan kredit.</p>	<p>oleh kedua pihak</p>	<p>pembiayaan bermasalah.</p>
3	<p>Dewi Norita Effendi dan Nazranika Sunarto, 2017 yang berjudul “Sistem Penanganan Kredit Macet di Koperasi Swamitra Wahana Putra Bengkalis”.</p>	<p>Sistem penanganan yang dilakukan oleh Koperasi Swamitra Wahana Putra Bengkalis sebagai berikut: (1) Prosedur pemberian pinjaman di Koperasi Swamitra Putra Bengkalis, menganalisis usaha calon nasabah, melakukan survei jaminan, menganalisis kondisi rumah calon nasabah. Sedangkan tahap</p>	<p>Pada penelitian ini, peneliti hanya membahas mengenai bagaimana penyelesaian kredit yang dilakukan oleh pihak kreditur</p>	<p>Sama-sama membahas mengenai penyelesaian permasalahan pembiayaan atau pembiayaan bermasalah</p>

		<p>pencarian dana. (2) Kualitas kredit yang terjadi pada koperasi Swamitra Wahana Putra Bengkalis adalah nasabah yang dikategorikan kualitas lancar, nasabah yang dikategorikan kurang lancar, nasabah yang dikategorikan pada kualitas dalam perhatian khusus, nasabah yang dikategorikan dalam kualitas diragukan dan nasabah yang dikategorikan dalam kualitas macet. (3) Faktor-faktor penyebab terjadinya kredit macet pada Koperasi adalah memburuknya kondisi bisnis debitur, fasilitas kredit digunakan tidak sesuai rencana kredit, dan adanya itikad kurang baik dari nasabah. (4) Sistem Penanganan kredit macet pada Koperasi Swamitra Wahana Putra Bengkalis adalah pemberitahuan melalui telepon, penagihan</p>	
--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--



		<p>langsung oleh petugas, diberikan Surat Peringatan, memperpanjang jangka waktu kredit, nasabah hanya membayar <i>Out Standing</i> (OS) full, bunga dan sebagian denda, dan penarikan jaminan. (5)</p> <p>Kendala-kendala yang dihadapi/ditemui Koperasi Swamitra Wahana Putra Bengkalis ketika menyelesaikan kredit macet adalah Kendala yang berasal dari nasabah yang berupa Nasabah melarikan diri tidak memiliki itikad baik untuk membayar kredit, meninggal dunia. Kendala yang berasal dari Koperasi Swamitra Bengkalis antara lain kurangnya SDM, jarak tempuh yang jauh.</p>		
4	Rani Riyantari dan Prima Dwi Priyanto, 2022 dengan judul "Analisis Penyelesaian Pembiayaan	<p>Covid-19 memiliki dampak negatif yang menimbulkan kerugian pada banyak perusahaan. Dampak tersebut salah satunya</p>	<p>Penelitian ini dilakukan pada koperasi simpan pinjam dan pembiayaan syariah.</p>	<p>Sama-sama membahas mengenai penyelesaian permasalahan pembiayaan atau kredit bermasalah.</p>

	<p>Bermaslah di Masa Pandemi Covid-19 pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Arrahmah”.</p>	<p>berpengaruh pada berlangsung kredit pembiayaan yang banyak mengalami kendala berupa kredit macet atau disebut juga dengan pembiayaan bermasalah. Ada 6 langkah penyelesaian pembiayaan bermasalah yang dilakukan oleh pihak KSPPS Arrahmah yaitu, <i>revitalisasi</i> proses, sistem penagihan dioptimalkan, monitoring anggota koperasi, konsolidasi kepada anggota di masa pandemi dan penyelesaian melalui jaminan/anggunan</p>		
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--



5	Mahmudatus Sa'diyah, 2019 dengan judul "Strategi Penanganan Non performing Finance (NPF) pada pembiayaan murabahah di BMT".	Faktor penyebab terjadinya NPF di BMT, ada faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yang disebabkan oleh BMT, yaitu kurang teliti dan kurang cermat dalam pengamatan tentang 5C. sedangkan faktor eksternal yang disebabkan oleh nasabah yaitu seperti nasabah yang kurang bertanggung jawab atas tanggungan dan banyak nasabah yang sengaja tidak bayar.	Hanya membahas mengenai penyelesaian pembiayaan bermasalah tidak membahas mengenai faktor-faktor yang menyebabkan kredit bermasalah.	Sama-sama membahas mengenai penyelesaian permasalahan pembiayaan atau kredit bermasalah.
---	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------

G. Sistematika Pembahasan

Sistematika penulisan dalam penelitian ini terdiri dari lima bab. Setiap bab ini akan membahas masalah yang berbeda-beda namun masih berkaitan satu sama lainnya. Adapun sistematika penelitian pada ini ialah sebagai berikut :

Bab I berisikan **pendahuluan yang** akan diuraikan secara ilmiah sebagai pondasi dari suatu penelitian yang berisikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, kajian pustaka, metodologi penelitian, serta sistematika penulisan penelitian.

Bab II berisikan mengenai kajian teori penelitian. Pada bab ini, penelitian akan membahas mengenai pengertian dari penerapan, pengertian margin, akad murabahah, dan ekonomi islam.

Bab III berisikan gambaran umum mengenai objek penelitian tentang PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah cabang kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga.

Bab IV berisikan hasil dari penelitian serta pembahasan

Bab V berisikan penutup yang memuat kesimpulan dan saran.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kajian Teori

1. Teori Strategi

a. Pengertian Strategi

Strategi berasal dari kata Yunani *strategos* yang berarti Jenderal. Oleh karena itu kata strategi secara harfiah berarti “Seni dan Jenderal”. Kata ini mengacu pada apa yang merupakan perhatian utama manajemen puncak organisasi. Secara khusus, strategi adalah penempatan misi perusahaan, penetapan sasaran organisasi dengan mengikat kekuatan eksternal dan internal, perumusan kebijakan dan strategi tertentu mencapai sasaran dan memastikan implementasinya secara tepat, sehingga tujuan dan sasaran utama organisasi akan tercapai (Antonio, 2001).

Strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan gagasan, perencanaan, dan eksekusi, sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu. Di dalam strategi yang baik terdapat kordinasi tim kerja, memiliki tema mengidentifikasi faktor pendukungnya sesuai dengan prinsip-prinsip pelaksanaan gagasan secara rasional, efesiensi dalam pendanaan dan memiliki taktik untuk mencapai tujuan secara efektif (Tjiptono, 2000).

Menurut Johnson dan Scholes (2005) strategi dalam sebuah bisnis adalah suatu rencana untuk menentukan arah dan ruang lingkup suatu organisasi dalam jangka panjang, serta menentukan bagaimana sumber daya yang seharusnya dikonfigurasi untuk memenuhi kebutuhan pasar dan pemangku kepentingan.” Michael Porter, pakar strategi dan profesor di Harvard Business School, menekankan perlu adanya strategi untuk menentukan arah tujuan dari sebuah perusahaan dalam mengelola sumber daya organisasi, keterampilan, dan kompetensi yang harus dikombinasikan untuk menciptakan keunggulan kompetitif dalam bersaing (Bukhari, 2019).

Strategi adalah rencana yang menyeluruh dalam rangka pencapaian tujuan organisasi. Bagi perusahaan, strategi diperlukan tidak hanya untuk memperoleh proses sosial dan manajerial dengan mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain (Soedrajat, 1997). Strategi merupakan faktor yang paling penting dalam mencapai tujuan perusahaan, keberhasilan suatu usaha tergantung pada kemampuan pemimpin yang bisa dalam merumuskan strategi yang digunakan. Strategi perusahaan sangat tergantung dari tujuan perusahaan, keadaan dan lingkungan yang ada. Strategi adalah keseluruhan upaya dalam rangka mencapai sasaran dan mengarah pengembangan rencana marketing yang terinci.

b. Jenis-Jenis Strategi

Terdapat lima jenis strategi, yaitu:

1) Strategi penetrasi pasar

Strategi penetrasi pasar adalah strategi pemasaran yang bertujuan meningkatkan pangsa pasar suatu produk atau jasa dengan menargetkan pasar yang sudah ada. Strategi ini digunakan untuk meningkatkan penjualan, meningkatkan kesadaran merek, dan memperkuat posisi bisnis di industri (Suminto, 2002).

2) Strategi pengembangan produk

Strategi pengembangan produk merupakan usaha meningkatkan jumlah konsumen dengan cara mengembangkan atau memperkenalkan produk-produk baru perusahaan. Inovasi dan kreativitas dalam penciptaan produk menjadi salah satu kunci utama dalam strategi ini. Perusahaan selalu berusaha melakukan pembaharuan atau pengenalan produk baru kepada konsumen. Perusahaan tiada henti terus melakukan eksplorasi terhadap kebutuhan pasar dan berupaya untuk memenuhi kebutuhan pasar (Suminto, 2002).

3) Strategi pengembangan pasar

Strategi pengembangan pasar merupakan salah satu cara untuk membawa produk ke arah pasar baru dengan membuka atau mendirikan anak-anak cabang baru yang dianggap cukup untuk menjalin kerjasama dengan pihak lain dalam rangka untuk menyerap konsumen baru. Manajemen menggunakan strategi ini bila mana pasar sudah padat dan peningkatan bagian pasar sudah sangat besar atau pesaing kuat (Suminto, 2002).

4) Strategi integrasi

Strategi integrasi merupakan strategi pilihan akhir yang biasanya ditempuh oleh para perusahaan yang mengalami kesulitan likuiditas sangat parah. Biasanya yang akan dilakukan adalah strategi diversifikasi horizontal, yaitu penggabungan atau mengintegrasikan berbagai sumber daya, proses, dan aktivitas perusahaan untuk meningkatkan efisiensi, efektivitas, dan daya saing (Suminto, 2002).

5) Strategi diversifikasi

Strategi diversifikasi baik konsentrasi maupun *diversifikasi* konglomerat. *Diversifikasi* yang dimaksud disini adalah perusahaan memfokuskan pada suatu segmen pasar tertentu dengan menawarkan berbagai varian produk perusahaan dimiliki. Sementara *diversifikasi konglomerat* adalah perbankan memfokuskan dirinya dalam memberikan berbagai varian produk perusahaan kepada kelompok konglomerat (Suminto, 2002).

c. Tahap Penyusunan Strategi

Tahapan penyusunan strategi pada sebuah perusahaan atau lembaga terdapat dua macam/model pendekatan, yaitu pendekatan dari atas ke bawah (*top down approach*) dan pendekatan dari bawah ke atas (*bottom up approach*). Untuk model *top down approach*, proses penyusunan strategi lebih diprioritaskan pada pendapat-pendapat level atas yang kemudian diturunkan pada tingkat selanjutnya. Sebaliknya, untuk model *bottom up approach*, level bawah dan menengah menjadi

titik awal dari proses penyusunan strategi pada sebuah perusahaan. Adapun beberapa langkah untuk menyusun strategi (Nugraha, 2014), adalah:

1) Identifikasi Masalah

Sebagai tahap awal untuk menyusun strategi dengan berusaha untuk mengidentifikasi masalah-masalah strategis yang muncul dengan cara melihat gejala-gejala yang mengikutinya. Proses identifikasi masalah tersebut dapat dilakukan menggunakan metode *brainstroming* atau polling pendapat sebagai upaya untuk mengidentifikasi masalah yang ada (Nugraha, 2014).

2) Pengelompokan

Masalah dari tahapan identifikasi masalah di atas akan muncul masalah baru yang beraneka ragam. Maka dari itu untuk mempermudah cara pemecahannya, perlu dilakukannya pengelompokan/pengklasifikasian masalah yang sesuai dengan sifat atau karakter tujuan pengelompokan masalah tersebut (Nugraha, 2014).

3) Proses Abstraksi

Setelah kelompok masalah terbentuk, tahap berikutnya yang harus dilakukan adalah melakukan identifikasi masalah-masalah krusial dari tiap kelompok. Selanjutnya, dapat dilakukan analisis terhadap masalah tersebut guna mencari faktor penyebab timbulnya masalah. Tahap ini memerlukan ketelitian dan kesabaran karena faktor-faktor ini akan disusun bersamaan dengan metode pemecahan masalahnya (Nugraha, 2014).

4) Penentuan Cara Pemecahan Masalah

Setelah tahap abstraksi selesai dilakukan, hal berikutnya yang dilakukan adalah menyelesaikan/memecahkan masalah yang telah teridentifikasi pada tahap pertama. Metode atau cara penyelesaian masalah ini harus konkret dan spesifik (Nugraha, 2014).



5) Perencanaan Untuk Implementasi

Tahapan untuk menyusun strategi di atas merupakan langkah penting yang harus dilakukan dalam rangka memecahkan atau menyelesaikan suatu permasalahan. Namun hal terpenting dari semua penyusunan tersebut adalah mengimplementasikan seluruh penyusunan strategi yang sudah dibuat untuk menyelesaikan permasalahan yang ada (Nugraha, 2014).

2. Pembiayaan Bermasalah

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu proses pengelolaan dana untuk memenuhi kebutuhan keuangan suatu organisasi atau perusahaan (Sugiyono, 2017). Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan.

Menurut UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah menjadi UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan dalam pasal 1 nomor 12: "Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank atau lembaga keuangan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil" dan nomor 13: "prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dengan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*) atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan barang yang disewa

dari pihak bank oleh pihak lain (Otoritas Jasa Keuangan, 2008, UU No. 21).

Sedangkan pembiayaan menurut pasal 1 angka 25 Undang-Undang Perbankan Syariah adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa (Otoritas Jasa Keuangan, 2008, UU No. 21):

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah.
- b. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyah bit tamlik*.
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam dan isthisna.
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh.
- e. Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multi jasa.

b. Tujuan Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu: tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro dijelaskan bahwa pembiayaan bertujuan (Aisyah, 2015):

- a. Peningkatan ekonomi umat. Artinya: masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha Artinya: untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melalui aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak yang kekurangan dana, sehingga dapat digulirkan.
- c. Meningkatkan produktivitas. Artinya: adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya.

- d. Membuka lapangan kerja baru. Artinya: dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
- e. Terjadinya distribusi pendapatan. Artinya: masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

Secara mikro, pembiayaan diberikan dengan tujuan (Sumar'in, 2012):

- a. Dalam upaya memaksimalkan laba

Artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha berkeinginan untuk memperoleh laba maksimal. Dalam usaha mewujudkan usaha tersebut, maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.

- b. Upaya meminimalkan resiko

Artinya usaha yang dilakukan bisa menghasilkan laba yang maksimal, maka salah satu unsurnya ialah dengan cara meminimalkan resiko yang mungkin timbul. Resiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh dengan cara pembiayaan.

- c. Pendayagunaan sumber ekonomi

Artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan mixing antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia. Dua hal ini masih belum selaras apabila sumber daya modalnya tidak ada, maka dari itu dapat dipastikan diperlukan penambahan modal yaitu dengan cara pembiayaan.

- d. Penyaluran kelebihan dana

Artinya dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara dan ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi sarana penghubung dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (surplus) kepada pihak yang kekurangan (defisit) dana.

e. Menghindari terjadinya dana menganggur

Dana yang masuk melalui berbagai rekening pada passive bank atau lembaga keuangan, harus segera disalurkan dalam bentuk aktiva produktif. Sehingga terjadi keseimbangan antara dana yang masuk dan dana keluar.

Menurut Binti Nur Aisyah (2015) dalam bukunya Manajemen Pembiayaan Bank Syariah atau lembaga keuangan syariah, tujuan pembiayaan yang lain terdiri dari dua fungsi yang saling berkaitan dengan pembiayaan:

- a. *Profitability* yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah.
- b. *Safety* yaitu keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.

c. **Fungsi Pembiayaan**

Menurut Muhammad (2014) ada beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank atau lembaga keuangan kepada masyarakat penerima, diantaranya:

- a. Meningkatkan daya guna uang Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam prosentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas.
- b. Meningkatkan daya guna barang Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat memproduksi bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat.
- c. Meningkatkan peredaran uang Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang oleh karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik kualitatif maupun secara kuantitatif.



- d. Menimbulkan kegairahan berusaha Bantuan pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank inilah kemudian yang digunakan untuk memperbesar volume usaha dan produktivitas.
- e. Stabilitas ekonomi pada ekonomi yang kurang sehat.
- f. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional Para usahawan yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit/ pendapatan.
- g. Sebagai alat hubungan ekonomi internasional Bank atau lembaga keuangan sebagai lembaga kredit atau pembiayaan tidak saja bergerak didalam negeri tapi juga diluar negeri. Negara-negara kaya atau yang kuat ekonominya, demi persahabatan antar negara banyak memberikan bantuan kepada negara-negara yang sedang berkembang atau yang sedang membangun. Bantuan tersebut tercermin dalam bentuk bantuan kredit dengan syarat-syarat tertentu.

d. Unsur-Unsur Pembiayaan

Berikut ini merupakan unsur-unsur yang terkandung dalam pembiayaan adalah sebagai berikut (Kasmir, 2012):

a. Kepercayaan

Yaitu suatu keyakinan pemberian pembiayaan, bahwa pembiayaan yang diberikan baik berupa uang, barang atau jasa akan benar-benar diterima kembali di masa tertentu di masa datang. Kepercayaan ini diberikan oleh bank karena sebelum dana dikucurkan, sudah dilakukan penelitian dan penyelidikan yang mendalam tentang nasabah.

b. Kesepakatan

Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing. Kesepakatan penyaluran pembiayaan dituangkan



dalam akad pembiayaan yang ditandatangani oleh kedua belah pihak, yaitu pihak bank dan pihak nasabah.

c. Jangka waktu

Setiap pembiayaan mempunyai jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup waktu pemberian pembiayaan yang telah disepakati. Hampir dapat dipastikan bahwa tidak ada pembiayaan yang tidak memiliki jangka waktu.

d. Risiko

Faktor resiko kerugian dapat disebabkan karena dua hal, yaitu risiko kerugian yang disebabkan karena nasabah sengaja tidak mau membayar kreditnya padahal mampu dan resiko kerugian yang disebabkan karena nasabah tidak sengaja, yaitu akibat terjadinya musibah seperti bencana alam.

e. Balas jasa

Akibat dari fasilitas kredit yang diberikan bank tentu mengharapkan suatu keuntungan dalam jumlah tertentu. Keuntungan atas pemberian kredit tersebut disebut dengan bunga bagi bank prinsip konvensional, sedangkan pada bank syariah disebut dengan bagi hasil.

e. Prinsip-Prinsip Pembiayaan

Dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan PNM Mekar Syariah harus memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Dalam lembaga keuangan syariah prinsip penilaian dikenal dengan 5C, yaitu (Sumar'in, 2012) :

- a. *Character* artinya sifat atau karakter nasabah pengambil pinjaman
- b. *Capacity* artinya kemampuan nasabah untuk menjalankan usaha dan mengembalikan pinjaman yang diambil
- c. *Capital* artinya besarnya modal yang diperlukan peminjam
- d. *Collateral* artinya jaminan yang telah dimiliki yang diberikan peminjam kepada bank



e. *Conditional* artinya keadaan usaha atau nasabah prospek atau tidak. Prinsip 5C tersebut terkadang ditambahkan dengan prinsip 1C, yaitu *Constraint* artinya hambatan-hambatan yang mungkin mengganggu proses usaha. Dalam memberikan pembiayaan bank juga harus menggunakan prinsip 3R, yaitu:

a. *Return*

Return yang dihasilkan oleh calon debitur dalam hal ini ketika kredit telah dimanfaatkan dan dapat diantisipasi oleh calon kreditur. Artinya perolehan tersebut mencakupi untuk membayar kembali pembiayaan.

b. *Repayment*

Kemampuan membayar dan pihak debitur tentu saja juga dipertimbangkan. Dan apakah kemampuan bayar tersebut sesuai dengan schedule pembayaran kembali dan kredit yang akan diberikan itu.

c. *Risk Bearing Ability* (Kemampuan menanggung resiko) Dalam hal ini yang perlu diperhatikan juga adalah sejauh mana terdapatnya kemampuan debitur untuk menanggung risiko. Misalnya dalam terjadi hal-hal diluar antisipasi kedua belah pihak.

Prinsip lain yang digunakan dalam analisis pembiayaan yang berhubungan dengan kondisi debitur yang harus diperhatikan oleh bank meliputi (Sumar'm, 2012)

a. Prinsip *matching*: yaitu harus *match* antara pinjaman dengan asset perseroan. Jangan sekali-kali memberikan suatu pinjaman berjangka waktu pendek untuk kepentingan pembiayaan investasi yang berjangka panjang. Karena hal tersebut akan menimbulkan terjadinya *mismatch*.

b. Prinsip kesamaan valuta: maksudnya adalah penggunaan dana yang didapatkan dan suatu kredit yang sedapat-dapatnya harus dilakukan untuk membiayai atau investasi dalam mata uang yang sama. Sehingga resiko gejolak mata uang dapat dihindari.



- c. Prinsip perbandingan antara pinjaman dan modal, dimana harus ada hubungan yang prudent antara jumlah pinjaman dengan besarnya modal.
- d. Prinsip perbandingan antara pinjaman dan asset, alternatif lain untuk menekan resiko da suatu pinjaman adalah degan memperbandingkan antara besarnya pinjaman asset, yang juga dikenal dengan *gearing ratio*.

f. Tahapan-Tahapan Pembiayaan

Setiap pembiayaan yang akan disalurkan kepada nasabah oleh bank atau lembaga keuangan seperti PNM Mekaar Syariah tidak akan lepas dari tahapan-tahapan. Ada 4 tahapan sebagai berikut (Trisadini, dkk, 2013) :

- 1) Tahap analisis pembiayaan, yaitu tahap sebelum pemberian pembiayaan diputuskan oleh bank syariah, yaitu tahap bank mempertimbangkan permohonan pembiayaan oleh calon nasabah penerima fasilitas.
- 2) Tahap dokumentasi pembiayaan, yaitu tahap setelah pembiayaan diputuskan pemberiannya oleh bank syariah dan kemudian penuangan keputusan kedalam perjanjian pembiayaan serta dilaksanakannya pengikatan agunan untuk pembiayaan yang diberikan.
- 3) Tahap pengawasan dan pengamanan pembiayaan, yaitu tahap setelah perjanjian pembiayaan ditandatangani oleh kedua belah pihak dan dokumentasi pengikatan agunan pembiayaan telah selesai dibuat serta selama pembiayaan itu digunakan oleh nasabah penerima fasilitas sampai jangka waktu pembiayaan belum berakhir.
- 4) Tahap penyelamatan dan penagihan pembiayaan, yaitu tahap setelah pembiayaan menjadi pembiayaan yang bermasalah.

Oleh karena itu dalam kajian ini PNM Mekar Syariah harus menghindari hal-hal sebagai berikut:

- 1) Usaha yang tidak sesuai dengan prinsip syariah.

- 2) Usaha yang bersifat spekulatif (*maisir*) dan mengandung ketidakpastian yang tinggi.
- 3) Usaha yang tidak mempunyai informasi keuangan yang memadai.
- 4) Bidang usaha yang memerlukan keahlian khusus sedang aparat bank tidak mempunyai keahlian atau menguasai bidang usaha tersebut.
- 5) Pengusaha yang bermasalah.

g. Prosedur Pembiayaan PNM Mekar Syariah

PNM Mekar Syariah memiliki prosedur pengajuan pembiayaan setelah pihak pertama (lembaga pembiayaan) menjalankan prosedur dan tata cara pembiayaan sesuai ketentuan yang berlaku adalah sebagai berikut:

a. Tahap Pembiayaan PNM Mekar Syariah

- 1) Sosialisasi (Hanya untuk kelompok dan nasabah baru)
- 2) Uji Kelayakan (UK)
- 3) Verifikasi
- 4) Persiapan Pembiayaan (PP)
- 5) Persetujuan Pembiayaan
- 6) Pencairan Pembiayaan
- 7) Pertemuan Kelompok Mingguan
- 8) Penagihan cicilan kepada nasabah yang bersangkutan

h. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah atau *Non Performing Financing* (NPF) adalah suatu penyaluran dana yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank atau lembaga keuangan yang dalam pelaksanaan pembayaran pembiayaan oleh nasabah itu terjadi hal-hal seperti pembiayaan yang tidak lancar, pembiayaan yang debeturnya tidak memenuhi persyaratan yang dijanjikan, serta pembiayaan tersebut tidak menepati jadwal angsuran. Sehingga hal-hal tersebut memberikan dampak negative bagi kedua belah pihak (debitur dan kreditur). Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu dari resiko dalam suatu pelaksanaan pembiayaan (Ulpah, 2020).

Adiwarman A. Karim (2010) menjelaskan bahwa resiko pembiayaan merupakan resiko yang disebabkan oleh adanya *counterparty* dalam memenuhi kewajibannya. Dalam dunia perbankan atau lembaga keuangan, resiko pembiayaan mencakup resiko terkait produk dan resiko terkait dengan pembiayaan korporasi.

Pembiayaan Bermasalah adalah pembiayaan yang menurut kualitasnya didasarkan atas resiko kemungkinan terhadap kondisi dan kepatuhan nasabah pembiayaan dalam memenuhi kewajiban untuk membayar bagi hasil, serta melunasi pembiayaannya. Demikian penilaian kualitas pembiayaan dapat digolongkan menjadi (Trisadini, 2013) :

1) Lancar

Apabila pembayaran angsuran dan margin tepat waktu, tidak ada tunggakan, sesuai dengan persyaratan akad, selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, secara dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat.

2) Dalam Perhatian Khusus

Apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin sampai dengan 90 hari. Akan tetapi selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat, dokumentasi perjanjian piutang lengkap dan pengikatan agunan kuat, serta pelanggaran terhadap persyaratan perjanjian piutang yang tidak prinsipil.

3) Kurang Lancar

Apabila terdapat tunggakan pembiayaan angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 90 hari sampai 180 hari, penyampaian laporan keuangan tidak secara teratur dan meragukan, dokumentasi perjanjian piutang kurang lengkap dan pengikatan agunan kuat. Terjadi pelanggaran terhadap persyaratan pokok perjanjian piutang, dan berupaya melakukan perpanjangan piutang untuk menyembunyikan kesulitan keuangan.

4) Diragukan

Apabila terjadi tunggakan pembiayaan angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 180 hari sampai dengan 270 hari. Nasabah tidak menyampaikan informasi keuangan atau tidak dapat dipercaya, dokumentasi perjanjian piutang tidak lengkap dan pengikatan agunan lemah serta terjadi pelanggaran yang prinsipil terhadap persyaratan pokok perjanjian.

5) Macet

Apabila terjadi tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau marginyang telah melewati 270 hari, dan dokumentasi perjanjian piutang dan pengikatan agunan tidak ada.

i. Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah

Sebelum melakukan penyelesaian pembiayaan bermasalah (NPF) dilakukan terlebih dahulu pembinaan pembiayaan bermasalah, penyelamatan pembiayaan bermasalah, setelah itu maka baru dilakukan penyelesaian pembiayaan bermasalah. Oleh sebab itu maka Strategi dalam menangani pembiayaan bermasalah menggunakan 3 cara yaitu dengan pembinaan pembiayaan bermasalah, penyelamatan pembiayaan dan penyelesaian pembiayaan (Ulpah, 2020).

1) Pembinaan kredit bermasalah

Pembinaan kredit bermasalah merupakan upaya awal yang dilakukan terhadap debitur kredit bermasalah sehingga dapat menjaga dan mengamankan kepentingan bank atas fasilitas kredit yang telah disalurkan, serta dapat memperoleh hasil yang optimal sebagaimana yang diharapkan sesuai dengan tujuan awal pemberian kredit. Langkah yang dapat dilakukan dalam tahapan pembinaan kredit bermasalah ini antara lain melalui (Hidayatullah, 2014):

- a. Melakukan pendampingan kepada debitur bermasalah. Pendampingan ini bertujuan untuk mengetahui apakah permasalahan kredit yang terjadi murni karena aktivitas usaha (risiko bisnis) atau karena kecurangan yang dilakukan debitur

terhadap fasilitas kredit yang telah diterimanya (tidak sesuai dengan tujuan diberikannya kredit). Sebagai contoh, jika berdasarkan hasil analisis kreditur permasalahan yang dihadapi debitur adalah karena ketidakefisienan dalam proses produksi, kreditur dapat memberikan masukan untuk melakukan efisiensi dalam proses produksi, seperti efisiensi dalam pos persediaan dengan melakukan strategi *just in time*, dan sebagainya.

b. Aktivitas pembinaan juga termasuk dalam hal melakukan aktivitas penagihan secara intensif terhadap debitur bermasalah.

2) Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Penyelesaian pembiayaan bermasalah adalah upaya dan tindakan untuk menarik kembali pembiayaan debitur dengan kategori bermasalah. penyelesaian pembiayaan bermasalah pada umumnya dilakukan dengan pola berikut (Suyanto, 2016):

a. Penjadwalan kembali (*rescheduling*)

Merupakan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan melakukan perubahan syarat-syarat perjanjian pembiayaan yang berkenaan dengan jadwal pembayaran kembali pembiayaan atau jangka waktu, termasuk *grace period* baik besarnya jumlah angsuran maupun tidak.

b. Persyaratan kembali (*reconditioning*)

Merupakan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan cara melakukan perubahan atas sebagian atau seluruh syarat perjanjian pembiayaan yang tidak terbatas hanya pada perubahan jadwal angsuran atau jangka waktu pembiayaan saja, namun perubahan tersebut tanpa memberikan tambahan pembiayaan atau tanpa melakukan konversi atas seluruh atau seluruh atau sebagian dari pembiayaan menjadi *equity*.

c. Penataan kembali (*restructuring*).



Merupakan upaya penyelesaian dengan melakukan perubahan syarat-syarat pembiayaan berupa konversi atas seluruh atau sebagian dari pembiayaan.

d. Eksekusi jaminan

Jaminan menurut Dewan Syariah Nasional yaitu akad penyerahan barang/harta sebagai jaminan atas hutang.

e. Tutup buku (*write off*).

Dalam konteks perbankan atau lembaga keuangan istilah ini biasanya ditujukan untuk mengeluarkan rekening aset yang tidak produktif, namun demikian bank tetap berhak melakukan penagihan.

B. Landasan Teologis

1. Strategi

Strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan gagasan, perencanaan, dan eksekusi, sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu. Di dalam strategi yang baik terdapat koordinasi tim kerja, memiliki tema mengidentifikasi faktor pendukungnya sesuai dengan prinsip-prinsip pelaksanaan gagasan secara rasional, efisiensi dalam pendanaan dan memiliki taktik untuk mencapai tujuan secara efektif (Tjiptono, 2000).

Dalam Al-Qur'an banyak sekali ditemukan ayat-ayat yang memerintahkan kepada setiap muslim untuk membuat strategi atau perencanaan akan masa depan, diantaranya firman Allah SWT surat Al-Anfal ayat 60.

وَأَعِدُّوا لَهُمْ مَا اسْتَطَعْتُمْ مِنْ قُوَّةٍ وَمِنْ رِبَاطِ الْخَيْلِ تُرْهَبُونَ بِهَا عَدُوَّ اللَّهِ وَعَدُوَّكُمْ
وَأَخْرَيْنَ مِنْ دُونِهِمْ لَا تَعْلَمُونَهُمُ اللَّهُ يَعْلَمُهُمْ ۗ وَمَا تُنْفِقُوا مِنْ شَيْءٍ فِي سَبِيلِ اللَّهِ
يُؤْفَاقَ إِلَيْكُمْ وَأَنْتُمْ لَا تُظْلَمُونَ ٦٠

Artinya:

“Dan persiapkanlah untuk menghadapi mereka kekuatan apa saja yang kamu sanggupi dan dari kuda-kuda yang ditambat untuk berperang, (yang dengan persiapan itu) kamu menggetarkan musuh Allah SWT dan musuh

kamu serta musuh-musuh yang lain dari mereka yang tidak kamu ketahui sedang Allah SWT mengetahuinya, dan apa saja yang kamu belanjakan di jalan Allah SWT akan disempurnakan balasannya kepadamu dan kamu tidak akan dianiaya”.(QS. Al-Anfal :60).

Di dalam ayat di atas Allah SWT memerintahkan kaum muslimin untuk mempersiapkan diri terlebih dahulu sebelum berperang. Syaikh Ibnu ‘Utsaimin (1428:9-10) mengatakan: “berjihad itu harus terpenuhi syaratnya, yaitu hendaknya kaum muslimin mempunyai kemampuan dan kekuatan yang dengannya mereka mampu berperang. Kalau mereka tidak mempunyai kemampuan berarti sama dengan menjerumuskan diri ke dalam kebinasaan (Arif, 2017).

Strategi seperti ini juga dapat diterapkan dalam merencanakan sebuah strategi pemasaran dalam sebuah perusahaan. Strategi yang di persiapkan dengan matang menciptakan keuntungan atau mencapai tujuan yang maksimal begitupun sebaliknya.

2. Pembiayaan Bermasalah

Secara umum pengertian pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang diakibatkan oleh nasabah yang tidak menepati jadwal pembayaran angsuran dan tidak memenuhi persyaratan yang tertuang dalam akad. Ahmad (2017) mengemukakan pengertian pembiayaan bermasalah lebih spesifik lagi, yaitu pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan kurang lancar, dimana nasabahnya tidak memenuhi persyaratan yang telah dituangkan dalam akad, pembiayaan yang tidak menepati jadwal angsuran, sehingga terjadinya penunggakan. Oleh karena itu kita dianjurkan untuk menghindari hutang yang disebabkan penunggakan, hal tersebut telah dijelaskan pada Qura’an Surat Al-Baqarah ayat 282 yang berbunyi:

...يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ بِالْعَدْلِ...

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman, apabila kamu berutang piutang untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu mencatatnya. Hendaklah seorang pencatat di antara kamu menuliskannya dengan benar.

Utomo (2023) menjelaskan ayat tersebut memiliki kandungan pengaturan dalam transaksi keuangan yang sangat kuat, termasuk dalam

pembiayaan di lembaga keuangan seperti PNM Mekaar Syariah. Misalnya dengan perintah agar dilakukan pencatatan, disaksikan oleh dua orang, jika pelaku transaksi tidak memiliki kemampuan maka hendaknya diwakilkan kepada ahli, dan sebagainya.



BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan. Penelitian lapangan adalah penelitian yang dilakukan secara langsung di lapangan dengan mengumpulkan data dari sumber langsung, seperti observasi, wawancara, dan pengukuran langsung (Sugiyono, 2019). Pendekatan yang digunakan ialah pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah pendekatan penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi (Sugiyono, 2019).

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Penelitian bersifat deskriptif yaitu penelitian yang diarahkan untuk membeberikan gejala, fakta, persepsi, dan pemikiran secara individual maupun kelompok, dan kejadian-kejadian secara sistematis dan akurat (Hardani, 2020). Pihak yang berperan dalam penelitian ini ialah kepala unit dari PNM Mekar Syariah cabang Kutasari kabupaten Purbalingga.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) cabang Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga. Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan November 2023 Agustus 2024.

C. Subjek dan Objek Penelitian

a. Subjek

Subjek penelitian ialah sesuatu atau satuan tertentu dimana objek penelitian tersebut berada (merekat) (Anshori & Iswati, 2017). Subjek dalam penelitian biasanya berupa orang, tempat atau

benda yang diamati dalam suatu penelitian. Subjek yang diamati dalam penelitian ini adalah karyawan yang bekerja di PNM Mekaar Syariah Kutasari.

b. Objek

Objek penelitian adalah sesuatu yang dikenai peneliti atau sesuatu yang diteliti (Anshori & Iswati, 2017). Objek yang diangkat pada penelitian ini ialah mekanisme pemberian kredit dan penanganan kredit macet pada PNM Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga.

D. Jenis dan Sumber Data

Sumber data adalah semua keterangan yang diperoleh dari informan maupun berasal dari dokumen-dokumen baik dalam bentuk statistik ataupun dalam bentuk lainnya guna keperluan penelitian tersebut (Moleong, 2017).

Data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut :

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti secara langsung dari sumber datanya (Siyoto & Sodik, 2015). Dalam penelitian ini data primer diperoleh dengan melakukan observasi dan wawancara langsung dengan kepala cabang Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar cabang Kutasari Kabupaten Purbalingga.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan peneliti dari berbagai sumber yang telah ada (peneliti sebagai tangan kedua). Data sekunder dapat diperoleh dari berbagai sumber (Siyoto & Sodik, 2015). Data sekunder yang digunakan oleh peneliti pada penelitian ini ialah buku kebijakan mekaar syariah.

E. Teknik Pengumpulan Data

Banyak metode yang digunakan peneliti untuk mengumpulkan data atau mengambil data untuk penelitian. Metode penelitian ini merupakan salah satu bagian dari proses untuk mendapatkan data. Dalam penelitian ini, peneliti mengumpulkan data menggunakan 3 teknik, yaitu :

a. Observasi

Observasi adalah suatu kegiatan yang memusatkan perhatian kepada suatu objek dengan cara menggunakan seluruh panca indera. Jadi, observasi dilakukan melalui penglihatan, pendengaran, penciuman, perabaan, dan pengecapan (Sugiyono, 2019). Dalam penelitian ini, penelitian mendatangi langsung ke objek penelitian yaitu PNM Mekaar cabang Kutasari Kabupaten Purbalingga.

b. Wawancara

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab yang disertai tatap muka antara pewawancara (interviewer) dengan yang diwawancarai (informan). Wawancara juga disebut dengan interview (Sugiyono, 2019). Wawancara bertujuan untuk mendapatkan informasi dan data yang dibutuhkan dalam penelitian. Data dan informasi dalam penelitian ini diperoleh dari hasil wawancara dengan kepala cabang PNM Mekaar Kutasari.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya karya monumental dari seseorang (Sugiyono, 2019). Dalam penelitian ini, peneliti mendokumentasikan setiap kegiatan dalam penelitian.

F. Teknik Analisis Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan teknik triangulasi. Teknik triangulasi data ialah teknik pengecekan data dengan melakukan pengecekan atau pemeriksaan ulang terhadap data yang telah diperoleh dari sumber-sumber terkait. Triangulasi akan memperkuat suatu studi dengan catatan aneka perspektif yang telah ditelaah dan

dimungkinkan untuk berkontribusi. Penelitian menggunakan triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dikaitkan dengan cara mengecek data yang diperoleh melalui berbagai sumber (Sugiyono, 2019). Triangulasi dalam penelitian ini ialah tentang analisis sistem pemberian kredit dan penanganan kredit macet pada PNM Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga.

G. Uji Keabsahan Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini ialah teknik analisis model Miles dan Huberman. Dalam teknik analisis model ini, terdapat beberapa tahapan yaitu :

a. Data Reduction (Reduksi Data)

Reduksi data adalah sebuah cara untuk merangkum, memilih serta memfokuskan pada suatu yang penting, dicari tema dan polanya. Sehingga data yang direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah penulis untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya (Sugiyono, 2019).

b. Data Display (Penyajian Data)

Data display atau biasa disebut penyajian data adalah salah satu langkah peneliti dalam menyusun penelitiannya. Penyajian data dapat dilakukan dengan menguraikan secara singkat berupa teks yang bersifat naratif, penyajian data akan memberikan kemudahan untuk memahami apa yang terjadi (Sugiyono, 2019).

c. Penarikan Kesimpulan

Langkah terakhir dalam menganalisis data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah menarik kesimpulan. Kesimpulan juga diverifikasi selama penelitian. Dari awal data, kemudian mencari arti dari hal-hal, mencatat keturunan model penjelasan, serta kemungkinan konfigurasi, jalur, serta pernyataan kasual. Dalam membuat kesimpulan, peneliti harus berhati-hati karena sebagai manusia, manusia tidak akan luput dari bias pribadi, kesimpulan juga perlu dipertanyakan kembali kepada diri si peneliti sendiri,

apakah masih memerlukan bukti-bukti lain untuk memperkuat hasil kesimpulannya atau tidak (Sugiyono, 2019).



BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum

1. Sejarah dan Perkembangan PNM Mekar Syariah Kutasari

Cabang PNM Mekaar Syariah Kutasari di Purbalingga resmi berdiri pada tanggal 23 Juni 2017. Pendirian cabang ini bertujuan untuk melayani masyarakat di wilayah Kutasari dan sekitarnya yang membutuhkan akses permodalan serta pembinaan usaha sesuai dengan prinsip syariah. Kehadiran cabang ini merupakan bagian dari strategi PNM untuk memperluas jaringan dan memberikan akses pembiayaan yang lebih mudah dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat lokal.

Sejak berdirinya pada tahun 2017, PNM Mekaar Syariah Cabang Kutasari telah mengalami perkembangan yang signifikan. Pada awal operasionalnya, cabang ini memulai dengan beberapa kelompok usaha yang terdiri dari ibu-ibu prasejahtera di wilayah sekitar. Program yang ditawarkan meliputi pembiayaan modal usaha tanpa agunan, serta pendampingan dan pembinaan untuk meningkatkan kapasitas usaha para anggotanya.

Selama bertahun-tahun, jumlah peserta atau nasabah yang dilayani oleh cabang Kutasari terus meningkat. Hal ini menunjukkan keberhasilan cabang ini dalam memberikan manfaat ekonomi dan pemberdayaan kepada masyarakat sekitar. Selain itu, cabang ini juga berperan dalam meningkatkan literasi keuangan dan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah di kalangan nasabahnya.

Hingga saat ini, PNM Mekaar Syariah Cabang Kutasari terus berupaya meningkatkan kualitas layanan dan memperluas jangkauan programnya. Cabang ini telah menjadi salah satu pilar penting dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat di Kutasari dan Purbalingga secara umum. Melalui berbagai inovasi dan program pengembangan kapasitas, PNM Mekaar Syariah Cabang Kutasari diharapkan dapat terus tumbuh dan memberikan dampak positif yang lebih luas bagi masyarakat di wilayah

tersebut. Program ini juga terus menekankan pada pengembangan sumber daya manusia, baik di tingkat manajemen maupun peserta, untuk memastikan bahwa manfaat yang diberikan bersifat berkelanjutan dan mampu memberikan kontribusi pada peningkatan kesejahteraan masyarakat setempat.

2. Visi dan Misi PNM Mekaar Syariah Kutasari

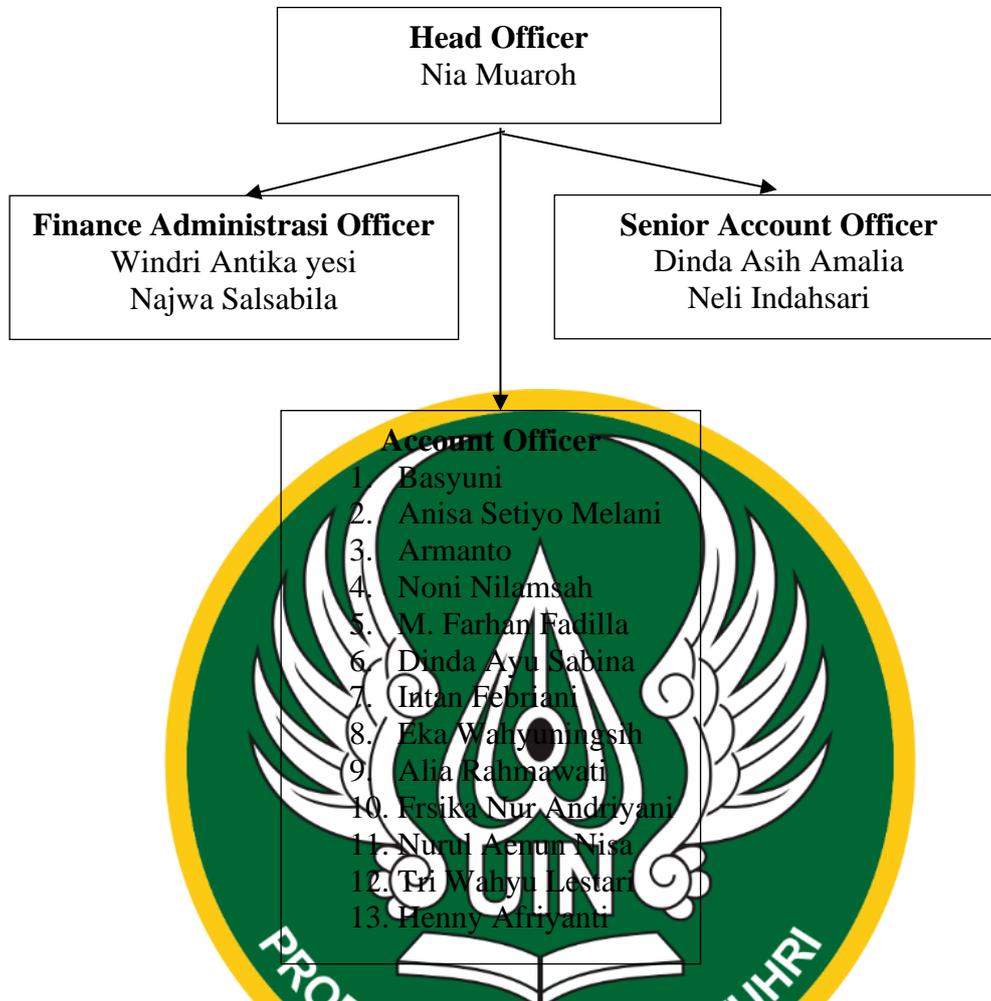
a. Visi

Menjadi lembaga pembiayaan terkemuka dalam meningkatkan nilai tambah secara berkelanjutan bagi Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Koperasi (UMKMK) yang berlandaskan prinsip-prinsip *Good Corporate Governance* (GCG) atau Tata Kelola Perusahaan yang Baik.

b. Misi

- 1) Menjalankan berbagai upaya, yang terkait dengan operasional perusahaan, untuk meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan wirausaha para pelaku bisnis UMKMK.
- 2) Membantu pelaku UMKMK untuk mendapatkan dan kemudian meningkatkan akses pembiayaan UMKMK kepada lembaga keuangan baik bank maupun non-bank yang pada akhirnya akan meningkatkan kontribusi mereka dalam perluasan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.
- 3) Meningkatkan kreativitas dan produktivitas karyawan untuk mencapai kinerja terbaik dalam usaha pengembangan sektor UMKMK.

3. Struktur Organisasi PNM Mekaar Syariah Kutasari



Gambar 1 Struktur Organisasi PNM Mekaar Syariah Kutasari

Berdasarkan observasi yang dilakukan peneliti, deskripsi struktur organisasi PNM Mekaar Syariah Kutasari:

1) *Head Officer*

- a. Memimpin dan mengarahkan seluruh kegiatan operasional dan strategis perusahaan.
- b. Mengambil keputusan strategis untuk mencapai tujuan perusahaan.
- c. Mengawasi kinerja seluruh divisi dan memastikan semua pekerjaan berjalan sesuai rencana.
- d. Mengembangkan kebijakan dan prosedur untuk meningkatkan kinerja perusahaan.

- e. Menyusun dan menyampaikan laporan berkala kepada dewan direksi.

2) *Finance Administrasi Officer*

- a. Mengelola dan mengawasi arus kas, anggaran, dan laporan keuangan.
- b. Menyiapkan laporan keuangan bulanan, triwulanan, dan tahunan.
- c. Memastikan kepatuhan terhadap peraturan keuangan dan perpajakan yang berlaku.
- d. Bekerja sama dengan auditor internal dan eksternal selama proses audit.
- e. Mengelola dokumen keuangan dan administrasi yang terkait dengan operasi perusahaan.

3) *Senior Account Officer*

- a. Mengelola portofolio klien dan memastikan kepuasan mereka terhadap layanan yang diberikan.
- b. Menganalisis kondisi keuangan klien untuk memberikan rekomendasi pembiayaan yang sesuai.
- c. Melatih dan membimbing *Account Officer junior*.
- d. Mengevaluasi kinerja pembiayaan dan memberikan laporan kepada manajemen.
- e. Bekerja sama dengan tim untuk mengembangkan produk pembiayaan baru yang sesuai dengan kebutuhan pasar.

4) *Account Officer*

- a. Menawarkan dan menjual produk pembiayaan kepada calon nasabah.
- b. Melakukan *survey* dan analisis terhadap calon nasabah untuk menilai kelayakan pembiayaan.
- c. Memberikan layanan yang baik kepada nasabah dan menangani keluhan atau masalah yang muncul.
- d. Memantau dan mengelola pembayaran dari nasabah untuk menghindari kredit macet.



- e. Menyusun laporan harian, mingguan, dan bulanan mengenai aktivitas dan pencapaian target.

4. Program dan layanan

Program PNM Mekaar Syariah Kutasari dilaksanakan melalui indoktrinasi usaha sesuai syariat Islam yaitu :

- 1) Pertemuan mingguan yang wajib dilakukan secara disiplin dan tepat waktu dengan mengucapkan doa, janji nasabah, janji *account officer* PNM Mekaar Syariah, janji bersama.
- 2) Nasabah PNM Mekaar Syariah adalah mereka yang telah mempunyai usaha, atau akan melakukan usaha, atau yang pernah usaha karena sudah mempunyai pengalaman usaha sebelumnya sesuai syariat islam.
- 3) Nasabah wajib memiliki usaha setelah diberikan pembiayaan.
- 4) Dari penetima sedekah menjadi pemberi sedekah.

Layanan PNM Mekaar Syariah Kutasari dilaksanakan melalui indoktrinasi usaha sesuai syariat Islam yaitu :

- 1) Peningkatan pengelolaan keuangan untuk mewujudkan cita-cita dan kesejahteraan keluarga.
- 2) Pembiayaan modal usaha tanpa agunan.
- 3) Pembiasaan budaya menabung.
- 4) Peningkatan kompetensi kewirausahaan dan pengembangan bisnis.

PNM Mekaar Syariah Kutasari menggunakan akad *Murabahah*, *Wadiah* dan *Wakalah* pada proses transaksinya

1) *Murabahah*

Murabahah adalah salah satu akad atau perjanjian jual beli antara penjual dan pembeli, dimana penjual menjelaskan biaya dan keuntungan yang diperoleh dari penjualan barang tersebut (Ali, 2018).

Praktek yang dilakukan PNM Mekaar Syariah Kutasari yaitu berupa perjanjian jual-beli antara PNM Mekaar Syariah Kutasari/ pemberi pembiayaan dengan nasabah. PNM Mekaar Syariah Kutasari membeli barang yang diperlukan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin

keuntungan yang disepakati antara PNM Mekaar Syariah Kutasari dan nasabah.

2) *Wakalah*

Akad *Wakalah* adalah perjanjian antara dua pihak, dimana satu pihak (*muwakil*) diberi kuasa oleh pihak lain (*mukil*) untuk melakukan suatu pekerjaan atau transaksi atas nama pihak tersebut. Dalam perbankan syariah, akad wakalah digunakan untuk mengatur hubungan antara bank dan nasabah dalam melakukan transaksi keuangan (Ali, 2018).

Akad *Wakalah* yang dilakukan oleh PNM Mekaar Syariah Kutasari berupa pelimpahan kekuasaan oleh seseorang sebagai pihak pertama yaitu PNM Mekaar Syariah kepada orang lain sebagai pihak kedua yaitu nasabah dalam hal-hal yang diwakilkan. Dalam hal ini PNM Mekaar Syariah memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang-barang sesuai yang dibutuhkan.

3) *Wadiah*

Akad *Wadiah* adalah suatu perjanjian penitipan barang atau harta kepada pihak lain yang dipercaya untuk menjaga dan memelihara dengan baik, sehingga barang atau harta tersebut tidak rusak atau hilang (Ali, 2018).

Penerapan akad *Wadiah* pada PNM Mekaar Syariah Kutasari ini berupa titipan nasabah yang harus dijaga dan dikembalikan setiap saat nasabah yang bersangkutan menghendaki. Titipan ini berupa UP dengan besaran 5% pada setiap nasabahnya. PNM Mekaar Syariah bertanggung jawab atas pengembalian titipan tersebut. Pengembalian UP ini dilakukan pada potongan angsuran di akhir.

5. Syarat dan Ketentuan Nasabah PNM Mekar Syariah

Berikut ini merupakan ketentuan dan syarat-syarat nasabah PNM Mekaar Syariah Kutasari dengan produk Mekaar dan jenis-jenis produk pembiayaan kelompok tanpa agunan.



a. Ketentuan

- 1) Tanggal pembayaran angsuran setiap minggu sudah ditetapkan pada saat nasabah menandatangani perjanjian pembiayaan, dan nasabah wajib bertanggungjawab bersama dengan nasabah lain dalam kelompok apabila terdapat nasabah yang tidak membayar angsuran.
- 2) Apabila nasabah melakukan pelunasan sebelum jatuh tempo maka nasabah akan dikenakan pembayaran sisa pokok ditambah 1 (satu) kali jasa.
- 3) Apabila nasabah menunggak pembayaran, maka Uang Pertanggungjawaban dan/atau Titipan dapat digunakan sebagai pembayaran angsuran atas tunggakan.

b. Syarat-Syarat

- 1) Perempuan warga negara Indonesia keluarga prasejahtera.
- 2) Usia 18 – 63 Tahun.
- 3) Kartu Tanda Penduduk elektronik (eKTP) nasabah dan KK nasabah.
- 4) Kartu Tanda Penduduk elektronik (eKTP) suami/penjamin dan KK suami/penjamin.
- 5) Surat Keterangan Domisili apabila mengontrak.
- 6) Membuat kelompok minimal 10 orang dilingkungan yang sama.
- 7) Persetujuan suami atau wali (penanggungjawab).
- 8) Jasa tahunan sebesar 25%.
- 9) Nasabah bersedia menyisihkan Uang Pertanggungjawaban (UP) sebesar 5% (lima persen) dari plafon pembiayaan.
- 10) Tenor maksimal 50 minggu angsuran.
- 11) Modal Usaha digunakan untuk usaha yang sudah direncanakan dan sudah memiliki usaha.
- 12) Setiap anggota kelompok wajib hadir pada pertemuan kelompok secara berkala dengan jadwal yang telah ditentukan (mingguan).
- 13) Nasabah wajib dilakukan Uji Kelayakan sebelum dilakukan Persiapan Pembiayaan.

14) Bagi nasabah tahap ke-1 (kesatu) wajib mengikuti Persiapan Pembiayaan sebelum dilakukan pengajuan pembiayaan.

c. Dokumen Persyaratan Nasabah Mekaar

- 1) Kartu Tanda Penduduk (kTP) nasabah.
- 2) Kartu Keluarga (KK).
- 3) Kartu keterangan domisili apabila mengontrak.
- 4) Kartu Tanda Penduduk (kTP) Penjamin Nasabah.

6. Prosedur Pembiayaan PNM Mekaar Syariah Kutasari

Berdasarkan wawancara dengan pemimpin cabang PNM Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari Purbalingga bersama Ibu Nia Muaroh, alur pengajuan pembiayaan setelah pihak pertama (lembaga pembiayaan) menjalankan prosedur dan tata cara pembiayaan sesuai ketentuan yang berlaku adalah sebagai berikut:

- a. Sosialisasi (Hanya untuk kelompok dan nasabah baru).
- b. Uji Kelayakan (UK).
- c. Verifikasi.
- d. Persiapan Pembiayaan (PP).
- e. Persetujuan Pembiayaan.
- f. Pencairan Pembiayaan.
- g. Pertemuan Kelompok Mingguan.
- h. Penagihan cicilan kepada nasabah yang bersangkutan.

7. Produk PT. Permodalan Nasional Madani (PNM)

PT Permodalan Nasional Madani (PNM) adalah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) Indonesia yang didirikan dengan tujuan khusus untuk memberdayakan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) serta mendukung pemberdayaan masyarakat prasejahtera. Berikut adalah produk-produk yang ditawarkan oleh PT PNM:

- a. Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera)

Mekuar adalah program pembiayaan mikro yang ditujukan khusus untuk perempuan prasejahtera yang memiliki usaha kecil. Program ini memiliki karakteristik sebagai berikut:

- 1) Tanpa Agunan: Pembiayaan diberikan tanpa memerlukan agunan, memudahkan akses bagi perempuan yang biasanya kesulitan mendapatkan kredit konvensional.
- 2) Kelompok Usaha: Pembiayaan diberikan dalam bentuk kelompok, yang terdiri dari beberapa anggota. Model ini mengutamakan solidaritas dan tanggung jawab bersama.
- 3) Pelatihan dan Pendampingan: Selain pembiayaan, anggota Mekuar juga mendapatkan pelatihan dan pendampingan untuk meningkatkan keterampilan manajemen usaha.

b. ULaMM (Unit Layanan Modal Mikro)

ULaMM adalah produk pembiayaan yang ditujukan untuk usaha mikro, kecil, dan menengah. Program ini memiliki berbagai fitur:

- 1) Modal Kerja dan Investasi: Menyediakan pembiayaan baik untuk kebutuhan modal kerja maupun investasi usaha.
- 2) Pendampingan Usaha: Nasabah mendapatkan pendampingan dan pelatihan untuk meningkatkan kapasitas dan keberlanjutan usahanya.
- 3) Jaringan Luas: ULaMM memiliki banyak cabang di berbagai daerah di Indonesia, memudahkan akses layanan bagi pengusaha di berbagai wilayah.

c. KUR (Kredit Usaha Rakyat)

KUR adalah program kredit bersubsidi yang disalurkan oleh PT PNM sebagai bagian dari inisiatif pemerintah untuk mendukung UMKM. Karakteristik utama KUR meliputi:

- 1) Bunga Rendah: Menawarkan bunga yang lebih rendah dibandingkan kredit komersial, sehingga lebih terjangkau bagi UMKM.

- 2) Target UMKM: Menyasar usaha mikro, kecil, dan menengah yang memerlukan tambahan modal untuk mengembangkan usaha mereka.
- 3) Dukungan Pemerintah: Sebagai program yang disubsidi pemerintah, KUR memiliki regulasi dan mekanisme yang didesain untuk mendukung pertumbuhan ekonomi di sektor UMKM.

d. PNM Venture Capital

PNM Venture Capital adalah layanan investasi modal ventura yang ditujukan untuk mendukung perusahaan rintisan dan usaha kecil yang memiliki potensi pertumbuhan tinggi. Fitur-fitur dari layanan ini termasuk:

- 1) Investasi Ekuitas: Menyediakan investasi dalam bentuk ekuitas untuk membantu usaha rintisan berkembang.
- 2) Manajemen Strategis: Selain pendanaan, PNM Venture Capital juga memberikan dukungan manajemen strategis untuk membantu usaha tumbuh secara berkelanjutan.

c. Pembiayaan Syariah

PNM menawarkan produk pembiayaan berbasis prinsip syariah, yang sesuai dengan nilai-nilai dan hukum Islam. Produk ini mencakup:

- 1) Murabahah: Pembiayaan berbasis jual beli dengan margin keuntungan yang disepakati.
- 2) Musyarakah: Pembiayaan berbasis kemitraan atau bagi hasil, di mana keuntungan dan risiko dibagi sesuai dengan proporsi modal yang disertakan.
- 3) Ijarah: Pembiayaan berbasis sewa guna usaha, di mana PNM menyediakan aset untuk digunakan oleh nasabah dengan biaya sewa yang disepakati.

d. Layanan Konsultasi dan Pelatihan Usaha

Sebagai bagian dari komitmennya untuk memberdayakan UMKM, PT PNM juga menyediakan berbagai layanan konsultasi dan pelatihan, termasuk:



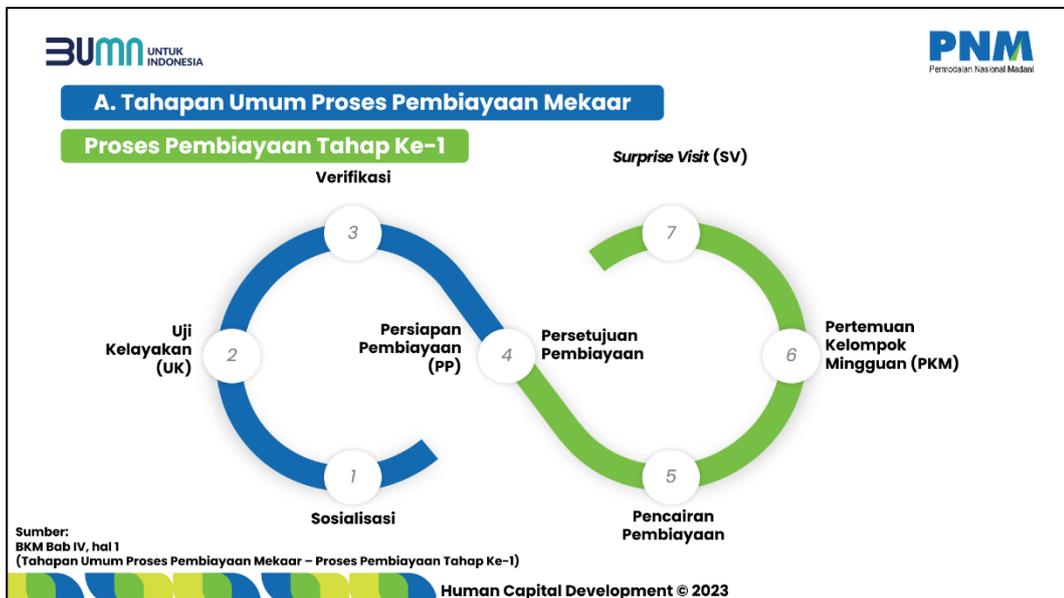
- a. Manajemen Keuangan: Pelatihan untuk meningkatkan kemampuan dalam mengelola keuangan usaha.
- b. Pemasaran: Dukungan untuk meningkatkan strategi pemasaran dan penjualan produk.
- c. Produksi: Optimalisasi proses produksi untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produk.
- d. Legalitas Usaha: Bantuan dalam mengurus aspek legal dan perizinan usaha untuk memastikan keberlanjutan bisnis.

Produk dan layanan dari PT PNM Mekaar Syariah dirancang untuk memberdayakan UMKM, meningkatkan inklusi keuangan, dan mendukung pertumbuhan ekonomi masyarakat prasejahtera di Indonesia. Dengan berbagai program pembiayaan dan pendampingan yang komprehensif, PT PNM berperan penting dalam mengatasi tantangan pembiayaan yang dihadapi oleh pengusaha kecil dan menengah di seluruh Indonesia.



B. Pembahasan

1. Proses Pembiayaan/Kredit Pada Nasabah Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga



Gambar 2 Proses Pembiayaan PNM Mekaar Syariah

- 1) Sosialisasi (Hanya untuk kelompok dan nasabah baru)
Proses sosialisasi merupakan tahap pertama dari proses pembiayaan PNM Mekaar Syariah, dalam kegiatan sosialisasi dilakukan pula penentuan target yang sangat berperan penting untuk mengidentifikasi perempuan yang memenuhi ketentuan dan syarat sebagai target pembiayaan PNM Mekaar Syariah. Harus dipastikan bahwa perempuan tersebut benar-benar dari keluarga pra-sejahtera, wilayah yang terpilih hanya yang benar-benar memiliki angka keluarga pra-sejahtera/miskin yang tinggi. Sosialisasi PNM Mekaar Syariah dibagi menjadi 2 (dua) tahap, yaitu sebagai berikut:
 - a) Sosialisasi di tingkat aparat pemerintahan diantaranya kabupaten, kecamatan, kelurahan/kepala desa/kepadadusun, RT/RW dan tokoh masyarakat
 - b) Sosialisasi di tingkat nasabah setempat.
- 2) Uji Kelayakan (UK)

Uji kelayakan adalah kegiatan untuk memotret kondisi social ekonomi calon nasabah, yang meliputi:

- a) Kondisi rumah dan tingkat pendapatannya.
- b) Informasi diperoleh melalui kunjungan ke tempat calon nasabah dan wawancara dengan menggunakan daftar pertanyaan.
- c) Wawancara dilakukan oleh *Account Officer* di rumah calon nasabah dan sebaiknya dihadiri oleh pasangan calon nasabah bagi yang sudah menikah, serta kepala keluarga dan istri agar dapat diperoleh data yang lebih akurat dan menghindari wawancara ulang yang dapat membuang-buang waktu.

3) Verifikasi

Verifikasi dilakukan oleh Kepala Cabang atau SAO (*Senior Account Officer*) dengan tujuan mengecek atau memastikan data nasabah secara riil di lapang dengan membawa data nasabah yang sudah di proses UK oleh petugas, kemudian kepala cabang/SAO memvalidasi data nasabah pada form Uji Kelayakan yang sudah di isi lengkap oleh petugas.

4) Persiapan Pembiayaan (PP)

Persiapan Pembiayaan adalah suatu aktivitas yang wajib diikuti oleh setiap calon nasabah PNM Mekaar Syariah yang sudah dinyatakan lulus dari tahap uji kelayakan. Pelaksanaan PP dilakukan selama 5 hari. Persiapan pembiayaan bertujuan untuk menciptakan landasan disiplin kredit yang kuat dan memastikan seluruh calon nasabah mengerti prosedur dan aturan PNM Mekaar Syariah. Dan yang perlu dijelaskan oleh *Account Officer*/ petugas PNM Mekaar Syariah dalam PP, diantaranya mengenai:

- a) Peraturan pembiayaan PNM Mekaar Syariah yang sudah ditentukan.
- b) Tata cara dan persyaratan pengajuan modal usaha.
- c) Tujuan pembentukan kelompok dan sub kelompok.
- d) Hak dan kewajiban calon nasabah.

- 5) Pengajuan Dana Pencairan Kantor PNM Mekaar Syariah kepada *Financial Administrasion Officer* (FAO)

Kelengkapan data nasabah yang lulus uji kelayakan akan diproses oleh petugas AO untuk dilakukan pengajuan pencairan ke FAO dengan waktu yang telah ditentukan saat proses PP. Pengajuan pencairan ke bagian administrasi selambat-lambatnya H-3 atau 3 (Tiga) hari sebelum pencairan.

- 6) Persetujuan Nasabah

Persetujuan nasabah dilakukan oleh Kepala Cabang atau SAO ketika proses uji kelayakan, verifikasi, persiapan pembiayaan dan pengajuan dana pencairan ke admin sudah dilakukan sesuai peraturan yang berlaku di PNM Mekaar Syariah, persetujuan nasabah atau pengesahan yang dilakukan oleh Kepala Cabang atau SAO yaitu memastikan kembali data nasabah apakah sudah sesuai dengan yang diproses oleh AO, apakah sudah dilakukan persiapan pembiayaan, dan menjelaskan peraturan-peraturan pengajuan pembiayaan pertama dan proses angsuran.

- 7) Pencairan Pembiayaan

Pencairan pembiayaan adalah penyerahan dana pencairan kepada nasabah. Pencairan dilakukan oleh Kepala Cabang, SAO bisa juga oleh FAO, ketika proses pencairan seluruh nasabah anggota kelompok harus hadir dan menyaksikan penyetoran dana pencairan yang akan digunakan untuk modal usaha, siap bertanggung jawab dan siap tanggung renteng. Dan apabila tidak bisa hadir karena sakit atau alasan yang bisa diterima sesuai dengan buku kebijakan mekaar maka akan ditunda selama seminggu.

Dalam proses pembiayaan antara PNM Mekaar Syariah dan nasabahnya menggunakan akad wakalah, Pada *Akad wakalah*, pihak yang diberikan kuasa hanya akan melaksanakan segala kegiatan yang dimandatkan oleh pihak pertama (PNM Mekaar Syariah Kutasari) tanpa terkecuali. Jika mandat yang diberikan telah dilakukan oleh pihak

kedua, maka berbagai tanggung jawab dan risiko atas pelaksanaan mandat tersebut sudah sepenuhnya menjadi kewenangan ataupun hak dari pihak pertama. Dalam konteks ini, PNM Mekaar Syariah Kutasari bertindak sebagai pemberi kuasa (*muwakkil*), sedangkan nasabah bertindak sebagai penerima kuasa (*wakil*) yang mengelola dana tersebut untuk keperluan usaha mikro yang mereka jalankan.

2. Analisis Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pt. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga.

Dalam pembiayaan suatu lembaga keuangan harus melalui prosedur yang tepat, PNM Mekaar Syariah Cabang Kecamatan Kutasari harus memperhatikan asas-asas pembiayaan dalam menyalurkan pembiayaan agar dapat terhindar dari kemungkinan risiko yang akan ditanggung oleh pihak PNM Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari.

Resiko yang akan ditanggung oleh bank atau lembaga keuangan menurut Faturrahman (2012) antara lain berupa:

- a. Utang atau kewajiban pokok pembiayaan tidak dibayar.
- b. Margin atau fee tidak dibayar.
- c. Membengkaknya biaya yang dikeluarkan.
- d. Turunnya kesehatan pembiayaan.

Risiko-risiko tersebut dapat mengakibatkan timbulnya pembiayaan bermasalah (*non performing financing*) yang disebabkan oleh faktor intern bank atau lembaga keuangan. Pembiayaan bermasalah adalah suatu resiko kemacetan dalam pemberian fasilitas pembiayaan. Walaupun sudah dilakukan tahap verifikasi dan analisis oleh pihak PNM Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari setiap permohonan pembiayaan akan ada kemungkinan terjadinya pembiayaan bermasalah atau kemacetan didalam pembayaran. Hal tersebut diakibatkan oleh adanya faktor-faktor tertentu baik dari pihak penyedia dana maupun dari nasabah sendiri. Berdasarkan observasi yang peneliti lakukan, nasabah PNM Mekar Syariah Kutasari yang berjumlah 5.255 dan yang mengalami pembiayaan bermasalah atau

pembiayaan bermasalah sebanyak 1.267 pada Desember 2023, jumlah pembiayaan bermasalah tersebut tergolong besar dari semua keseluruhan nasabah sehingga akan mengakibatkan permasalahan keuangan dalam perusahaan.

Berikut merupakan data mengenai nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah di PNM Mekaar Syariah Kutasari pada Juni 2024.

Tabel 1. 3
Kategori Pembiayaan Bermasalah Periode 2023-2024

No	Kategori Pembiayaan	Jumlah
1	Pembiayaan Lancar	3724
2	Pembiayaan Dalam Perhatian Khusus	263
3	Pembiayaan Kurang Lancar	155
4	Pembiayaan Diragukan	353
5	Pembiayaan Macet	760
Jumlah Nasabah		5.255

Sumber : Wawancara dengan Kepala Unit PNM Mekaar Syariah Kutasari

Berikut ini merupakan kriteria pembiayaan bermasalah yang ditetapkan oleh PNM Mekaar Syariah Kutasari.

a) Lancar

Apabila pembayaran angsuran dan margin tepat waktu, tidak ada tunggakan, sesuai dengan persyaratan akad, selalu menyampaikan laporan keuangan secara teratur dan akurat.

b) Dalam Perhatian Khusus

Apabila terdapat nasabah yang dapat membayar namun terkadang melewati waktu angsuran yang sudah di tentukan dalam setiap minggunya.

c) Kurang Lancar

Apabila terdapat tunggakan pembiayaan angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 30 hari. penyampaian laporan keuangan tidak secara teratur dan meragukan.

d) Diragukan

Apabila terjadi tunggakan pembiayaan angsuran pokok dan atau margin dalam tempo 60 hari. Nasabah tidak menyampaikan informasi keuangan atau tidak dapat dipercaya.

e) Macet

Apabila terjadi tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau margin yang telah melewati 60 hari, dan nasabah tidak memiliki kemampuan untuk membayar yang disebabkan oleh masalah internal nasabah.

Dalam observasi yang peneliti lakukan, nasabah dikatakan mengalami pembiayaan bermasalah menurut PNM Mekaar Syariah Kutasari adalah ketika nasabah mengalami gagal bayar dalam jangka waktu 30-60 hari. Oleh karena itu PNM Mekar Syariah Kutasari Kabupaten Purbalingga memiliki strategi dalam menangani pembiayaan bermasalah pada nasabahnya.

a. Strategi Penanganan Pembiayaan Masalah di PT. PNM Mekaar Syariah Kutasari.

1) Melakukan Pembinaan Pada Nasabah di PNM Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari.

Secara garis besar, penanganan pembiayaan bermasalah dapat dilakukan melalui upaya-upaya yang bersifat preventif dan upaya-upaya yang bersifat represif atau kuratif. Upaya-upaya yang bersifat preventif (pencegahan) yaitu dilakukan oleh pihak bank atau lembaga keuangan sejak permohonan pembiayaan diajukan nasabah, pelaksanaan analisa yang akurat terhadap data pembiayaan, pembuatan perjanjian pembiayaan yang benar, pengikatan agunan yang menjamin kepentingan bank, sampai dengan pemantauan atau pengawasan terhadap pembiayaan yang diberikan (Ubaidillah, 2018).

Kemudian untuk langkah-langkah yang bersifat represif atau kuratif adalah langkah-langkah penanggulangan yang bersifat penyelamatan dan penyelesaian terhadap pembiayaan bermasalah (*non performing financings/NPFs*) (Ubaidillah, 2018). Dalam hal ini PNM Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga memiliki strategi tersendiri dalam menangani pembiayaan bermasalah bagi nasabahnya yaitu sebagai berikut.

a) Pembinaan Pembiayaan Pada Nasabah.

Pembinaan pembiayaan bermasalah merupakan upaya awal yang dilakukan oleh PNM Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari terhadap debitur pembiayaan bermasalah sehingga dapat menjaga dan mengamankan kepentingan bank atas fasilitas yang telah disalurkan, serta dapat memperoleh hasil yang optimal sebagaimana yang diharapkan sesuai dengan tujuan awal pemberian pembiayaan. Pembinaan pembiayaan adalah upaya pembinaan yang berkesinambungan (mulai dari pencairan pembiayaan sampai dengan pembiayaan dibayar lunas termasuk pemecahan masalahnya) dan dilakukan oleh pejabat kredit atau pembiayaan yang berwenang. Pembinaan menyangkut penilaian perkembangan usaha debitur, penggunaan pembiayaan maupun perlindungan kepentingan perusahaan, baik yang dilakukan secara administratif maupun secara langsung (Suhardjono, 2003).

PNM Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari melakukan pendampingan, hal ini bertujuan untuk mengetahui apakah permasalahan pembiayaan bermasalah yang terjadi murni karena aktivitas usaha (risiko bisnis) atau karena kecurangan yang dilakukan debitur terhadap fasilitas pembiayaan yang telah diterimanya (tidak sesuai dengan tujuan diberikannya pembiayaan). Sebagai contoh, jika berdasarkan hasil analisis kreditur permasalahan yang dihadapi debitur adalah karena ketidakefisienan dalam proses produksi, kreditur dapat memberikan masukan untuk melakukan efisiensi dalam proses produksi, seperti efisiensi dalam pos persediaan dengan melakukan strategi *just in time*, dan sebagainya. Aktivitas pembinaan yang dilakukan oleh PNM Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari sebagai berikut.

- (1) Pelatihan Keuangan dan Manajemen Usaha.

- (a) Pelatihan Manajemen Keuangan, yaitu mengajarkan nasabah cara mengelola pendapatan, pengeluaran, dan membuat anggaran usaha yang efektif.
 - (b) Pengelolaan Kas, yaitu melatih nasabah dalam pengelolaan kas, termasuk pencatatan transaksi harian dan pengelolaan arus kas.
 - (c) Pelaporan Keuangan, yaitu membimbing nasabah dalam membuat laporan keuangan sederhana yang dapat membantu mereka memahami kesehatan finansial usahanya.
- (2) Pelatihan Pengembangan Usaha
- (a) Strategi Pemasaran, yaitu mengajarkan teknik pemasaran, termasuk penggunaan media sosial, strategi penjualan, dan cara menjangkau pasar yang lebih luas.
 - (b) Peningkatan Kualitas Produk, yaitu membantu nasabah meningkatkan kualitas produk atau jasa yang mereka tawarkan melalui pelatihan teknis dan inovasi produk.
 - (c) Diversifikasi Usaha, yaitu memberikan wawasan tentang pentingnya diversifikasi usaha untuk mengurangi risiko dan meningkatkan sumber pendapatan.
- (3) Pendampingan Usaha.
- (a) Kunjungan Rutin, yaitu Tim pendamping melakukan kunjungan rutin ke lokasi usaha nasabah untuk memantau perkembangan dan memberikan saran praktis.
 - (b) Konsultasi Personal, yaitu Menyediakan sesi konsultasi personal untuk membahas masalah spesifik yang dihadapi nasabah dan mencari solusi bersama.
 - (c) Mentoring, yaitu menyediakan program mentoring di mana nasabah yang lebih berpengalaman membimbing nasabah baru atau yang sedang menghadapi kesulitan.
- (4) Pendekatan Keluarga dan Komunitas



- (a) Edukasi Keluarga: Melibatkan anggota keluarga dalam pelatihan dasar keuangan dan manajemen usaha untuk menciptakan dukungan yang lebih kuat di rumah.
- (b) Pembentukan Komunitas Usaha: Membentuk kelompok atau komunitas usaha di mana nasabah dapat saling berbagi pengalaman, ide, dan dukungan moral.

Hal tersebut sejalan seperti yang diungkapkan oleh pemimpin cabang PNM Mekaar Syariah Kutasari saat diwawancarai, sebagai berikut.



“Di PNM Mekaar Syariah, kami memiliki beberapa pendekatan untuk membina dan mendampingi nasabah. Langkah pertama yang kami lakukan adalah seleksi nasabah yang tepat melalui penilaian awal yang komprehensif untuk memastikan mereka memenuhi kriteria yang ditetapkan. Kemudian kami memberikan pelatihan manajemen keuangan untuk membantu nasabah mengelola pendapatan dan pengeluaran mereka dengan lebih baik. Selain itu, kami juga menyediakan pelatihan pengembangan usaha seperti strategi pemasaran dan peningkatan kualitas produk, serta keterampilan khusus yang relevan dengan usaha nasabah. Selain itu pendampingan usaha sangat penting bagi kami. Kami melakukan kunjungan rutin ke lokasi usaha nasabah untuk memonitor perkembangan usaha mereka dan memberikan saran yang dibutuhkan. Kami juga memiliki sistem peringatan dini untuk mengidentifikasi potensi masalah dalam pembiayaan sebelum menjadi lebih serius. Hal ini dilakukan untuk mengantisipasi faktor internal dan eksternal yang dapat mengakibatkan nasabah gagal bayar”.

Langkah-langkah tersebut merupakan bentuk pembinaan dan pencegahan yang diberikan oleh PNM Mekaar Syariah Kutasari pada nasabahnya, namun kenyataan di lapangan berbeda terdapat nasabah yang mengalami gagal bayar baik disebabkan faktor internal dari nasabah dan faktor internal yang mempengaruhi usaha nasabah. Oleh karena itu PNM Mekaar Syariah Kutasari memiliki langkah-langkah tersendiri untuk menyelesaikan para nasabah yang gagal bayar yaitu menggunakan prosedur 3R, dimana 3R yang dimaksud adalah *Rescheduling* (penjadwalan kembali), *Reconditioning* (persyaratan kembali) dan *restructuring* (penataan kembali).

2) Penanganan Pembiayaan Bermasalah Menggunakan Metode 3R.

Penyelesaian pembiayaan bermasalah adalah upaya dan tindakan untuk menarik kembali pembiayaan debitur dengan kategori bermasalah. langkah-langkah penyelesaian pembiayaan bermasalah yang dilakukan oleh PNM Mekaar Syariah Kutasari menggunakan proses 3R yaitu *Rescheduling* (penjadwalan kembali), *Reconditioning* (persyaratan kembali) dan *restructuring* (penataan kembali).

a) Penjadwalan kembali (*rescheduling*).

Merupakan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan melakukan perubahan syarat-syarat perjanjian pembiayaan yang berkenaan dengan jadwal pembayaran kembali pembiayaan atau jangka waktu, termasuk *grace period* (kelonggaran waktu) baik besarnya jumlah angsuran maupun tidak. Proses *rescheduling* ini disesuaikan dengan pendapatan hasil usaha anggota yang sedang mengalami penurunan. Dalam hal ini langkah yang diambil pihak PNM Mekaar Syariah Kutasari, yaitu dengan memberikan keringanan berupa merubah jangka waktu pembiayaan misalnya perpanjangan.

Hal tersebut juga disampaikan oleh Ibu Nia Muaroh selaku kepala unit PNM Mekaar Syariah Kutasari sebagai berikut.:

“Rescheduling adalah upaya untuk mengubah jadwal pembayaran angsuran atau jangka waktu pembiayaan yang sebelumnya telah disepakati. Biasanya, ini dilakukan jika nasabah mengalami kesulitan keuangan, misalnya pendapatan usaha yang menurun. Di PNM Mekaar Syariah Kutasari, kami memberikan keringanan berupa perpanjangan jangka waktu, yang bertujuan agar angsuran bulanan nasabah menjadi lebih ringan dan terjangkau. Nasabah yang mengajukan Rescheduling ini, mereka tetap akan kami berikan bantuan berupa pencairan dana kembali. Besaran dana yang akan dicairkan ini tergantung dari berapa jumlah angsuran nasabah yang nunggak. Misal, nasabah mengalami tunggakan angsuran sebesar Rp. 1.500.000, maka kami hanya akan melakukan pencairan sebesar jumlah tunggakan angsuran nasabah, sedangkan jangka waktu yang digunakan untuk melunasi angsuran barunya paling sedikit ialah 18 bulan. Tentu saja, ini hanya dilakukan setelah kami

mengevaluasi situasi keuangan mereka secara menyeluruh dan memastikan nasabah memahami serta setuju dengan perubahan tersebut.”

Berdasarkan observasi dilapangan proses *Rescheduling* yang dilakukan oleh PNM Mekaar Syariah Kutasari yaitu dimulai dengan evaluasi situasi keuangan nasabah. Tim PNM Mekaar Syariah Kutasari mengadakan pertemuan untuk membahas kondisi keuangan nasabah terkait dan mendengarkan kebutuhan serta kekhawatiran mereka. Setelah itu, tim PNM Mekaar Syariah Kutasari menyusun jadwal pembayaran baru yang lebih sesuai dengan kemampuan nasabah. Kami pastikan bahwa nasabah mengerti dan setuju dengan perubahan tersebut sebelum kami melanjutkan dengan penandatanganan perjanjian baru.

Manfaat utama bagi nasabah adalah keringanan beban keuangan, yang memungkinkan mereka untuk tetap melanjutkan usahanya tanpa tekanan finansial yang berlebihan. Bagi PNM Mekaar Syariah Kutasari, hal ini membantu menjaga kualitas portofolio pembiayaan kami dan mempertahankan hubungan baik dengan nasabah. Pada akhirnya, kondisi ini menciptakan situasi yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Kemudian Setelah *rescheduling* disetujui, pihak PNM Mekaar Syariah Kutasari terus melakukan pendampingan dan monitoring terhadap nasabah untuk memastikan mereka dapat memenuhi kewajiban baru sesuai jadwal yang telah disepakati. Monitoring ini penting untuk mengidentifikasi dini jika ada potensi masalah baru.

b) Persyaratan kembali (*reconditioning*).

Persyaratan kembali merupakan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan cara melakukan perubahan atas sebagian atau seluruh syarat perjanjian. Langkah ini merupakan usaha dari PNM Mekaar Syariah Kutasari untuk menangani pembiayaan bermasalah dengan cara mengubah sebagian kondisi

(persyaratan) yang semula telah disepakati. Dalam perubahan kondisi persyaratan pembiayaan pihak PNM Mekaar Syariah Kutasari memperhatikan permasalahan yang sedang dihadapi anggota dalam menjalankan usahanya.

Perubahan persyaratan yang dilakukan oleh PNM Mekaar Syariah Kutasari, yaitu dengan dilakukannya penundaan pembayaran margin, dalam hal ini pihak PNM Mekaar Syariah Kutasari melakukan penundaan pembayaran dimana margin tetap dihitung, akan tetapi pembayaran atau penagihan margin dilakukan setelah anggota berkesanggupan untuk membayar sedangkan pokok pinjaman tetap harus dibayarkan seperti biasa.

Hal tersebut juga di sampaikan oleh Ibu Nia Muaroh selaku kepala unit PNM Mekaar Syariah Kutasari sebagai berikut



"Salah satu cara kami membantu nasabah yang mengalami kesulitan adalah dengan melakukan penundaan pembayaran margin. Dalam hal ini, margin tetap dihitung sesuai ketentuan, tetapi pembayaran atau penagihannya dilakukan setelah nasabah berkesanggupan untuk membayar. Sementara itu, pokok pinjaman tetap harus dibayarkan seperti biasa. Sebagai contoh, kami memiliki seorang nasabah yang bernama Bu Siti, yang menjalankan usaha kecil membuka warung didepan rumahnya. Akibat anaknya harus masuk sekolah ke SMA harus mengeluarkan biaya yang banyak, sehingga uang modal usaha dipakai terlebih dahulu alhasil modal usaha tidak berputar. Setelah berdiskusi dengan Bu Siti, kami memutuskan untuk menunda pembayaran marginnya selama 8 minggu atau 2 bulan. Selama periode ini, Bu Siti tetap membayar pokok pinjamannya seperti biasa."

Penundaan ini memberikan kelonggaran keuangan bagi Bu Siti sehingga dia dapat menggunakan dana yang seharusnya untuk membayar margin, untuk keperluan operasional usahanya. Dengan begitu, dia bisa mempertahankan bisnisnya tetap berjalan tanpa harus khawatir mengenai beban margin selama 2 bulan tersebut. Setelah situasinya membaik, Bu Siti mulai membayar marginnya secara bertahap sesuai kesepakatan yang baru.

Proses ini dimulai dengan evaluasi mendalam terhadap situasi keuangan nasabah. Kami mengadakan pertemuan untuk memahami kondisi mereka dan mendiskusikan opsi yang tersedia. Setelah evaluasi, kami menyusun skema pembayaran baru di mana margin ditunda sementara pokok pinjaman tetap dibayarkan. Nasabah harus menyetujui dan menandatangani perjanjian baru yang mencakup ketentuan penundaan margin tersebut.

Pada langkah ini memberikan manfaat bagi nasabah yaitu kelonggaran finansial dalam jangka pendek, memungkinkan mereka untuk fokus pada kelangsungan usaha mereka tanpa beban margin sementara waktu. Bagi PNM Mekaar Syariah Kutasari, hal ini membantu menjaga hubungan baik dengan nasabah dan memastikan bahwa pokok pinjaman tetap dibayar tepat waktu, yang pada akhirnya membantu menjaga kualitas portofolio pembiayaan kami. Ini adalah solusi yang saling menguntungkan dan membantu nasabah dalam melewati masa-masa sulit.

c) Penataan kembali (*restructuring*).

Merupakan upaya penyelesaian dengan melakukan perubahan syarat-syarat pembiayaan berupa konversi atas seluruh atau sebagian dari pembiayaan. Dalam mengatasi penyelesaian pembiayaan bermasalah tentunya setiap bank atau lembaga keuangan mempunyai metode yang berbeda-beda dalam mengantisipasinya. PNM Mekaar Syariah Kutasari menggunakan metode restrukturisasi, dengan syarat nasabah masih memiliki kemampuan atau beriktikad baik untuk melunasi pembiayaan yang ditanggungnya maka PNM Mekaar Syariah Kutasari akan melakukan beberapa upaya, yakni sesuai yang disampaikan oleh Ibu Nia Muaroh selaku kepala unit PNM Mekaar Syariah Kutasari sebagai berikut.

“Restrukturisasi adalah langkah penyelesaian dengan melakukan perubahan terhadap seluruh atau sebagian syarat pembiayaan. Ini biasanya dilakukan ketika nasabah mengalami kesulitan keuangan yang lebih serius tetapi masih

memiliki itikad baik untuk membayar angsurannya. Kami akan menyesuaikan angsuran dan jangka waktu pembiayaan agar sesuai dengan kemampuan mereka yang baru.”

Selain itu Ibu Nia Muaroh menambahkan bahwa :

“Restrukturisasi terjadi jika nasabah bermasalah mampu bayar kewajibannya dan masih memiliki itikad baik untuk membayar angsurannya serta usahanya masih berjalan.”

Kemudian berdasarkan hasil wawancara dan observasi peneliti, nasabah yang bermasalah dapat mengajukan restrukturisasi dengan meminta keringanan kepada PNM Mekaar Syariah Kutasari untuk merubah jangka waktu pembayaran angsuran, yang awalnya 12 bulan diperpanjang menjadi 24 bulan karena nasabah mengalami kesulitan membayar angsuran yang disebabkan persaingan usaha sejenis.

Selain itu terdapat beberapa kriteria nasabah dalam melakukan restrukturisasi seperti yang ditegaskan oleh Ibu Nia Muaroh.

“Nasabah harus kooperatif dan masih memiliki kemampuan untuk membayar kewajiban mereka. Jika usaha nasabah menurun, namun mereka masih berusaha untuk memenuhi kewajiban dan tetap berkomunikasi dengan kami, maka kami akan melakukan restrukturisasi. Misalnya, nasabah mengajukan restructuring kepada kami karena sudah mengalami tunggakan dalam pembayaran angsuran. Kami sebagai pihak penyedi dana akan melakukan pencarian kembali dengan perjanjian baru dengan syarat yang diubah, yaitu misal pinjaman yang akan dicairkan itu Rp. 3.000.000 sedangkan nasabah masih memiliki tunggakan sebesar Rp. 2.000.000, maka uang pinjaman yang akan diberikan ke pada nasabah hanya sebesar Rp. 1.000.000 sedangkan uang sisanya digunakan untuk melunasi tunggakan angsuran pada pinjaman sebelumnya. Dan dengan jangka waktu yang digunakan dalam restructur adalah 24 bulan.”

Restrukturisasi yang sering dipakai di PNM Mekaar Syariah Kutasari adalah cara restrukturisasi (penataan kembali) yang dimaksud dalam hal ini adalah nilai angsuran diperkecil nilainya sesuai kemampuan nasabah dan jangka waktu pembiayaan berubah menyesuaikan nilai sisa kewajiban nasabah.

Dari pembahasan di atas merupakan langkah-langkah strategis yang dilakukan oleh PNM Mekar Syariah Kutasari dengan metode 3R (*Rescheduling, Reconditioning dan Restructuring*), dari strategi penyelesaian tersebut pembiayaan bermasalah yang dialami oleh nasabah PNM Mekar Syariah Kutasari dapat diselesaikan atau dapat ditangani dengan cukup baik. Walaupun tidak semua nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah dapat diselesaikan dengan baik namun dari jumlah nasabah 5.255 dan yang mengalami pembiayaan bermasalah 1.267 per Desember 2023, hampir 40% nasabah yang bermasalah atau 507 dapat melunasi kreditnya dengan pendekatan 3R yang dilakukan oleh PNM Mekar Syariah Kutasari, dan sisanya sekitar 760 nasabah masih dalam tahap penanganan per Juni 2024. Hal ini sesuai yang disampaikan oleh Ibu Nia Muaroh selaku kepala unit PNM Mekar Syariah Kutasari sebagai berikut.



*“Setelah kami dan tim melakukan pendekatan 3R (*Rescheduling, Reconditioning dan restructuring*) pada nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah, dari 1267 nasabah pada Desember 2023 yang mengalami kredit bermasalah akhirnya dapat ditangani sampai pelunasan kredit selesai sekitar 40% atau 507 nasabah pada bulan Juni 2024 dan sisanya sejumlah 760 nasabah sedang pada tahap penyelesaian dengan pendekatan 3R”.*

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan di atas NPF yang dialami oleh PNM Mekar Syariah Kutasari pada bulan Desember 2023 adalah sebesar 24,11% dari jumlah nasabah 5.255 dan yang mengalami pembiayaan bermasalah 1.267. Hasil NPF 24,11% pada bulan Desember 2023 dapat dihitung menggunakan rumus berikut (Prastiwi, 2021).

$$NPF = \frac{(\text{Jumlah Pembiayaan Bermasalah})}{(\text{Total Pembiayaan})} \times 100\%$$

$$NPF = \frac{(1267)}{(5.255)} \times 100\%$$

$$NPF = 24,11\%$$

Dari hasil NPF yang dialami PNM Mekaar Syariah Kutasari pada bulan Desember 2023 adalah sebesar 24,11%, hal tersebut merupakan nilai NPF yang cukup tinggi dan dapat mengganggu keuangan PNM Mekaar Syariah Kutasari. Di sisi lain NPF Untuk UMKM maksimal 10% sebagai angka toleran bagi kesehatan suatu lembaga keuangan. NPF diatas 10% Bank atau lembaga keuangan dinyatakan tidak sehat karena menyebabkan menurunnya laba yang akan diterima oleh Bank atau lembaga keuangan.

Kemudian setelah PNM Mekaar Syariah Kutasari menerapkan Strategi 3R dalam jangka waktu desember 2023 sampai Juni 2024, Dari 1267 Nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah, sebesar 507 nasabah bisa ditangani dengan baik atau sekitar 40% dari nasabah bermasalah dan sisanya sekitar 60% atau berjumlah 760 dalam proses penanganan oleh tim PNM Mekaar Syariah Kutasari. Dari hasil strategi tersebut nilai NPF yang dialami oleh PNM Mekaar Syariah Kutasari pada bulan Juni 2024 mengalami penurunan cukup signifikan, hal ini dibuktikan NPF pada bulan Juni 2024 adalah sebesar 14,4%. Hasil NPF 14,4% pada bulan Januari 2024 dapat dihitung menggunakan rumus berikut.

$$NPF = \frac{\text{(Jumlah Pembiayaan Bermasalah)}}{\text{(Total Pembiayaan)}} \times 100\%$$

$$NPF = \frac{(760)}{(5.255)} \times 100\%$$

$$NPF = 14,4\%$$

Dari hasil perhitungan NPF di atas maka dapat disimpulkan bahwa NPF yang dialami oleh PNM Mekaar Syariah Kutasari mengalami penurunan dari 24,11 % menjadi 14,4%. Dari NPF sebesar 14,4% yang ditanggung oleh PNM Mekaar Syariah Kutasari maka dapat disimpulkan bahwa NPF PNM Mekaar Syariah Kutasari sebesar 14,4% tanda bahwa penerapan strategi yang digunakan pada PNM Mekaar Kutasari ini sudah cukup tepat. Hal itu dibuktikan

dengan menurunnya nilai NPF sebesar kurang lebih 10%.



BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan peneliti pada Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga dapat ditarik kesimpulan:

- 1) PNM Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari memiliki 7 tahapan mekanisme memberikan pembiayaan pada nasabahnya. Pertama sosialisasi, yaitu kegiatan yang dilakukan untuk menentukan target yang akan dilakukan pembiayaan. Kedua uji kelayakan, yaitu kegiatan yang dilakukan untuk mengetahui kondisi ekonomi calon nasabah. Ketiga verifikasi, yaitu kegiatan yang dilakukan oleh kepala cabang atau SAO dengan tujuan mengecek data nasabah dilapang, keempat Persiapan Pembiayaan, yaitu kegiatan yang diberikan kepada calon nasabah yang lolos UK dengan memberikan pengetahuan mengenai prosedur dan aturan di PNM Mekaar Syariah. Kelima Pengajuan dana pencairan, yaitu kegiatan pengajuan dana dari AO kepada FAO. Keenam Persetujuan Nasabah, yaitu kegiatan yang dilakukan oleh kepala cabang dengan memastikan kembali data nasabah yang mendapatkan persetujuan dana pencairan. Ketujuh Pencairan Pembiayaan, yaitu kegiatan pemberian dana pinjaman modal kepada nasabah.
- 2) PNM Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari memiliki strategi 3R dalam menangani Pembiayaan bermasalah yaitu menangani penyelesaian pembiayaan bermasalah bagi nasabahnya yaitu melalui pendekatan preventif dan kuratif. Pendekatan preventif meliputi seleksi nasabah yang tepat, pelatihan manajemen keuangan, pengembangan usaha, dan pendampingan rutin. Sedangkan pendekatan kuratif meliputi langkah 3R yaitu *rescheduling* (penjadwalan kembali), *reconditioning* (persyaratan kembali), dan *restructuring* (penataan kembali). Langkah-langkah ini membantu PNM Mekaar Syariah Kutasari menjaga kualitas portofolio pembiayaan dan mempertahankan hubungan baik dengan nasabah. Dari

strategi 3R tersebut nilai NPF yang dialami oleh PNM Mekaar Syariah Kutasari yang tadinya 24,11 % menjadi 14,4%. Nilai NPF tersebut mengalami penurunan yang signifikan sehingga strategi 3R yang dilakukan oleh PNM Mekaar Syariah Kutasari berjalan dengan baik dan tepat sasaran selain itu dengan NPF sebesar 14,4%. Nilai NPF tersebut mengalami penurunan yang signifikan sehingga strategi 3R yang dilakukan oleh PNM Mekaar Syariah Kutasari berjalan dengan baik dan tepat sasaran, hal ini dibuktikan dengan menurunnya nilai NPF sebesar 10%.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang peneliti paparkan di atas, maka peneliti memiliki beberapa saran:

1. Bagi PNM Mekaar Syariah Kutasari
 - a) PNM Mekaar Syariah Kutasari dapat terus meningkatkan kualitas edukasi dan pelatihan yang diberikan kepada nasabah, terutama dalam manajemen keuangan dan pengembangan usaha. Hal ini akan membantu nasabah dalam mengelola usaha mereka dengan lebih baik dan mengurangi risiko pembiayaan bermasalah.
 - b) Melakukan monitoring dan evaluasi yang lebih intensif terhadap usaha nasabah agar dapat mengidentifikasi masalah sejak dini. Hal ini akan memungkinkan PNM Mekaar Syariah untuk memberikan intervensi yang tepat waktu sebelum masalah pembiayaan menjadi lebih serius.
 - c) Membangun dan mengoptimalkan sistem peringatan dini yang dapat mendeteksi potensi masalah dalam pembiayaan. Dengan demikian, langkah-langkah preventif dapat diambil lebih awal untuk mencegah nasabah gagal bayar.
2. Bagi Masyarakat
 - a) Masyarakat, khususnya nasabah PNM Mekaar Syariah, harus aktif meningkatkan pengetahuan mereka tentang manajemen keuangan dan usaha. Mengikuti pelatihan dan workshop yang disediakan oleh PNM Mekaar Syariah dapat membantu dalam hal ini.
 - b) Nasabah harus menjaga komunikasi yang baik dan transparan dengan

pihak kreditur jika menghadapi masalah dalam pembiayaan. Hal ini akan memudahkan proses restrukturisasi dan mendapatkan solusi yang tepat.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

- a) Peneliti selanjutnya dapat melakukan studi komparatif antara strategi penanganan pembiayaan bermasalah di PNM Mekaar Syariah dengan lembaga keuangan lainnya. Hal ini akan memberikan wawasan yang lebih luas tentang praktik terbaik dalam industri ini.
- b) Melakukan kajian lebih mendalam tentang faktor sosio-ekonomi yang mempengaruhi kemampuan nasabah dalam melunasi pembiayaan. Hal ini akan membantu PNM Mekaar Syariah dalam merancang program yang sesuai kebutuhan dan kondisi nasabah.



DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, A. Z. (2023). QS. Al-Baqarah Ayat 282: Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah. Penerbit: Pesantren Hamfara Yogyakarta.
- Aini, K. (2022). *Pengaruh labelisasi syariah terhadap keputusan nasabah menggunakan jasa permodalan nasional madani (PNM) Mekar Syariah di Lingkungan Getap Timur* (Doctoral dissertation, UIN Mataram).
- Aisiyah, Binti Nur, (2015). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, Yogyakarta: Kalimedia.
- Akhmad, & Haryadi, A. (2006). *Pengaplikasian Excel dalam Pengambilan keputusan Memiih Kredit*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Ali, Mohammad Daud. (2018). *Hukum Islam: Asas-asas, Teori dan Praktik*. Yogyakarta: Universitas Islam Indonesia
- Alifedrin, G. R., & Firmansyah, d. E. (2023). *RISIKO LIQUIDITAS DAN PROFITABILITAS PERBANKAN SYARIAH PERAN FDR, LAD, LTA, NPF, DAN CAR*. Bandung: PublikasiMedia Discovery Berkelanjutan.
- Ambarsita, L. (2013). Penanganan Kredit Macet. *Jurnal Manajemen Bisnis, Volume 3, No. 1*, 14-19.
- Arifin, Z. (2002). *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Pustaka Alvabet.
- Asrizal, S. (2021). Upaya Penanganan Non Performing Financing (NPF) Pada Unit Usaha Syariah Bank Sumut. *Jurnal Akuntansi, Keuangan dan Perbankan*, 140.
- Azhari, H., Aini, S., & Widuri, I. (2022). Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di KSPPS Bina Syariah Ummah Cabang Bawean. *CENDEKIA: Jurnal Studi Keislaman, Volume 8, Nomor 2*, 258-281.
- Bukhari, S. A. R. (2019). What Is Strategy. *Mohammad Ali Jinnah University Dan Bisnis*. 15(2), 192-203
- Diana, A. N., Sulistiowati, A. R., & Hidayat, M. (2023). Determing Factor Analysis of Traders in Taking Financing at KSPPS BMT Ben Sejahtera KCU Kroya. *Welth Journal of Islamic Banking and Finance, Vol. 2, No. 1*, 3.
- Effendi, D. N., & Sunarto, N. (2017). Sistem Penanganan Kredit Macet di Koperasi Swamitra. *Jurnal Eksos, Th. XIII, No, 2*, 82-91.
- Faturrahman, Djamil. *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank syariah*. Jakarta: Sinar Grafika, 2012.
- Firdaus, R. dan Ariyanti, M. (2011). *Manajemen Perkreditan Bank Umum*. Bandung; ALFABETA.

- Hidayatullah, M. F. (2014). Penyelesaian pembiayaan bermasalah di bank syariah. *Jurnal Interest*, 12(1), 67-80.
- PT Permodalan Nasional Madani. (tanpa tanggal). PNM Mekar. Diakses tanggal (18 November 2022), dari (<https://www.pnm.co.id/bisnis/pnm-mekaar>)
- Ikatan Bankir Indonesia, Bisnis Kredit Perbankan (2015) (Jakarta: PT Gramedia Pustaka)
- Jebahu, F., Sumarlin, A., & Rohani. (2021). Analisis Sistem Pemberian Kredit dan penanganan Kredit Macet pada Koperasi Simpan Pinjam Pintu Air Cabang Akareso Makasar. *MACAKKA*, Vol. 20, No. 01 , 327-335.
- Karim, A.A. (2010). Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada)
- Kasmir. (2008). *Analisa Laporan Keuangan*. Tasikmalaya: Rajawali Press.
- Mawadah, N. V., & Hilyatin, D. L. (2022). The Effectiveness of Social Media Promotion Strategy as An Effort to Attract Custom (Nasabah) Interest using
- Mursyid, M. (2014). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Bumi Aksar
- Nugraha. Q. (2014). *Manajemen Strategi*. Manajemen Strategi Pemerintahan
- Oktavianti, I., & Hardi, E. A. (2024). Tinjauan Ekonomi Syariah Terhadap Penyaluran Dana Modal Usaha Di PNM Mekar Syariah Di Kecamatan Betung Kabupaten Banyuasin. *Maslahah: Jurnal Manajemen dan Ekonomi Syariah*, 2(2).
- Otoritas Jasa Keuangan. (2008). Undang-undang Republik Indonesia nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah. Otoritas Jasa Keuangan. Diakses tanggal 30 Agustus 2024 dari link (<https://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/regulasi/undang-undang/Documents/331.pdf>)
- Otoritas Jasa Keuangan. Penyelenggaraan Usaha Lembaga Keuangan Mikro. Diakses tanggal 30 Agustus 2024, dari link (<https://www.ojk.go.id/id/regulasi/Pages/Penyelenggaraan-Usaha-Lembaga-Kuangan-Mikro.aspx>)
- Prastiwi, I. E., Tho'in, M., & Kusumawati, O. A. (2021). Faktor Internal yang Mempengaruhi Likuiditas Bank Syariah: Analisis Rasio Capital Adequacy Ratio (CAR), Dana Pihak Ketiga (DPK), Non Performing Financing (NPF). *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7(2), 1107-1116.
- Priyanto, P. D., & Riyantari, R. (2022). Analisis Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Masa Pandemi Covid-19 pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan* 9(2), 192-201.
- PT. Permodalan Nasional Madani. (2022). Kebijakan mekaar syariah.

- Raharjo, A. W., & Elida, T. (2016). *Bank dan Lembaga keuangan Non Bank di Indonesia*. Jakarta: Universitas Indonesia.
- Sa'diyah, M. (2019). Strategi Penanganan Non Performing Finance (NPF) pada Pembiayaan Murabahah di BMT. *Cimae, Vol. 2* , 179-189.
- Siamat, D. (2001). *Manajemen Lembaga Keuangan*. Lembaga Penerbit FE UI.
- Soemitra. (2009). *Bank dan Lembaga keuangan Syariah*. Jakarta: Pranadameia Group.
- Sudarto, A. (2020). Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Lembaga Keuangan Syariah Studi BMT Al Hasan Lampung Timur. *Islam Banking, Vol. 5*, 105.
- Sugiyono. (2017). *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&B*. Bandung: Alfabeta.
- Sumar'in, (2012) *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Suminto, H. (2002) *Pemasaran Blak-blakan*. Batam: Inter Aksara, 2002.
- Sunarsa, S. (2022). TINJAUAN HUKUM ISLAM DALAM PRAKTIK PINJAMAN UANG (Penelitian di PT Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekar Syariah Cabang Singajaya Kab. Garut Jawa Barat). *Al-Afkar, Journal for Islamic Studies*, 216-233.
- Tampubolon, R. (2002) *Risk Management: Pendekatan Kualitatif Untuk Bank Komersial*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- The AISAS Model Approach (Case Study at BPRS Gunung Slamet Cilacap). *Wealth Journal of Islamic Banking and Finance Vol. 1, No. 2* , 156.
- Tjiptono, F. (2002). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: ANDI.
- Trisadini P. U. & Shomad, A. (2008). *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Bank Syari'ah* (Unair: Laporan Penelitian, Fakultas Hukum Unair)
- Ulhaq, M.Z., & Al faja, M. R. (2022). Peluang dan Tantangan Bank Syariah di Era Digital. *J-ESA (Jurnal ekonomi Syariah)*, 5(1), 49-61
- Ulpah, M. (2020). Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Bank Syariah. *MADANI SYARIAH, Vol. 3*
- Ulpah, M. (2020). Strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pada bank syariah. *Madani Syari'ah*, 3(10), 1-14.
- Utomo, Y. T. (2023). Al-Qur'an: Ekonomi, Bisnis dan Etika. In *Global Aksara Pers. CV. Global Aksara Pers.*



LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara

A. Pedoman wawancara dengan Kepala Cabang PNM Mekaar Syariah Kutasari.

1. Mulai kapan PNM Mekaar Syariah Kutasari mulai beroperasi?
2. Apa tujuan dari program PNM Mekaar Syariah?
3. Bagaimana proses pembiayaan di PNM Mekaar Syariah Kutasari?
4. Bagaimana akad yang digunakan saat proses pembiayaan?
5. Berapa jumlah nasabah yang aktif dan nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah?
6. Bagaimana pembinaan yang dilakukan oleh tim PNM Mekaar syariah agar tidak terjadi pembiayaan bermasalah?
7. Apa faktor yang terjadi sehingga nasabah mengalami pembiayaan bermasalah?
8. Bagaimana strategi penanganan yang dilakukan oleh PNM Mekaar Syariah Kutasari dalam menghadapi nasabah bermasalah
9. Bagaimana strategi penyelesaian dalam menengani nasabah pembiayaan bermasalah?
10. Apa yang dimaksud dengan penjadwalan kembali (rescheduling) dan bagaimana pelaksanaannya di PNM Mekaar Syariah Kutasari?
11. Bagaimana tim di PNM Mekaar Syariah Kutasari melakukan evaluasi situasi keuangan nasabah sebelum rescheduling?
12. Apa yang dimaksud dengan Reconditioning atau perubahan persyaratan kembali? Apa yang dilakukan oleh tim PNM?
13. Apa yang dimaksud dengan restrukturisasi pembiayaan di PNM Mekaar Syariah Kutasari?
14. Apa saja kriteria yang harus dipenuhi oleh nasabah agar bisa melakukan restrukturisasi?
15. Apa manfaat dari restrukturisasi bagi nasabah dan PNM Mekaar Syariah Kutasari?

1. Transkrip wawancara dengan Kepala Cabang PNM Mekaar Syariah Kutasari

P : Peneliti

N : Narasumber

Nama : Nia Muaroh

Jabatan : Kepala Cabang PNM Mekaar Syariah Kutasari

Lokasi : Kantor Cabang PNM Mekaar Syariah Kutasari

P	Mulai kapan PNM Mekaar Syariah Kutasari mulai beroperasi?
N	NM Mekaar Syariah Kutasari mulai beroperasi sejak tahun 23 Juni 2017, berfokus untuk membantu pemberdayaan ekonomi mikro di masyarakat, terutama para ibu rumah tangga yang memiliki usaha kecil. Sejak saat itu, kami telah melayani ribuan nasabah dan berupaya untuk memberikan pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah.
P	Apa tujuan dari program PNM Mekaar Syariah?
N	"Tujuan utama dari program PNM Mekaar Syariah adalah untuk memberdayakan ekonomi mikro, khususnya ibu rumah tangga, dengan memberikan akses pembiayaan yang mudah dan sesuai dengan prinsip syariah. Kami ingin membantu mereka mengembangkan usaha kecil dan menengah mereka, yang pada akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan keluarga dan masyarakat.
P	Bagaimana proses pembiayaan di PNM Mekaar Syariah Kutasari?
N	"Proses pembiayaan di PNM Mekaar Syariah Kutasari dimulai dengan seleksi nasabah yang ketat, menggunakan prinsip 5C: Character, Capacity, Capital, Condition, dan Collateral. Setelah itu, kami melakukan analisis mendalam terhadap kondisi keuangan dan usaha nasabah, serta tujuan penggunaan pembiayaan. Pembiayaan ini

	biasanya diberikan dengan jangka waktu yang disesuaikan dengan kapasitas pembayaran nasabah.
P	Bagaimana akad yang digunakan saat proses pembiayaan?
N	"Pada PNM Mekaar Syariah Kutasari, kami menggunakan akad Wakalah dalam proses pembiayaan. Wakalah adalah akad yang memberikan wewenang kepada pihak penerima pembiayaan untuk melakukan suatu tindakan tertentu atas nama pemberi dana. Dalam hal ini, kami memberikan wewenang kepada nasabah untuk mengelola dana yang diberikan sesuai dengan tujuan yang telah disepakati. Ini adalah akad yang sesuai dengan prinsip syariah, di mana tidak ada bunga yang dikenakan, melainkan margin yang dihitung berdasarkan kesepakatan bersama.
P	Berapa jumlah nasabah yang aktif dan nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah?
N	Saat ini, kami memiliki total 5.255 nasabah, dengan 1.267 nasabah yang mengalami pembiayaan bermasalah atau mengalami keterlambatan pembayaran. Pembiayaan yang lancar saat ini berjumlah 3.724 nasabah, sementara yang dalam perhatian khusus ada 263 nasabah. Kami terus berupaya agar jumlah pembiayaan bermasalah ini bisa diminimalkan melalui berbagai strategi pencegahan dan penyelesaian yang kami lakukan.
P	Bagaimana pembinaan yang dilakukan oleh tim PNM Mekaar syariah agar tidak terjadi pembiayaan bermasalah
N	Kami melakukan pembinaan yang berkesinambungan kepada nasabah, terutama yang berisiko mengalami pembiayaan bermasalah. Pembinaan ini mencakup pelatihan manajemen keuangan, pengelolaan kas, dan pengembangan usaha. Selain itu, kami juga melakukan pendampingan rutin, baik melalui kunjungan ke lokasi usaha nasabah maupun sesi konsultasi pribadi. Kami berusaha agar nasabah bisa

	menjalankan usaha mereka dengan lebih efisien dan terstruktur.
P	Apa faktor yang terjadi sehingga nasabah mengalami pembiayaan bermasalah?
N	Ada beberapa faktor yang menyebabkan nasabah mengalami pembiayaan bermasalah, antara lain penurunan hasil usaha yang disebabkan oleh faktor eksternal seperti persaingan yang ketat, fluktuasi harga bahan baku, atau bencana alam. Selain itu, faktor internal seperti ketidakefisienan dalam pengelolaan usaha atau kurangnya manajemen keuangan juga berperan besar. Ada juga nasabah yang mengalami kesulitan akibat masalah pribadi, seperti kebutuhan mendesak untuk biaya keluarga.
P	Bagaimana strategi penanganan yang dilakukan oleh PNM Mekaar Syariah Kutasari dalam menghadapi nasabah bermasalah?
N	"Strategi penanganan yang kami lakukan untuk nasabah bermasalah adalah dengan pendekatan yang bersifat preventif dan kuratif. Kami melakukan analisis secara mendalam terhadap penyebab masalah, apakah karena faktor eksternal atau internal. Kami juga menggunakan prosedur 3R (Rescheduling, Reconditioning, dan Restructuring) untuk membantu nasabah yang kesulitan dalam pembayaran. Ini bertujuan untuk memberikan keringanan dan memastikan nasabah tetap bisa melanjutkan usaha mereka.
P	Bagaimana strategi penyelesaian dalam menengani nasabah pembiayaan bermasalah?
N	Kami menggunakan strategi 3R sesuai dengan SOP dari PNM Mekaar Syariah Kutasari, 3R tersebut adalah.. Rescheduling : Kami mengubah jadwal pembayaran angsuran agar lebih sesuai dengan kemampuan nasabah. Misalnya, dengan memperpanjang jangka waktu pembiayaan.

	<p>Reconditioning : Kami melakukan penyesuaian persyaratan pembiayaan, seperti penundaan pembayaran margin, agar nasabah bisa lebih fokus pada pengembangan usaha mereka.</p> <p>Restructuring: Jika nasabah benar-benar kesulitan, kami melakukan restrukturisasi pembiayaan, dengan mengubah jumlah angsuran dan jangka waktu pembayaran sesuai dengan kemampuan nasabah. Kami juga melakukan monitoring secara rutin untuk memastikan nasabah bisa memenuhi kewajibannya</p>
P	Apa yang dimaksud dengan penjadwalan kembali (rescheduling) dan bagaimana pelaksanaannya di PNM Mekaar Syariah Kutasari?
N	Rescheduling adalah upaya untuk mengubah jadwal pembayaran angsuran atau jangka waktu pembiayaan yang sebelumnya telah disepakati. Biasanya, ini dilakukan jika nasabah mengalami kesulitan keuangan, misalnya pendapatan usaha yang menurun. Di PNM Mekaar Syariah Kutasari, kami memberikan keringanan berupa perpanjangan jangka waktu, yang bertujuan agar angsuran bulanan nasabah menjadi lebih ringan dan terjangkau. Nasabah yang mengajukan Rescheduling ini, mereka tetap akan kami berikan bantuan berupa pencairan dana kembali. Besaran dana yang akan dicairkan ini tergantung dari berapa jumlah angsuran nasabah yang nunggak. Misal, nasabah mengalami tunggakan angsuran sebesar Rp. 1.500.000, maka kami hanya akan melakukan pencairan sebesar jumlah tunggakan angsuran nasabah.
P	Bagaimana tim di PNM Mekaar Syariah Kutasari melakukan evaluasi situasi keuangan nasabah sebelum rescheduling?
N	Salah satunya adalah nasabah kami yang mengalami penurunan pendapatan karena masalah pribadi, sehingga kami menawarkan perpanjangan jangka waktu. Misalnya, jika mereka awalnya memiliki jangka waktu pembiayaan 12 bulan, kami perpanjang menjadi 18 bulan, dengan angsuran bulanan yang lebih kecil. Tentu saja, ini hanya dilakukan setelah kami mengevaluasi situasi keuangan mereka secara

	menyeluruh dan memastikan nasabah memahami serta setuju dengan perubahan tersebut.
P	Apa yang dimaksud dengan Reconditioning atau perubahan persyaratan kembali? Apa yang dilakukan oleh tim PNM?
N	<p>Reconditioning adalah langkah di mana kami melakukan perubahan pada sebagian atau seluruh syarat perjanjian pembiayaan. Salah satu contohnya adalah dengan memberikan penundaan pembayaran margin. Margin tetap dihitung sesuai ketentuan, tetapi pembayaran margin dapat ditunda hingga nasabah kembali mampu membayar. Ini memberi kelonggaran finansial kepada nasabah tanpa membebani mereka lebih jauh.</p> <p>Sebagai contoh, ada seorang nasabah kami, Bu Siti, yang menjalankan usaha warung kecil. Karena anaknya harus sekolah dan memerlukan biaya, dia terpaksa menggunakan uang modal usaha. Setelah berdiskusi, kami memutuskan untuk menunda pembayaran margin selama 2 bulan, namun pokok pinjaman tetap dibayar seperti biasa. Dengan penundaan ini, Bu Siti bisa lebih fokus pada kelangsungan usaha dan memulihkan keuangan usaha tanpa terbebani margin.</p>
P	Apa yang dimaksud dengan restrukturisasi pembiayaan di PNM Mekaar Syariah Kutasari?
N	Restrukturisasi adalah langkah penyelesaian dengan melakukan perubahan terhadap seluruh atau sebagian syarat pembiayaan. Ini biasanya dilakukan ketika nasabah mengalami kesulitan keuangan yang lebih serius tetapi masih memiliki itikad baik untuk membayar angsurannya. Kami akan menyesuaikan angsuran dan jangka waktu pembiayaan agar sesuai dengan kemampuan mereka yang baru.
P	Apa saja kriteria yang harus dipenuhi oleh nasabah agar bisa melakukan restrukturisasi?
N	Nasabah harus kooperatif dan masih memiliki kemampuan untuk

	<p>membayar kewajiban mereka. Jika usaha nasabah menurun, namun mereka masih berusaha untuk memenuhi kewajiban dan tetap berkomunikasi dengan kami, maka kami akan melakukan restrukturisasi. Misalnya, nasabah mengajukan restructuring kepada kami karena sudah mengalami tunggakan dalam pembayaran angsuran. Kami sebagai pihak penyedi dana akan melakukan pencarian kembali dengan perjanjian baru dengan syarat yang diubah, yaitu misal pinjaman yang akan dicairkan itu Rp. 3.000.000 sedangkan nasabah masih memiliki tunggakan sebesar Rp. 2.000.000, maka uang pinjaman yang akan diberikan ke pada nasabah hanya sebesar Rp. 1.000.000 sedangkan uang sisanya digunakan untuk melunasi tunggakan angsuran pada pinjaman sebelumnya. Dan dengan jangka waktu yang di gunakan dalam restructur adalah 24 bulan.</p>
P	<p>Apa manfaat dari restrukturisasi bagi nasabah dan PNM Mekaar Syariah Kutasari?</p>
N	<p>Bagi nasabah, manfaatnya adalah beban finansial yang lebih ringan, sehingga mereka bisa fokus pada pemulihan usahanya. Untuk kami, restrukturisasi membantu menjaga kualitas portofolio kami dengan memastikan bahwa nasabah yang masih berniat baik untuk membayar tetap dapat memenuhi kewajiban mereka, meski dalam kondisi sulit.</p>

Lampiran 2 Dokumentasi

a. Dokumentasi bersama ketua PNM Mekaar Syariah Kutasari



b. Formulir akad wakalah

PNM Permodalan Nasional Madani		FORMULIR PERMOHONAN, PERSETUJUAN, PERJANJIAN DAN PENCAIRAN SYARIAH (FP4S) TAHAP KEDUA DAN SELANJUTNYA		PNM mekaar Membantu Keuangan Keluarga Syariah	
PNM MKR-S/F-02/R3		No	_____	_____	_____
		Nomor Urut	_____	Inisial Cabang	_____
PERMOHONAN PEMBIAYAAN					Tanggal : / / (tgl/bln/thn)
Jumlah Pembiayaan yang diajukan	: _____				
Jangka Waktu	: _____ Minggu				
Tujuan Penggunaan	: _____				
Calon anggota Kelompok	: _____				
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Tanda Tangan Nasabah	Tanda Tangan Suami	Tanda Tangan Ketua Sub Kelompok	Tanda Tangan Ketua Kelompok		
PERSETUJUAN PEMBIAYAAN					
Pembiayaan yang disetujui	Rp. _____	Rp. _____	Rp. _____		
Tanda Tangan	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>		
Nama	_____	_____	_____		
Jabatan	Account Officer	Kepala Cabang	Area Manager		
Tanggal	_____	_____	_____		
AKAD WAKALAH					
<p>Pada hari ini _____, tanggal _____, PNM memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang-barang berupa (terlampir) : seharga (harga beli) Rp _____, sesuai dengan kebutuhannya. Kuasa ini diberikan dengan hak substitusi. PNM dan Nasabah dengan ini menyatakan sepakat atas hak dan kewajiban dalam akad ini. Akad ini merupakan satu kesatuan dengan Akad Murabahah dan Akad Wadiah Nasabah yang bersangkutan. Hal-hal yang belum lengkap dan belum jelas akan dibicarakan dan dibahas secara musyawarah dan kekeluargaan.</p>					
				<input type="text"/>	<input type="text"/>
				Tanda Tangan Nasabah	Tanda Tangan KC/SAO
AKAD MURABAHAH					
<p>Akad Murabahah ini dibuat dan ditandatangani di _____ pada tanggal _____ oleh dan antara : 1. PT Permodalan Nasional Madani berkedudukan dan berkantor pusat di Jakarta, dalam hal ini diwakili oleh _____ selaku kepala cabang/SAO Mekaar Syariah, selanjutnya di sebut PNM. 2. _____ bertempat tinggal di _____, KTP No _____, selanjutnya disebut Nasabah. Nasabah dengan persetujuan suaminya yaitu _____ sebagaimana tercantum dalam permohonan pembiayaan, telah menerima fasilitas pembiayaan Murabahah dari PNM dengan ketentuan sebagai berikut</p>					
a. Harga Beli Barang	: Rp. _____				
b. Margin	: Rp. _____				
c. Harga Jual Barang	: Rp. _____				
d. Jangka Waktu	: _____ minggu				
e. Angsuran Perminggu	: Rp. _____				
Kewajiban Nasabah			Kewajiban PNM		
a. Hadir tepat waktu dalam pertemuan kelompok.	a. Memberikan pembiayaan modal usaha.				
b. Membayar angsuran mingguan sesuai kewajiban.	b. Mengembalikan uang titipan sukarela dan Uang				
c. Menggunakan pembiayaan ini untuk usaha.	Pertanggungjawaban setelah nasabah melunasi pinjaman.				
d. Hasil usaha untuk kesejahteraan keluarga.	c. Menginformasikan sisa uang titipan sukarela dan Uang				
e. Bertanggung jawab bersama, bila ada nasabah dalam satu kelompok yang tidak memenuhi kewajiban.	Pertanggungjawaban setelah dikurangi tunggakan pinjaman yang timbul.				
f. Mematuhi, menerima semua keputusan/peraturan yang berlaku di PNM.					
g. Menyetujui penggunaan uang titipan sukarela dan/atau Uang Pertanggungjawaban oleh PNM sebagai pelunasan apabila timbul tunggakan pinjaman.					
h. Menyetujui pengelolaan uang titipan sukarela dan/atau Uang Pertanggungjawaban dalam jangka waktu tertentu dilakukan oleh PNM apabila karena sebab apapun, nasabah/ahli waris nasabah tidak dapat ditemui/menolak pengembalian.					
i. Menyetujui segala konsekuensi biaya yang timbul terkait dengan pengelolaan uang titipan sukarela dan/atau Uang Pertanggungjawaban sebagai dimaksud pada huruf h.					
<p>Setiap perselisihan akan diselesaikan secara musyawarah mufakat dan kekeluargaan, apabila diperlukan Para Pihak sepakat memilih domisili hukum dan tetap pada Kantor Panitera Pengadilan Agama di seluruh wilayah hukum Negara Indonesia. Akad ini dibuat dan ditandatangani dalam rangkap 2 (dua) yang masing-masing memiliki kekuatan hukum yang sama.</p>					
<p>* Nasabah harus memenuhi Ketentuan dan Syarat Pembiayaan Mekaar Syariah yang tercantum pada Buku Titipan Nasabah dan merupakan satu kesatuan dengan Perjanjian ini.</p>					
				<input type="text"/>	<input type="text"/>
				Tanda Tangan Nasabah	Tanda Tangan KC/SAO
PENGABRAN PEMBIAYAAN					
<p>Saya yang bertanda tangan dibawah ini : Nama : _____ Dengan ini menyatakan telah menerima pembiayaan sebesar Rp. _____ dan bersedia untuk bertanggung jawab sampai pelunasan pembiayaan, serta mematuhi dan menerima semua keputusan/peraturan yang berlaku di PT. Permodalan Nasional Madani.</p>					
Hari	: _____				
Tanggal	: _____				
Jam	: _____				
Kelompok	: _____				
		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
		Tanda Tangan Nasabah	Tanda Tangan Ketua Sub Kelompok	Tanda Tangan Ketua Kelompok	

Lampiran 3 Surat keterangan Lulus Ujian Komprehensif



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

BLANGKO PENILAIAN UJIAN KOMPREHENSIF

Nama : Anisa Rahayu
NIM : 1917202169
Program Studi : Perbankan Syariah
Tanggal Ujian : Selasa, 27 Juni 2023
Keterangan : LULUS

NO	ASPEK PENILAIAN	RENTANG SKOR	NILAI
1	Materi Utama		
	a. Ke-Universitas-an	0 - 20	16,2
	b. Ke-Fakultas-an	0 - 30	24,3
	c. Ke-Prodi-an	0 - 50	40,5
TOTAL NILAI		0 - 100	81 / A-

Penguji I,



Dr. H. Akhmad Faozan, Lc., M.Ag.

Purwokerto, 27 Juni 2023

Penguji II,



Siti Ma'sumah, S.E., M.Si., CRA., C

Lampiran 4 Observasi Pendahuluan



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

Nomor : 4048/Un.19/FEBI.J.PS/PP.009/11/2022 Purwokerto, 18 November 2022
Lamp. : -
Hal : **Permohonan Izin Observasi Pendahuluan**

Kepada Yth.
Pimpinan PT. PNM Mekaar Syariah
Cabang Kecamatan Kutasari
Di
Purbalingga

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka pengumpulan data guna penyusunan Proposal Skripsi yang berjudul "Analisis Penerapan Margin Akad Murabahah Pada Pembiayaan PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah Cabang Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga"

Maka kami mohon Bapak/Ibu berkenan memberikan izin observasi kepada mahasiswa/i kami:

1. Nama : Anisa Rahayu
2. NIM : 1917202169
3. Semester / Program Studi : 7/ Perbankan syariah
4. Tahun Akademik : 2022/2023
5. Alamat : Purbalingga Bobotsari Desa Banjarsari rt 02/rw
06

Adapun observasi tersebut akan dilaksanakan dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Obyek yang diobservasi : Penerapan Margin Murabahah dalam Pembiayaan di PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah.
2. Tempat/ Lokasi : PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga
3. Waktu Observasi : 22 November 2022

Demikian permohonan ini kami buat, atas izin dan perkenan Bapak/Ibu kamiucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.



Ketua Ekonomis dan Keuangan Islam

Shofwa S, M.Si.

- Tembusan Yth.
1. Wakil Dekan I
 2. Kasubbag Akademik
 3. Arsip

Lampiran 5 Surat Persetujuan Riset



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

Nomor : 1282/Un.19/WD.I.FEBI/PP.009/7/2024 11 Juli 2024
Lampiran : -
Hal : **Permohonan Izin Riset Idividual**

Kepada Yth.
Bapak/Ibu Pimpinan PNM Mekaar Syariah Kutasari
Di
Purbalingga

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka pengumpulan data guna penyusunan skripsi, yang berjudul Analisis Strategi Penangana Pembiayaan Bermasalah pada PT. Permodalan Nasional Madani (PERSERO) Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga.

Maka kami mohon Bapak/Ibu berkenan memberikan izin Riset Idividual kepada mahasiswa/i kami atas nama:

Nama : Anisa Rahayu
NIM : 1917202169
Prodi / Semester : S-1 Perbankan Syariah / X

Adapun Riset Idividual tersebut akan dilaksanakan dengan ketentuan sebagai berikut:

Objek Penelitian : Non Performing Financing
Tempat Penelitian : PNM Mekaar Syariah Kutasari
Waktu Penelitian : 11 Juli 2024 s/d 31 Agustus 2024
Metode Penelitian : Kualitatif

Demikian permohonan ini kami buat, atas izin dan perkenan Bapak/Ibu kami ucapkan terima kasih.

Wa'alaikumsalam Wr. Wb.



a.n. Dekan,
Wakil Dekan I,

Dr. H. Akhmad Faozan, Lc., M.Ag.
NIP. 19741217 200312 1 006

Lampiran 6 kartu Bimbingan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553, Website: febi.uinsatzu.ac.id

BLANGKO/KARTU BIMBINGAN

Nama : Anisa Rahayu
NIM : 1917202169
Prodi/semester : Perbankan Syariah/ XI
Dosen Pembimbing : Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I
Judul Skripsi : Analisis Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah Kecamatan Kurasari Kabupaten Purbalingga

No	Hari, Tanggal Bimbingan	Materi Bimbingan*)	Tanda Tangan**)	
			Pembimbing	Mahasiswa
1.	Selaso, 13-08-2024	Pembetulan bab II, Profil koperni dipindah ke bab IV menyesuaikan rumusan masalah		
2.	Selaso, 24-09-2024	Prosedur Pembelian diben keterangan gambar, Pengelompokan menurut kriteria yang kreditya macef		
3	Senin, 7-10-2024	Penambahan materi yg kurang sama dirapihkan		
4.	Jumal, 8-11-2024	Tambah materi abad watalah, menipitan jadi stripsi		
5.	Senin, 18-11-2024	Pembetulan penulisan daftar isi		
dst	Senin, 15-11-2024	ACC		

*) diisi pokok-pokok bimbingan;
**) diisi setiap selesai bimbingan.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553, Website: febi.uinsatzu.ac.id

Purwokerto, 20 Dec. 2023
Pembimbing

Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I
NIP. 19851112 200912 2 007



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53128
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553, Website: febi.uinsaiizu.ac.id

BLANGKO/KARTU BIMBINGAN

Nama : Anisa Rahayu
NIM : 1917202169
Prodi/semester : Perbankan Syariah / 9 (sembilan)
Dosen Pembimbing : Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I
Judul Skripsi : ANALISIS STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA PT PERMODALAN NASIONAL
MADANI (PERSERO) MEKAAR SYARIAH KECAMATAN KUTASARI KABUPATEN PURBALINGGA

No	Hari, Tanggal Bimbingan	Materi Bimbingan*)	Tanda Tangan**)	
			Pembimbing	Mahasiswa
1	Senin, 21 Agustus 2023	Latar Belakang Masalah		
2	Senin, 4 September 2023	LBM, Definisi Operasional, Rumusan masalah, Metode, dan alat		
3	Senin, 13 November 2023	Ganti Judul		
4	Senin, 4 Desember 2023	Perbaikan judul baru,		
5	Selasa, 19 Desember 2023	Pelengkapan Metodologi Penelitian		
6				
dst				

*) diisi pokok-pokok bimbingan;
**) diisi setiap selesai bimbingan.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53128
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553, Website: febi.uinsaiizu.ac.id

Purwokerto, 19 November 2024
Pembimbing,

Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I
NIP. 19651112 200912 2 007

Lampiran 7 Surat Izin riset PNM Mekaar Syariah Kutasari



SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Nomor : S0014/MKR-KTSR/VII/2024

Saya yang bertanda tangan di bawah ini adalah Kepala Unit Mekaar Kutasari, menerangkan bahwa mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Prof.K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

Nama : Anisa Rahayu
NIM : 1917202169
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syariah
Program Studi : Perbankan Syariah

Benar-benar melakukan penelitian mulai tanggal 11 Juli 2024 s.d 31 Agustus 2024 di PNM Mekaar Unit Kutasari untuk menyusun skripsi dengan judul "Analisis Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah Kecamatan Kutasari Kabupaten Purbalingga".

Demikian surat keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Purbalingga, 13 Juli 2024


Nia Muaroh

Lampiran 8 Daftar Riwayat Hidup

A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Anisa Rahayu
2. NIM : 1917202169
3. Tempat/Tgl.Lahir : Purbalingga, 9 Februari 2001
4. Alamat : Banjarsari Rt 02 Rw 06, Kec. Bobotsari,
Kab. Purbalingga
5. Jenis Kelamin : Perempuan
6. Agama : Islam
7. Email : anisarahayu588@gmail.com
8. Nama Orang Tua
 - a. Nama Ayah : Sudarmaji
 - b. Nama Ibu : Tri Sustianingsih

B. Riwayat Pendidikan

1. TK/PAUD : TK RA Islamiyah Dawuhan
2. SD/MI : SD N 2 Karang Talun
3. SMP/MTS : SMP N 1 Bobotsari
4. SMA/MA : SMA N 1 Bobotsari

C. Pengalaman Organisasi

1. Panitia DIKSAR KSR PMI Unit Uinsaizu
2. Anggota KSR PMI Unit Uinsaizu

Purwokerto, 18 November 2024
Penyusun



Anisa Rahayu
NIM. 1917202169