

**ANALISIS STRATEGI PERMODALAN NASIONAL MADANI MEKAAR
SYARIAH DALAM MENEKAN *NON PERFORMING FINANCING*
SELAMA PANDEMI COVID-19
(Studi Pada Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Cabang
Karang Baru-Aceh Tamiang)**

SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)**

Oleh :

**INDRA GUNAWAN
NIM : 4022017008**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) LANGSA
2022 M /1443 H**

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul :

**ANALISIS STRATEGI PERMODALAN NASIONAL MADANI MEKAAR
SYARIAH DALAM MENEKAN *NON PERFORMING FINANCING*
SELAMA PANDEMI COVID-19
(Studi Pada Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Cabang
Karang Baru-Aceh Tamiang)**

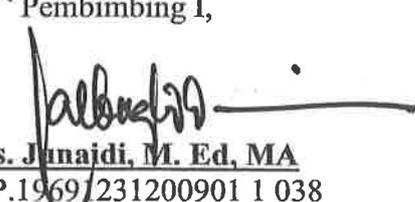
Oleh :

Indra Gunawan
NIM : 4022017008

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (SE)
Pada Program Studi Ekonomi Syariah (EKS)

Langsa, 02 November 2021

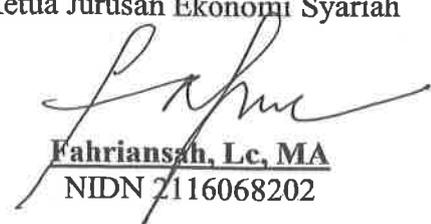
Pembimbing I,


Drs. Junaidi, M. Ed, MA
NIP.19691231200901 1 038

Pembimbing II,


Fakhrizal, Lc, MA
NIP. 19850218 201801 1 001

Mengetahui
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah


Fahriansah, Lc, MA
NIDN 2116068202

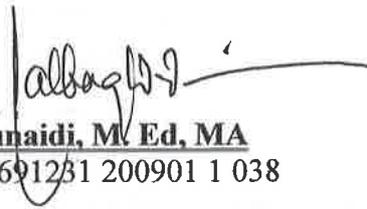
LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Dalam Menekan *Non Performing Financing* Selama Pandemi Covid-19 (Studi Pada Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Cabang Karang Baru-Aceh Tamiang)”. an. Indra Gunawan. NIM 4022017008 Program Studi Ekonomi Syariah telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa pada tanggal 20 Januari 2022. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Ekonomi Syariah.

Langsa, 20 Januari 2022

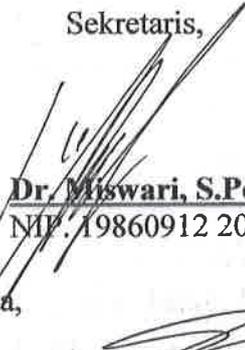
Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Langsa

Ketua,



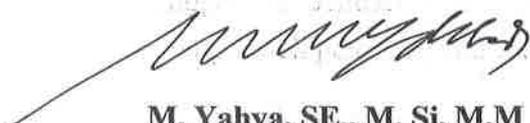
Drs. Junaidi, M. Ed, MA
NIP.19691231 200901 1 038

Sekretaris,



Dr. Miswari, S.Pd., M. Ud
NIP.19860912 201503 1 004

Anggota,



M. Yahya, SE., M. Si, M.M
NIP. 19651231 199905 1 001



Rifyal Dahlawy Chalil, SEI, M. Sc
NIP. 19870913 201903 1 005

Megetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Langsa



DR. Iskandar, M. CL
NIP. 19650616 199503 1 002

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Indra Gunawan
Nim : 4022017008
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
Prodi : Ekonomi Syariah

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul “ **Analisis Strategi Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Dalam Menekan *Non Performing Financing* Selama Pandemi Covid-19 (Studi Pada Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Cabang Karang Baru-Aceh Tamiang)**” benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan didalamnya, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Langsa, 10 November 2021
Yang Membuat Pernyataan,



INDRA GUNAWAN

NIM: 4022017008

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah nasib suatu kaum sebelum mereka mengubah diri mereka sendiri”

(Q.S. Ar-Ra’d : 11)

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan) kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain”

(Q.S. Al-Insyirah : 6-7)

“Kamu tidak bisa kembali dan mengubah masa lalu, maka dari itu tataplah masa depan dan jangan biarkan hari kemarin merenggut banyak hal hari ini”

– Nothing Impossible –

(Penulis)

Karya ini kupersembahkan untuk:

- Kedua Orang Tua Tercinta Ayahanda Muhammad Nurdin dan Ibunda Siti Patimah
- Saudara-Saudaraku
- Seluruh Keluargaku
- Teman Seperjuangan “EKS 2017 (Unit 1)”
- Keluarga SEMA FEBI 2019

ABSTRAK

Penelitian ini membahas tentang strategi Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar syariah dalam menekan *Non Performing Financing* (NPF) selama pandemi Covid-19. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui strategi Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar syariah menekan tingkat pembiayaan bermasalah (*Non Performing Financing/NPF*) selama pandemi covid-19 dan untuk mengetahui kendala yang dihadapi Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar syariah dalam mengatasi pembiayaan bermasalah pada masa Pandemi Covid-19. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian *field research* yaitu jenis penelitian lapangan yang dilakukan secara langsung untuk mendapatkan data dan informasi yang sesuai dalam penulisan ini. Teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis yaitu dengan cara dan observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang digunakan oleh Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekkar Syariah dengan cara menjalankan program pendampingan dan pengembangan usaha. Dalam proses pendampingan usaha ini nasabah diberikan beberapa pengetahuan atau wawasan dan diarahkan untuk lebih mengembangkan kemampuan yang dimiliki, dengan adanya pembentukan kelompok ini maka proses pemberdayaan akan berjalan lebih mudah karena pemberian bimbingan dapat langsung diberikan kepada nasabah. Kendala yang di hadapi Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Syariah dalam mengatasi pembiayaan bermasalah pada Masa Pandemi *Covid-19*, diantaranya (1) Debitur yang berpindah tempat tinggal ke tempat yang lain, (2) Nasabah menyalahgunakan pembiayaan hal ini terjadi diawal tujuan penggunaannya yang semula diperjanjikan untuk usaha (produktif) tetapi kemudian digunakan untuk kebutuhan pribadinya (komsumsif), (3)Munculnya kejadian diluar kekuasaan nasabah dan nasabah kurang mampu mengelola usahanya.

Kata kunci : Strategi, Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Syariah, NPF, Pandemi Covid-19

ABSTRACT

This study discusses the strategy of Mekaar Syariah's Civil National Capital (PNM) in suppressing Non-Performing Financing (NPF) during the Covid-19 pandemic. The purpose of this study is to find out the strategy of Mekaar Syariah's Civil National Capital (PNM) to reduce the level of Non-Performing Financing (NPF) during the COVID-19 pandemic and to find out the obstacles faced by Mekaar Syariah's Civil National Capital (PNM) in overcoming non-performing financing. during the Covid-19 Pandemic. The research method used in this research is field research, which is a type of field research that is carried out directly to obtain appropriate data and information in this writing. Data collection techniques carried out by the author are by means of observation, interviews and documentation. The results showed that the strategy used by Mekkar Syariah's Civil National Permodalan (PNM) was to run a mentoring and business development program. In this business assistance process, customers are given some knowledge or insight and are directed to further develop their capabilities, with the formation of this group, the empowerment process will run more easily because guidance can be given directly to customers. Obstacles faced by Mekaar Syariah's Civil National Capital (PNM) in overcoming problematic financing during the Covid-19 Pandemic Period, including (1) Debtors moving from residence to other places, (2) Customers abusing financing, this occurs at the beginning of its intended use. originally agreed to be for business (productive) but later used for personal needs (community), (3) the emergence of events beyond the control of the customer and the customer is less able to manage his business.

Keywords: Strategy, Mekaar Syariah Civil National Capital (PNM), NPF, Covid-19 Pandemic

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah Rabbil'alamiin, segala puji dan syukur ke hadirat Allah Swt, Allah yang maha pengasih lagi maha penyayang, Shalawat dan salam kita sanjung sajikan kepangkuan alam Nabi Muhammad Saw. Sang pembuka jalan bagi kita, terutama penulis, penutup risalah dari para nabi terdahulu, pemberi teladan agung yang menuntun kita untuk menjalani hidup di dunia dan akhirat. Sebuah penantian dan perjuangan yang panjang pada akhirnya sampai jugalah pada saatnya penulis menyusun suatu karya ilmiah yang berupa skripsi dalam rangka melengkapi syarat-syarat untuk memperoleh gelar sarjana strata satu (S-1).

Skripsi ini berjudul “**Analisis Strategi Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Dalam Menekan *Non Performing Financing* Selama Pandemi Covid-19 (Studi Pada Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Cabang Karang Baru-Aceh Tamiang)**” Penulis sadar sepenuhnya bahwa skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan, bimbingan, dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati pada kesempatan ini penyusun mengucapkan rasa terima kasih sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. H. Basri Ibrahim, MA. selaku Rektor pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Langsa
2. Bapak Dr. Iskandar Budiman, M. CL, Sebagai Dekan Faukltas Ekonomi dan Bisnis Islam .
3. Bapak Drs. Junaidi, M. Ed, MA, selaku Pembimbing pertama, dan Bapak Fakhrizal, Lc, MA selaku pembimbing kedua, yang telah rela meluangkan

waktu untuk membimbing dan mencurahkan tenaga untuk memberikan bimbingan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

4. Bapak dan Ibu Dosen yang dengan sabarnya mendidik dan mengajarkan berbagai disiplin ilmu pengetahuannya.
5. Teristimewa kepada ayah dan ibu tercinta yang telah menjadi suri teladan sekaligus motivator utama, dan penasihat terbaik yang senantiasa dengan ikhlas dan bijaksana memberikan dorongan, kasih sayang, dan doa serta menjadi inspirasi bagi penulis sampai penulis menjadi seseorang yang bermakna dan semoga menjadi apa yang diharapkan. Terima kasih banyak atas semua pengorbanannya.
6. Dan untuk semua pihak yang tidak mungkin disebutkan satu per satu.

Kepada semuanya penulis memanjatkan do'a kehadirat Allah Swt. Semoga jasa-jasa mereka diterima sebagai amal yang shaleh dan mendapatkan balasan yang setimpal dari Allah. Selanjutnya penulis mengakui bahwa skripsi ini masih sangat jauh dari sempurna, baik dari segi isi maupun penulisannya. Hal ini bersumber dari keterbatasan yang penulis miliki. Untuk itu penulis dengan kerendahan hati mohon kepada pembaca untuk berkenan menyampaikan kritik dan saran konstruktif demi kesempurnaan penulisan skripsi ini.

Akhirnya, penulis berharap mudah-mudahan skripsi ini berguna bagi penulis pribadi dan pembaca umumnya. Amien Ya Allah Ya Rabbal A'lamin.

Langsa, 10 November 2021

Indra Gunawan
NIM : 402201700

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL	
LEMBAR PERSETUJUAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN KEASLIAN	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah.	1
1.2. Batasan Masalah.....	11
1.3. Perumusan Masalah	11
1.4. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	11
1.5. Batasan Istilah	13
1.6. Kerangka Teori	15
1.7. Kajian Terdahulu	19
1.8. Metodologi Penelitian	22
1.8.1. Jenis Penelitian	22
1.8.2. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	22
1.8.3. Sumber Data Penelitian.....	22
1.8.4. Subjek Penelitian	23
1.8.5. Teknik Pengumpulan Data	24
1.8.6. Teknik Analisis Data.....	25
1.8.7. Pengujian keabsahan Data.....	27
1.9. Sistematika Pembahasan	28

BAB II LANDASAN TEORI	29
2.1. Strategi	29
2.1.1. Pengertian Strategi	29
2.1.2. Manajemen strategi	30
2.1.3. Tahapan Strategi	31
2.2. Pembiayaan	32
2.2.1. Pengertian Pembiayaan	32
2.2.2. Tujuan Pembiayaan	33
2.2.3. Fungsi Pembiayaan.....	35
2.3. Pembiayaan Bermasalah	36
2.3.1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah.....	36
2.3.2. Faktor Terjadinya Pembiayaan Bermasalah	39
2.3.3. Dampak Terjadinya Pembiayaan Bermasalah	40
2.4.Strategi Menekan Tingkat Pembiayaan Bermasalah (<i>Non Performing Financing /NPF</i>)	42
2.4.1. Strategi <i>Non Performing Financing /NPF</i>	42
2.4.2. Aturan- aturan dari program pengkreditan <i>Grameen Bank</i> <i>Grameen Bank</i>	46
2.4.3. Tata Cara Pinjaman dalam Program <i>Grameen Bank</i>	48
 BAB III PEMBAHASAN	
3.1. Gambaran Umum Objek Penelitian	50
3.2. Strategi PNM Mekaar Syariah Menekan Tingkat Pembiayaan Bermasalah (<i>Non Performing Financing/NPF</i>) Selama Pandemi Covid-19	60
3.3.Kendala yang di Hadapi PNM Mekaar Syariah dalam Mengatasi Pembiayaan Bermasalah pada Masa Pandemi <i>Covid-19</i>	74
 BAB IV PENUTUP	
4.1. Simpulan	82
4.2. Saran-saran	83

DAFTAR KEPUSTAKAAN	84
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel	Hal
Tabel 1.1. Rasio <i>Non Performing loan</i> (NPL), <i>Non Performing Financing</i> (NPF) per Jenis Perusahaan Pembiayaan tahun 2019-2020.....	3
Tabel 1.2. Laporan Keuangan Bank Pembiayaan PT Permodalan Nasional Madani (PNM) pada periode 2017-2019	5

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Hal
Gambar 3.1. Struktur Organisasi PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru	55
Gambar 3.2. Skema strategi Pembiayaan PNM Mekaar Syariah.....	61

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN	Hal
1. Transkrip Wawancara.....	86
2. Foto Dokumentasi	99
3. Form Uji Kelayakan Tahap I	103
4. Surat Keputusan Pembimbing (SK).....	105
5. Riwayat Hidup	106

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah.

Indonesia merupakan salah satu negara yang terinfeksi pandemi Covid-19, pada awal penyebaran tanggal 26 maret 2020 tercatat 893 orang positif terinfeksi virus corona. Diantaranya, 35 orang sembuh, 780 orang dalam perawatan, dan 78 orang meninggal. Menteri keuangan Sri Mulyani mengatakan Indonesia cukup terhantam keras penyebaran virus Corona. Tidak hanya kesehatan manusia, virus ini juga mengganggu kesehatan ekonomi di seluruh Dunia, Menteri keuangan RI memperkirakan pertumbuhan ekonomi Indonesia dalam skenario lemah, kenapa hal ini bisa terjadi, karena kondisi sekarang ini sangat berimbas pada menurunnya konsumsi rumah tangga, investasi, dan Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), adalah sektor yang paling pertama terdampak wabah covid-19, saat ini dalam pandemi Covid-19, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) terpukul paling depan karena ketiadaan kegiatan di luar rumah oleh seluruh masyarakat ¹

Seharusnya target pemerintah pada *tax ratio* Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) 2020 sebelum terjadinya wabah corona, ditargetkan 10,7 persen dari Produk Domestik Bruto (PDB), dengan asumsi pertumbuhan ekonomi 5,3 persen. Pasca pandemi, target *tax ratio* menjadi hanya 8,7 persen dari Produk Domestik Bruto (PDB), dengan asumsi pertumbuhan ekonomi 2,3 persen.² Besarnya beban belanja terikat, defisit anggaran yang telah menjadi norma, dan

¹Priyo. H. *Hubungan Antara Pertumbuhan Ekonomi dan Covid-19*, (Studi Pada Kabupaten dan Kota se Jawa- Bali). E-Jurnal Ekonomi , vol 1, no 3, 2020, hal. 13

²<https://www.kemenkeu.go.id/media/16073/media-keuangan-september-2020-up.pdf>, diakses pada tanggal 2 Januari 2021

ketergantungan pada pembiayaan utang yang masif. Berbekal Perppu No 1/2020, pemerintah merombak postur dan alokasi Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) 2020 secara signifikan hanya dengan perpres. Untuk menyelamatkan perekonomian dan sistem keuangan dari dampak Covid-19, melalui Perpres No 54/2020, defisit anggaran melonjak drastis dari Rp 307 triliun (1,76 persen dari PDB) menjadi Rp 853 triliun (5,07 persen dari PDB), dengan pembiayaan utang menembus Rp 1.000 triliun

Penyebaran pandemi virus corona atau Covid-19 di Indonesia memberikan dampak ke segala sektor. Tak terkecuali, dampak tersebut mempengaruhi para pekerja informal yang mengalami penurunan pendapatan, penurunan pada konsumsi rumah tangga yang berdampak pada sektor keuangan seperti perbankan. Tak hanya bank konvensional yang terkena dampaknya perbankan syariah pun juga terkena dampak dari pandemi ini.³ Gangguan itu dikhawatirkan akan menekan kemampuan masyarakat melunasi cicilan pembiayaan yang mereka pinjam.⁴

Dampak yang dihadapi bank–bank saat pandemi seperti ini, diantaranya risiko kredit, risiko pasar, risiko operasional. Akibatnya, pada sektor perbankan mengeluarkan kebijakan terkait penundaan pembayaran kredit bagi nasabah yang telah disampaikan oleh Bapak presiden. Kebijakan ini disebabkan karena nasabah tidak mampu membayar utang atau kewajiban mereka kepada bank, sebagai dampak dari melemahnya perekonomian masyarakat yang berakibat menurunnya pendapatan masyarakat. Hal ini sebagai upaya pemerintah dalam menjamin kehidupan masyarakat selama masa pandemi. Krisis pada sektor perbankan kian

³Yenti Sumarni, “Manajemen Ekonomi Islam dalam Menangani Pandemi Corona virus Disease.” *Jurnal Baabu Al-Ilmi*, Vol 5, no. 1, 2020, hal. 117

⁴*Ibid.*,

bertambah, oleh karena itu suplai dana tunai yang tersedia di perbankan akan menurun. Sementara itu, bank tetap harus melunasi biaya operasional dan melunasi nisbah bagi hasil kepada pemilik dana pihak ketiga.

Ekonom Center of Reform on Economics (CORE) Indonesia mengakui keringanan memang mau tidak mau harus diberikan. Kalau tidak, dikhawatirkan permasalahan tersebut bakal meningkatkan rasio kredit bermasalah di bank atau pun pada non bank. *Non Performing loan (NPL)* bisa melewati 5 persen pada tahun ini bila tak ada kebijakan relaksasi tunda bayar cicilan. Begitu pula dengan rasio pembiayaan macet di multifinance (*Non Performing Financing/NPF*) yang juga bisa meningkat bila tidak ada kebijakan ini. Dengan begitu, bisa mengurangi potensi terjadinya *Non Performing loan (NPL)*, mengurangi tekanan likuiditas, dan permodalan.⁵ Berikut perbandingan *Non Performing loan (NPL)*, *Non Performing Financing (NPF)* pada perusahaan pembiayaan dalam menormalkan pembiayaan pada masa situasi pandemi covid-19

Tabel 1.1. Rasio *Non Performing loan (NPL)*, *Non Performing Financing (NPF)* per Jenis Perusahaan Pembiayaan tahun 2019-2020

No	Perusahaan pembiayaan	Maret - Des-19		Maret –Desember 20	
		NPL %	NPF%	NPL %	NPF%
1	FIF Group	3,20 %	2,20%,	3,30 %	2,56%
2	Mandala Finance	2,3%	2,36%	2,60%	2,82%
3	Mega Central Finance (MCF)	3,15 %	2,6%	3,20 %	2,15%
4	PNM Syariah	2,01%	1,92%	1,81%	1,57%

⁵ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2008), hal. 90

Perusahaan pembiayaan atau multifinance menyampaikan tren kenaikan *non-performing financing* (NPF) akibat pandemi Covid-19 perlu ditindaklanjuti dengan kehati-hatian dalam menilai kualitas kredit nasabah atau calon debitur. Di mana kualitas kredit sendiri dibagi menjadi lima, yakni lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, dan macet. *non-performing financing* (NPF) multifinance tercatat terus menanjak sejak memasuki periode 2020.

Strategi yang dilakukan oleh, Federal International Finance (FIF) Group, Mandala Finance, Mega Central Finance (MCF salah satu nya adalah melakukan relaksasi yang tepat kepada segmen kostumer yang kemampuan bayarnya menurun, sedangkan Pembiayaan baru tetap dijaga dengan verifikasi data yang ketat. Selain itu, tantangan terbesar juga ada pada nasabah existing yang tak ikut dalam program restrukturisasi kredit,

Adapun total outstanding pembiayaan Permodalan Nasional Madani (PNM) per September 2019 senilai Rp 15,89 triliun, atau tumbuh 55,43% . Jumlah tersebut terbagi atas ULaMM yang mencatatkan total outstanding sebesar Rp 6,6 triliun atau tumbuh 23,66%. Sementara pembiayaan Mekaar hingga Desember 2019 mencatatkan total outstanding sebesar Rp 9,2 triliun atau tumbuh 90,62%. Meskipun jumlah penyaluran pembiayaan dan outstanding terus naik, PNM mampu menjaga kualitas pembiayaan. Hal ini tergambar dari rasio pembiayaan bermasalah atau rasio kredit macet *Non Performing Financing* (NPF) yang terus membaik. Pada Desember 2018, *Non Performing loan* (NPL), gross pada posisi 1,81%. Rasio *Non Performing loan* (NPL), ini terus ditekan hingga menjadi 1,57% per September 2019.

Sejak berdirinya hingga sekarang, telah banyak memberikan pembiayaan kepada masyarakat, PT Permodalan Nasional Madani (PNM) telah memberikan pembiayaan yang mencapai Rp. 170.765.133.538,- dengan 12.371 nasabah pembiayaan dan tingkat NPF kurang dari 5% setiap tahunnya. Banyaknya pembiayaan yang dikeluarkan akan sangat penting bagi Permodalan Nasional Madani (PNM) mempunyai strategi yang dapat meminimalisir tingkat pembiayaan bermasalah yang akan terjadi pada sektor pembiayaan masa mendatang.

Berdasarkan laporan keuangan Bank Pembiayaan Permodalan Nasional Madani (PNM) pada periode 2017-2019, dapat dilihat bahwa pembiayaan yang diberikan oleh Permodalan Nasional Madani (PNM) selalu meningkat setiap tahunnya namun besarnya total pembiayaan tersebut juga diikuti dengan banyaknya jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan pada Permodalan Nasional Madani (PNM) yang mencapai 12.371 nasabah di tahun 2019⁶

Tabel 1.2. Laporan Keuangan Bank Pembiayaan PT Permodalan Nasional Madani (PNM) pada periode 2017-2019

No	Kolektibilitas	31-Des-17	31-Des-18	31-Des-19
		Ribuan Rp	Ribuan Rp	Ribuan Rp
1	Lancar	141.065.606.709	144.828.563.810	162.859.700.216
2	Kurang Lancar	993.398.792	724.865.626	1.542.064.833
3	diragukan	1.285.795.064	764.220.077	59.907.209
4	Macet	4.387.134.253	5.100.379.575	5.603.461.280
Total Pembiayaan		147.731.934.818	151.418.029.088	170.765.133.538

⁶<https://keuangan.kontan.co.id/news/sampai-september-2019-pembiayaan-pnm-melesat-8417>, diakses, 15 maret 9:20 WIB

Dengan jumlah pembiayaan yang terus meningkat setiap tahunnya hal ini juga harus mendapat perhatian yang serius oleh Permodalan Nasional Madani (PNM) untuk tetap menjaga agar kondisi pembiayaan yang telah disalurkan dalam keadaan baik, dengan meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah yang merupakan risiko yang ada pada setiap pemberian pembiayaan pada masa pandemi Covid-19.

Pandemi Covid-19 jelas memaksa Permodalan Nasional Madani (Persero) memutar otak lebih keras dalam mencari titik keseimbangan sebagai entitas bisnis serta sekaligus sebagai tangan kanan program pemerintah dalam pemberdayaan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Seperti diketahui, nasabah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) ini didominasi oleh kalangan pekerja informal, kelas ekonomi menengah ke bawah, dan jelas paling terdampak pandemi Covid-19 beserta kebijakan yang diakibatkannya, seperti Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB).⁷ Data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengungkapkan bahwa dengan aset Rp23,87 triliun, liabilitas Permodalan Nasional Madani memang telah mencapai Rp20,96 triliun, sementara ekuitas Rp2,91 triliun pada periode tersebut. Kondisi terdampak pandemi Covid-19 ini pula yang membuat Pemeringkat Efek Indonesia (Pefindo) menurunkan *outlook* peringkat menjadi negatif' pada Mei 2020 dari sebelumnya stabil pada Oktober 2019.⁸

⁷ Suryana. *Situasi Ekonomi RI, Problematika dan Pendekatan, pada Masa Covid-19*. (Jakarta: Salemba Empat, 2020), hal. 23

⁸ <https://djpb.kemenkeu.go.id/kppn/palembang/id/data-publikasi/berita-terbaru/2953-realisasi-penyaluran-kredit-umi-sampai-dengan-25-september-2020.html>, di akses pada tanggal 03 November 2020, Pukul. 11:12 WIB

Pefindo menjelaskan bahwa “penurunan ini mencerminkan kekhawatiran atas dampak signifikan dari wabah Covid-19 terhadap portofolio pembiayaan PNM”. Hal ini karena debitur PNM didominasi sektor rumah tangga yang terkena dampak signifikan, menghasilkan volume bisnis yang turun. Apalagi, dengan model bisnis PNM yang mengandalkan kontak tatap muka dan pengumpulan masal. PNM akan menghadapi tantangan yang signifikan dalam mempertahankan kegiatan pembiayaan baru dan penagihan dengan beberapa area yang menetapkan kebijakan PSBB dan menahan kegiatan para kolektor. Hal ini dapat mengakibatkan potensi penurunan indikator keuangan PNM terutama profil profitabilitasnya. Namun demikian, Pefindo menilai PNM masih terbilang kuat dalam melunasi kewajibannya.⁹ Misalnya, pembayaran Obligasi Berkelanjutan II Tahap 1 Seri A Tahun 2017 yang jatuh tempo pada 12 Juli 2020 sebesar Rp750 miliar.

PNM Mekaar menjamin pada nasabahnya dengan sistem syariah dikarenakan diterbikannya peraturan pemerintah Aceh, semua pembiayaan di Aceh harus dikonversi jadi sistem Syariah. Qanun Aceh Nomor 11 tahun 2018 mengatur bahwa seluruh lembaga keuangan yang beroperasi di Aceh harus menggunakan prinsip syariah. Artinya mulai 1 Januari 2022, tak ada lagi bank yang bukan bank syariah di seluruh Aceh. Maka dengan demikian untuk wilayah Aceh permodalan Nasional Madani Mekaar menerapkan Sistem yang berbasis syariah.

⁹<https://republika.co.id/berita/qijdm4383/pefindo-tetapkan-peringkat-taspen-idaaa>, di akses pada tanggal 03 November 2020

PNM Mekaar syariah dikuatkan dengan aktivitas pendampingan usaha dan dilakukan secara berkelompok. Pada dasarnya, nasabah PNM Mekaar syariah memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam berusaha, namun terbatasnya akses pembiayaan modal kerja menyebabkan keterampilan berusaha mereka kurang termanfaatkan. Beberapa alasan keterbatasan akses tersebut meliputi kendala formalitas, skala usaha, dan ketiadaan agunan. Oleh karena itu, PNM Mekaar Syariah menerapkan sistem kelompok tanggung renteng yang diharapkan dapat menompang kesenjangan akses pembiayaan sehingga para nasabah mampu mengembangkan usaha dalam rangka menggapai cita-cita dan meningkatkan kesejahteraan keluarga.¹⁰

Non Performing financing (NPF) atau pembiayaan bermasalah merupakan salah satu indikator kunci untuk menilai kinerja lembaga pembiayaan. Menurut Pernyataan Standar Akutansi Keuangan (PSAK) No. 31, disebutkan bahwa kredit atau pembiayaan bermasalah adalah kredit yang pembayaran angsuran pokok dan/atau bunganya lewat 90 hari setelah jatuh tempo, atau kredit yang pembayarannya secara tepat waktu sangat diragukan. NPF secara luas dapat didefinisikan sebagai suatu kredit dimana pembayaran yang dilakukan tersendat-sendat dan tidak mencukupi kewajiban minimal.¹¹

Adanya pembiayaan bermasalah (*Non Performing Financing/NPF*) yang muncul dalam arus pemberian pembiayaan di PNM Mekaar Syariah, maka diperlukan pencegahan untuk meminimalisir terjadinya pembiayaan bermasalah

¹⁰<https://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaar>, di akses pada tanggal 03 November 2020, Pukul. 15:22 WIB

¹¹ Rachmadi Usman, *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), hal. 154

tersebut dan melakukan penyelesaian sesegera mungkin ketika terjadinya pembiayaan bermasalah. Jika presentase pembiayaan bermasalah terus meningkat maka akan mempengaruhi tingkat kesehatan suatu lembaga pembiayaan.¹²

Terkait dengan Analisis Strategi PNM Mekaar Syariah dalam menekan NPF (*Non Performing Financing*) selama Pandemi Covid-19 Pada PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru - Aceh Tamiang, maka dapat penulis jelaskan pada awal observasi di PNM Mekaar Syariah cabang karang baru bahwa : Suatu pembiayaan dinyatakan bermasalah jika benar-benar tidak mampu menghadapi risiko yang ditimbulkan oleh pembiayaan tersebut. Risiko pembiayaan didefinisikan sebagai risiko kerugian sehubungan dengan pihak peminjam (*counterparty*) tidak dapat dan tidak mau memenuhi kewajiban untuk membayar kembali dana yang dipinjamnya secara penuh pada saat jatuh tempo atau sesudahnya.

Pembiayaan bermasalah adalah suatu kondisi pembiayaan di mana terdapat suatu penyimpangan utama dalam pembayaran kembali pembiayaan yang berakibat terjadi kelambatan dalam pengembalian, atau diperlukan tindakan yuridis dalam pengembalian atau kemungkinan terjadinya kerugian bagi PNM Mekaar Syariah, oleh karena ini dibutuhkan strategi dan dan keputusan yang tepat begitu juga Petugas pembiayaan harus proaktif dalam mencari calon anggota pembiayaan pilihan dan sesuai kreteria yang layak untuk dibiayai harus memenuhi syarat seperti karakter nasabah, ini dapat dilihat dari interaksi kehidupan keluarga

¹² *Ibid.*,

dan para tetangganya.¹³ Untuk mengetahui lebih dalam adalah dengan bertanya kepada tokoh masyarakat setempat maupun para tetangga tentang karakter atau akhlakunya dari si calon penerima pembiayaan, kemudian kondisi usaha, Usaha yang dijalankan calon anggota pembiayaan harus baik, dalam arti mampu mencukupi kebutuhan hidup keluarganya. Menutupi biaya operasi usaha dan kelebihan dari hasil usaha dapat menjadi penambah modal usaha untuk berkembang. Apalagi kelak mendapat pembiayaan dari PNM Mekaar syariah maka usaha tersebut dapat tumbuh lebih baik dan akhirnya mampu untuk melunasi kewajibannya.

Berbagai strategi tersebut, akan berimplikasi pada kenaikan jumlah nasabah layanan Mekaar, yang diharapkan bisa tumbuh hingga 4 juta nasabah. Adapun sampai Mei 2020, jumlah nasabah aktif Mekaar sekitar 3.170.854 orang dan agennya 22.740 ribu orang. Meski demikian, perusahaan tahun ini tidak mempunyai target khusus untuk peroleh laba sampai akhir tahun. Yang terpenting adalah, bagaimana memperluas layanan pinjaman, meningkatkan nilai pinjaman dan pertumbuhan *net operating assets* (NoA).

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul “***Analisis Strategi Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Syariah Dalam Menekan NPF Selama Pandemi Covid-19 (Studi Pada PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru - Aceh Tamiang)***”

¹³Observasi awal pada PNM Mekaar Syariah, Cabang Karang Baru, Kabupaten Aceh Tamiang, Desember 2020

1.2. Batasan Masalah

Untuk menghindari terlalu luasnya pembahasan, maka penulis hanya memfokuskan dan membatasi permasalahan dalam penelitian ini pada strategi menekan tingkat pembiayaan bermasalah (*Non Performing Financing/ NPF*) pada PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru, strategi ini dilakukan oleh PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru pada masa Pandemi Covid-19.

1.3. Perumusan Masalah

Dengan melihat latar belakang masalah di atas, maka dapat diketahui perumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi PNM Mekaar syariah menekan tingkat pembiayaan bermasalah (*Non Performing Financing/NPF*) selama pandemi covid-19 ?
2. Apa kendala yang dihadapi PNM Mekaar syariah dalam mengatasi pembiayaan bermasalah pada masa Pandemi Covid-19 ?

1.4. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Dalam pembahasan proposal ini, tujuan yang ingin dicapai adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui strategi PNM Mekaar syariah menekan tingkat pembiayaan bermasalah (*Non Performing Financing/NPF*) selama pandemi covid-19
2. Agar dapat memahami kendala yang dihadapi PNM Mekaar syariah dalam mengatasi pembiayaan bermasalah pada masa Pandemi Covid-19

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat atau kegunaan.

Adapun manfaat atau kegunaan penelitian ini, sebagai berikut:

1. Kegunaan teoritis

Diharapkan dapat bermanfaat dan memberikan masukan pada masyarakat luas yang berkaitan dengan ekonomi, pembiayaan, dan cara mengatasi pembiayaan bermasalah pada masa Covid – 19, serta dapat mengevaluasi tentang strategi menekan tingkat pembiayaan bermasalah (*Non Performing Financing/NPF*) pada PNM Mekaar syariah cabang karang Baru –Aceh Tamiang.

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi Akademik

Diharapkan dapat dijadikan bahan penelitian lebih lanjut dalam bidang yang berkaitan dengan strategi pembiayaan dalam menekan *Non Performing Financing/NPF*

b. Bagi Peneliti

Sebagai sarana mengaplikasikan berbagai teori yang diperoleh dibangku kuliah. Menambah pengalaman dan sarana latihan dalam memecahkan masalah-masalah yang ada dilembaga maupun di masyarakat.

c. Bagi peneliti selanjutnya

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk peneliti selanjutnya.

1.5. Batasan Istilah

Dalam penelitian ini untuk lebih memahami dan menghindari kesalahpahaman dalam permasalahan yang akan dibahas, maka peneliti harus menjelaskan istilah-istilah yang terdapat pada judul sebagai berikut:

1. Strategi

Strategi adalah rencana jangka panjang, diikuti tindakan yang ditujukan untuk mencapai tujuan tertentu, yang umumnya adalah kemenangan”. Asal kata “strategi” turunan dari kata dalam bahasa Yunani, *strategos*.¹⁴ Strategi adalah rencana yang disatukan, luas dan berintegrasi yang menghubungkan keuntungan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan, dirancang untuk memastikan tujuan utama dari perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi. Strategi yang penulis maksud dalam penelitian ini adalah strategi yang dilakukan oleh pihak lembaga pembiayaan Mekaar Syariah dalam menekan NPF selama masa Covid – 19.

2. PNM Mekaar Syariah

Permodalan Nasional Madani atau PNM, sedangkan mekaar syariah adalah sebuah program membina ekonomi keluarga sejahtera untuk membantu peningkatan ekonomi masyarakat di provinsi.¹⁵ Namun, program Mekaar tersebut tidak hanya berupa pinjaman modal, akan tetapi disertai dengan pelatihan dan pendampingan dari petugas PNM. Dengan demikian, masyarakat yang mendapatkan pinjaman dapat menggunakan

¹⁴ J.S. Poerwadarminta, *Kamus Bahasa Indonesia*, (Jakarta : Balai Pustaka, 2002), hal. 39

¹⁵ <https://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaar>, di akses pada tanggal 03 November 2020, Pukul. 15:22 WIB

modal tersebut dengan baik, terutama dalam memberikan manfaat ekonomi bagi yang bersangkutan. Pinjaman modal melalui program Mekaar bukan hanya bagi masyarakat yang telah memiliki usaha sendiri, namun juga ditujukan untuk masyarakat yang belum memiliki usaha.

3. *Non Performing Financing* (NPF)

Non Performing Financing (NPF) adalah tingkat rasio antara jumlah pembiayaan yang tidak tertagih atau tergolong non lancar dengan kualias non lancar diragukan dan macet.¹⁶ Jika *Non Performing Financing* tinggi, maka profitabilitas menurun dan tingkat bagi hasil menurun dan jika *Non Performing Financing* turun maka profitabilitas naik dan tingkat bagi hasil naik. Adapun standar terbaik *Non Performing Financing* adalah kurang dari 5%.³⁴

4. Pandemi Covid-19

Pandemi COVID-19 adalah peristiwa menyebarnya Penyakit koronavirus 2019 (Bahasa Inggris: *Coronavirus disease 2019*, disingkat COVID-19) di seluruh dunia untuk semua Negara. Penyakit ini disebabkan oleh koronavirus jenis baru yang diberi nama SARS-CoV-2. Wabah COVID-19 pertama kali dideteksi di Kota Wuhan, Provinsi Hubei, Tiongkok pada tanggal 1 Desember 2019, dan ditetapkan sebagai pandemi oleh Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) pada tanggal 11 Maret 2020.¹⁷ Hingga 14 November 2020, lebih dari 53.281.350 orang kasus telah dilaporkan lebih dari 219 negara dan wilayah seluruh dunia,

¹⁶Nur Riyanto Al Arif dan Ruke Rahmawati, MA, *Manajemen Risiko Perbankan Syariah*, (Jakarta: UIN PRESS UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2015), hal. 49.

¹⁷ https://id.wikipedia.org/wiki/Pandemi_COVID-19

mengakibatkan lebih dari 1.301.021 orang meninggal dunia dan lebih dari 34.394.214 orang sembuh.

1.6. Kerangka Teori

Teori yang penulis gunakan dalam penelitian ini yaitu teori konsep kredit mikro, teori ini di pelopori oleh Muhammad Yunus, Muhammad Yunus lahir pada tahun 1940 di Chittagong, adalah seorang bankir dari Bangladesh yang mengembangkan konsep kredit mikro, yaitu pengembangan pinjaman skala kecil untuk usahawan miskin yang tidak mampu meminjam dari bank umum. Yunus mengimplementasikan gagasan ini dengan mendirikan *Grameen Bank*.¹⁸

Upaya menerapkan nilai-nilai syariah dalam lembaga keuangan tidak selalu dipayungi oleh hukum positif lembaga keuangan syariah. Ini dibuktikan oleh Yunus peraih Nobel ketika berhasil menciptakan sebuah bank yang dapat membantu kehidupan ekonomi golongan miskin dan meningkatkan kesejahteraan mereka.¹⁹ Yunus, tidak secara eksplisit mengatakan bahwa banknya berlandaskan prinsip dan norma syariah, namun upaya yang dilakukan dengan segala keberhasilan yang dicapainya jelas merupakan prinsip-prinsip dan tujuan-tujuan yang dimaksudkan syariah.²⁰

¹⁸Irfan Nasution (terj.), *Bank Kaum Miskin* (Jakarta: Marjin Kiri), Cet. II Juni dalam Luhur Prasetyo, *UU Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah: Analisa Maknanya Bagi Perbankan Syariah di Indonesia*, Jurnal Dialogia (Vol. 7 No 2, 2009), h. 185.

¹⁹ Muhammad Yunus dan Alan Jolis,. *Bank Kaum Miskin: Kisah Yunus dan Grameen Bank Memerangi Kemiskinan*. Terjemahan: Irfan Nasution, Pengantar: Robert MZ. Lawang. (Depok: Marjin Kiri, 2007), hal. 201

²⁰Irfan Nasution (terj.), *Bank Kaum Miskin* (Jakarta: Marjin Kiri), Cet. II Juni dalam Luhur Prasetyo, *UU Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah: Analisa Maknanya Bagi Perbankan Syariah di Indonesia*, Jurnal Dialogia (Vol. 7 No 2, 2009), h. 187

Sistem Grameen Bank memiliki ciri sebagai berikut :

1. *Grameen Bank* memberikan kredit kecil tanpa agunan yang dapat digunakan untuk kegiatan produksi maupun yang berkaitan dengan perumahan
2. Sasaran nasabah *Grameen Bank* adalah masyarakat miskin dengan pemberian pinjaman tanpa agunan. Sebagian besar dari masyarakat miskin tersebut adalah perempuan
3. *Grameen Bank* hanya mengenal tiga jenis kredit, yaitu kredit untuk kegiatan produktif, kredit untuk membangun rumah, dan kredit musiman untuk menanam tanaman musiman.
4. Pembentukan kelompok, satu kelompok terdiri dari lima orang peminjam sehingga terjadi tanggung renteng
5. Suku bunga yang wajar, yaitu sekitar 20% per tahun
6. *Grameen Bank* tidak melakukan ekspansi besar-besaran. Meskipun memiliki cabang dimana-mana, akan tetapi *Grameen Bank* tetap menjaga plafon kredit bagi setiap peminjam.

Uraian di atas dan keberhasilan Grammen Bank semakin memperkuat argumen bahwa perempuan memegang peranan penting dalam mentransfer kredit mikro ke keluarga mereka. Permasalahannya kemudian adalah apakah para perempuan yang menjadi kelompok sasaran atau penerima kredit mikro itu benar-benar diuntungkan atau dalam hal ini diberdayakan atau sebaliknya dengan menjadi penerima kredit mikro maka para perempuan dengan peran domestiknya justru semakin dibebani sehingga memperkuat tripple burden of women, dimana

perempuan harus melakukan fungsi reproduksi, produksi dan fungsi sosial di masyarakat.²¹

Konsep teori kredit mikro pada Grammen Bank di adopsi juga pada PT Permodalan Nasional Madani (Persero) atau PNM, Selain itu fokus pada dampak kredit mikro untuk para perempuan, ini juga signifikan, mengingat studi tentang penyelenggaraan program kredit mikro yang efektif atau studi tentang efektivitas program ini bagi pengentasan kemiskinan telah banyak dilakukan seperti tulisan Rosintan Panjaitan dan Joy Remenyi. Tulisan ini bertujuan mengetahui bagaimana dampak kredit mikro untuk perempuan penerimanya, khususnya apakah dampak tersebut mengarah pada pemberdayaan atau sebaliknya pembebanan bagi para perempuan penerimanya yang hingga saat ini masih bertanggung jawab pada aktivitas–aktivitas domestik sehingga semakin memperkuat tripple burden of women, yaitu dimana perempuan harus melakukan fungsi reproduksi, produksi dan sekaligus fungsi sosial di masyarakat.

Produk dan Layanan Keuangan Grameen Bank :

1. Pinjaman

- a. Jangka waktu tiga bulan sampai tiga tahun tidak ada potongan pinjaman mulai tahun 2007
- b. Pencairan pinjaman dapat dilakukan bertahap

²¹ Sulikah Asmorowati, “*Dampak Pemberian Kredit Mikro: Analisis Pengadopsian Model Grameen Bank di Indonesia*, (Jurnal), Vol3, No. 1 hal..55-57

2. Simpanan

- a. Dana pension
- b. Setoran tetap
- c. Setoran pendapatan bulanan

Produk pinjaman dalam sistem klasik versus system generalisasi Grameen Pada pertengahan 1999 Grameen bank mengalami masalah serius dengan kredit macet dengan bersekala besar di wilayah tertentu negeri Bangladesh. Yang mengharuskan Grameen Bank untuk memperbaiki peraturan-peraturan dan program-program. Dan pada akhirnya di penghujung tahun 2001 Grameen Bank berubah ke system baru yang lebih maju, yang dinamai Grameen II.²²

Berikut merupakan gambaran yang dapat menjelaskan berbagai perbedaan mendasar dari berbagai produk pinjaman yang ditawarkan berdasarkan system klasik Grameen (GB-I) dan system generalisasi Grameen (GB-II), yang merupakan evolusi dari system klasik dan mulai diimplementasikan pada pertengahan tahun 2000.

Terkait dengan analisis strategi PNM Mekaar Syariah dalam menekan NPF Selama Pandemi Covid-19, penulis juga mengkaitkan masalah NPF Selama Pandemi Covid-19, dengan teori *Force Majeure* bencana nasional penyebaran COVID-19 sebagai alasan *Force Majeure*, Menurut POJK No. 11/2020, Bank dapat memberikan restrukturisasi/keringanan kredit/pembiayaan kepada debitur. Syaratnya, debitur dimaksud terkena dampak penyebaran *Corona Virus Disease* 2019 (COVID-19) baik secara langsung maupun tidak langsung yang mengakibatkan debitur mengalami kesulitan untuk memenuhi kewajiban pada

²² Sulikah Asmorowati, "*Dampak Pemberian Kredit Mikro: Analisis Pengadopsian Model Grameen Bank di Indonesia*, (Jurnal), Vol3, No. 1 hal..58

Bank (bank umum konvensional, termasuk unit usaha syariah, bank umum syariah, bank perkreditan rakyat, bank pembiayaan rakyat syariah).²³

Adapun jenis usaha debitur yang dapat diberikan stimulus adalah yang bergerak pada sektor ekonomi antara lain pariwisata, transportasi, perhotelan, perdagangan, pengolahan, pertanian, dan pertambangan. Namun, patut dicatat, kebijakan restrukturisasi/keringanan kredit/pembiayaan diserahkan kepada pihak Bank. Dalam hal ini, Bank yang akan melakukan *self-assessment* dengan pedoman yang paling sedikit memuat kriteria debitur dan sektor yang terkena dampak COVID-19.

1.7. Kajian Terdahulu

Penelitian ini pada dasarnya tidak mengangkat tema yang baru, namun peneliti mencoba menyajikan permasalahan dengan cara yang berbeda dengan penelitian sebelumnya. Pada paparan selanjutnya, peneliti akan menguraikan posisi penelitian sebelumnya yang mempunyai kedekatan tema serta yang terkait dalam proposal ini diantaranya yaitu :

1. Lailani Qodar dalam penelitiannya yang berjudul *Pembiayaan Bermasalah (Non Performing Financing) PT Bank Syariah Mandiri*.²⁴ Program studi Manajemen Dakwah (MD) Konsentrasi Manajemen Lembaga Keuangan Islam (MLKI) Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta. Penelitian skripsinya membahas mengenai faktor

²³ <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/13037/Bencana-Nasional-Penyebaran-COVID-19-sebagai-Alasan-Force-Majeure-Apakah-Bisa.html>, diakses, tanggal 5 Januari 2021

²⁴ Lailani Qodar *Pembiayaan Bermasalah (Non Performing Financing) PT Bank Syariah Mandiri*. Program studi Manajemen Dakwah (MD) Konsentrasi Manajemen Lembaga Keuangan Islam (MLKI) Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2016

penyebab pembiayaan bermasalah dan strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah pada Bank Syariah Mandiri (BSM). Persamaan yang penulis maksudkan yaitu sama-sama membahas tentang pembiayaan bermasalah sedangkan perbedaannya terletak pada masalah yang diteliti serta objek penelitiannya. Penulis lebih memfokuskan pada strategi PNM mekaar Syariah dalam menekan tingkat NPF

2. Mochamad Gustaf Maulana dalam penelitiannya yang berjudul *Analisis Problem Solving Dalam Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Unit Recovery Dan Remedial Bank BNI Syariah Kantor Cabang Jakarta Barat*.

Program studi Manajemen Dakwah (MD) Konsentrasi Manajemen Lembaga Keuangan Islam (MLKI) Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.²⁵ Penelitian skripsinya membahas tentang bagaimana metode yang digunakan unit *recovery* dan *remedial* dalam melakukan analisa pemcahan masalah, prosedur dalam pemberian pembiayaan dan langkah penyelesaian pembiayaan bermasalah pada Bank BNI Syariah Cabang Jakarta Barat. Persamaannya yang penulis maksudkan yaitu sama-sama mengenai penyelesaian pembiayaan bermasalah sedangkan perbedaannya terletak pada objek penelitiannya nasabah yang tidak mampu membayar, tetapi tetap harga pokok pembayaran dibayar).

3. Sedangkan Asyhuri penelitiannya mengenai *strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan di BMT Amal Mulia*

²⁵ Mochamad Gustaf Maulana . *Analisis Problem Solving Dalam Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Unit Recovery Dan Remedial Bank BNI Syariah Kantor Cabang Jakarta Barat*. Program studi Manajemen Dakwah (MD) Konsentrasi Manajemen Lembaga Keuangan Islam (MLKI) Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.2016

Suruh, Program Studi Manajemen Dakwah Fakultas Ilmu Dakwah Dan Ilmu Komunikasi Uin Syarif Hidayatullah Jakarta 2017 M/ 1439 H.²⁶ Hasil penelitian tersebut yaitu; Untuk melakukan pencegahan terjadinya pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaannya BMT AMAL MULIA *Suruh* melakukan 3 tindakan atau prosedur pokok, yaitu dengan melakukan analisis atau penilaian terhadap permohonan pembiayaan, analisis penilaian pembiayaan yaitu menggunakan 3 prinsip *character* (sifat), *Capacity* (kemampuan), dan *Collateral* (jaminan), serta yang terakhir dengan pemantauan penggunaan pembiayaan. Untuk menyelamatkan pembiayaan bermasalah, BMT AMAL MULIA *Suruh* melakukan 6 prosedur yang dijalankan atau digunakan yaitu dengan pemberitahuan via telepon, pemberian surat penagihan I, Penagihan secara langsung oleh pengelola, penagihan langsung oleh manajemen, penyitaan jaminan, serta eksekusi jaminan. Penelitian yang dilakukan oleh Asyhuri tersebut, terdapat perbedaan dan persamaan, yang menjadi perbedaan dengan penelitian ini adalah objek penelitian yang di tuju yaitu lokasi penelitian serta metode yang di gunakan, sedangkan dari persamaannya yaitu sama-sama meneliti tentang *Non Performing Financing* (NPF).

4. Jurnal Hamdan Ahamd, Vol 3 no 5 tahun 2017 dengan judul “Peran Account Officer dalam Mengatasi Pembiayaan Bermasalah pada KJKS BMT Ampek Jurai Masjid Raya Lantai Batu Batusangkar”. Hasil peneliti ini menunjukkan bahwa Peran Account Officer dalam mengatasi pembiayaan

²⁶ Asyhuri. *strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan di BMT Amal Mulia Suruh*, Program Studi Manajemen Dakwah Fakultas Ilmu Dakwah Dan Ilmu Komunikasi Uin Syarif Hidayatullah Jakarta 2017

bermasalah pada KJKS BMT Ampek Jurai Masjid Raya Lantai Batu Batusangkar sudah optimal, jika dilihat dari standar Operasional Prosedur yang ditetapkan pihak KJKS BMT. Peran Account Officer tersebut berdampak positif dalam menekan pembiayaan bermasalah, Perbedaan penelitian yang akan penulis lakukan dengan penelitian yang telah dilakukan terletak pada tempat, waktu dan fokus penelitian. Fokus penelitian yang dilakukan oleh Farid Ahmad Marliom pada Peran Account Officer dalam mengatasi pembiayaan bermasalah sedangkan penulis terfokus kepada Strategi PNM Mekaar Syariah dan penanganannya.

5. Jurnal Manajemen Bisnis Volume 1, Nomor 3, Agustus 2016 “Strategi Penyelamatan Pembiayaan Bermasalah pada Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto”. Fokus penelitian ini antara lain menjelaskan bagaimana strategi penyelamatan pembiayaan bermasalah pembiayaan murabahah di Bank Syariah Mandiri Cabang Purwokerto, dengan melakukan restrukturisasi pada pembiayaan tidak lancar. Sebelum melakukan restrukturisasi terhadap pembiayaan bermasalah bank melakukan analisis penyebab pembiayaan bermasalah. Tujuan Bank melakukan restrukturisasi untuk menjaga kesehatan. Perbedaan penelitian yang akan penulis lakukan dengan penelitian yang telah dilakukan waktu dan fokus penelitian. Fokus penelitian yang dilakukan oleh Nurjannah hanya terfokus pada pembiayaan murabahah sedangkan penulis terfokus kepada keseluruhan pembiayaan yang ada pada PNM Mekaar Syariah.

1.8. Metodologi Penelitian

1.8.1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian *field research* yaitu jenis penelitian lapangan yang dilakukan secara langsung dengan menjadikan penelitian menjadi sumber untuk mendapatkan data-data, informasi, dan laporan yang sesuai dengan keperluan yang akan dibahas dalam penulisan ini.²⁷ jenis penelitian dengan menggunakan kualitatif. Metode kualitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskan pada *filsafat post positivisme* yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, dimana peneliti berperan sebagai instrumen kunci²⁸

1.8.2. Lokasi dan Waktu Penelitian

Adapun waktu dan tempat penelitian ini di lakukan pada bulan Desember 2020 dan sampai selesainya penelitian ini, sedangkan tempat penelitian yang di adakan yaitu di PT. PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru, Kabupaten Aceh Tamiang. Alasan peneliti mengambil lokasi tersebut sebagai tempat penelitian karena objek yang akan diteliti berada tidak jauh dari tempat penelitian tersebut, adanya keterbatasnya waktu dan mudah dijangkaunya tempat penelitian serta dapat memberikan sumbangsih pemikiran kepada Instansi yang terkait.

1.8.3. Sumber Data Penelitian

Sumber data adalah subjek dari mana data di peroleh. Apabila peneliti menggunakan wawancara dalam pengumpulan datanya, maka sumber data disebut

²⁷Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2012), hal. 9.

²⁸ *Ibid*,

responden. Responden adalah orang yang merespon atau menjawab pertanyaan peneliti baik lisan maupun tulisan.

Sumber data terbagi atas 2 bagian, yaitu:

- a) Sumber primer merupakan sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpulan data. Maka dalam penelitian ini yang menjadi sumber primer adalah bilan data dengan cara dan observasi, wawancara dan dokumentasi.²⁹
- b) Sumber sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data dapat melalui orang lain atau dokumentasi. grafis, foto-foto, film, dan benda-benda lain yang dapat memperkaya data primer. Dalam hal ini penulis memperoleh data dari pustakaan, seperti buku-buku serta sumber lainnya yang berkaitan dengan materi penulisan proposal skripsi.³⁰

1.8.4. Subjek Penelitian

Subyek penelitian, adalah orang, tempat, atau benda yang diamati dalam dalam sebuah penelitian. Untuk memperoleh gambaran dan informasi yang jelas mengenai analisis strategi PNM Mekaar Syariah dalam menekan *Non performing Financing* (NPF) selama pandemi Covid-19. Adapun kriteria yang dijadikan subjek dalam penelitian ini, yaitu kriteria yang layak untuk diteliti.

Pengambilan subjek penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*. Teknik *purposive sampling* adalah teknik sampling yang digunakan peneliti untuk pertimbangan-pertimbangan dan kriteria tertentu dalam

²⁹ *Ibid*, hal. 11

³⁰ *Ibid*. hal. 12

pengambilan data atau penentuan sampel untuk tujuan tertentu. Adapun kriteria subjek penelitian yang diambil antara lain yaitu :

Nama	Jabatan
Nurida Yanti	<i>Senior Account Officer 1</i>
Kenny Mutihi	<i>Senior Account Officer 1</i>
Ismura Fadilla	<i>Account Officer</i>
Wiw Pratiwi	<i>Account Officer</i>
Riski Lestari	<i>Administration Officer</i>

1.8.5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah strategis dalam penelitian karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan antara lain wawancara, observasi dan dokumentasi.

a. Observasi

Menurut Suharsimi Arikunto bahwa “observasi sebagai teknik pengumpul data mempunyai ciri yang spesifik bila dibanding dengan teknik yang lain”, teknik observasi digunakan bila penelitian berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar. Sedangkan jenis observasi yang penulis gunakan observasi terstruktur, “observasi terstruktur adalah observasi yang telah dirancang secara sistematis tentang apa yang akan diamati”³¹ Observasi dilakukan dengan cara mendatangi langsung objek penelitian yaitu PT. PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru, Kabupaten Aceh Tamiang guna melihat langsung secara dekat bagaimana menekan pembiayaan bermasalah (Non Performing Financing/NPF) pada masa covid-19

³¹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Bina Aksara. 2011), hal. 203

b. Wawancara.

Wawancara atau interview digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menentukan permasalahan yang harus diteliti dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden lebih mendalam.³² Dalam teknik wawancara ini peneliti memperoleh keterangan tentang responden terkait dengan penelitian serta apa-apa saja kendala yang mereka hadapi.

c. Studi Dokumentasi

Adapun yang dimaksud studi dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel berupa catatan, Yang berfungsi menambah kevalidtan dalam penelitian. Peneliti menggunakan metode dokumentasi ini untuk memperoleh data mengenai keadaan dan kegiatan yang dikeluarkan oleh PT. PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru, Kabupaten Aceh Tamiang³³

1.8.6. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian kualitatif data diperoleh dari berbagai sumber dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam-macam (triangulasi) yang dilakukan secara terus menerus sampai datanya jenuh. Setelah data terkumpul maka data harus dianalisis.³⁴

Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh melalui hasil wawancara, observasi serta dokumentasi dan bahan-bahan lainnya, sehingga dapat mudah dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.

³² Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitia* (Jakarta: Bumi Aksara, 2002), hal. 83.

³³ *Ibid.* hal. 84

³⁴ *Ibid.* hal. 85

a. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, kompleks, dan rumit, sehingga perlu adanya reduksi data. Mereduksi data merupakan merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal penting, dicari tema dan polanya..³⁵

b. Penyajian Data (*Data Display*)

Dalam penelitian kualitatif penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat dengan teks bersifat naratif. Dengan mendisplay data maka akan mudah memahami apa yang terjadi dan merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami. Penyajian data dalam penelitian ini merupakan gambaran seluruh informasi yang akan di teliti.

c. Penarikan Kesimpulan Dan Verifikasi (*Conclusion Drawing And Verification*)

Langkah ketiga dalam menganalisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi..³⁶

1.8.7. Pengujian keabsahan Data

Dalam hal ini penulis menggunakan triangulasi dengan sumber, yaitu membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang berbeda dalam penelitian kualitatif. Sumber dapat dicapai melalui beberapa jalan yaitu:

- a. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara.
- b. Membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakannya secara pribadi.

³⁵ *Ibid.* hal. 86

³⁶ Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian ..* hal. 87

- c. Membandingkan apa yang dikatakan orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu.
- d. Membandingkan keadaan dan perspektif seorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang seperti rakyat biasa, orang yang berpendidikan menengah atau tinggi,
- e. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.

1.9. Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah peneliliti dalam menyusun penulisan penelitian ini secara sistematis, dan mempermudah pembaca dalam memahami hasil penelitian ini, maka peneliti mensistematisasikan penulisan penelitian ini menjadi beberap bab, sebagai berikut:

Bab I : ini berisi tentang pendahuluan. Dalam bab ini, peneliti mengkaji secara umum mengenai seluruh isi penelitian, yang terdiri dari: Latar belakang masalah, rumusan masalah, Tujuan dan Manfaat penelitian, penjelasan istilah, kajian teori, kajian pustaka, sistematika pembahasan.

Pada Bab II Landasan Teori, pada bab ini akan dijelaskan secara ringkas tentang isi dari berbagai referensi yang berhubungan dengan pokok bahasan untuk mendukung penyusunan teori.

Pada Bab III Gambaran Umum, pada bab ini membahas mengenai gambaran umum tempat penelitian di lapangan disesuaikan dengan data yang relevan.

Pada Bab IV Hasil Penelitian, pada bab ini akan dibahas mengenai hukum islam terhadap penawaran di atas transaksi jual beli saudaranya

Pada Bab V Penutup, pada bab ini terdiri dari kesimpulan dan saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Strategi

2.1.1. Pengertian Strategi

Strategi adalah rencana jangka panjang, diikuti tindakan yang ditujukan untuk mencapai tujuan tertentu, yang umumnya adalah „kemenangan”. Asal kata “strategi” turunan dari kata dalam bahasa Yunani, *strategos*. Strategi adalah pola sasaran, tujuan, dan kebijakan/rencana umum untuk meraih tujuan yang telah ditetapkan, yang dinyatakan dengan mendefinisikan apa bisnis yang dijalankan perusahaan.¹

Strategi adalah rencana yang disatukan, luas dan berintegrasi yang menghubungkan keuntungan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan, dirancang untuk memastikan tujuan utama dari perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi. Strategi adalah salah satu cara atau metode terstruktur yang digunakan oleh organisasi untuk mencapai tujuan organisasi dengan hasil yang lebih maksimal dan lebih menguntungkan. Istilah strategi terkait dengan hasil yang lebih baik atau dalam bisnis *profitable* dengan risiko yang lebih rendah. Sedangkan strategi dalam kamus manajemen, yang dimaksud dengan strategi adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus dan saling berhubungan dalam hal waktu dan ukuran.

Strategi (*strategy*) dipahami bukan hanya sebagai berbagai cara untuk mencapai tujuan (*way to achieve ends*) melainkan mencakup pula penentuan

¹Setiawan Hari Purnomo dan Zulkiflimansyah, *Manajemen Strategi Sebuah Konsep Pengantar*, (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1999), hal. 20

berbagai tujuan itu sendiri. Sebagaimana dirumuskan oleh Chandler, strategi merupakan :”the determination of long-term goals of an enterprise for carrying out these goals”. Strategi dipahami pula sebagai sebuah pola yang mencakup didalamnya baik strategi yang direncanakan (intended strategi dan deliberate strategi) maupun strategi yang pada awalnya tidak dimaksudkan perusahaan (emerging strategi) tetapi menjadi strategi yang dipertimbangkan bahkan dipilih oleh perusahaan untuk diimplementasikan (realized strategi).²

Strategi dalam islam mengandung makna pengelolaan agar menjadi lebih baik, dalam koridor kebenaran sesuai syariah, tidak menghalalkan segala cara, terorganisir rapi, dan itqan (tepat, tuntas, professional), mengandung kemaslahatan dunia akhirat³

2.1.2. Manajemen Strategi

Manajemen strategi didefinisikan sebagai sekumpulan keputusan dan tindakan yang menghasilkan perumusan (formulasi) dan pelaksanaan (implementasi) rencana-rencana yang dirancang untuk mencapai sasaran-sasaran perusahaan. Manajaemen meliputi perencanaan, pengarahan, pengorganisasian, dan pengendalian atas keputusan-keputusan dan tindakan-tindakan perusahaan yang berkaitan dengan strategi. Strategi mencerminkan kesadaran perusahaan mengenai bagaimana, kapan, dan dimana ia harus bersaing; melawan siapa; dan untuk maksud (perpose) siapa.

² Ibid, hal. 22

³ Sedarmayanti, *Manajemen Strategi*, (Bandung: Refika Aditama, 2014), hal. 6

2.1.3. Tahapan Strategi

Strategi juga melalui beberapa tahap dalam prosesnya, secara garis besar strategi melalui tiga tahap, yaitu:

a. Perumusan Strategi

Langkah pertama yang dilakukan adalah merumuskan strategi yang akan dilakukan. Sudah termasuk didalamnya adalah pengembangan tujuan, mengenai peluang dan ancaman eksternal, menetapkan kekuatan kelemahan secara internal, menetapkan suatu objektifitas, menghasilkan strategi alternatif, dan memilih strategi untuk dilaksanakan. Dalam perumusan strategi juga ditentukan suatu sikap untuk memutuskan, memperluas, menghindari, atau melakukan suatu keputusan dalam proses kegiatan.⁴

b. Implementasi strategi

Setelah kita memutuskan dan memilih strategi yang telah ditetapkan, maka langkah berikutnya adalah melaksanakan strategi yang telah ditetapkan tersebut. Dalam tahap pelaksanaan strategi yang telah dipilih sangat membutuhkan komitmen dan kerjasama dari seluruh unit, tingkat dan anggota organisasi.

c. Evaluasi Strategi

Tahap terakhir dari strategi adalah evaluasi. Strategi ini diperlukan karena keberhasilan yang telah dicapai dapat diukur kembali untuk menetapkan tujuan berikutnya. Evaluasi menjadi tolak ukur untuk strategi yang akan

⁴ Sedarmayanti, *Manajemen Strategi*, ... hal. 10

dilaksanakan kembali oleh suatu organisasi dan evaluasi sangat diperlukan untuk memastikan sasaran yang dinyatakan telah dicapai.

2.2. Pembiayaan

2.2.1. Pengertian Pembiayaan

Istilah pembiayaan pada dasarnya lahir dari pengertian *I believe, I trust*, yaitu „saya percaya“ atau „saya menaruh kepercayaan“. Perkataan pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*) yang berarti *shahibul maal* menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan oleh *shahibul maal*. Dana tersebut harus digunakan secara benar, adil dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas serta saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.⁵

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil.

Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah pembiayaan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara perusahaan pembiayaan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan pembiayaan tersebut dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Pembiayaan yang terdapat pada bank syariah pada dasarnya sama dengan istilah kredit pada bank

⁵ B.N. Mabun, *Kamus Manajemen*, (Jakarta: Pustaka Harapan, 2003), Cet-1, hal. 30.

konvensional, yang berarti penyaluran dana perbankan. Disebut pembiayaan karena bank syariah menyediakan dana guna membiayai kebutuhan nasabah yang memerlukan dan layak memperolehnya.

Agar sesuai dengan aturan norma islam, lima unsur keagamaan yang ditekankan dalam prinsip pembiayaan islam yaitu:

- a. Tidak ada transaksi keuangan berbasis bunga (riba);
- b. Pengenalan pajak religious atau pemberian sedekah, zakat;
- c. Pelarangan produksi barang dan jasa yang bertentangan dengan hukum islam (haram);
- d. Penghindaran aktivitas ekonomi yang melibatkan maysir (judi), gharar (transaksi yang tidak jelas);
- e. Penyediaan takaful (asuransi syariah).⁶

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan pembiayaan adalah pemberian dana oleh shahibul maal (perusahaan pembiayaan) kepada pihak yang dipercaya (nasabah) berdasarkan persetujuan atau kesepakatan yang mewajibkan pengembalian dana tersebut pada waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

2.2.2. Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah. Oleh karena itu, pembiayaan yang dilakukan bank syariah adalah untuk memenuhi kepentingan stakeholder, yakni:

⁶ Ismail Solihin, *Manajemen Strategi*, (Jakarta: Erlangga, 2012), hal. 64.

a. Pemilik

Dari sumber pendapatan, para pemilik mengharapkan akan mendapatkan penghasilan atas dana yang ditanam pada bank tersebut.

b. Pegawai

Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.

c. Masyarakat

1) Pemilik dana Sebagaimana pemilik mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.

2) Debitur yang bersangkutan Para debitur dengan penyediaan dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (pembiayaan konsumtif).⁷

d. Masyarakat umumnya konsumen Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkan

e. Pemerintah Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan Negara, disamping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan).

⁷ Abdul Halim Usman, *Manajemen Strategis Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2015), Cet-1, hal 72.

2.2.3. Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan dalam perekonomian, perdagangan, dan keuangan dapat dikemukakan sebagai berikut:

a. Pembiayaan dapat Meningkatkan Utility (Daya Guna) dari Modal/Uang

Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, deposito, ataupun tabungan. Uang tersebut dalam presentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank. Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas atau memperbesar usahanya baik untuk peningkatan produksi, perdagangan, maupun untuk usaha-usaha rehabilitasi ataupun usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh.

Dengan demikian dana yang mengendap di bank (yang diperoleh dari para penyimpan uang) tidaklah idle (diam) dan disalurkan untuk usaha yang bermanfaat, baik bermanfaat bagi pengusaha maupun bermanfaat bagi masyarakat.⁸

b. Pembiayaan Meningkatkan *Utility* (Daya Guna) Suatu Barang

Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat memproduksi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat, misalnya peningkatan *utility* kelapa menjadi kopra dan selanjutnya menjadi minyak kelapa/minyak goreng, peningkatan *utility* padi menjadi beras, benang menjadi tekstil, dan sebagainya. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu

⁸ Pearce and Robinson, *Manajemen Strategik, Jilid 1*. Penerjemah Agus Maulana (Jakarta: Binarupa Aksara, 1997), hal. 20.

tempat yang kurang digunakan ke tempat yang lebih bermanfaat. Seluruh barang yang dipindahkan dari suatu daerah ke daerah lain yang kemanfaatan barang itu lebih terasa pada dasarnya meningkatkan *utility* dari barang itu. Pemindahan barang-barang tersebut tidaklah dapat diatasi oleh keuangan distributor saja dan oleh karenanya mereka memerlukan bantuan permodalan dari bank beupa pembiayaan

c. Pembiayaan Menimbulkan Kegairahan Berusaha Masyarakat

Manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi, yaitu selalu berusaha memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat akan tetapi peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuan. Karena itu, manusia selalu berusaha dengan segala daya untuk memenuhi kekurangannya yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan. Karena itu pulalah maka pengusaha akan selalu berhubungan dengan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna peningkatan usahanya. Bantuan pembiayaan yang diterima pengusaha dari bank inilah kemudian untuk memperbesar volume usaha dan produktivitasnya⁹

2.3. Pembiayaan Bermasalah

2.3.1. Pengertian Pembiayaan Bermasalah

Non Performing Financing (NPF) adalah tingkat rasio antara jumlah pembiayaan yang tidak tertagih atau tergolong non lancar dengan kualias non lancar diragukan dan macet. Jika *Non Performing Financing* tinggi, maka

⁹ Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakusuma, Manajemen Strategi Perspektif Syariah, (Jakarta: Khairul Bayaan, 2003), hal 82.

profitabilitas menurun dan tingkat bagi hasil menurun dan jika *Non Performing Financing* turun maka profitabilitas naik dan tingkat bagi hasil naik. Adapun standar terbaik Non Performing Financing adalah kurang dari 5%.

Menurut Faturrahman Djamil pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang kualitasnya berada dalam golongan kurang lancar, diragukan, dan macet. 35 Dalam bank konvensional dikenal dengan istilah NPL (Non Performing Loan). NPL (Non Performing Loan) yaitu perbandingan antara dana yang disalurkan (ounstanding) dengan dana yang macet. Makin tinggi nilai NPL maka makin jelas karena menunjukkan performa kreditnya jelas yaitu pembiayaan/tingkat pembayaran kembali para nasabah peminjam rendah

Sedangkan Veithzal Rivai memiliki beberapa pengertian mengenai kredit bermasalah, yaitu:

- a. Kredit yang didalam pelaksanaannya belum mencapai/memenuhi target yang diinginkan oleh pihak bank;
- b. Kredit yang memiliki memungkinkan timbulnya risiko dikemudian hari bagi bank dalam arti luas;
- c. Mengalami kesulitan didalam penyelesaian kewajibankewajibannya, baik dalam bentuk pembayaran kembali pokoknya dan/atau pembayaran bunga, denda keterlambatan serta ongkosongkos bank yang menjadi beban nasabah yang bersangkutan;¹⁰
- d. Kredit dimana pembayaran kembalinya dalam bahaya, terutama apabila sumber-sumber pembayaran kembali yang diharapkan diperkirakan tidak

¹⁰ Veithzal Rivai, dkk, *Bank and Financial Institution* (terj). (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2011), hal. 55

- cukup untuk membayar kembali kredit, sehingga belum mencapai/memenuhi target yang diinginkan oleh bank;
- e. Kredit dimana terjadi cidera janji dalam pembayaran kembali sesuai perjanjian, sehingga terdapat tunggakan, atau ada potensi kerugian diperusahaan nasabah sehingga memiliki kemungkinan timbulnya risiko di kemudian hari bagi bank dalam arti luas;
 - f. Mengalami kesulitan dalam menyelesaikan kewajibankewajibannya terhadap bank, baik dalam bentuk pembayaran kembali pokoknya, pembayaran bunga, pembayaran ongkosongkos bank yang menjadi beban nasabah-nasabah yang
 - g. bersangkutan;
 - h. Kredit golongan perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, dan macet serta golongan lancar yang berpotensi menunggak.

Menurut kamus Bank Indonesia Non Performing Loan (NPL) atau Non Performing Financing (NPF) adalah kredit bermasalah yang terdiri dari kredit yang berklasifikasi Kurang Lancar, Diragukan dan Macet. Termin NPL diperuntukan bagi bank umum sedangkan NPF diperuntukan bagi bank syariah¹¹.

Jadi pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang mengalami kesulitan dan masalah dalam pelunasannya atau pembiayaan yang diklasifikasikan dalam golongan pembiayaan kurang lancar, diragukan dan macet.

¹¹ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), ed. Revisi-14, hal 113

2.3.2. Faktor Terjadinya Pembiayaan Bermasalah

Pemberian suatu fasilitas kredit mengandung suatu risiko kemacetan. Akibatnya kredit tidak dapat ditagih sehingga menimbulkan kerugian yang harus ditanggung oleh bank. NPL tinggi disebabkan karena tidak tepatnya cara pendistribusian dana kepada para debiturnya, antara lain jumlah plafond kredit tidak sesuai dengan kebutuhan peminjam sehingga ketika mendapatkan dana pinjaman dipergunakan tidak sesuai dengan kebutuhan peminjaman. Ketika jatuh tempo waktu pengembalian nasabah tidak mampu mengembalikan.¹²

Dalam praktinya kemacetan suatu kredit disebabkan oleh dua unsur sebagai berikut:

a. Dari pihak perbankan

Artinya dalam melakukan analisisnya, pihak analisis kurang teliti, sehingga apa yang seharusnya terjadi, tidak diprediksi sebelumnya atau mungkin salah dalam melakukan perhitungan. Dapat pula terjadi akibat kolusi dari pihak analisis kredit dengan pihak debitur sehingga dalam analisisnya dilakukan secara subjektif dan akal-akalan.

b. Dari pihak nasabah

Dari pihak nasabah kemacetan kredit dapat dilakukan akibat dua hal, yaitu:

1) Adanya unsur kesengajaan.

Dalam hal ini nasabah sengaja untuk tidak bermaksud membayar kewajibannya kepada bank sehingga kredit yang diberikan macet. Dapat

¹² Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta, Kencana 2009), hal. 333

dikatakan tidak adanya unsur kemauan untuk membayar walaupun sebenarnya nasabah mampu.

2) Adanya unsur tidak sengaja.

Artinya si debitur mau membayar, akan tetapi tidak mampu. Sebagai contoh kredit yang dibiayai mengalami musibah seperti kebakaran, hama, banjir, dan sebagainya, sehingga kemampuan untuk membayar kredit tidak ada.

2.3.3. Dampak Terjadinya Pembiayaan Bermasalah

Menurut As. Mahmoeidin dapat disimpulkan bahwa kredit bermasalah akan berdampak pada daya tahan perusahaan antara lain *likuiditas, rentabilitas, profitabilitas, bonafiditas*, tingkat kesehatan bank dan modal kerja. Dampak-dampak tersebut dapat disimpulkan sebagai berikut :

a. Likuiditas

Likuiditas merupakan hal yang paling penting bagi perusahaan karena berhubungan dengan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Jika utang atau kewajiban meningkat, maka bank perlu mengusahakan meningkatnya sisi aktiva lancar. Jika kredit yang jatuh tempo atau mulai diwajibkan membayar angsuran, namun tidak mampu mengangsur, karena kredit tidak lancar atau bermasalah, maka bank terancam tidak likuid.¹³

¹³ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Pustaka Alvabet, 2006), hal. 200.

b. Solvabilitas

Solvabilitas adalah kemampuan bank untuk memenuhi kewajiban jangka panjangnya atau kemampuan membayar suatu bank apabila bank tersebut dilikuidasi. Adanya kredit bermasalah dapat menimbulkan kerugian bagi bank. Jika kerugian tersebut besar, bank akan mengalami kerugian besar pula, sehingga bukan tidak mungkin mengalami likuidasi.

c. Rentabilitas

Rentabilitas adalah kemampuan bank untuk memperoleh penghasilan berupa bunga kredit atau perbandingan antara laba usaha dengan modal sendiri ditambah modal asing yang dipergunakan untuk menghasilkan laba yang dinyatakan dalam prosentase. Jika kredit lancar dan tidak ada masalah, maka bank akan memperoleh penghasilan bunga dengan lancar pula.¹⁴

d. Profitabilitas

Profitabilitas adalah kemampuan bank untuk memperoleh keuntungan. Hal ini terlihat pada perhitungan tingkat produktifitasnya, yang akan dituangkan dalam rumus ROA (Return On Assets). Jika kredit tidak lancar, maka profitabilitasnya menjadi kecil.

e. Bonafiditas

Bonafiditas adalah kepercayaan yang diberikan masyarakat kepada suatu bank. Hal ini bukanlah masalah yang mudah, karena ini menyangkut citra. Adanya kredit bermasalah dapat merusak citra bank.

¹⁴ Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Pustaka Alvabet, 2006), hal. 206

f. Tingkat Kesehatan Bank

Bank yang dilanda kredit bermasalah bisa menurunkan tingkat kesehatannya, dan pada gilirannya bank dapat dikenakan sanksi, bahkan bisa menghadapi likuidasi.

2.4.Strategi Menekan Tingkat Pembiayaan Bermasalah (*Non Performing Financing* /NPF)

2.4.1. Strategi *Non Performing Financing* /NPF

Strategi menekan tingkat pembiayaan bermasalah (*Non Performing Financing* /NPF) adalah cara atau upaya yang dilakukan oleh suatu perusahaan penyedia pembiayaan untuk meminimalisir resiko terjadinya pembiayaan bermasalah menjadi sekecil mungkin, atau mengurangi tingginya tingkat pembiayaan bermasalah yang sudah ada dengan tetap mempertahankan prinsip kehati-hatian.¹⁵

Sebelum suatu fasilitas kredit diberikan, maka bank harus merasa yakin bahwa kredit yang diberikan benar-benar akan kembali. Keyakinan tersebut diperoleh dari hasil penilaian kredit sebelum kredit tersebut disalurkan. Penilaian kredit oleh bank dapat dilakukan dengan berbagai cara untuk mendapat keyakinan tentang nasabahnya, seperti prosedur penilaian yang benar-benar dan sungguh-sungguh.

Dalam hal ini Pasal 8 Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998, mewajibkan pula

¹⁵ Mervyn K. Lewis dan Latifa M. Algoud, *Perbankan Syariah Prinsip dan Prospek*, (Jakarta: PT Serambi Ilmu Semesta, 2001), hal. 89

Bank Umum Syariah untuk memiliki dan menerapkan pedoman pembiayaan berdasarkan prinsip syariah, sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia.

Biasanya kriteria penilaian yang umum dan harus dilakukan oleh bank untuk mendapat nasabah yang benar-benar layak untuk diberikan, dilakukan dengan analisis 5 C dan 7 P. Penilaian dengan analisis 5 C adalah sebagai berikut:

a. *Character*

Character merupakan sifat atau watak seseorang. Sifat atau watak seseorang yang akan diberikan kredit benar-benar harus dapat dipercaya. Untuk membaca watak atau sifat dari calon debitur dapat dilihat dari latar belakang si nasabah, baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun bersifat pribadi seperti: cara hidup atau gaya yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan jiwa social. Dari sifat dan watak ini dapat dijadikan suatu ukuran tentang “kemauan” nasabah untuk membayar¹⁶

b. *Capacity*

Capacity adalah analisi untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar kredit. Dari penilaian ini terlihat kemampua nasabah dalam mengelola bisnis. Kemampuan ini dihubungkan dengan latar belakang pendidikan dan pengalamannya selama ini dalam mengelola usahanya, sehingga akan terlihat “kemampuannya” dalam mengembalikan kredit yang disalurkan.

¹⁶ Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance* (Jakarta: Gramedia, 2009) hal.166

c. *Capital*

Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif atau tidak, dapat dilihat dari laporan keuangan (naraca dan laporan rugi laba) yang disajikan dengan melakukan pengukuran seperti dari segi *likuiditas dan solvabilitasnya, rentabilitasnya* dan ukuran lainnya. Analisis *capital* juga harus menganalisis dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini, termasuk presentase modal yang digunakan untuk membiayai proyek yang akan dijalankan, berapa modal sendiri dan berapa modal pinjaman.¹⁷

d. *Condition*

Dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi, social dan politik yang ada sekarang dan prediksi untuk dimasa yang akan datang. Penilaian kondisi atau prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relatif kecil

e. *Collateral*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun nonfisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahan dan kesempurnaannya, sehingga terjadi suatu masalah maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

¹⁷ Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance ...* hal 167

Selanjutnya penilaian suatu kredit dapat pula dilakukan dengan analisis tujuh P kredit dengan unsur penilaian sebagai berikut:

a. Personality

Yaitu menilai nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun kepribadiannya masa lalu. Penilaian Personality juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku, dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah dan menyelesaikannya.

b. Party

Yaitu mengklasifikasikan nasabah dalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu, berdasarkan modal, loyalitas serta karakternya. Nasabah yang digolongkan kedalam golongan tertentu akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank.

c. Purpose

Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam sesuai kebutuhan. Sebagai contoh apakah untuk modal kerja, investasi, konsumsi, produktif dan lain-lain.¹⁸

d. Prospect

Yaitu untuk menilai usaha nasabah dimasa yang akan datang menguntungkan atau tidak atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang rugi, akan tetapi juga nasabah.

¹⁸ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), Cet-1, hal. 42

e. *Payment*

Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk mengembalikan fasilitas kredit. Semakin banyak sumber penghasilan debitur, maka akan semakin baik. Sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh usaha lainnya.

f. *Profitabilit*

Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. *Profitability* diukur dari periode ke periode, apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya

2.4.2. Aturan- aturan dari program pengkreditan *Grameen Bank*

Adapun aturan-aturan dari program pengkreditan *Grameen Bank* adalah sebagai berikut:

- a. Hanya orang-orang yang sangat miskin yang memenuhi tolak ukur yang ditetapkan oleh bank dapat menjadi anggota/ nasabah dan memperoleh pinjaman dari bank.
- b. Pinjaman diberikan tanpa agunan ataupun penjamin
- c. Prosedur pinjaman dibuat sederhana
- d. Pinjaman digunakan untuk kegiatan produktif¹⁹

¹⁹ Muhammad Yunus, *Bank Kaum Miskin*, (Terj), (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2008), hal. 71

- e. Pinjaman yang diberikan adalah relative kecil dengan angsuran mingguan selama satu tahun
- f. Pinjaman diorganisasikan dalam kelompok yang terdiri dari lima orang
- g. Pinjaman diberikan secara berurutan, yaitu mula-mula dua orang anggota paling membutuhkan diberi prioritas pertama untuk menerima pinjaman, kemudian menyusul dua anggota lainnya menerima pinjamannya dan yang terakhir menerima pinjaman anggota kelima. Penentuannya ditetapkan sendiri oleh kelompok.
- h. Pengawasan dilakukan dalam penggunaan pinjaman.
- i. Peminjam diberi kemungkinan meminjam kembali setelah pinjamannya lunas.
- j. Setiap peminjam dipotong 5% untuk dana tabungan kelompok, dan setiap minggu anggota menabung 1 taka (kira-kira 50 rupiah pertahun 1996) yang dimasukkan ke dalam dana tabungan kelompok
- k. Setiap anggota membayar sejumlah uang sebesar 25% dari bunga yang dibayar untuk disetor ke dalam dana darurat. Pada dasarnya dana ini merupakan dana untuk asuransi terhadap kemacetan peminjam, kematian, cacat tubuh dan kecelakaan.
- l. Bunga pinjaman ditarik menjelang akhir masa pinjaman sebagai dua angsuran terakhir.²⁰

²⁰ Muhammad Yunus, *Bank Kaum Miskin*, (Terj), .. hal. 72

- m. Sejumlah kelompok di desa yang sama terdiri dari enam sampai delapan kelompok mengadakan rapat mingguan bersama. Pertemuan atau rapat ini dikenal sebagai rapat pusat atau “*centre*”
- n. Semua transaksi grameen bank dengan anggota kelompok dilaksanakan pada waktu rapat mingguan dari pusat. Petugas grameen bank menghadiri rapat tersebut untuk menerima angsuran pinjaman dan menghimpun dana tabungan kelompok dan dana darurat untuk disimpan di bank. Semua urusan pinjaman dibahas dengan petugas dalam rapat tersebut.²¹

3. Tata Cara Pinjaman dalam Program Grameen Bank antara lain:

- a. Mengajukan usulan
- b. Kredit dibagikan setelah calon anggota mengikuti latihan wajib kumpul (LWK)
- c. Kredit diberikan secara perorangan dan harus tergabung dalam kelompok (satu kelompok terdiri dari lima orang)
- d. Kredit diberikan dengan system 2:2:1, yakni pada pertemuan minggu (minggu pertama) dua pinjaman dari satu kelompok mendapatkan pinjamannya.²² Setelah dua pinjaman pertama membayar dan dilihat perkembangan membayarnya selama satu bulan atau dua bulan, baru dua peminjam selanjutnya mendapatkan pinjaman, dan yang terakhir adalah satu pinjaman. Penentuan siapa yang mendapat pinjaman diawal

²¹ Muhammad Yunus, *Bank Kaum Miskin*, (Terj), .. hal. 73

²² Sagantha, *Pola Modifikasi Penerapan Model Grameen Bank di Indonesia*. (Jakarta :UIN Syarif Hidayatullah, 2014) , hal. 83

berdasarkan kesepakatan atau musyawarah antar anggota kelompok, namun biasanya pinjaman terakhir diberikan kepada ketua kelompok.

- e. Angsuran kredit dibayarkan setiap minggu dalam suatu pertemuan
- f. Adanya pertemuan diadakan setiap minggu dan dihadiri oleh seluruh anggota
- g. Pada setiap minggu, setiap anggota harus memberi hormat dan melakukan upacara militer
- h. Pada awal setiap minggu anggota Grameen Bank harus mengucapkan ikrar sejumlah 16 item agar ikrar Grameen Bank tersebut tertanam kuat oleh anggota Grameen Bank.
- i. Pembayaran angsuran dilakukan dimana staff lembaga yang mendatangi rumah anggota (peminjam) bukan anggota yang mengantar ke lembaga sehingga mudah bagi peminjam untuk menjalankan usaha dirumah, dibandingkan mereka harus datang ke lembaga
- j. Anggota tidak diperbolehkan mengangsur secara double.²³

²³ Yopi Saleh dan Yayat Hidayat (dalam Nurmanaf), *Strategi Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Mendukung Pengentasan Kemiskinan di Perdesaan*. vol. 7. No.1, 2011 : hal.66-81

BAB III

PEMBAHASAN

3.1. Gambaran Umum Objek Penelitian

3.1.1. Sejarah Berdirinya PNM Mekaar Syariah

PT permodalan nasional madani (Persero) (PNM), sebuah lembaga keuangan khususnya yang sahamnya 100 % milik pemerintah, didirikan di Jakarta berdasarkan TAP XVI/MPR/1998, Letter of Intent IMF tanggal 16 Maret 1999, PP No. 38/99 tanggal 25 Mei 1999 dan Akte Notaris No. 1 tanggal 1 Juni 1999 yang mendapat pengesahan Menteri Kehakiman RI No. C-11.609.HT.01.TH 99 tanggal 23 Juni 1999. Dari modal dasar perseroan ini sebesar Rp 1.2 triliun, telah ditempatkan dan disetor sebesar 300 miliar.¹

Tugas utama PNM adalah memberikan solusi pembiayaan pada usaha mikro, kecil, menengah, koperasi (UMKMK) dengan kemampuan yang ada berdasarkan kelayakan usaha serta prinsip ekonomi pasar. Dengan pengembangan modal lembaga keuangan alternatif maka pendekatan pembiayaan yang dilakukan PNM tidak seperti pendekatan perbankan. Pengutan manajemen juga diberikan oleh PNM sebagai satu kesatuan yang tidak terpisahkan dengan pengutan permodalan dalam operasinya, kebijakan PNM ini bekerja sama dengan pengutan permodalan. Dalam operasinya, kebijakan PNM ini bekerja sama dengan lembaga-lembaga keuangan seperti modal lembaga venture, Bank umum/Syariah,

¹<https://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaar>, diakses tanggal 26 Agustus 2021, Pukul 10:22 WIB

koperasi simpan pinjam, BPRS/S, maupun lembaga keuangan mikro/syariah lainnya di seluruh propinsi indonesia.

Fokus usaha yang perlu segera dikembangkan antara lain sektor agribisnis yang meliputi bidang pangan, perkebunan, perikanan, peternakan, kehutan, industri rumah tangga yang berorientasi ekspor atau substitusi impor, padat karya dengan menghasilkan nilai tambah, disamping sektor jasa seperti pengembang, pariwisata dan tenaga kerja. Nilai tambah yang dimaksud menyangkut konsep dagang, pemanfaatan teknologi dan kualitas produk. Sumber pembiayaan yang disalurkan PNM berasal dari modal pemerintah, dan kini dalam pengajakan untuk memperoleh pinjaman dalam dan luar negeri sumber pembisyaan yang berasal dari investor lokal dan luar negeri dapat dihimpun oleh PNM melalui pengelolaan dana investasi oleh unit usaha PNM Investasi Management.

Sesuai SK Menteri Keuangan RI No. 487/KMK017/1999 tanggal 13 Oktober 1999, PNM telah ditetapkan menjadi salah satu BUMN Koordinator Penyaluran Kredit Program eks KLBI yang sebelumnya dilaksanakan oleh bank indonesia. Dengan dukungan pemerintah dan seluruh masyarakat indonesia, PT Permodalan Nasional Madani (Persero) dikelola dengan prinsip-prinsip profesionalisme, transparasi, syariah dan good corporate governance siap melangkah memasuki era indonesia barau, menuju masyarakat madani yang dicita-citakan.²

Sejak awal berdirinya, PNM telah merintis usaha pinjaman (kredit) modal kepada pelaku UMKM dengan mengemasnya dalam dua produk, yaitu Unit

² <https://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaaar,diakses> tanggal 26 Agustus 2021, Pukul 10:22 WIB

Layanan Modal Mikro (UlaMM) dan Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera (Mekaar). Mekaar menasar pelaku usaha yang belum terjamah akses perbankan, dengan cara melakukan sosialisasi langsung kepada masyarakat di berbagai daerah. Para calon nasabah tidak perlu harus memiliki usaha lebih dulu saat mengajukan kredit. Langkah ini diambil untuk mendorong partisipasi masyarakat dalam sektor wirausaha. Terkait produk andalan pada PNM Mekaar, memiliki perbedaan dalam penerapannya PNM “Khusus Mekaar, diberikan kepada ibu-ibu yang rentan miskin. Kredit permodalan dalam bentuk produk mekaar diberikan secara bertahap. Tim PNM (AO) diterjunkan langsung untuk melakukan pendampingan usaha pada tiap nasabah. Selain itu, PNM juga melakukan penanaman nilai bagi setiap nasabah untuk jujur dalam melakukan usahanya serta disiplin dalam mengangsur pinjaman.³

Dalam PNM Mekaar Syariah ini adalah layanan perberdayaan berbasis kelompok sesuai ketentuan islam. Dimana PNM Mekaar Syariah ini berdasarkan fatwa atau pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. Perjanjian jual-beli antara Mekaar syariah /pemberi pembiayaan dengan nasabah. Mekaar syariah membeli barang yang diperlukan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara Mekaar syariah dan nasabah.

³ <https://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaar>, diakses tanggal 26 Agustus 2021, Pukul 10:50 WIB

3.1.2. Visi, Misi dan Tujuan PNM Mekaar Syariah

1. Visi

Menjadi lembaga pembiayaan termuka dalam meningkatkan nilai tambah secara berkelanjutan bagi usaha mikro,kecil, menengah dan koperasi (UMKMK) yang berdasarkan *Good Corporate Governance* (GCG).

2. Misi

Secara umum, PNM mengembangkan Misi sebagai berikut:

- a. Meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan wirausaha mikro, kecil, menengah, koperasi.
- b. Meningkatkan akses pembiayaan usaha mikro,kecil, menengah,koperasi kepada lembaga keungan baik banak maupun non-bank dalam rangka perluasan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.
- c. Meningkatkan kreativitas dan produktivitas karyawan untuk mencapai kinerja terbaik dalam mengembangkan usaha mikro, kecil, menengah, koperasi.

Untuk mewujudkan visi, misi dan tujuan perusahaan, PNM mengembangkan budaya perusahaan yang memegang kuat komitmen pada:

- a. Kualitas produk dan jasa
- b. Perusahaan bersih, transparan dan profesional
- c. Suasana kerja yang kondusif dan meningkatkan kompetensi SDM⁴

⁴ <https://www.pnm.co.id/business/visimisiipnm-mekaar,diakses> tanggal 27 Agustus 2021, Pukul 15:30 WIB

3. Tujuan

- a. Untuk meningkatkan pembiayaan produktif kepada pengusaha Ultra Mikro khususnya yang dijalankan oleh para ibu-ibu, sehingga diharapkan dapat mengembangkan usaha dan meningkatkan kesejahteraan keluarganya, sebagai bagian dari upaya mendorong perkembangan usaha sektor UMKM, untuk mendukung menyerap tenaga kerja sehingga pengangguran bisa berkurang dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.
- b. Mengembangkan produk pembiayaan kepada pelaku usaha Super Mikro khususnya yang dijalankan oleh kaum perempuan melalui fasilitas pembiayaan/peminjaman dengan persyaratan yang mudah dipenuhi oleh pelaku Usaha Super Mikro, sebagai pengembangan lebih lanjut/diversifikasi atas produk pembiayaan yang sudah dijalankan oleh PNM saat ini.⁵

⁵ Papan informasi kantor PNM Mekaar Syariah Cabang Karang baru- Kabupaten Aceh Tamiang

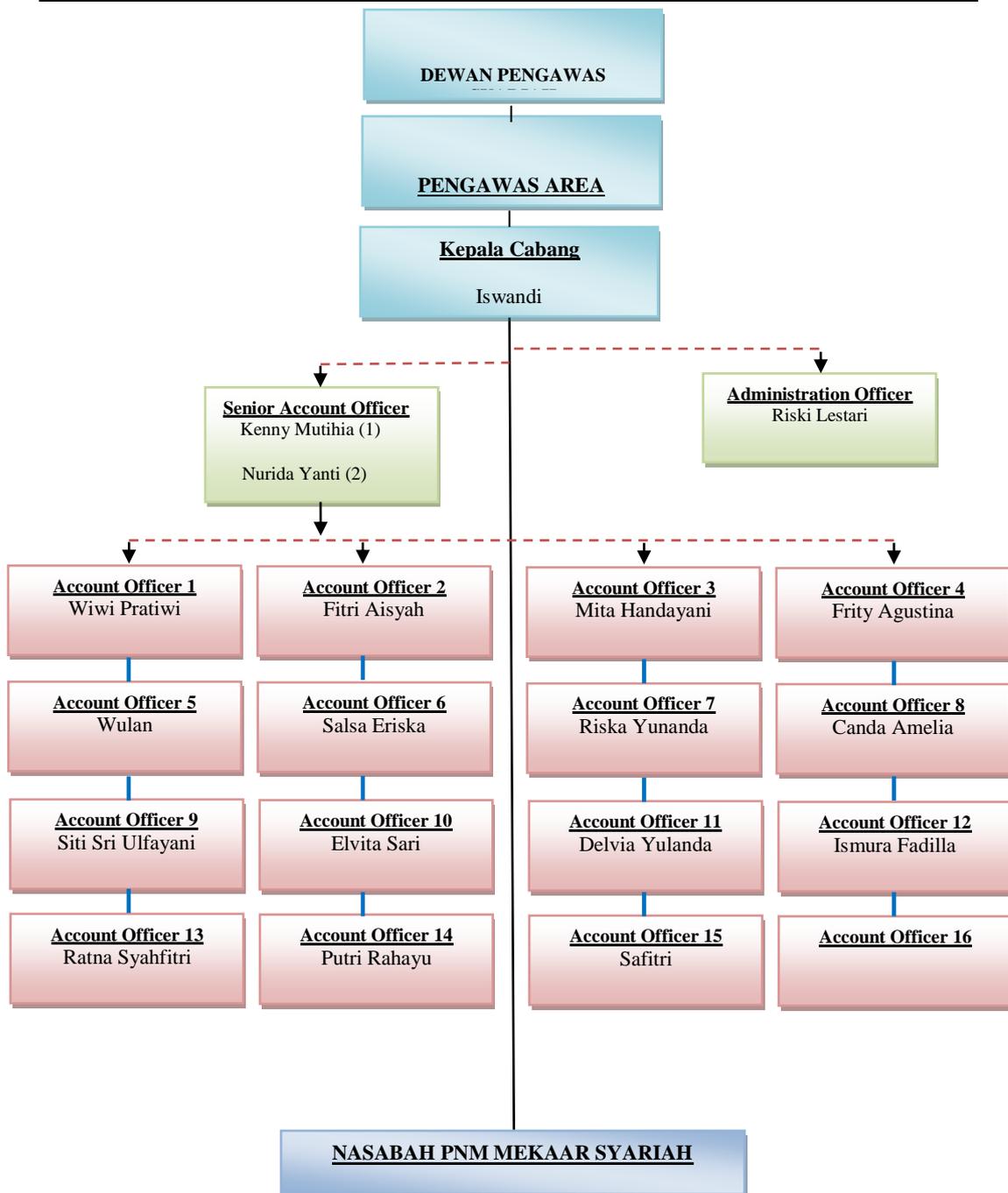
3.1.3. Struktur Organisasi PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru



PT. Permodalan Nasional Madani (Persero)
Mekaar Syariah Kantor Cabang Karang baru



Jln, Ir. Juanda, No 111, Desa Kebun Tanah Terban-Kecamatan Karang Baru
 Kabupaten Aceh Tamiang



Sumber : Papan informasi kantor PNM Mekaar Syariah Cabang Karang baru
 Gambar 3.1. Struktur Organisasi PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru

3.1.4. Tugas dan Fungsi dari masing-masing Struktur Organisasi yaitu :

1. Dewan Pengawas Syariah

DPS melakukan pengawasan secara periodik pada lembaga keuangan syariah yang berada di bawah pengawasannya.

2. Pengawas Area

Merupakan karyawan cabang Mekaar Syariah yang bertugas melakukan pembinaan dan pengawasan kepada cabang-cabang dalam satu area.

3. Kepala Cabang

Merupakan karyawan yang memimpin cabang mekaar syariah.

4. Senior Account Officer

Merupakan karyawan cabang Mekaar Syariah yang bertugas mendampingi Kepala Cabang dalam seluruh kegiatan pelaksanaan serta pengelolaan kantor cabang, termasuk memastikan bahwa AO memahami tujuan PNM Mekaar Syariah, melaksanakan seluruh peraturan dan prosedur PT. Permodalan Nasional Madani (Persero) Mekaar Syariah

5. Administration Officer

Merupakan karyawan Mekaar Syariah yang melakukan kegiatan administrasi dan pencatatan keuangan pembiayaan dan oprasional Kantor Cabang Mekaar Syariah

6. Account Officer

Merupakan karyawan Mekar Syariah yang melakukan kegiatan pemasaran, melakukan penilaian uji kelayakan (UK), mempersiapkan pencairan dan melakukan pengelolaan nasabah sampai dengan lunas.⁶

⁶ <https://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaar,diakses> tanggal 26 Agustus 2021, Pukul 10:22 WIB

7. Nasabah PNM Mekaar Syariah

Nasabah PNM Mekaar adalah nasabah yang memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam bidang usaha, namun dengan terbatasnya akses modal bagi para nasabah hal ini menyebabkan keterampilan berusaha mereka kurang termanfaatkan. Keterbatasan yang di alami meliputi kendala formalitas, skala usaha, dan ketiadaan agunan. Oleh karena itu, adanya pembiayaan modal uaha di PNM Mekaar Syariah dengan menerapkan sistem kelompok tanggung renteng diharapkan dapat menjembatani kesenjangan akses pembiayaan, sehingga para nasabah mampu mengembangkan usaha dalam rangka menggapai cita-cita dan meningkatkan keSejahteraan keluarga. Kriterion nasabah PNM Mekaar Syariah yaitu :

- a. Layanan PNM Mekaar diperuntukan kepada perempuan pra Sejahtera pelaku usaha ultra mikro.
- b. Pembiayaan PNM Mekaar tidak mensyaratkan agunan fisik, melainkan bersifat tanggung renteng kelompok, dengan syarat kedisiplinan untuk mengikuti proses Persiapan Pembiayaan dan Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM).
- c. Satu kelompok minimal terdiri dari 10 nasabah.
- d. Setiap kelompok dipimpin oleh seorang ketua.
- e. Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM) wajib dilaksanakan satu kali dalam seminggu, sebagai kegiatan untuk membayar angsuran mingguan dan pembinaan usaha.⁷

⁷ <https://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaar>, diakses tanggal 26 Agustus 2021, Pukul 10:22 WIB

3.1.5. Produk-produk PNM Mekaar Syariah

Adapun produk yang ada di PNM Mekaar Syariah yaitu:

1. Produk Pembiayaan

Pembiayaan merupakan aktivitas pemberian dana atau modal usaha yang diberikan oleh PNM Mekaar Syariah untuk mendukung suatu usaha kecil yang butuh modal atau memiliki niat untuk membuka usaha baru. Pembiayaan yang diberikan oleh PNM Mekaar Syariah dengan menggunakan akad murabahah yaitu jual beli. Dimana PNM Mekaar Syariah akan menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayar dengan harga yang lebih sebagai laba yang telah disepakati.⁸

Adapun persyaratan dan ketentuan dalam pembiayaan yang diberikan oleh PNM Mekaar Syariah adalah:

- a. Perempuan dari keluarga yang berusia 18-58 tahun pada saat pertama kali menerima pembiayaan.
- b. Sudah menikah dan perempuan yang belum menikah tetapi merupakan tulang punggung keluarga.
- c. Calon nasabah adalah mereka yang telah mempunyai usaha, atau akan melakukan usaha serta yang pernah usaha karena sudah mempunyai pengalaman usaha sebelumnya.
- d. Calon nasabah harus warga setempat dan menyerahkan bukti identitas, dapat menggunakan KTP atau KK atau Resi atau surat keterangan domisili. Dikumpulkan jika telah lulus Uji Kelayakan.

⁸ <https://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaar>, diakses tanggal 26 Agustus 2021, Pukul 10:22 WIB

2. Produk Tabungan

Tabungan adalah salah satu bentuk pelayanan Mekaar Syariah kepada nasabah agar bisa memperoleh akses penitipan uang dengan mudah, murah dan aman. Pelaksanaan tabungan pada PNM Mekaar Syariah diatur dengan akad wadiah⁹. Dimana layanan penitipan adalah khusus dilakukan oleh nasabah Mekaar Syariah. Adapun bentuk-bentuk tabungan dari PNM Mekaar Syariah sebagai berikut:

a. Uang titipan

Uang Titipan adalah bentuk pelayanan Mekaar Syariah kepada nasabah agar bisa memperoleh akses penitipan uang sukarela dari nasabah dengan mudah, dan aman dimana penyetoran dan pengambilannya hanya bisa dilakukan pada saat Pertemuan Kelompok Mingguan (PKM).

b. Uang Solidaritas

Uang Solidaritas adalah uang nasabah yang dikumpulkan per sub kelompok sebanyak Rp.25.000 dan dimasukkan ke dalam amplop yang disimpan oleh masing-masing ketua kelompok untuk digunakan pada saat ada nasabah dalam keadaan darurat (banjir, gempa bumi, kebakaran, dan lain sebagainya). Dan apabila uang tersebut dipergunakan wajib untuk nasabah mengembalikan uang yang telah digunakan setelah satu minggu pemakaian (dikembalikan pada saat pertemuan kelompok mingguan).

⁹ <https://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaar>, diakses tanggal 26 Agustus 2021, Pukul 10:22 WIB

c. Uang Pertanggungjawaban (UP)

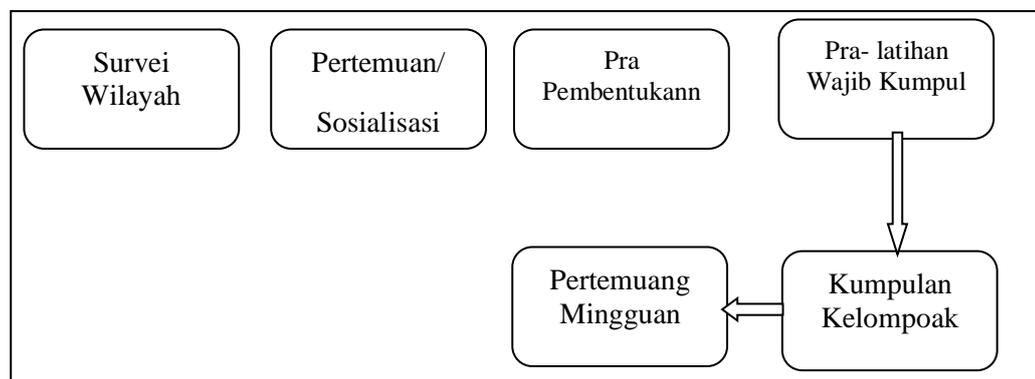
Uang Pertanggungjawaban adalah uang milik nasabah yang dititipkan kepada Mekaar syariah dan dicatatkan pada buku tabungan/titipan dengan jumlah nominal Uang Pertanggungjawaban pada pembiayaan tahap kesatu adalah 5% dan untuk tahap kedua dan untuk tahap pengambilan seterusnya 10% dari plafond pembiayaan, Uang Pertanggungjawaban hanya dapat diambil setelah kewajiban nasabah selesai atau lunas¹⁰

3.2. Strategi PNM Mekaar Syariah Menekan Tingkat Pembiayaan Bermasalah (*Non Performing Financing/NPF*) Selama Pandemi Covid-19

Sebuah instansi dalam menjalankan perannya terhadap perkembangan perekonomian masyarakat tidak terlepas dari aturan dan strategi dalam sebuah instansi tersebut yang wajib dijalankan, baik itu aturan-aturan yang ditetapkan oleh instansi itu sendiri, maupun aturan-aturan dari Allah Swt sebagai makhluk ciptaan-Nya dalam menjalankan peranannya sebagai pihak pelaksana. Begitupula terhadap wanita dalam menjalankan suatu aktifitas perekonomian dan sebagai sasaran utama penerima program pemberdayaan ekonomi tersebut. Setiap aktifitas ekonomi agar berjalan dengan terarah maka harus sesuai dengan prinsip dan strategi dalam mejalankan setiap program yang dijalankan pastinya sesuai dengan prinsip dan tujuan hukum ekonomi Islam yang berbasis Syariah.

¹⁰ <https://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaar,diakses> tanggal 26 Agustus 2021, Pukul 10:22 WIB

Strategi yang dilakukan oleh PNM Mekaar syariah tersebut yang wajib dijalankan antara lain terdapat dalam skema sebagai berikut yaitu :



Arsip (Profil) PNM Mekaar syariah Kantor Cabang Karang baru

Gambar 3.2. Skema strategi Pembiayaan PNM Mekaar Syariah

1. Survei wilayah

Survei wilayah adalah kegiatan untuk menentukan daerah yang dianggap tepat untuk melaksanakan kegiatan oleh PNM Mekaar Syariah. Survei dilakukan dengan dua acara, pertama dengan mendapatkan data-data dari instansi terkait termasuk kantor pemerintah daerah setempat. Kedua melakukan observasi secara langsung lapangan berdasarkan data skunder, hal ini di pertegas oleh Ibu Kenny Mutihia mengatakan tujuan surve adalah :

“Survei ini dilakukan setelah pengajuan pembiayaan diterima biasanya pihak PNM akan mendatangi rumah setiap anggotanya untuk melakukan survei tempat usaha , hal ini dilakukan untuk menghindari penyalahgunaan pinjaman, kadangkannya nasabah mengajukan pinjaman ini tidak tepat pada usaha¹¹

Hal yang menjadi indikator dalam kegiatan survei ini adalah jumlah penduduk, jenis usaha penduduk, sarana dan prasarana pendukung serta topografi wilayah.

¹¹ Hasil Wawancara, dengan Ibu Kenny Mutihia, selaku *senior account officer 1* PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru- Kabupaten Aceh Tamiang, 26 Agustus 2021, pada Pukul 13 : 22 WIB

Kriteria yang dipergunakan untuk menentukan lokasi operasi program diantaranya:

- a. Desa/kampung dengan 20 persen atau lebih rumah tangga tergolong penduduk miskin
- b. Desa/ kampung penduduk golongan miskin memiliki usaha kecil
- c. Desa tersebut tidak dalam/ sedang terlibat dalam program kredit formal (bank) atau pembiayaan lainnya yang bermasalah
- d. Desa/ kampung yang dipilih mudah transportasinya (minimal dapat dilalui motor)

2. Pertemuan umum

Pertemuan umum adalah rapat umum yang dilaksanakan di desa yang sebelumnya telah diadakan survei dan telah dinyatakan sebagai wilayah yang sesuai dengan kriteria. Menurut ibu kenny muthia menjelaskan bawah :

Pertemuan umum adalah kegiatan sosialisasi program yang dilakukan oleh PNM Mekaar Syariah kepada para peserta/ undangan yang terdiri dari aparat daerah setempat, tokoh masyarakat, tokoh agama, dan masyarakat desa calon anggota program.¹²

Pertemuan ini bertujuan memberikan informasi secara tepat dan benar mengenai program, sekaligus sebagai media dari calon anggota untuk mendaftarkan diri sebagai anggota, setelah mereka memahami keuntungan yang didapat. Beberapa materi yang disampaikan adalah sebagai berikut

- a. Memperkenalkan organisasi
- b. Menjelaskan prinsip-prinsip pinjaman
- c. Syarat-syarat pinjaman
- d. Tata cara pinjaman

¹² Hasil Wawancara, dengan Ibu Kenny Mutihia, selaku *senior account officer 1* PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru- Kabupaten Aceh Tamiang, 26 Agustus 2021, pada Pukul 13 : 22 WIB

3. Uji kelayakan

Proses ini berupa wawancara yang dilakukan oleh petugas lapangan PNM Mekaar Syariah untuk mengetahui keadaan social ekonomi calon anggota. Kegiatan uji kelayakan ini dibatasi pada 4 indikator pokok, yaitu indeks rumah, indeks pendapatan, indeks asset, dan indeks tanah.

a. Indeks rumah (IR)

Indeks rumah diperlukan karena mencerminkan status social ekonomi calon nasabah, ciri-ciri rumah diantaranya status rumah, luas tanah, jenis atap rumah, jenis dinding rumah sanitasi dan air dan lain-lain yang menjadi dasar penilaian indeks rumah.

b. Indeks pendapatan (IP)

Pendapatan yang dimaksud adalah jumlah penghasilan yang perhari/perbulan dalam suatu keluarga atau perorangan. Perhitungan dilakukan terhadap besarnya pendapatan utama, pendapatan bersih lainnya, pendapatan perkapita, biaya oprasional dan tersisa.

c. Indeks asset (IA)

Indeks ini memperhitungkan nilai nominal berbagai asset yang dimiliki oleh calon peminjam dan mendukung dalam kegiatan usaha yang dijalankan, nilai ditentukan atas dasar harga sekarang (harga beli-kaumulasi penyusutan). Asset yang didapat diperhitungkan adalah berupa kepemilikan atas berbagai alat transportasi, alat rumah tangga, hasil garapan, dan lainnya.

d. Indeks tanah (IT)

Indeks tanah adalah maksimum pemilikan tanah calon anggota. Ukuran yang digunakan memakai indeks maksimum, berada dengan lembaga keuangan lain yang memakai indeks minimal. Seluruh data yang diperoleh menjadi acuan apakah calon anggota layak mendapatkan pinjaman atau tidak.

4.Pra- latihan Wajib Kumpul/Nasabah dan Petugas PNM Mekaar Syariah

Tahapan selanjutnya adalah pra-LWK, dimana petugas lapangan PNM Mekaar Syariah megumpulkan calon peserta yang telah dinyatakan lulus uji kelayakan untuk membentuk kelompok, hal ini dijelaskan oleh Ibu Nurida Yanti:

Dalam pembentukan kelompok, calon peserta dipersilahkan untuk menentukan kelompok masing-masing sesuai keinginan calon anggota. Kelompok terdiri dari 5 orang, kecilnya kelompok diharapkan akan lebih mendekat anggota satu sama lainnya dan akan menangkap informasi yang lebih baik dari pada kelompok yang besar.¹³

Kelompok harus dibentuk sendiri oleh anggotanya, sebab solidaritas didalam kelompok akan lebih kuat apabila mereka membentuknya sendiri. Dalam satu kelompok tidak diperkenankan adanya hubungan ibu-anak atau hubungan saudara kandung dan para anggota kelompok tersebut memiliki rumah yang saling berdekatan atau tinggal dalam satu Desa dalam lingkungan yang berjarak Radius 300 meter. Kelompok berfungsi sebagai perekat. Konsep solidaritas kelompok merupakan ciri khusus Grameen Bank yang diterapkan oleh PNM Mekaar Syariah.

¹³ Hasil Wawancara, dengan Ibu Nurida Yanti, selaku *senior account officer 1* PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru- Kabupaten Aceh Tamiang, 26 Agustus 2021, pada Pukul 15 : 10 WIB

5. Latihan Wajib kelompok (LWK)

Kegiatan LWK adalah kegiatan latihan untuk semua calon nasabah sebagai jaminan bahwa calon nasabah mengerti prinsip dan prosedur bauran kredit yang dilaksanakan.

“Pelatihan ini dilakukan selama 9 hari berturut-turut ditempat khusus oleh petugas PNM Mekaar Syariah. LWK dimaksudkan untuk menanamkan pada diri calon anggota untuk: meningkatkan keinginan berprestasi, memperbaiki tingkat hidup kesejahteraan dan harga diri”¹⁴

Dalam kegiatan ini, diangkat materi-materi berupa visi, misi program, tujuan dan kegunaan LWK, peraturan dan sanksi, prosedur mendapatkan dan mengembalikan pinjaman, hak dan kewajiban sebagai anggota, pembentuk kelompok, konsolidasi kelompok dan ujian pengesahan kelompok.

6. Rembug Pusat

Rembug pusat yaitu kumpulan 2-8 kelompok, dalam dilaksanakan beberapa kegiatan yang meliputi

- a. Pengajuan kredit, prosedur dimana pemohon mendapatkan kredit yang diajukan baik bagi pinjaman lama maupun pinjaman baru
- b. Pencairan kredit, proses dimana penyerahan dana yang disetujui untuk dipinjamkan kepada nasabah bersangkutan, pencairan dilakukan dalam bentuk tunai disertai bukti transaksi
- c. Pengembalian cicilan pinjaman, proses dimana penerimaan uang yang merupakan pinjaman yang diterima, jumlah angsuran setiap minggunya telah ditetapkan berdasarkan jumlah pinjaman yang didapat.

¹⁴ Hasil Wawancara, dengan Ibu Kenny Mutihia, selaku *senior account officer 1* PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru- Kabupaten Aceh Tamiang, 26 Agustus 2021, pada Pukul 13 : 22 WIB

- d. Transaksi tabungan, adalah penerimaan tabungan dari nasabah yang bersangkutan menyerahkan atau mengambil dana tabungannya
- e. Pembinaan anggota, adalah kegiatan penyuluhan yang ditunjukkan bagi kemajuan usaha yang dijalankan para nasabah

Selain dari program pemberian modal, PNM Mekaar Syariah juga menjalankan program pendampingan dan pengembangan usaha. Dalam proses pendampingan usaha ini nasabah diberikan beberapa pengetahuan atau wawasan dan diarahkan untuk lebih mengembangkan kemampuan yang dimiliki, meningkatkan kemampuan dalam kecakapan keterampilan yang nantinya akan mengarahkan pada pengembangan potensi kemudian mengarahkan pada kemandirian. Bentuk pendampingan usaha yang pernah dilakukan yaitu seperti yang dikatakan oleh Ibu Kenny Mutihia selaku *senior account officer 1*, mengatakan bahwa :

“Salah satu usaha mikro kecil yang memiliki potensi untuk dikembangkan baik melalui pelatihan maupun pendampingan, adalah kelompok pembuat dan pedagang kue dan makanan kecil. Nah ini baru-baru ada semacam pelatihan, dia itu khusus nasabah yang terdiri dari 10 sampai 50 orang, dikumpulkan, dia disitu dikembangkan usahanya, misalnya usaha kripik, nasabah diberikan bimbingan supaya nasabah itu bisa mengola pelatihan dan bimbingannya dilakukan selama 3 hari.¹⁵

Berdasarkan hasil wawancara tersebut diketahui bahwa salah satu bentuk pemberdayaan yang dilakukan oleh instansi ini adalah adanya pendampingan dan pengembangan usaha kepada nasabahnya yaitu pendampingan dan pengembangan usaha bagaimana agar dapat membuat inovasi baru. Sehingga hal

¹⁵Hasil Wawancara, dengan Ibu Kenny Mutihia, selaku *senior account officer 1* PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru- Kabupaten Aceh Tamiang, 26 Agustus 2021, pada Pukul 13 : 22 WIB

ini dapat meningkatkan persaingan dipasaran sehingga hal ini akan berpengaruh pada kesejahteraan perekonomian nantinya.

Hal yang sama dikatakan oleh Nurida Yanti selaku *senior account officer*², mengatakan bahwa:

“Setiap pertemuan kelompok, ibu-ibu ditanya bagaimana perkembangan usahanya, berapa pemasukannya setiap hari. Kan kalau pagi sampai siang itu penagihan kemudian siang sampai sore itu kunjungan ke tempat-tempat jualannya ibu-ibu, disitulah nanti ditanya tentang usahanya, biasa ibu-ibu di ajar bikin kue kalau kuenya biasa-biasa di ajar lagi buat kue yang lebih unik, biasa juga di ajar ibu-ibu cara penjualan lewat online misalnya lewat Waatsapp, Facebook, instagram dan sebagainya. Bahkan biasa ada grup antara karyawan dan nasabah, nah didalam grup ini biasa ada shering mengenai usaha ibu-ibu itu, dan ketua kelompok juga mengarahahkan anggotanya ”.¹⁶

Penulis dapat menyimpulkan bahwa PNM Mekaar Syariah ini benar-benar melakukan pendampingan kepada wanita-wanita/ibu-ibu yang menjadi nasabahnya. nasabah didampingi dalam proses pengembangan usaha dengan memberikan atau meningkatkan pengetahuan dan keterampilan. Dengan ini dapat meningkatkan potensi yang dimiliki wanita yang menjadi nasabahnya sehingga wanita akan hidup mandiri nantinya. Melihat dari beberapa program yang membantu dalam proses tahapan pemberdayaan yaitu mulai dari tahap penyadaran dan pembentukan perilaku, tahap transformasi pengetahuan dan kecakapan, hingga sampai kepada tahap peningkatan kemampuan intelektual dan kecakapan keterampilan dan ini adalah sebuah bentuk strategi PNM Mekaar Syariah cabang Karang Baru Aceh Tamiang pada masa Pandemi Covid-19

¹⁶Hasil Wawancara, dengan Ibu Nurida Yanti, selaku *senior account officer 1* PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru- Kabupaten Aceh Tamiang, 26 Agustus 2021, pada Pukul 15 : 10 WIB

Pembiayaan bermasalah, seperti yang telah penulis uraikan pada bab sebelumnya, merupakan pembiayaan yang telah disalurkan oleh PNM Mekaar Syariah, dan nasabah tidak dapat melakukan pembayaran atau melakukan angsuran sesuai dengan akad perjanjian yang telah disepakati kesanggupannya oleh lembaga pembiayaan dan nasabah. Untuk menekan tingkat pembiayaan bermasalah selama covid-19 pada nasabah PNM Mekaar Syariah, dapat diketahui bahwa untuk menjadi nasabah ada beberapa hal yang dilakukan oleh PNM Mekaar syariah diantaranya yaitu adanya observasi usaha yang dilakukan oleh pihak PNM Mekaar syariah sebelum pemberian modal tersebut, dengan adanya observasi ini maka pihak PNM Mekaar syariah dapat mengetahui apakah wanita ini layak untuk diberikan bantuan modal juga agar pihak PNM Mekaar syariah dapat mengetahui apa saja yang dibutuhkan oleh calon nasabah ini dalam membuat atau mengembangkan usahanya nantinya. Selanjutnya ialah pembentukan kelompok. Dengan adanya pembentukan kelompok ini maka proses pemberdayaan akan berjalan lebih mudah karena pemberian bimbingan dapat langsung diberikan kepada nasabah. Hal ini sesuai yang dikatakan oleh Ibu Kenny Mutihia *senior account officer* 1 PNM Mekaar Syariah menjelaskan bahwa:

“Iya benar bahwa observasi dan pembentukan kelompok pada nasabah ini adalah suatu tujuan untuk menjaga-jaga terhadap suatu resiko kedepannya dan mengapa untuk menjadi nasabah harus membentuk 1 kelompok banyak diantaranya supaya petugas dalam menagih cicilan lebih mudah, agar mudah mengetahui perkembangan usaha nasabah, agar nantinya ketika ada salah satu nasabah yang tidak bisa membayar cicilannya maka yang lain ikut menanggungnya, dan untuk mengecek nasabah siapa yang malas datang karna yang malas datang ketika nantinya ingin meminta tambahan modal makan tambahan modal tersebut akan kurang tidak sama banyaknya modal yang diberikan kepada nasabah yang rajin datang dan

tidak pernah absen membayar cicilan modal tersebut, dan ini adalah suatu bentuk pelaksanaan yang dilakukan oleh PNM Mekaar Syariah dalam menekan tingkat pembiayaan bermasalah nasabah”¹⁷

Hal yang sama juga dikatakan oleh Ibu Wiwi Pratiwi salah satu *Account Officer* PNM Mekaar Syariah yang mengatakan bahwa:

“Salah satu fungsi dari dibentuknya kelompok adalah supaya nantinya ada nasabah yang tidak sempat atau tidak dapat membayar cicilan perminggunya maka teman kelompok yang lain yang harus menanggungnya dan hal ini juga sudah di sepakati bersama pada saat akad awal pembiayaan”¹⁸

Dapat penulis simpulkan bahwa PNM Mekaar syariah dalam menekan tingkat pembiayaan bermasalah diawal pelaksanaan PNM Mekaar syariah melakukan pembentukan kelompok ini secara tidak langsung persyaratan ini dapat mendorong nasabanya untuk aktif dalam setiap pertemuan. Dengan melihat konsekuensi yang diberikan kepada nasabah yang jarang hadir yaitu tidak ada penambahan pinjaman modal berikutnya. Hal ini secara langsung mereka termotifasi dan terdorong untuk disiplin dalam setiap hal. Sehingga timbul kesadaran yang akan membentuk perilaku mereka.

Selain adanya motivasi dan dorongan yang terkandung dalam program pemberdayaan yang dilakukan oleh instansi pemerintahan ini, terdapat juga program yang dapat memberikan penyadaran dan membentuk perilaku. Perlu

¹⁷Hasil Wawancara, dengan Ibu Kenny Mutihia, selaku *senior account officer 1* PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru- Kabupaten Aceh Tamiang, 26 Agustus 2021, pada Pukul 13 : 22 WIB

¹⁸Hasil Wawancara, dengan Ibu Wiwi Pratiwi, selaku *Account Officer* PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru- Kabupaten Aceh Tamiang, 29 Agustus 2021, pada Pukul 10 : 00 WIB

adanya penyadaran mengenai perlu adanya perubahan untuk merubah keadaan agar dapat sejahtera.

Sentuhan penyadaran akan lebih membuka keinginan dan kesadaran akan tentang kondisinya saat itu, hal ini dapat merangsang kesadaran akan perlunya memperbaiki kondisi untuk menciptakan masa depan yang lebih baik. Yaitu seperti yang dikatakan oleh Ibu Ismura Fadilla salah satu *Account Officer* PNM Mekaar Syariah yang mengatakan bahwa:

“Ada namanya tanggung renteng jadi kalau ada teman dalam kelompok tidak datang atau tidak bisa bayar, maka ketua kelompok mengumpulkan uang sebesar Rp.5000 per orang apabila tahap pengambilan awal. Jadi kalau biasanya nasabah sewaktu ada pertemuan membawa uang jaga-jaga dengan adanya sistem tanggung renteng ini nasabah merasa punya tanggungjawab dalam kelompok bahwa mereka harus serius menggunakan modal ini untuk bisa membayar cicilan mingguan”¹⁹

Penulis dapat menyimpulkan bahwa dengan adanya program tanggung renteng ini maka akan membangkitkan kesadaran untuk nasabah saling menolong atau membantu dalam setiap hal dan pastinya nasabah yang tidak sempat hadir akan merasa terbebani jika tidak hadir karena ada pikiran bahwa apabila ia tidak hadir maka teman kelompoknya yang akan menanggung biaya cicilannya. Selain dari pada itu nasabah akan benar-benar serius mengelola modal yang diberikan dengan adanya pertemuan kelompok ini karena mereka merasa benar-benar diawasi sehingga secara tidak langsung kehidupannyapun ikut sejahtera. Terbentuknya kelompok program pemberdayaan yang terarah pada bidang masing-masing tersebut PNM Mekaar Syariah telah menyatukan beberapa

¹⁹ Hasil Wawancara, dengan Ibu Ismura Fadilla, selaku *Account Officer* PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru- Kabupaten Aceh Tamiang, 29 Agustus 2021, pada Pukul 11 : 30 WIB

anggota masyarakat melalui kelompok yang telah dibentuk tersebut dengan ini mereka akan saling mempengaruhi setidaknya dalam perkembangan perekonomian mereka.

3.3.Kendala yang di Hadapi PNM Mekaar Syariah dalam Mengatasi Pembiayaan Bermasalah pada Masa Pandemi Covid-19

Dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah pada nasabah PNM mekaar Syariah pada masa situasi pandemi covid-19 pasti ada saja kendala – kendala yang di hadapi hal yang paling sering menjadi penghambat/ kendala dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah, sebagai mana di jelaskan oleh Ibu Ismura Fadilla salah satu *Account Officer* PNM Mekaar Syariah yang mengatakan bahwa:

“Selama ini terdapat debitur yang tidak beritikad dengan baik, dimana sesuai dengan hasil evaluasi dan identifikasi yang dilakukan oleh kreditur, diketahui bahwa debitur sebetulnya mampu untuk memenuhi kewajibannya untuk menyelesaikan kreditnya sebagai kreditur, namun debitur dengan sengaja tidak menyelesaikan masalah kreditnya atau dengan sengaja melarikan diri”²⁰

Tanggapan yang sama yang diberikan oleh Ibu Kenny Mutihia salah satu *senior account officer 1* PNM Mekaar Syariah menjelaskan bahwa :

“Ada juga sebagian debitur mengalami masalah ekonomi, dimana debitur tidak bisa mengelola usahanya sehingga mengalami kegagalan yang menyebabkan pihak debitur sulit memenuhi kewajibannya untuk menyelesaikan permasalahan kreditnya sebagai kreditur”²¹

²⁰ Hasil Wawancara, dengan Ibu Ismura Fadilla, selaku *Account Officer* PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru- Kabupaten Aceh Tamiang, 29 Agustus 2021, pada Pukul 11 : 30 WIB

²¹ Hasil Wawancara, dengan Ibu Kenny Mutihia, selaku *senior account officer 1* PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru- Kabupaten Aceh Tamiang, 26 Agustus 2021, pada Pukul 13 : 22 WIB

Dari hasil wawancara dengan Ibu Kenny Mutihia menjelaskan pihak PNM

Mekaar Syariah itu dapat dibedakan menjadi 2 katagori:

Kredit bermasalah yang mempunyai prospek adalah apabila setelah diidentifikasi dan di evaluasi permasalahannya, diperoleh kesimpulan bahwa usaha debitur masih mempunyai harapan untuk di perbaiki kolektibilitas kreditnya. Kredit bermasalah yang tidak mempunyai prospek yang lazimnya disebut kredit macet adalah apabila setelah di identifikasi dan di evaluasi permasalahannya, diperoleh kesimpulan bahwa usaha debitur tidak mempunyai harapan lagi untuk diperbaiki kolektibilitas kreditnya.²²

Sama halnya penjelasan yang dijelaskan oleh ibu Ismura Fadilla, suatu kredit dikatakan kredit bermasalah yang tidak memiliki prospek, apabila hasil evaluasi dan identifikasi, di dapat bahwa :

Debitur sama sekali tidak dapat membayar seluruh utang – utangnya kepada kreditur. Usaha yang dijalankan oleh debitur tidak beroperasi lagi atau usaha itu mengalami kerugian besar. Dalam upaya untuk menyelesaikan pembiayaan bermasalah yang sering terjadi tersebut pihak PNM Mekaar Syariah juga banyak mengalami hambatan-hambatan yang dihadapi dalam pelaksanaan penyelesaian pembiayaan bermasalah tersebut, Hambatan itu sendiri sering kali muncul dari pihak debitur.²³

Adapun bentuk hambatan-hambatan yang dihadapi oleh pihak PNM Mekaar Syariah adalah sebagai berikut:

1. Nasabah yang berpindah tempat tinggal ke tempat yang lain

Dalam hal seorang debitur yang berpindah tempat tinggal ke tempat yang lain merupakan salah satu hambatan-hambatan yang sering kali terjadi di dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah yang dihadapi oleh pihak PNM Mekaar Syariah, hambatan-hambatan seperti inilah yang terjadi dikarenakan oleh

²² Hasil Wawancara, dengan Ibu Kenny Mutihia, selaku *senior account officer 1* PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru- Kabupaten Aceh Tamiang, 26 Agustus 2021, pada Pukul 13 : 22 WIB

²³ Hasil Wawancara, dengan Ibu Ismura Fadilla, selaku *Account Officer* PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru- Kabupaten Aceh Tamiang, 29 Agustus 2021, pada Pukul 11 : 30 WIB

kurangnya pengawasan dan pembinaan yang diberikan oleh pihak PNM Mekaar Syariah kepada nasabah dalam hal memberikan informasi yang lengkap sewaktu calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan pada PNM Mekaar Syariah. Akhirnya keadaan seperti inilah yang akan menyulitkan pihak PNM Mekaar Syariah sendiri.

Seperti yang dialami oleh salah seorang nasabah yang meninggal dunia serta usahanya yang dijalankannya menjadi terlantar, dan pihak keluarga memilih untuk berpindah tempat tinggal dengan alasan ditempat yang lama tidak lagi mempunyai penghasilan yang tetap.²⁴

2. Nasabah menyalahgunakan pembiayaan

Artinya setiap pembiayaan yang diberikan PNM Mekaar Syariah kepada nasabah itu telah diperjanjikan dalam perjanjian pembiayaan tentang tujuan dari pemakaian pembiayaan tersebut. Setelah nasabah menyetujui semua persyaratan yang diberikan maka dana tersebut baru dapat dicairkan oleh pihak PNM Mekaar Syariah dan dipergunakan nasabah sesuai dengan yang telah diperjanjikan sebelumnya.

Seperti yang dijelaskan oleh Ibu Nurida Yanti, bahwa :

“Ini yang dialami salah satu nasabah PNM Mekaar Syariah yang mengalami pembiayaan bermasalah. Alasan terlambat membayar angsuran pembiayaan pada PNM Mekaar Syariah disebabkan oleh adanya penyalahgunaan dana usaha yang tidak baik, dimana seharusnya hasil usaha yang diperolehnya harus ia sisihkan untuk dana cadangan, tetapi ia tidak melakukan malah menghabiskannya untuk membiayai keperluan sehari-hari yang dibutuhkannya”²⁵

²⁴ Hasil Wawancara, dengan Ibu Kenny Mutihia, selaku *senior account officer 1* PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru- Kabupaten Aceh Tamiang, 26 Agustus 2021, pada Pukul 13 : 22 WIB

²⁵ Hasil Wawancara, dengan Ibu Nurida Yanti, selaku *senior account officer 1* PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru- Kabupaten Aceh Tamiang, 26 Agustus 2021, pada Pukul 15 : 10 WIB

Apabila penggunaan pembiayaan tersebut menyimpang atau tidak sesuai dari tujuan penggunaannya yang semula diperjanjikan untuk usaha (produktif) tetapi kemudian digunakan untuk kebutuhan pribadinya (komsumsif), maka hal ini akan mengakibatkan nasabah terlambat bahkan tidak dapat mengembalikan pembiayaan sebagaimana semestinya.

3. Munculnya kejadian diluar kekuasaan nasabah

Misalnya nasabah meninggal dunia, musibah penipuan, musibah rumah tangga, musibah kecelakaan, musibah tindak pidana, dan bencana alam yang mengakibatkan nasabah kehilangan hartanya dan tidak dapat mengembalikan hutangnya kepada pihak PNM Mekaar Syariah. Mengenai asuransi yang pada akad wajib menyertai asuransi bagi setiap pembiayaan yang mereka keluarkan agar ahli waris bisa terbebas dari tunggakan hutang jika debitur meninggal dunia. Namun jika debitur tidak menyertai asuransi pada pembiayaan mereka maka apabila debitur kemudian meninggal sebelum dilunasinya hutang tersebut, maka hutang tersebut dapat diwariskan kepada ahli warisnya untuk dilunasi.

Seperti yang dialami oleh salah satu nasabah PNM Mekaar Syariah yang meninggal dunia serta meninggalkan banyak hutang pada pihak lain yang mengakibatkan usaha bengkel yang dijalankan selama ini menjadi bangkrut. Pada saat pengambilan pembiayaan tidak menyertai asuransi pada pembiayaannya, maka pihak keluarga yang menjadi ahli waris harus melunasi. Tetapi pihak keluarga tidak membayar hutang kepada PNM Mekaar Syariah dikarenakan tidak mempunyai penghasilan tetap lagi²⁶

²⁶ Hasil Wawancara, dengan Ibu Wiwi Pratiwi, selaku *Account Officer* PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru- Kabupaten Aceh Tamiang, 29 Agustus 2021, pada Pukul 10 : 00 WIB

4. Nasabah kurang mampu mengelola usahanya

Dalam menjalankan suatu usaha sangat dibutuhkan tingkat keahlian yang baik. Apabila tingkat keahlian seseorang baik, maka usaha yang dijalankanpun akan berjalan dengan sangat baik. Namun jika tingkat keahliannya kurang baik akan membuat usaha tersebut berjalan tidak lancar. Pada dasarnya kesepakatan antara kedua belah pihak seperti nasabah yang telah menerima fasilitas pembiayaan ternyata dalam prakteknya tidak mengelola usaha tersebut dengan dana yang telah diberikan oleh PNM Mekaar Syariah, karena kurang menguasai teknis usaha yang dijanjkannya. Akibatnya hasil-hasil kerjanya kurang maksimal dan tidak berkualitas sehingga dapat mempengaruhi usahanya dan mempengaruhi pula terhadap kelancaran penulisan hutang pembiayaan.

Hal ini yang dialami oleh salah satu nasabah yang menjelaskan selain menyalahgunakan pembiayaan ia juga kurang mampu mengeloh usahanya akibatnya usaha tersebut menjadi terlantar, alasanya karena ada usaha lain yang lebih diutamakan dan usahanya juga tidak terlalu maju. Sehingga usaha yang dipriolitaskan menjadi terbengkalai.

Adapun faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah yang merupakan kesalahan dari pihak PNM Mekaar Syariah adalah sebagai berikut :

Kurangnya pengetahuan dan keterampilan aparat PNM Mekaar Syariah dalam memperhatikan kemungkinan akan terjadi pembiayaan bermasalah, sehingga apa yang seharusnya terjadi tidak terprediksi sebelumnya. Seperti seorangpetugas yang melakukan analisa pembiayaan yang tidak mampu menganalisa kemampuan calon nasabahnya untuk membayar angsuran pada saat yang telah ditentukan serta tidak ada batasan tentang standar kelayakan dalam permintaan pembiayaan yang diajukan oleh para nasabah.²⁷

²⁷ Hasil Wawancara, dengan Ibu Nurida Yanti, selaku *senior account officer 1* PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru- Kabupaten Aceh Tamiang, 26 Agustus 2021, pada Pukul 15 : 10 WIB

Jumlah dana yang diberikan oleh pihak PNM Mekaar Syariah dalam bentuk pembiayaan melampaui batas maksimal, sehingga apabila terjadi pembiayaan bermasalah akan sangat mempengaruhi kinerja PNM Mekaar Syariah tersebut.

Untuk mengantisipasi terjadinya pertumbuhan pembiayaan bermasalah, maka PNM Mekaar Syariah melakukan upaya-upaya untuk mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah, adapun upaya tersebut antara lain;

1. Pendekatan kepada nasabah (*Approaching*)

Melakukan pendekatan kepada nasabah pembiayaan, pendekatan yang dilakukan pihak PNM Mekaar Syariah dapat dilakukan dengan mendatangi nasabah pembiayaan yang mengalami penunggakan, hal ini dilakukan untuk mengetahui permasalahan apa yang dialami nasabah sehingga terlambat membayar angsurannya. Permasalahan yang dialami dibicarakan dan didiskusikan oleh nasabah dengan pihak PNM Mekaar Syariah untuk kemudian dicari alternatif penyelesaiannya

2. Melakukan pengawasan terus-menerus

Pemberian pembiayaan memerlukan pengawasan secara ketat dan terus-menerus. Tujuan utama pengawasan pembiayaan adalah untuk mencegah sedini mungkin timbulnya pembiayaan yang tidak sehat, menurunnya kualitas pembiayaan yang diberikan dan hal-hal lain yang dapat merugikan PNM Mekaar Syariah, Pengawasan terhadap pembiayaan harus waspada dengan selalu

memonitor setiap perkembangan yang tidak menguntungkan, pengawasan yang dilakukan adalah sebagai berikut;

- a. Pengawasan terhadap setiap pemberian pembiayaan yang akan diberikan, apakah sesuai dengan ketentuan pemberian pembiayaan yang berlaku.
- b. Memantau pelaksanaan dokumentasi dan administrasi pembiayaan yang telah diberikan.
- c. Pemantauan terhadap perkembangan kualitas pembiayaan yang telah diberikan termasuk perkembangan kegiatan usaha nasabah.
- d. Untuk mendapatkan pembiayaan yang baik maka setiap perkembangan dari nasabah harus dimonitor secara terus-menerus jika menunjukkan gejala yang kurang sehat maka nasabah tersebut harus segera diklarifikasi dan diambil langkah-langkah penangannya.
- e. Pengawasan tidak hanya dilakukan terhadap nasabah pembiayaan namun juga berlaku terhadap semua pejabat pembiayaan yang terlibat dalam proses pembiayaan.

Sesuai dengan teori pada bab sebelumnya, Semua transaksi dalam panduan grameen bank dengan anggota kelompok dilaksanakan pada waktu rapat mingguan dari pusat. Petugas grameen bank menghadiri rapat tersebut untuk menerima angsuran pinjaman dan menghimpun dana tabungan kelompok dan dana darurat untuk disimpan di bank. Semua urusan pinjaman dibahas dengan

petugas dalam rapat tersebut, ini dilakukan untuk Nasabah agar tidak menyalahgunakan pembiayaan

Untuk menekan tingkat pembiayaan bermasalah (*Non Performing Financing/NPF*) selama Pandemi *covid-19*, **PNM Mekaar Syariah dalam penyelesaian masalah, yaitu menerapkan sistem 3R dan 7P** . Program 3R merupakan upaya perbaikan yang dilakukan PNM Mekaar Syariah dalam pembiayaan nasabah yang mengalami kesulitan memenuhi kewajibannya. Program 3R yang dimaksud seperti yang diungkapkan oleh Ibu Riski Lestari selaku *Administration Officer* PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru yaitu:

1. *Rescheduling/* Pendajwalan kembali, yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban atau memperpanjang jangka waktu pembiayaan.

“Dalam hal ini si debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu pembiayaan misalnya perpanjangan jangka waktu pembiayaan dari 6 bulan menjadi satu tahun sehingga nasabah mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya”²⁸

Hal ini yang dilakukan oleh PNM Mekaar Syariah jika nasabah mengalami keterlambatan pembayaran dan sudah terjadi tiga kali berturut-turut jadwal jatuh tempo. Misalkan nasabah biasanya membayar angsuran Rp.150.000,- per bulan, selama 2 tahun, akan tetapi karena nasabah tidak sanggup membayarnya, namun usaha nasabah berpotensi untuk berkembang, maka jumlah angsuran bisa dikurangi menjadi Rp.100.000,- dengan jangka waktu 3 tahun. Cara yang kedua yaitu, dengan mengubah metode pembayaran

²⁸ Hasil Wawancara, dengan Ibu Riski Lestari, selaku *Administration Officer* PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru- Kabupaten Aceh Tamiang, 30 Agustus 2021, pada Pukul 14 : 40 WIB

angsuran, jika biasanya angsuran nasabah dibayar setiap minggu, maka akan diajukan jadwal jatuh temponya menjadi per dua minggu

2. *Reconditioning*/ Persyaratan Kembali, yaitu perubahan sebagian atau seluruh pembiayaan yang tidak terbatas pada perubahan jadwal pembayaran, jangka waktu, margin, dan persyaratan lainnya sepanjang tidak menyangkut perubahan maksimum *plafond* pembiayaan PNM Mekaar. Terkait dengan persyaratan kembali ibu Riski Lestari juga menjelaskan bahwa :

“Penerapan *reconditioning* ini pada PNM Mekaar bisa berupa pemberian potongan pembiayaan dengan memperkecil margin pembiayaan tersebut disamping dilakukan perubahan jadwal angsuran dan perubahan jumlah angsuran dan perubahan jumlah angsuran setiap setiap tempo”²⁹

3. *Restructuring*/ Penataan Kembali, yaitu perubahan persyaratan pembiayaan yang menyangkut penambahan fasilitas pembiayaan dan konversi seluruh atau sebagian tunggakan angsuran margin menjadi pokok pembiayaan baru yang dapat disertai dengan penjadwalan ulang atau persyaratan kembali. Hal ini dilakukan dengan penambahan (*top up*) pembiayaan. Hal ini dilakukan jika usaha nasabah masih berpotensi untuk berkembang, sementara nasabah mengalami kendala adanya bencana atau hal lain yang mempengaruhi usaha nasabah. Sebenarnya, jika sangat diperlukan, sistem *reconditioning* ini bisa dilakukan dengan mengkonversikannya menjadi investasi. Namun hal ini, sangat jarang atau bahkan tidak bisa dilakukan.

²⁹ Hasil Wawancara, dengan Ibu Riski Lestari, selaku *Administration Officer* PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru- Kabupaten Aceh Tamiang, 30 Agustus 2021, pada Pukul 14 : 40 WIB

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah peneliti lakukan, bahwa dalam menerapkan sikap kehati-hatian pada pembiayaan PNM Mekaar Syariah menggunakan juga menggunakan prinsip 7P. Maksudnya disini ialah dalam prinsip 7P tersebut PNM Mekaar Syariah hanya menggunakan 1P saja yaitu purpose. Namun, dari enam prinsip tersebut pihak PNM Mekaar Syariah lebih mementingkan character, dan apabila ini tidak terpenuhi analisis lainnya tidak berarti. Dengan perkataan lain pengajuan pembiayaan harus ditolak. Adapun prinsip 1P yang dimaksud antara lain:

Purpose yaitu apa tujuan dari calon nasabah dalam mengajukan kreditnya pada lembaga keuangan. Pihak PNM Mekaar Syariah perlu mengetahui untuk apa dana tersebut akan digunakan, misalnya untuk modal usaha, investasi, biaya pendidikan, atau justru kegiatan konsumtif. Hal ini juga akan menyesuaikan dengan fokus dari PNM Mekaar Syariah, misalnya jika PNM Mekaar Syariah tersebut berfokus pada pengelolaan modal maka akan tepat bagi nasabah yang mengajukan kredit untuk usaha.

Pada penilaian aspek ini yang PNM Mekaar Syariah, lakukan untuk mengetahui tujuan nasabah dalam penggunaan pembiayaan adalah dengan cara melakukan wawancara kepada calon nasabah yang bersangkutan. Jika dari dilakukannya wawancara tujuan dari calon nasabah tidak jelas, maka pengajuan pembiayaannya ditolak. Berdasarkan hasil analisis yang dipaparkan oleh peneliti, dapat dikatakan bahwa pembiayaan bermasalah dapat diminimalisir setelah diterapkannya prinsip 5C dan 7P. Namun, dalam penerapan prinsip 7P tersebut PNM Mekaar Syariah tidak menerapkan semuanya. PNM Mekaar Syariah hanya

menerapkan 1P, yaitu purpose. Pada penjelasan mengenai 7P seperti, personality, party, purpose, prospect, payment, profitability dan protection, ada 6P yang masih berkaitan secara langsung dengan 5C yakni, character yang berkaitan dengan personality dan party, capacity berkaitan dengan party, prospect, dan payment, capital berkaitan dengan party, collateral berkaitan dengan protection, serta condition of economy yang berkaitan dengan profitability.

Sehingga demikian PNM Mekaar Syariah hanya menerapkan 1P nya saja. Namun dari enam poin penilaian calon nasabah PNM Mekaar Syariah hanya mengutamakan tiga poin yaitu character, capacity, dan capital.

BAB IV

PENUTUP

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dipaparkan oleh penulis, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi yang digunakan oleh PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru Aceh Tamiang dalam mengatasi dan menekan tingkat pembiayaan Bermasalah pada Masa Pandemi *Covid-19* dengan cara menjalankan program pendampingan dan pengembangan usaha. Dalam proses pendampingan usaha ini nasabah diberikan beberapa pengetahuan atau wawasan dan diarahkan untuk lebih mengembangkan kemampuan yang dimiliki. Dengan adanya pembentukan kelompok ini maka proses pemberdayaan akan berjalan lebih mudah karena pemberian bimbingan dapat langsung diberikan kepada nasabah. Pembentukan kelompok ini secara tidak langsung dapat mendorong nasabanya untuk aktif dalam setiap pertemuan. Dengan melihat konsekuensi yang diberikan kepada nasabah yang jarang hadir yaitu tidak ada penambahan pinjaman modal berikutnya. Hal ini secara langsung mereka termotifasi dan terdorong untuk disiplin dalam memenuhi kewajibannya.
2. Kendala yang di hadapi PNM Mekaar Syariah dalam mengatasi pembiayaan bermasalah pada Masa Pandemi *Covid-19*, diantaranya (1) Debitur yang berpindah tempat tinggal ke tempat yang lain, hambatan ini terjadi dikarenakan kurangnya pengawasan dan pembinaan yang diberikan oleh pihak PNM Mekaar Syariah kepada nasabah dalam memberikan informasi

yang lengkap sewaktu calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan pada PNM Mekaar Syariah (2) Nasabah menyalahgunakan pembiayaan hal ini terjadi diawal tujuan penggunaannya yang semula diperjanjikan untuk usaha (produktif) tetapi kemudian digunakan untuk kebutuhan pribadinya (komsumsif), maka hal ini akan mengakibatkan nasabah terlambat bahkan tidak dapat mengembalikan pembiayaan sebagaimana semestinya (3)Munculnya kejadian diluar kekuasaan nasabah dan nasabah kurang mampu mengelolah usahanya.

4.2. Saran – saran

Saran yang dapat diberikan oleh peneliti pada penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Alangkah baiknya jika PNM Mekaar Syariah dapat mengaplikasikan semua aspek, bukan hanya aspek karakter, kapasitas usaha yang diutamakan agar lebih mampu meminimalisir dan menghindari risiko terjadinya pembiayaan bermasalah.
2. PNM Mekaar Syariah harus bisa meningkatkan upaya dalam meminimalisir atau mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah, dan dapat melaksanakan strategi penekanan pembiayaan bermasalah yang sudah ada dengan baik, dan lebih serius lagi.
3. Melakukan sistem monitoring yang *komprehensif* yang dilaksanakan secara disiplin dan konsisten sehingga dapat memantau secara dini perkembangan dan gejala-gejala nasabah yang kurang baik

DAFTAR PUSTAKA

- Asmorowati, Sulikah. “*Dampak Pemberian Kredit Mikro: Analisis Pengadopsian Model Grameen Bank di Indonesia*, (Jurnal), Vol3, No. 1
- Arikunto, Suharsimi .*Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Bina Aksara. 2011
- Hari, Setiawan Purnomo dan Zulkiflimansyah, *Manajemen Strategi Sebuah Konsep Pengantar*, Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1999
- Halim Usman, Abdul .*Manajemen Strategis Syariah*, Jakarat: Zikrul Hakim, 2015
- Ismail Yusanto, Muhammad dan Muhammad Karebet Widjajakusuma, *Manajemen Strategi Perspektif Syariah*, Jakarta: Khairul Bayaan, 2003.
- Karim, Adiwarmarman.*Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: IIIT Indonesia, 2003
- Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2016
- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), Cet-1, hal. 42
- Moleong, J.Lexy. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, edisi Revisi, Bandung : Rosdakarya, 2017
- Mabun, B.N. . *Kamus Manajemen*, Jakarta: Pustaka Harapan, 2003
- Narbuko, Cholid dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitia* Jakarta: Bumi Aksara, 2002.
- Nasution, Irfan (terj.), *Bank Kaum Miskin* (Jakarta: Marjin Kiri), Cet. II Juni dalam Luhur Prasetyo, *UU Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah: Analisa Maknanya Bagi Perbankan Syariah di Indonesia*, Jurnal Dialogia.Vol. 7 No 2, 2009
- Priyo. *Hubungan Antara Pertumbuhan Ekonomi dan Covid-19,* (Studi Pada Kabupaten dan Kota se Jawa- Bali). E-Jurnal Ekonomi , vol 1, no 3, 2020
- Poerwadarminta J.S. .*Kamus Bahasa Indonesia*, Jakarta : Balai Pustaka, 2002
- Riyanto Al Arif, Nur dan Ruke Rahmawati, MA, *Manajemen Risiko Perbankan Syariah*, (Jakarta: UIN PRESS UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2015)

- Sumarni, Yenti. "Manajemen Ekonomi Islam dalam Menangani Pandemi Corona virus Disease." *Jurnal Baabu Al-ilmu*, Vol 5, no. 1, 2020, hal. 117
- Sudarsono, Heri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Ekonisia, 2008
- Suryana. *Situasi Ekonomi RI, Problematika dan Pendekatan, pada Masa Covid-19*. Jakarta: Salemba Empat, 2020
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2012
- Sedarmayanti, *Manajemen Strategi*, Bandung: Refika Aditama, 2014
- Solihin, Ismail. *Manajemen Strategi*, Jakarta: Erlangga, 2012
- Soemitra, Andri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta, Kencana 2009
- Usman, Rachmadi. *Aspek Hukum Perbankan Syariah di Indonesia*, Jakarta: Sinar Grafika, 2012
- Yunus, Muhammad dan Alan Jolis,. *Bank Kaum Miskin: Kisah Yunus dan Grameen Bank Memerangi Kemiskinan*. Terjemahan: Irfan Nasution, Pengantar: Robert MZ. Lawang. Depok: Marjin Kiri, 2007
- Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta: Pustaka Alvabet, 2006
- Website :
- <https://www.kemenkeu.go.id/media/16073/media-keuangan-september-2020-up.pdf>, diakses pada tanggal 2 Januari 2021
- <https://keuangan.kontan.co.id/news/sampai-september-2019-pembiayaan-pnm-melesat-8417>, diakses, 15 maret 9:20 WIB
- <https://republika.co.id/berita/qijdm4383/pefindo-tetapkan-peringkat-taspen-idaaa>, di akses pada tanggal 03 November 2020
- <https://www.pnm.co.id/business/pnm-mekaar>, di akses pada tanggal 03 November 2020, Pukul. 15:22 WIB
- https://id.wikipedia.org/wiki/Pandemi_COVID-19
- <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/13037/Bencana-Nasional-Penyebaran-COVID-19-sebagai-Alasan-Force-Majeure-Apakah-Bisa.html>, diakses, tanggal 5 Januari 2021

Transkrip Wawancara

Nama : Ismura Fadilla
 Umur : 23 Tahun
 Jabatan : *Account Officer* PNM Mekaar Syariah
 Hari/Tanggal : Kamis, 29 Agustus 2021
 Waktu : 16: 10 WIB
 Tempat : Kantor PNM Mekaar Syariah

No	Daftar Pertanyaan	Jawaban
	Bagaimana Syarat dan prosedur pengajuan pembiayaan PNM Mekaar syariah ?	Kalau untuk syarat dan prosedur untuk pembiayaan di PNM mekaar syariah, itu ya palingan Cuma foto copy KTP, KK, dan usaha yang pokok utamanya ya..., untuk menjadi nasabah d Mekaar Syariah ini, harus perempuan tidak ada bapak-bapak ibu-ibu semua, terus ini tidak untuk perorangan disini berkelompok dia terdiri dari 10-30 nasabah dalam satu kelompok
	Bagaimana mengetahui nasabah yang layak untuk mendapatkan pembiayaan?	melakukan verifikasi berkas, kita cek dulu, apakah sebelumnya nasabah ini pernah bermasalah di tempat laian, petugaskan tidak mungkin melakukan sebuah tindakan yang akan merugikan pihak perusahaan sendiri.
	Apa yang menyebabkan nasabah yang mengalami pembiayaan macet pada tahap berjalannya pembiayaan ?	Kalau misalkan kita nilai dari penyebabnya, cukup banyak ya.. Cuma karena sekarang ini masa Covid-19, ya umumnya nasabah kehilangan pekerjaan sehingga tidak mampu membayar angsuran. Nasabah sakit atau keluarga nasabah sakit, sehingga uang yang harusnya dipakai untuk membayar angsuran digunakan untuk berobat. Ada masalah keluarga, tidak membayar angsuran karena nasabah lebih fokus menyelesaikan masalah keluarganya, dan ada juga pernah kami dapat masalah adanya I'tikad kurang baik dari nasabah, nasabah dengan sengaja tidak membayar

		<p>angsuran padahal nasabah mampu untuk membayarnya</p> <p>Ada juga Ketika pembiayaan dianggap mulai bermasalah, dapat dilihat dari kolektibilitas pembiayaan yang dimulai dari lancar, kurang lancar, diragukan dan macet. Saat pembiayaan sudah dianggap macet, mengartikan bahwa anggota mengingkari janjinya untuk membayar angsuran/kewajiban pokok yang sudah jatuh tempo, sehingga menyebabkan terjadinya keterlambatan pembayaran bahkan tidak sama sekali.</p>
	<p>Menurut bapak / ibu, strategi apa yang dilakukan oleh PNM Mekaar syariah dalam mengatasi pembiayaan bermasalah pada situasi masa Pandemi Covid-19 ?</p>	<p>Untuk strateginya nasabah membentuk kelompok. Tujuan mengapa untuk menjadi nasabah harus membentuk 1 kelompok banyak diantaranya supaya petugas dalam menagih cicilan lebih muda, agar mudah mengetahui perkembangan usaha nasabah, agar nantinya ketika ada salah satu nasabah yang tidak bisa membayar cicilannya maka yang lain ikut menanggungnya, dan untuk mengecek nasabah siapa yang malas datang karna yang malas datang ketika nantinya ingin meminta tambahan modal maka tambahan modal tersebut akan kurang tidak sama banyaknya modal yang diberikan kepada nasabah yang rajin datang dan tidak pernah absen membayar cicilan modal tersebut</p>
	<p>Apa kendala yang di hadapi PNM Mekaar syariah dalam mengatasi pembiayaan bermasalah pada nasabah masa Pandemi Covid-19 ?</p>	<p>Kendalanya yang kami jumpai selama ini ya ada sebagian nasabah yang menyalahgunakan pembiayaan ia juga kurang mampu mengeloh usahanya akibatnya usaha tersebut menjadi terlantar, alasanya karena ada usaha lain yang lebih diutamakan dan usahanya juga tidak terlalu maju. Sehingga usaha yang diprioritaskan menjadi</p>

		<p>terbengkalai. dan hal ini membuat nasabah frustrasi, lari dan menghilang entah kemana.</p> <p>Ada juga sebagian nasabah</p> <p>Beberapa nasabah terkadang memberikan data yang kurang benar, ada juga yang memakai jaminan buka milik nasabah, baik milik saudaranya maupun tetangganya ataupun milik orang lain. Hal ini menjadi menambah kesulitan sendiri yang juga pihak-pihak kita masih kurang mampu mendalami analisisnya, ketika rapat dengan komite sendiri antara hasil lapangan dengan hasil wawancara berbeda, sehingga membutuhkan voting dari rapat komite untuk memberikan hasil pencairan atau tidak, dan akan berdampak bagi apabila ketika disahkan ternyata nasabah tersebut bermasalah</p>
--	--	---

Nama : Kenny Mutihia
 Umur : 30 Tahun
 Jabatan : Senior *Account Officer 1* PNM Mekaar Syariah
 Hari/Tanggal : Kamis, 26 Agustus 2021, Waktu :
 Waktu : 13 : 22 WIB
 Tempat : Kantor PNM Mekaar Syariah

No	Daftar Pertanyaan	Jawaban
	Bagaimana Syarat dan prosedur pengajuan pembiayaan PNM Mekaar syariah ?	Bisanya syarat dan prosedur nya, setelah pengajuan pembiayaan diterima biasanya pihak PNM akan mendatangi rumah setiap anggotanya untuk melakukan <u>survei tempat usaha</u> , hal ini dilakukan untuk menghindari penyalahgunaan pinjaman, kadangkala nasabah mengajukan pinjaman ini tidak tepat pada usaha, kadang untuk keperluan sehari-hari-bukan untuk modal usaha, jadi ini kunci yang perlu diperhatikan bagi kami yang di lapangan, karna ini bentuk tanggung jawab kami.
	Bagaimana mengetahui nasabah yang layak untuk mendapatkan pembiayaan?	Pertama tim melakukan verifikasi berkas, kita cek dulu, apakah sebelumnya nasabah ini pernah bermasalah di tempat lain, petugaskan tidak mungkin melakukan sebuah tindakan yang akan merugikan pihak perusahaan sendiri. Dan Ketika kita telah memberikan sebuah pembiayaan, maka sebelumnya harus yakin bahwa pembiayaan yang dilakukan akan kembali. Keyakinan terhadap nasabah dapat dilakukan dengan menganalisis terlebih dahulu terhadap nasabah pembiayaan. Penilaian ini dapat dilakukan dengan pelaksanaan prosedur penilaian yang benar dan akurat
	Apa yang menyebabkan nasabah yang mengalami	Kalau masalah ini banyak ya, karna nasabah tidak semua sama, kadang ada usahanya yang memang

	<p>pembiayaan macet pada tahap berjalannya pembiayaan ?</p>	<p>lagi turun, dan kadang ada juga nasabah yang mempunyai masalah di luar usahanya, sehingga banyak modal dan pendapatan usahanya di gunakan untuk keperluan lain</p>
	<p>Menurut bapak / ibu, strategi apa yang dilakukan oleh PNM Mekaar syariah dalam mengatasi pembiayaan bermasalah pada situasi masa Pandemi Covid-19 ?</p>	<p>PNM Mekaar syariah selama pandemi, untuk pembiayaannya dibatasi, paling dipilih-pilih nasabah yang layak sewaktu pengajuan, kemudian diadakan pertemuan kelompok untuk pelatihan, khusus nasabah yang terdiri dari 10 sampai 50 orang, dikumpulkan, dia disitu dikembangkan usahanya, misalnya usaha kripik, nasabah diberikan bimbingan supaya nasabah itu bisa mengola pelatihan dan bimbingannya dilakukan selama 3 hari.</p>
	<p>Apa kendala yang di hadapi PNM Mekaar syariah dalam mengatasi pembiayaan bermasalah pada nasabah masa Pandemi Covid-19 ?</p>	<p>Kendalanya yaitu, setelah nasabah bermasalah dan kita mau menyelesaikannya, nasabah tidak ada di tempat, pindah rumah tanpa memberitahukan pihak PNM Mekaar Syariah. hambatan-hambatan seperti inilah yang terjadi dikarenakan oleh kurangnya pengawasan dan pembinaan yang diberikan oleh pihak PNM Mekaar Syariah kepada nasabah dalam hal memberikan informasi yang lengkap sewaktu calon nasabah mengajukan permohonan pembiayaan pada PNM Mekaar Syariah ketika nasabah kurang jujur memberikan pemasukkan, kebanyakan mengeluh disaat merugi namun sangat jarang mengatakan bahwa usahanya berhasil</p>

Nama : Nurida Yanti
 Umur : 26 Tahun
 Jabatan : Senior *Account Officer 1* PNM Mekaar Syariah
 Hari/Tanggal : Kamis, 26 Agustus 2021
 Waktu : 15: 10 WIB
 Tempat : Kantor PNM Mekaar Syariah

No	Daftar Pertanyaan	Jawaban
	Bagaimana Syarat dan prosedur pengajuan pembiayaan PNM Mekaar syariah ?	Menurut saya syarat dan prosedur pengajuan mudah, tidak membuat nasabah bingung ya, paling Cuma foto copy KTP, KK, kemudian setelah semua berkas , dalam beberapa hari kita lakukan Pertemuan umum yang dilaksanakan di desa tempat nasabah yang sebelumnya telah diadakan survei dan telah dinyatakan sebagai wilayah yang sesuai dengan kriteria.
	Bagaimana mengetahui nasabah yang layak untuk mendapatkan pembiayaan ?	Biasanya setiap pertemuan kelompok, ibu-ibu ditanya bagaimana perkembangan usahanya, berapa pemasukannya setiap hari. Kan kalau pagi sampai siang itu penagihan kemudian siang sampai sore itu kunjungan ke tempat-tempat jualannya ibu-ibu, disitulah nanti ditanya tentang usahanya, biasa ibu-ibu di ajar bikin kue kalau kuenya biasa-biasa di ajar lagi buat kue yang lebih unik, biasa juga di ajar ibu-ibu cara penjualan lewat online misalnya lewat Waatsapp, Facebook, instagram dan sebagainya. Bahkan biasa ada grup antara karyawan dan nasabah, nah didalam grup ini biasa ada shering mengenai usaha ibu-ibu itu, dan ketua kelompok juga mengarahahkan anggotanya
	Apa yang menyebabkan	Menurut saya, nasabah menyalahgunakan

	<p>nasabah yang mengalami pembiayaan macet pada tahap berjalannya pembiayaan ?</p>	<p>pembiayaan, ini penyebab utamanya. Apabila penggunaan pembiayaan tersebut menyimpang atau tidak sesuai dari tujuan penggunaannya yang semula diperjanjikan untuk usaha (produktif) tetapi kemudian digunakan untuk kebutuhan pribadinya (komsumsif), maka hal ini akan mengakibatkan nasabah terlambat bahkan tidak dapat mengembalikan pembiayaan sebagaimana semestinya.</p>
	<p>Menurut bapak / ibu, strategi apa yang dilakukan oleh PNM Mekaar syariah dalam mengatasi pembiayaan bermasalah pada situasi masa Pandemi Covid-19 ?</p>	<p>Untuk strateginya, biasa ya survei pendapatan dan usaha, apakah benar Pendapatan yang dimaksud adalah jumlah penghasilan yang perhari/ perbulan dalam suatu keluarga atau perorangan. Perhitungan dilakukan terhadap besarnya pendapatan utama, pendapatan bersih lainnya, jadi pihak Mekaar juga bisa memperhitungkan seberapa besar pinjaman yang mampu untuk di cairkan.</p>
	<p>Apa kendala yang di hadapi PNM Mekaar syariah dalam mengatasi pembiayaan bermasalah pada nasabah masa Pandemi Covid-19 ?</p>	<p>Kalau untuk kendalanya biasanya debitur sama sekali tidak dapat membayar seluruh utang – utangnya kepada kreditur, jika seandainya nasabah tersebut pada saat mau kita selesaikan masalahny, setidaknya nasabah tersebut bisa dan dapat membayar 20% lah dari hutang pembiayaannya. Dan ada juta usaha yang dijalankan oleh debitur tidak beroperasi lagi atau usaha itu mengalami kerugian besar, masalah seperti ini biasaya lama ya untuk penyelesaiannya. ya meskipun pihak sudah melakukan survei dan mengecek usaha yang dilakukan nasabah, terkadang nasabah tetap saja melakukan kecurangan seperti mengakui usahanya ternyata milik rekannya atau saudaranya, hal itu</p>

		<p>baru diketahui ketika nasabah bermasalah, Ketika mengatasi nasabah yang terjadi NPF pihak PNM melakukan telepon terlebih dahulu kepada nasabah dengan menanyakan perihal pembayaran. Seringnya dijawab dalam waktu secepatnya, realitanya hanya beberapa nasabah bisa memenuhi janji dan juga tidak sedikit hanyalah sebuah janji belaka atau nasabah belum bisa melakukan pembayaran</p>
--	--	--

Nama : Wiwi Pratiwi
 Umur : 25 Tahun
 Jabatan : *Account Officer* PNM Mekaar Syariah
 Hari/Tanggal : Senin 30 Agustus 2021
 Waktu : 10: 00 WIB
 Tempat : Kantor PNM Mekaar Syariah

No	Daftar Pertanyaan	Jawaban
	Bagaimana Syarat dan prosedur pengajuan pembiayaan PNM Mekaar syariah ?	a. Foto copy KTP suami istri sebanyak 2 lembar. b. Foto copy KK sebanyak 2 lembar c. Foto copy surat nikah (bagi yang sudah menikah) sebanyak 2 lembar.
	Bagaimana mengetahui nasabah yang layak untuk mendapatkan pembiayaan?	Disini tugas bagian pembiayaan dan tim marketing mulai melakukan pengawasan terhadap nasabah, dengan melakukan kontrol dan memantau secara berkala, seperti menelpon nasabah atau berkunjung untuk bersilaturahmi kepada nasabah
	Apa yang menyebabkan nasabah yang mengalami pembiayaan macet pada tahap berjalannya pembiayaan ?	“ketika pembiayaan dianggap mulai bermasalah, dapat dilihat dari kolektibilitas pembiayaan yang dimulai dari lancar, kurang lancar, diragukan dan macet. Saat pembiayaan sudah dianggap macet, mengartikan bahwa anggota mengingkari janjinya untuk membayar angsuran/kewajiban pokok yang sudah jatuh tempo, sehingga menyebabkan terjadinya keterlambatan pembayaran bahkan tidak sama sekali.
	Menurut bapak / ibu, strategi apa yang dilakukan oleh PNM	Iya, kalau untuk strategi di PNM mekaar syariah ini, berbeda dengan yang lainnya.karna kami , membentuk sistem kelompok, bukan individu ya..

	<p>Mekasar syariah dalam mengatasi pembiayaan bermasalah pada situasi masa Pandemi Covid-19 ?</p>	<p>dan salah satu fungsi dari dibentuknya kelompok adalah supaya nantinya ada nasabah yang tidak sempat atau tidak dapat membayar cicilan perminggunya maka teman kelompok yang lain yang harus menanggungnya dan hal ini juga sudah di sepakati bersama pada saat akad awal pembiayaan</p>
	<p>Apa kendala yang di hadapi PNM Mekasar syariah dalam mengatasi pembiayaan bermasalah pada nasabah masa Pandemi Covid-19 ?</p>	<p>beberapa nasabah terkadang memberikan data yang kurang benar, ada juga yang memakai jaminan buka milik nasabah, baik milik saudaranya maupun tetangganya ataupun milik orang lain. Hal ini menjadi menambah kesulitan sendiri yang juga pihak-pihak kita masih kurang mampu mendalam analisisnya, ketika rapat dengan komite sendiri antara hasil lapangan dengan hasil wawancara berbeda, sehingga membutuhkan voting dari rapat komite untuk memberikan hasil pencairan atau tidak, dan akan berdampak apabila ketika disahkan ternyata nasabah tersebut bermasalah</p>

Nama : Riski Lestari
 Umur : 24 Tahun
 Jabatan : *Administration Officer* PNM Mekaar Syariah
 Hari/Tanggal : Senin, 30 Agustus 2021
 Waktu : 14: 40 WIB
 Tempat : Kantor PNM Mekaar Syariah

No	Daftar Pertanyaan	Jawaban
	Bagaimana Syarat dan prosedur pengajuan pembiayaan PNM Mekaar syariah ?	Kalau prosedur sama ya dengan prosedur pembiayaan di tempat lainnya, karna itu syarat pengajuan paling Cuma foto copy KTP, KK, kemudian setelah semua berkas , dalam beberapa hari kita lakukan Pertemuan umum yang dilaksanakan di desa tempat nasabah yang sebelumnya telah diadakan survei dan telah dinyatakan sebagai wilayah yang sesuai dengan kriteria.
	Bagaimana mengetahui nasabah yang layak untuk mendapatkan pembiayaan?	Nasabah sudah terindikasi memiliki kesulitan bayar secara penuh dan tepat waktu yang disebabkan karena penurunan kondisi usaha atau terkena musibah atau bencana alam Usaha nasabah yang diberikan pembiayaan oleh PNM Mekaar Syariah memiliki prospek yang bagus dan nasabah di proyeksikan akan mampu membayar kewajiban setelah di restrukturisasi Nasabah masih memiliki sikap kooperatif dan mempunyai itikad yang baik dan berkomitmen untuk menyelesaikan pembiayaan yang bermasalah.
	Apa yang menyebabkan nasabah yang mengalami pembiayaan macet pada	pengawasan pembiayaan nasabah di BT sangat kurang, apalagi ditambah 2 pegawai kita yang sudah resend, ini

	<p>tahap berjalannya pembiayaan ?</p>	<p>menjadi menambah jam kerja bagi tim marketing untuk melakukan pengawasan kepada nasabah, apalagi nasabah yang tempatnya jauh dari kantor, dan belum mendapat pengganti pegawai yang mengundurkan diri. Dan yang sering terjadi adalah penambahan pembiayaan tapi tidak dibarengi sama jaminan, semisal jaminannya hanya cukup untuk pembiayaan pertama, lalu nasabah mengajukan pembiayaan tapi tidak dianalisis kembali apakah jaminannya cukup untuk menutup apabila nasabah tersebut mengalami kegagalan membayar</p>
	<p>Menurut bapak / ibu, strategi apa yang dilakukan oleh PNM Mekaar syariah dalam mengatasi pembiayaan bermasalah pada situasi masa Pandemi Covid-19 ?</p>	<p>Pendajwalan kembali, yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban atau memperpanjang jangka waktu pembiayaan. Dalam hal ini si debitur diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu pembiayaan misalnya perpanjangan jangka waktu pembiayaan dari 6 bulan menjadi satu tahun sehingga nasabah mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya. Hal ini yang dilakukan oleh PNM Mekaar Syariah jika nasabah mengalami keterlambatan pembayaran dan sudah terjadi tiga kali berturut-turut jadwal jatuh tempo. Misalkan nasabah biasanya membayar angsuran Rp.150.000,- per bulan, selama 2 tahun, akan tetapi karena nasabah tidak sanggup membayarnya, namun usaha nasabah berpotensi untuk berkembang, maka jumlah angsuran bisa dikurangi menjadi Rp.100.000,- dengan jangka waktu 3 tahun</p>

	<p>Apa kendala yang di hadapi PNM Mekaar syariah dalam mengatasi pembiayaan bermasalah pada nasabah masa Pandemi Covid-19 ?</p>	<p>Kurangnya analisis dari pihak untuk anggota/nasabah, dikarenakan calon/pihak nasabah yang telah menyerahkan data-data dokumen pendukung untuk melakukan pembiayaan kurang dianalisis oleh pihak internal dalam memutuskan ya/tidaknya suatu pembiayaan kepada calon nasabah apabila beberapa data/dokumen pendukung dianggap kurang memenuhi persyaratan.</p> <p>2) Kurang mengawasi dalam pembiayaan, dalam permasalahan ini dikarenakan kurangnya tenaga kerja, sehingga proses jemput-bola angsuran pembiayaan dari tempat tinggal nasabah terhambat.</p>
--	---	---

LAMPIRAN :

**FOTO DOKUMENTASI PNM MEKAAR SYARIAH CABANG KARANG
BARU ACEH TAMIANG**



Foto Papan Plang PNM Mekkar Syariah Cabang Karang Baru – Aceh Tamiang



Foto Kantor/Ruang Kerja PNM Mekar Syariah Cabang Karang Baru – Aceh Tamiang



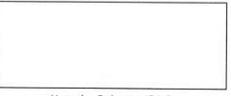
Foto Dokumentasi Pada Saat Wawancara Dengan Anggota/Karyawan PNM
Mekaar Syariah Cabang Karang Baru – Aceh Tamiang

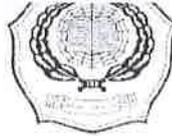


Foto Dokumentasi saat anggota PNM Mekaar Syariah Cabang Karang Baru – Aceh Tamiang melakukan rutinitas absensi dan bimbingan saat kehadiran kelompok

Form Uji Kelayakan Tahap 1/ Form Permohonan Pembiayaan

Bagian Belakang

PERMOHONAN PEMBIAYAAN			
Jumlah Pembiayaan yang diajukan	: _____	Tanggal	: / / (tgl/bln/thn)
Jangka Waktu	: _____ Minggu		
Tujuan Penggunaan	: _____		
Calon anggota Kelompok	: _____		
			
Tanda Tangan Nasabah	Tanda Tangan Suami	Tanda Tangan Ketua Sub Kelompok	Tanda Tangan Ketua Kelompok
PERSETUJUAN PEMBIAYAAN			
Jumlah pembiayaan yang disetujui	: Rp. _____	Tanggal	: / / (tgl/bln/thn)
Jangka Waktu	: _____		
Jasa	: Rp. _____		
Angsuran per minggu	: Rp. _____		
			
Tanda Tangan AO	Tanda Tangan KC/SAO		
PERJANJIAN PEMBIAYAAN			
Perjanjian Pembiayaan ini dibuat dan ditandatangani di _____ pada tanggal _____ oleh dan antara:			
1. PT. Permodalan Nasional Madani (Persero), berkedudukan dan berkantor pusat di Jakarta, dalam hal ini diwakili oleh _____ selaku Kepala Cabang/SAO Mekaar, selanjutnya disebut PNM			
2. _____ bertempat tinggal di _____, KTP No. _____, selanjutnya disebut Nasabah.			
Nasabah dengan persetujuan suaminya yaitu _____ sebagaimana tercantum dalam permohonan pembiayaan, telah menerima fasilitas pembiayaan dari PNM dengan ketentuan sebagai berikut:			
a. Jumlah Pembiayaan	: Rp. _____	d. Jangka waktu	: _____
b. Jenis Pembiayaan	: Modal Usaha	e. Angsuran per minggu	: _____
c. Jasa	: 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 dana titipan dan uang pertanggungjawaban setelah nasabah melunasi pinjaman	
c. Menggunakan pembiayaan ini untuk usaha			
d. Hasil usaha untuk kesejahteraan keluarga			
e. Bertanggung jawab bersama, bila ada nasabah dalam satu kelompok yang tidak memenuhi kewajiban.			
f. Mematuhi, menerima semua keputusan/peraturan yang berlaku di PNM			
Setiap perselisihan akan diselesaikan secara musyawarah mufakat dan Para Pihak sepakat memilih domisili hukum pada Kantor Panitera Pengadilan Negeri di seluruh wilayah hukum Negeri Indonesia. Perjanjian ini telah disesuaikan dengan Ketentuan peraturan perundang-undangan termasuk Peraturan Otoritas Jasa Keuangan.			
			
Nasabah	Kepala Cabang/SAO		
PENCAIRAN PEMBIAYAAN			
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 (Persero)			
Hari	: _____		
Tanggal	: _____		
Jam	: _____		
Kelompok	: _____		
			
Tanda Tangan Nasabah	Tanda Tangan Ketua Sub Kelompok	Tanda Tangan Ketua Kelompok	



KEPUTUSAN
DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA
NOMOR 24 TAHUN 2022
TENTANG
PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA,

Menimbang : a. bahwa untuk kelancaran penyusunan skripsi mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa maka dipandang perlu untuk menetapkan Dosen Pembimbing skripsi;
b. bahwa personil yang namanya tersebut dalam Lampiran Surat Keputusan ini dianggap memenuhi syarat dan mampu untuk ditetapkan sebagai Dosen Pembimbing Skripsi sebagaimana dimaksud;
c. bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud dalam huruf a dan huruf b, perlu menetapkan keputusan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Langsa tentang Penetapan Dosen Pembimbing Skripsi Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa.

Mengingat : 1. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
3. Peraturan Pemerintah Nomor 376 Tahun 2009 tentang Dosen;
4. Peraturan Pemerintah Nomor 66 Tahun 2010 tentang Perubahan atas Peraturan Pemerintah Nomor 17 Tahun 2010 tentang Pengelolaan dan Penyelenggaraan Pendidikan;
5. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
6. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 146 Tahun 2014 tentang Perubahan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Zawiyah Cot Kala Langsa menjadi Institut Agama Islam Negeri Langsa;
7. Keputusan Menteri Agama RI Nomor B.II/3/17201, tanggal 24 April 2019, tentang Pengangkatan Rektor Institut Agama Islam Negeri Langsa Masa Jabatan Tahun 2019-2023;
8. Keputusan Menteri Agama RI Nomor 149 Tahun 2019, tanggal 09 Mei 2019, tentang Pengangkatan Dekan dan Wakil Dekan pada Institut Agama Islam Negeri Langsa Masa Jabatan Tahun 2019-2023;

Memperhatikan: Hasil Seminar Proposal Skripsi Mahasiswa Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam tanggal 07 Mei 2021;

MEMUTUSKAN :

Menetapkan : KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA TENTANG PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA PRODI EKONOMI SYARIAH FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA

Kesatu : Menetapkan **Drs. Junaidi, M.Ed, MA** sebagai Pembimbing I dan **Fakhrizal, Lc, MA** sebagai Pembimbing II untuk penulisan skripsi mahasiswa atas nama **Indra Gunawan** NIM 4022017008 dengan judul skripsi "**Analisis Strategi Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah dalam Menekan Non Performing Financing selama Pandemi Covid-19 (Studi pada Permodalan Nasional Madani Mekaar Syariah Cabang Karang Baru-Aceh Tamiang)**";

Kedua : Masa pembimbingan dilakukan maksimal selama enam bulan, dengan ketentuan :
1. setiap bimbingan harus mengisi Lembar Konsultasi yang tersedia;
2. perubahan judul skripsi tidak diperkenankan kecuali atas persetujuan Ketua Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa;
3. selama melaksanakan tugas ini kepada Pembimbing I dan Pembimbing II diberikan honorarium sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada IAIN Langsa;

Ketiga : Surat Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan akan diperbaiki sebagaimana mestinya apabila terdapat kekeliruan dalam penetapan ini;

Ditetapkan di Langsa
Pada tanggal 02 Februari 2022 M
01 Rajab 1443 H



DEKAN,

ISKANDAR

Lampiran :
1. Ketua Jurusan/Prodi Ekonomi Syariah FEBI IAIN Langsa;
2. Pembimbing I dan II;
3. Mahasiswa yang bersangkutan

RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

1. Nama : Indra Gunawan
2. NIM : 4022017008
3. Tempat/ Tanggal lahir : Pantai Cempa/ 30 September 1999
4. Jenis kelamin : Laki-Laki
5. Agama : Islam
6. Kebangsaan/Suku : Indonesia/Melayu
7. Status Perkawinan : Belum Kawin
8. Pekerjaan : Mahasiswa
9. Alamat Asal : Dusun Rindu, Desa Pantai Cempa, Kec. Bandar Pusaka, Kab. Aceh Tamiang, Prov. Aceh

Orang Tua

1. Ayah : Muhammad Nurdin
2. Ibu : Siti Patimah
3. Pekerjaan : Petani
4. Alamat Asal : Dusun Rindu, Desa Pantai Cempa, Kec. Bandar Pusaka, Kab. Aceh Tamiang, Prov. Aceh

Riwayat Hidup

1. SD/MI : SD Negeri Babo (2005-2011)
2. SLTP/SMP : MTs Babussalam Babo (2011-2014)
3. SLTA/MAS : MAS Babussalam Babo (2014-2017)
4. S1 : Institut Agama Islam Negeri Langsa (IAIN Langsa), Prodi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Langsa, 20 Januari 2022

Yang menyatakan:

Indra Gunawan