

BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Laporan Hasil Penelitian

1. Sejarah Singkat PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekar Syariah

PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) ialah sebuah lembaga keuangan khusus yang didirikan pemerintah sebagai bagian dari solusi strategis pemerintah untuk meningkatkan perekonomian masyarakat melalui pengembangan akses permodalan dan program peningkatan kapasitas bagi para pelaku Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dan Koperasi (UMKMK).

Perjalanan Sejarah PT. PNM berawal dari kejadian krisis ekonomi Indonesia pada tahun 1997, sudah membangkitkan kesadaran akan kekuatan sektor usaha mikro, kecil, menengah dan koperasi, serta prospek potensinya di masa depan.

Ketika PT. Permodalan Nasional Madani (PNM), sebuah BUMN yang berfokus pada pengembangan usaha kecil, menengah, dan koperasi, dibentuk pada 1 Juni 1999, pemerintah kemudian menyetujui Rencana Strategis (UMKMK). Tugas Pemberdayaan ini dilakukan dengan penyelenggaraan jasa pembiayaan dan jasa manajemen sebagian dari penerapan strategi pemerintah untuk memajukan UMKMK, khususnya menjadi kontribusi terhadap sektor riil, guna mendukung pertumbuhan.

PT. Permodalan Nasional Madani atau PNM, didirikan sebagai pelaksana dari Tap XVI MPR/1998 dan berdasarkan Peraturan Pemerintah RI No. 38/1999 tanggal 29 Mei 1999, dengan modal dasar Rp. 1,2 triliun dan modal disetor Rp. 300 meliar. Beberapa bulan kemudian, melalui Kep Menkeu No. 487 KMK 017 tanggal 15 oktober 1999 sebagai pelaksana dari undang-undang no. 23 tahun 1999, PNM ditunjuk menjadi salah satu BUMN Koordinator untuk menyalurkan dan mengelola 12 skim kredit program.

Pada tahun 2008 PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) untuk menunjang kebutuhan masyarakat, PT. PNM melakukan transformasi bisnis dengan meluncurkan produk PNM ULaMM (Unit Layanan Modal Mikro) untuk memberikan pembiayaan secara langsung kepada pelaku usaha mikro dan kecil.

a. Visi dan Misi PT. PNM Mekkar Syariah

1) Visi

Menjadikan lembaga pembiayaan terkemuka dalam peningkatan 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.

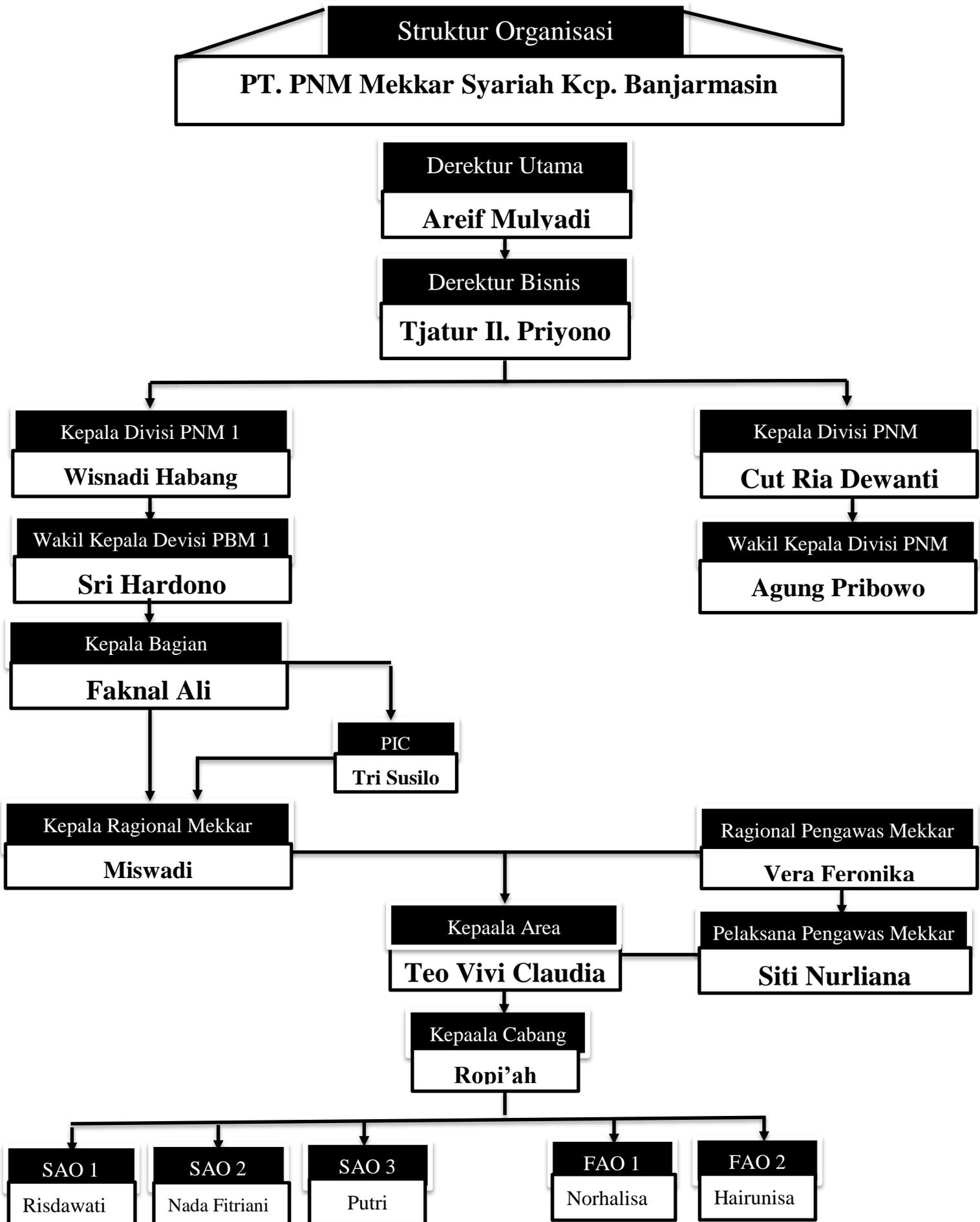
2) Misi

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.(Madani (Persero), t.t.)



2. Penyajian Data

Data yang disajikan dalam halaman ini merupakan hasil dari wawancara yang telah peneliti lakukan kepada kepala cabang dan pegawai staff serta nasabah PT. PNM Mekkar Syariah. Hasil wawancara yang peneliti uraikan berupa hasil narasi yang bersifat kualitatif dengan hasil deskriptif.

a. Faktor Penyebab Terjadinya Pembiayaan Bermasalah

Dari hari wawancara dengan informan faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah terjadi karena faktor internal maupun eksternal. Adapun faktor internal terjadinya pembiayaan bermasalah adalah salah satunya ingin mencapai target yang tinggi menjaring nasabah sehingga analisis pembiayaan yang akan disalurkan kurang sempurna, karena desakan atasan yang agresif dalam penyaluran pembiayaan membuat staff yang melaksanakan proses pembiayaan kurang memperhatikan calon nasabahnya menyebabkan tingginya risiko pembiayaan bermasalah yang akan datang. Prinsip-prinsip yang sudah ditetapkan standar perusahaan seakan-akan hanya formalitas karena target nasabah yang sangat tinggi hal itu membuktikan banyaknya nasabah PT. PNM Mekkar Syariah yang tersebar diseluruh wilayah bahkan sampai ke pedalaman pelosok desa.

Adapun faktor eksternal yang membuat terjadinya pembiayaan bermasalah terjadi, dari hasil wawancara kepada pihak nasabah PT. PNM Mekkar Syariah faktor yang sangat melatarbelakangi terjadinya pembiayaan bermasalah yaitu penurunan kondisi ekonomi moneter atau sektor usaha yang disebabkan kondisi ekonomi yang tidak stabil karena pengaruh covid-19 yang

beberapa tahun belakangan terjadi di Indonesia bahkan tidak di Indonesia saja namun diseluruh dunia terjadi krisis ekonomi sehingga banyak sektor usaha yang tidak dapat melakukan kegiatan usahanya sehingga modal yang telah diberikan PT. PNM Mekkar Syariah untuk menunjang kegiatan usaha nasabahnya banyak untuk kegiatan konsumtif sehari-hari, hal itu membuat modal yang telah ada hari demi hari akan habis dan tidak dapat memberikan tanggung jawabnya membayar tanggungan yang telah ditetapkan PT. PNM Mekkar Syariah setiap minggunya. Selain dari faktor kondisi ekonomi yang menurun drastis yaitu disebabkan kebijakan pemerintah yang sangat mencekik masyarakat seperti naiknya semua bahan-bahan makanan (BBM), tingginya pajak-pajak yang ditetapkan untuk masyarakat, sehingga tingkat konsumtif nasabahnya naik dan tidak bisa menutupi pengeluaran untuk kegiatan usahanya membuat nasabah mengalami kesulitan membayar angsuran tanggung jawabnya kepada pihak PT. PNM Mekkar Syariah.

Faktor lain yang melatar belakangi banyaknya terjadi pembiayaan bermasalah adalah ketidak layakan debitur atau nasabahnya, yang mana dalam hal ini kurang nya kemampuan nasabah untuk melakukan kegiatan dalam bidang usaha yang disebabkan kurangnya pengetahuan nasabah dalam bidang usaha serta kurangnya pembimbingan usaha yang dilakukan pihak PT. PNM Mekkar Syariah kepada nasabahnya sehingga kegiatan usaha tidak berjalan lancar seperti yang diharapkan kedua belah pihak. Ketidaklayakan debitur atau nasabah ini karena kurangnya perhatian dalam proses pengajuan pemberian pembiayaan yang dilakukan PT. PNM Mekkar Syariah kepada calon

nasabahnya baik itu karena memperhatikan karakter calon nasabahnya maupun karena ingin mencapai target penjangkaran nasabah yang besar-besaran.

Adapun hasil dari wawancara serta dokumen tambahan yang didapat dari kepala cabang PT. PNM Mekkar Syariah kcp. Banjarmasin bahwa ada beberapa syarat dan prosedur yang harus diperhatikan staff PT. PNM Mekkar Syariah sebelum memberikan pembiayaan kepada calon nasabahnya.

b. Syarat Pengajuan Pengajuan Pembiayaan

Dalam pengajuan permohonan pembiayaan modal usaha pada PT. PNM Mekkar Syariah harus memenuhi beberapa syarat, yaitu diantaranya:

- 1) Perempuan.
- 2) Usia minimal 18-63 tahun.
- 3) Harus atas persetujuan suami atau penanggung jawab.
- 4) Menyerahkan dokumen pendukung, yaitu;
 - a) Kartu Tanda Penduduk (KTP),
 - b) Kartu Keluarga (KK),
 - c) Surat Nikah (jika telah menikah)
- 5) Dilakukan Uji Kelayakan (UK) atau *Survey* kepada calon nasabah serta menganalisis permohonan pembiayaan.
- 6) Dilakukan verifikasi khususnya calon nasabah baru.
- 7) Melakukan Persiapan Pembiayaan (PP) khususnya untuk calon nasabah baru.
- 8) Melakukan pengesahan terlebih dahulu sebelum merealisasikan pencairan.

c. Prosedur Pemberian Pembiayaan

1) Menentukan Nasabah

Prosedur yang pertama dilakukan PT. PNM Mekkar Syariah yaitu menentukan nasabah. Dalam menentukan nasabahnya PT. PNM Mekkar Syariah mempunyai sistem dan prosedurnya tersendiri:

- a) Pertama *Account Officer* AO melakukan sosialisasi marketing dengan mendatangi daerah-daerah hingga desa-desa dengan menawarkan produk modal usaha dengan sistem syariah
- b) Setelah melakukan sosialisasi marketing nasabah yang berminat mengambil pinjaman dana modal untuk usaha harus berjumlah minimal 7-10 orang dengan membentuk sebuah kelompok serta ditunjuk perwakilan atau ketua kelompok yang bertanggung jawab
- c) Untuk kategori nasabah yang berhak menjadi peminjaman modal usaha atau pembiayaan modal yaitu perempuan pra-sejahtera atau perempuan usia 18-63 tahun.
- d) Calon nasabah memiliki keterampilan dibidang UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) serta berdomisili sesuai dengan tempat yang ditinggali nasabah dengan bukti KTP setempat.
- e) Calon nasabah yang ingin melakukan peminjaman pembiayaan modal usaha harus memenuhi persetujuan suami.

2) Uji Kelayakan atau *Survey*

Adapun setelah memberikan syarat-syarat dan ketentuan pemberian pembiayaan modal usaha yang dilakukan PT. PNM Mekkar Syariah. Sebelum

menentukan calon nasabah layak menjadi nasabah PT. PNM Mekkar Syariah maka pihak PT. PNM Mekkar Syariah melakukan *survey* dengan terjun kelapangan langsung untuk melihat kondisi ekonomi nasabah yang diberikan pembiayaan. Adapun survey yang dilakukan untuk kemudian dianalisis yaitu:

- a) Tahap pertama, yaitu mencari informasi melalui kunjungan ke tempat calon nasabah dan wawancara dengan menggunakan daftar pertanyaan yang sudah disiapkan untuk menentukan skor akhir kelayakan calon nasabah.
- b) Tahap kedua, yaitu wawancara langsung dilakukan oleh kepala cabang dirumah calon nasabah yang akan menerima pembiayaan, bagi yang sudah menikah sebaiknya dihadiri oleh pasangan atau suami calon nasabah agar diperoleh data yang lebih akurat guna menghindari wawancara ulang.
- c) Tahap terakhir dalam menentukan kelayakan calon nasabah, yaitu dengan melakukan verifikasi. Verifikasi sendiri dilakukan oleh kepala cabang atau SAO (*Senior Account Officer*) sebagai wakil ketua cabang untuk melakukan pengecekan dan memastikan data nasabah yang didapatkan di lapangan riil benar adanya dengan membawa data calon nasabah yang sudah dilakukan proses Uji Kelayakan (UK) atau *Survey* oleh petugas staf yang bertanggung jawab, kemudian divalidasi oleh Ketua Cabang atau SAO.

3) Persiapan Pembiayaan

Setelah selesai *survey* atau Uji Kelayakan pihak PT. PNM Mekkar Syariah melakukan persiapan pembiayaan berupa arahan dan penjelasan mendalam kepada calon nasabah terhadap syarat, prosedur, dan aturan diberlakukan oleh PT. PNM Mekkar Syariah agar seluruh calon nasabah mengerti dan serta paham akan tanggung jawab dan kedisiplinannya dalam pembiayaan. Adapun beberapa point penting yang harus diperjelas oleh AO (*Account Officer*) atau kepala cabang PT.PNM Mekkar Syariah kepada calon nasabahnya:

- a) Peraturan pembiayaan PT. PNM Mekkar Syariah.
 - b) Tatacara dan persyaratan pengajuan pembiayaan modal usaha.
 - c) Tujuan pembentukan kelompok dan sub kelompok.
 - d) Hak dan kewajiban calon nasabah.
 - e) Tatacara Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM)
- 4) Pengajuan Pencairan Pembiayaan

Sebelum pencairan dilakukan maka AO (*Account Officer*) melakukan pengajuan dana pencairan kepada FAO (*Financial Account Officer*) terhadap calon nasabah yang sudah lulus *survey* atau uji kelengkapan dengan waktu yang telah ditentukan saat pengajuan pencairan ke bagian administrasi dengan tempo waktu yang diberikan selambat-lambatnya empat hari sebelum pencairan.

5) Pencairan Pembiayaan

Setelah semua persyaratan dan prosedur yang ditetapkan serta proses yang panjang maka nasabah yang telah dinyatakan layak menjadi nasabah PT. PNM Mekkar Syariah akan diberikan pencairan pembiayaan modal usaha untuk

sebagaimana mestinya yang digunakan nasabah sesuai dengan kesepakatan dan perjanjian kedua belah pihak untuk mencapai tujuan bersama kedepannya.

Identitas Informan Staff PT. PNM Mekkar Syariah Kcp. Banjarmasin

Nama : Ropi'ah

Jabatan : Kepala Cabang (*Account Officer*)

Jenis Kelamin : Perempuan

Identitas Informan Nasabah PT. PNM Mekkar Syariah Kcp. Banjarmasin

Nama : Sapiah

Jabatan : Ketua Kelompok

Jenis Kelamin : Perempuan

d. Manajemen Risiko Pembiayaan Bermasalah

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap kepala cabang dan nasabah PT. PNM Mekkar Syariah dalam manajemen risiko terhadap pembiayaan bermasalah yang ada pada perusahaan.

Setelah dirangkum dari hasil wawancara terhadap kepala cabang PT. PNM Mekkar Syariah Kcp. Banjarmasin adapun hasil yang didapatkan peneliti dalam hal ini PT. PNM Mekkar Syariah untuk meminimalisir risiko kerugian terhadap pembiayaan bermasalah yang dilakukan nasabahnya menerapkan prinsip 7 P yaitu;

1) *Personality* (kepribadian)

Personality atau kepribadian merupakan hal yang pertama diperhatikan PT. PNM Mekkar Syariah untuk menentukan nasabahnya melihat dari kepribadian atau karakter yang dimiliki calon nasabah untuk meminimalisir kemungkinan pembiayaan bermasalah yang akan terjadi masa mendatang, karena sistem pembiayaan yang diberikan tidak menggunakan agunan atau jaminan sehingga sangat penting dalam menentukan karakter atau kepribadian calon nasabah. Setelah nasabah ditentukan untuk sebagai perwakilan nasabah akan mencari teman atau kerabat yang dapat dipercaya untuk membentuk keanggotaan 10 orang agar dapat berlangsungnya kegiatan pembiayaan yang diberikan PT. PNM Mekkar Syariah.

2) *Purpose* (tujuan)

Selanjutnya penilaian yang dilakukan PT. PNM Mekkar Syariah yaitu tujuan (*purpose*) arah pembiayaan modal yang akan dijalankan calon nasabah agar modal yang disalurkan benar-benar tepat sasaran sehingga akan dapat menguntungkan kedua belah pihak untuk mengurangi risiko pembiayaan bermasalah di masa mendatang. Dalam hal ini PT. PNM Mekkar Syariah melakukan bimbingan atau pembinaan usaha yang akan dilakukan calon nasabah agar nasabah dapat memahami usaha yang akan dijelankannya.

3) *Party* (kelompok)

Adapun *party* (kelompok) dalam hal ini PT. PNM Mekkar Syariah memilah-milah dalam mengelompokkan calon nasabah yang akan diberikan modal, baik kepribadian, loyalitas, serta tanggung jawab terhadap kelompoknya.

Pengelompokan ini bertujuan untuk menentukan calon nasabah yang sudah pernah melakukan usaha atau yang baru ingin memulai usaha. Sehingga dapat menentukan usaha yang akan atau sudah dijalankan nasabah lebih terarah.

4) *Payment* (pembyaran)

PT. PNM Mekkar Syariah melakukan pertemuan mingguan untuk melakukan pembayaran. Adapun maksud dalam pertemuan ini selain untuk melakukan penarikan pembayaran pembiayaan yang diberikan hal ini juga untuk pembimbingan serta pemantauan usaha yang dijalankan nasabah agar dapat berjalan seperti halnya yang diharapkan kedua belah pihak sehingga kerugian risiko pembiayaan bermasalah dapat diminimalisir.

Selain itu dalam pertemuan mingguan nasabah PT. PNM Mekkar Syariah dilakukan program menabung dengan akad wadiah sebagaimana yang terdapat dalam produk Mekkar Syariah bertujuan membiasakan nasabah untuk belajar menabung dengan iuran wajib sesuai kesepakatan kedua belah pihak sehingga sewaktu-waktu nasabah membutuhkan dana tambahan uang atau kebutuhan mendadak dengan adanya tabungan nasabah yang setiap minggu dikumpulkan dapat ditarik kapanpun saat nasabah memerlukannya.

5) *Prospect* (peluang)

Perinsip selanjutnya yang dilakukan PT. PNM Mekkar Syariah yaitu *prospect* atau prospek (peluang) merupakan sebuah peluang yang mana PT. PNM Mekkar Syariah melihat sebuah peluang usaha kedepannya yang akan dijalankan calon nasabah agar keuntungan lebih maksimal terhadap kedua belah pihak disertai dengan pembimbingan usaha serta manajemen PT. PNM Mekar

Syariah kepada nasabahnya. Dengan itu nasabah dapat menjalankan semua perencanaan yang diberikan PT. PNM Mekkar Syariah sehingga risiko kegagalan usaha lebih kecil dengan melihat sebuah prospek atau sebuah peluang usaha tersebut.

6) *Profitability* (profitabilitas)

Profitabilitas (*profitability*) merupakan hal yang sangat diperhatikan dalam sebuah pembiayaan sebab penilaian sebuah pembiayaan yang lancar dilihat dari bagaimana profitabilitas atau sebuah keuntungan laba yang dihasilkan sebuah usaha yang dijalankan.

Dalam hal ini PT. PNM Mekkar Syariah melakukan pengawasan yang ketat dengan adanya pertemuan mingguan agar dapat melakukan pembimbingan dan pengawasan kepada nasabah terhadap usaha yang dijalankannya. Adapun yang dilakukan PT. PNM Mekkar Syariah yaitu dengan melihat laporan keuangan mingguan yang dijalankan nasabahnya jika ada kendala atau masalah yang ditemukan dalam sebuah usaha tersebut akan dicari penyelesaian masalahnya agar kedua belah pihak tidak mengalami kerugian yang besar.

7) *Protection* (perlindungan)

Perlindungan (*protection*) yang dimaksud disini merupakan sebuah jaminan dalam sebuah pembiayaan. Dalam produk Mekkar Syariah pada PT. PNM Mekkar Syariah disini tidak ada agunan atau jaminan yang diberikan nasabah kepada pihak PT. PNM Mekkar Syariah sehingga pembiayaan bermasalah memiliki risiko yang tinggi kedepannya. Dalam hal ini kembali kepada poin pertama dalam prinsip 7 P, yaitu *personality* atau kepribadian calon nasabah

yang ditunjuk PT. PNM Mekkar Syariah dengan sistem kepercayaan untuk memilih anggotanya yang dapat diberikan amanah untuk menanggung tanggung jawab bersama.

Namun dalam hal ini PT. PNM Mekkar Syariah memiliki strateginya tersendiri yaitu dengan menerapkan sistem tanggung renteng. Adapun sistem tanggung renteng yang diterapkan PT. PNM Mekkar Syariah yaitu dengan membebankan ke semua anggota kelompok jika ada salah satu anggotanya mengalami kesulitan dalam pembayaran atau pembiayaan bermasalah sehingga kerugian yang pihak PT. PNM Mekkar Syariah dapat diminimalisir.

e. Penanganan Serta Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah

Adapun penyelamatan pembiayaan bermasalah yang dilakukan PT. PNM Mekkar Syariah memiliki caranya tersendiri, dikarenakan tidak adanya agunan dalam produk Mekkar Syariah langkah atau strategi yang dilakukan PT. PNM Mekkar Syariah yaitu, dengan persyaratan kembali (*reconditioning*) yang mana dalam hal ini pihak PT. PNM Mekkar Syariah dengan memberikan keringanan berupa mengurangi angsuran dari perjanjian awal sehingga nasabah mendapatkan keringanan untuk membayar angsurannya sehingga nasabah dapat membayar angsuran namun jangka waktu diperpanjang sesuai dengan kewajiban nasabah yang harus dibayarkan. Adapun langkah yang selanjutnya dilakukan pihak PT. PNM Mekkar Syariah yaitu, penataan kembali (*restructuring*) yaitu dengan memberikan penambahan modal dan fasilitas pembiayaan jika memang nasabah yang bersangkutan dapat memenuhi target dalam usahanya dengan penambahan modal nasabah dapat memperbesar

usahanya sehingga angsuran yang mulanya bermasalah dapat diatasi nasabah namun jangka waktu pembayaran akan bertambah sesuai dengan modal yang diberikan.

Langkah terakhir yang dilakukan PT. PNM Mekkar Syariah yaitu dengan hapus buku dan hapus tagih (*write off*) atau bisa disebut dengan pelunasan dini yang mana dalam hal ini merupakan jalan terakhir jika memang nasabah yang bersangkutan tidak dapat membayar angsuran kewajiban setelah penghapusbukuan maka nasabah yang bersangkutan bertanggung jawab untuk melunasi kewajibannya kepada pihak PT. PNM Mekkar Syariah jika nasabah yang bersangkutan benar-benar tidak dapat melunasi angsuran dan tanggung jawabnya maka seluruh anggota atau ketua kelompok yang berkewajiban membayarkan angsuran atau tagihan terhadap anggota kelompoknya, karena sistem yang digunakan adalah tanggung renteng bukan berupa jaminan fisik yang dapat dilelang. Adapun akad wadiah atau tabungan yang diprogramkan pihak PT. PNM Mekkar Syariah setiap minggunya akan digunakan untuk membantu pelunasan jika nasabah bersangkutan termasuk dalam pembiayaan bermasalah dengan cara memotong sejumlah dana tabungan yang ditabung nasabah setiap kali pertemuan mingguan kelompok, dengan itu pembiayaan yang teridentifikasi akan mengalami pembiayaan bermasalah pihak PT. PNM Mekkar Syariah memberi jangka waktu dalam tempo 3x pertemuan, jika nasabah memang tidak dapat melakukan pembayaran secara terus menerus.

Adapun langkah yang diterapkan PT. PNM Mekkar Syariah ini merupakan langkah untuk meminimalisir kerugian yang signifikan dikarenakan

pembiayaan yang diberikan PT. PNM Mekkar Syariah tidak menggunakan agunan atau jaminan sehingga risiko pembiayaan bermasalah sangat tinggi, namun dengan sistem tanggung renteng yang diterapkan dapat menutup kemungkinan kerugian yang didapatkan PT. PNM Mekkar Syariah.

B. Analisis Data

Sebelum masuk ke pembahasan rumusan masalah peneliti menganalisis faktor penyebab terjadi pembiayaan bermasalah dari hasil wawancara kepada pihak PT. PNM Mekkar Syariah dan nasabahnya. Adapun hasil yang didapatkan peneliti faktor yang sangat melatar belakangi terjadinya pembiayaan bermasalah yaitu terjadinya penurunan ekonomi moneter sangat drastis yang disebabkan pengaruh dari Covid-19 yang beberapa tahun belakangan ini terjadi di Indonesia bahkan di seluruh dunia yang menyebabkan penurunan daya konsumtif masyarakat sehingga kegiatan usaha nasabah tidak dapat berjalan seperti semestinya, hal itu membuat nasabah tidak dapat menghasilkan laba dari kegiatan usahanya sedangkan kegiatan konsumtif nasabahnya semakin tinggi.

Selain dari pengaruh krisis ekonomi yang terjadi yang melatarbelakangi pembiayaan bermasalah yaitu kebijakan atau peraturan pemerintah yang sangat tinggi dalam menentukan harga bahan-bahan makanan (BBM) yang membuat nasabah harus mengeluarkan dana yang tinggi dalam kegiatan usahanya sedangkan daya beli masyarakat kurang serta modal usaha yang terbatas. Hal ini sejalan dengan teori bahwa faktor eksternal memiliki pengaruh yang signifikan terhadap strategi perusahaan. Profitabilitas dan likuiditas bisnis, serta kemampuan individu untuk membayar pinjaman, dapat menderita jika penalti tersebut bersifat tidak

menguntungkan. 1. Memburuknya situasi ekonomi negara atau industri. Faktor utama yang digunakan banyak perusahaan jalur untuk terus memperburuk kondisi moneter dan ekonomi negara adalah hasil dari barter barang atau jasa mereka. 2. Bencana alam (kebakaran, banjir, gempa bumi, dan lain-lain), yang merusak atau memusnahkan sarana produksi yang dimilikinya. 3. Peraturan Pemerintah yang dapat disebabkan oleh sebab lain seperti kemampuan debitur bank untuk memodifikasi kredit, 4).

Faktor lain, satu lagi, adalah fluktuasi nilai mata uang nasional relatif terhadap mata uang asing. Hal ini sesuai dengan teori faktor internal yang menyebabkan pembiayaan terjadi secara campuran, yaitu: 1) Analisis kredit yang tidak mencukupi. Hal ini disebabkan 1) account officer dan analis kredit yang tidak mencukupi, 2) agresivitas bank yang gigih dalam menolak kredit, atau 3) kurangnya dukungan dari luar terhadap kemampuan bank untuk melaksanakan tugas yang dihadapi. Hal ini antara lain disebabkan karena mereka berhasil menyetero dana dalam jumlah besar dan dalam waktu singkat. Akibatnya, mereka dikenai biaya deposit yang besar. Mereka berusaha memanfaatkan deposito beban bunga yang besar sebagai daya ungkit agar dapat memperoleh kredit dan menerima bunga secepat mungkin dengan lancar. Strategi pengelolaan kredit seperti ini dapat mengurangi kebutuhan akan analisis kredit yang mendalam, sehingga aplikasi kredit dengan underwriting yang lemah dapat disetujui. (Sutojo, 2000, hlm. 186-189)

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada informan baik dari pihak PT. PNM Mekkar Syariah ataupun dengan nasabahnya. Peneliti mendapatkan hasil

bahwa manajemen yang dilakukan pihak PT. PNM Mekkar Syariah untuk menjalankan produk pembiayaannya PT. PNM Mekkar syariah sebelum memberikan modal usaha PT. PNM Mekkar Syariah menentukan peluang usaha yang akan dijalankan calon nasabahnya, karena kebanyakan calon nasabahnya merupakan pelaku yang baru ingin melakukan usaha sehingga usaha yang akan dijalankan nasabah sangat berpengaruh kedepannya terhadap pembiayaan modal usaha yang akan diberikan. Hal sesuai dengan teori yang dikemukakan Terry (1973) menjelaskan “*management is performing of conceiving and achieving desired result by means of group efforts consisting of human talent and resources*”. Proses mengarahkan dan menggerakkan sumber daya manusia dan sumber daya lainnya, seperti material, uang, metode, dan pasar untuk mencapai tujuan organisasi.

Selain dengan menentukan peluang usaha yang akan dijalankan calon nasabahnya PT. PNM Mekkar Syariah juga membuat perjanjian pertemuan kelompok mingguan sebagai sarana untuk pembimbingan usaha kepada nasabahnya agar usaha yang dijalankan nasabah dapat terorganisir dengan baik sehingga dapat mencapai tujuan bersama. Hal ini juga sesuai dengan teori

Hersey dan Blanchard (1988) mengemukakan “*management is a process of working with and through individuals and groups and other resources to accomplish organizational goals*”. Proses bekerja sama antara individu dan kelompok serta sumber daya lainnya dalam mencapai tujuan organisasi adalah sebagai aktivitas manajemen. Dengan kata lain, aktivitas manajerial hanya

ditemukan dalam wadah sebuah organisasi, baik organisasi bisnis, pemerintah, sekolah, industry dan lain-lain.(Wijaya & Rifa'i, 2016, hlm. 14-15)

PT. PNM Mekkar Syariah untuk meminimalisir risiko pembiayaan bermasalah dalam produk Mekkar Syariah yang mana dalam produk ini tidak menggunakan agunan atau jaminan namun menggunakan sistem tanggung renteng sehingga kemungkinan risiko pembiayaan bermasalah tinggi, namun PT. PNM Mekkar Syariah menggunakan prinsip 7p untuk meminimalisir kemungkinan risiko pembiayaan bermasalah kedepannya. Dengan menggunakan prinsip ini yang mana dalam prinsip ini PT. PNM Mekkar Syariah dapat menentukan calon nasabah yang benar-benar dapat dipercaya serta bertanggung jawab terhadap kewajibannya. Yang mana prinsip ini menekankan pada karakter calon nasabah yang akan diberikan modal, tujuan arah modal usaha yang akan diberikan sehingga dapat terarah dengan benar membuat risiko pembiayaan bermasalah yang akan datang berkurang. Setelah dengan menentukan arah dan tujuan modal yang akan diberikan selanjutnya dengan melihat peluang usaha yang akan dijalankan nasabahnya agar usaha yang dijalankan benar-benar dapat menguntungkan kedua belah pihak dengan kurun waktu yang diinginkan. Peluang usaha yang sudah ditentukan selanjutnya dilihat apakah profit atau mengalami keuntungan laba kedua belah pihak jika usaha dijalankan kedepannya.

Semua hal yang berkaitan dengan usaha yang dijalankan nasabahnya pihak PT. PNM Mekkat Syariah selalu melakukan monitoring atau pengawasan serta pembimbingan mendalam yang dilakukan setiap pertemuan mingguan kelompok. Sehingga risiko pembiayaan bermasalah yang akan terjadi kedepannya

dapat diminimalisir dengan adanya manajemen risiko yang dimiliki PT. PNM Mekkar Syariah. Hal ini sesuai dengan teori manajemen risiko yang menyatakan bahwa manajemen risiko adalah metode yang sistematis dan logis untuk mengidentifikasi risiko, menilai tingkat keparahannya, merumuskan solusi, dan memantau eskalasinya selama setiap aktivitas atau proses. Menurut Agus Sugiarto, Ketua Tim Arsitektur Perbankan Indonesia, manajemen risiko merupakan praktik yang diadopsi dan dilakukan secara universal oleh semua bank karena prinsipnya sangat berhati-hati. Menurut Zainul Arifin, manajemen risiko adalah penilaian risiko secara sistematis di seluruh proses pengambilan risiko, termasuk penilaian risiko, yang berfungsi sebagai titik awal untuk mengembangkan dan menerapkan rencana risiko serta contoh risiko. (Yuliani, 2011, hlm. 16)

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada pihak informan tentang bagaimana penanganan serta penyelamatan pembiayaan bermasalah yang dilakukan PT. PNM Mekkar Syariah kepada nasabahnya. Upaya dan langkah-langkah yang dilakukan pihak PT. PNM Mekkar Syariah dalam menangani pembiayaan bermasalah. Dari data yang diperoleh peneliti dari wawancara terhadap informan yang mana pihak PT. PNM Mekkar Syariah langkah yang pertama dilakukan jika pembiayaan bermasalah sudah teridentifikasi yaitu dengan melihat alasan nasabah yang tidak dapat membayar angsuran atau pembiayaan bermasalah jika penyebabnya adalah hasil dari usaha yang dilakukan nasabah mengalami kerugian maka pihak PT. PNM Mekkar Syariah akan memberikan keringanan berupa memperpanjang jangka waktu angsuran dengan mengurangi beban angsuran sehingga nasabah dapat membayar angsuran atau kewajiban yang dapat dijangkau

nasabah. Jika modal usaha nasabah yang kurang maka pihak PT. PNM Mekkar Syariah memberikan tambahan modal jika memang peluang usaha nasabahnya dapat berkembang sehingga nasabah yang awalnya teridentifikasi akan mengalami pembiayaan bermasalah dapat teratasi dengan penambahan modal untuk mengembangkan usahanya. Hal ini sesuai dengan teori penjadwalan kembali (*rescheduling*), yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya. Persyaratan kembali (*reconditioning*), yaitu perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan tanpa menambah sisa pokok kewajiban yang harus dibayarkan; perubahan jadwal pembayaran, perubahan jangka waktu, perubahan angsuran. Penataan kembali (*restructuring*) merupakan perubahan persyaratan pembiayaan dengan penambahan dana dan fasilitas pembiayaan. (Wangsawidjaja, 2012, hlm. 448-449)

Adapun jika pembiayaan bermasalah sudah teridentifikasi dan tidak dapat diselamatkan maka langkah terakhir yang dilakukan pihak PT. PNM Mekkar Syariah yaitu dengan penghapusbukuan atau melakukan pelunasan dini yang mana nasabah berkewajiban untuk melunasi kewajiban. Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti terhadap informan cara pelunasan dini yang dilakukan PT. PNM Mekkar Syariah yaitu dengan menagih sisa angsuran kepada nasabah yang bersangkutan jika nasabah yang bersangkutan tidak dapat melunasi tanggung jawabnya maka tanggung jawabnya dibebankan kepada ketua dan seluruh anggota kelompoknya karena produk Mekkar Syariah ini tidak menggunakan jaminan berupa fisik namun menggunakan sistem tanggung renteng yaitu dengan risiko ditanggung semua anggota. Selain itu tabungan yang setiap minggu di tabung dalam

pertemuan mingguan akan digunakan untuk membantu melunasi kewajiban nasabah yang bersangkutan. Hal ini sejalan dengan teori Hapus buku dan hapus tagih adalah contoh pembiayaan bermasalah yang tidak dapat dihapuskan atau dihapuskan dari pembukuan catatan administrasi. Penghapusan buku pembiayaan bermasalah dilihat pada akun penyelisihan penghapusan aktivasi produktif. Sebagaimana diuraikan, pembiayaan bermasalah tersebut hanya diselesaikan secara administratif sampai dengan selesainya sengketa debitur. (Sudarto, 2020, hlm. 106)