

**STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA
KREDIT USAHA NASABAH BANK SYARIAH INDONESIA
KANTOR CABANG PEMBANTU LANGSA 2**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memproleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh :

ZIKRI IMANDA
NIM 40120019092



**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA
TAHUN 2024 M/1446 H**

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul:

STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA KREDIT USAHA NASABAH BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR CABANG PEMBANTU LANGSA 2

Oleh :

ZIKRI IMANDA
NIM 40120019092

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

Langsa, 19 Januari 2026

Pembimbing I



Zefri Maulana, S.E., M.Si
NIP. 19861001 201903 1 006

Pembimbing II



Friska Anggi Siregar, S.H, MH
NIP. 19861225 202012 2 014

Mengetahui
Ketua Jurusan Perbankan Syariah



Zefri Maulana, S.E., M.Si
NIP. 19861001 201903 1 006

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi berjudul “**PERBANDINGAN KINERJA KEUANGAN BPR SYARIAH ADECO DAN BPRS SERAMBI MEKKAH DI KOTA LANGSA PRIODE 2019-2024**” Nama NADIYA ULFA NIM. 4012019071 Program Studi Perbankan Syariah telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa pada tanggal 12 Februari 2026. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (SE) pada Program Studi Perbankan Syariah.

Langsa, 24 Februari 2026

Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi

Program Studi Pebankan Syariah IAIN LANGSA

Ketua / Penguji I



Zefri Maulana, M.Si
NIP.19861001 201903 1 006

Sekretaris / Penguji II



Friska Anggi Siregar, M.H
NIP. 198612252020122014

Anggota / Penguji III



Dr. Safwan Kamal, M.E.I
NIP. 199005182020121011

Anggota / Penguji IV



Alfian, M.E
NIP. 198606152019031015

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Langsa



Dr. Muhammad Amin, S. TII., M.A
NIP. 198202052007101001

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda Tangan di bawah ini:

Nama : Zikri Imanda

Nim 40120019092

Tempat / Tgl. Lahir :

Pekerjaan : Mahasiswa IAIN Langsa

Alamat :

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul “**STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA KREDIT USAHA NASABAH BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR CABANG PEMBANTU LANGSA 2**” benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya. Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Langsa, 19 Januari 2026
Yang membuat pernyataan

Zikri Imanda

MOTTO

"Berusaha dengan sungguh-sungguh, berserah diri kepada Allah, dan selalu berbuat baik."

“Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bagianmu dari duniawi. Dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di muka bumi.”

— QS. Al-Qasas [28]: 77

PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ
الرَّحِيمِ

Alhamdulillahirabbil alamin, segala puji bagi Allah SWT atas segala kemudahan, limpahan rahmat dan karunianya yang engkau berikan selama ini.

Kupersembahkan Karya Kecil ini sebagai tanda bukti dan cinta tulus kepada :

Ayahanda Tercinta dan Ibunda Tercinta

Bapak dan Ibu Pembimbing

Bapak dan Ibu Pembimbing Terimakasih Telah Membantu Penulis Dalam Menyelesaikan Skripsi ini Tanpa Lelah dan Bosan.

Teman-Temanku

Khususnya Jurusan Perbankan Syariah Seperjuangan dan Se-angkatan 2019 Khususnya PBS.

Almamater Tercinta IAIN Langsa

ABSTRAK

Usaha mikro sering menghadapi kesulitan dalam membayar angsuran akibat pendapatan yang tidak stabil, keterbatasan analisis dan monitoring bank, masalah internal bank, serta faktor eksternal seperti kondisi ekonomi dan bencana alam. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor penyebab pembiayaan bermasalah pada nasabah usaha mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2 dan menganalisis strategi penanganan pembiayaan bermasalah yang diterapkan bank untuk meminimalkan risiko gagal bayar dan mendukung kelangsungan usaha nasabah. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan jenis penelitian lapangan (*field research*). Hasil penelitian menunjukkan bahwa penyebab pembiayaan bermasalah terbagi menjadi faktor internal dan eksternal. Faktor internal, meskipun relatif kecil, meliputi lemahnya pengawasan pasca pencairan yang dapat menunda deteksi penggunaan dana tidak sesuai atau penurunan kinerja usaha nasabah. Faktor eksternal merupakan penyebab utama, mencakup ketidakmampuan menghadapi persaingan usaha, penurunan pendapatan, penggunaan dana yang tidak sesuai peruntukan, manajemen usaha yang lemah, serta dampak bencana alam terhadap usaha dan pendapatan nasabah. Strategi penanganan pembiayaan bermasalah diterapkan melalui dua jalur. Jalur non-litigasi menggunakan pendekatan kekeluargaan dengan metode *rescheduling*, *reconditioning* dan *restructuring* yang dapat dikombinasikan jika satu metode tidak cukup, misalnya saat pendapatan nasabah menurun drastis akibat bencana alam. Jalur litigasi ditempuh jika upaya non-litigasi gagal, melalui penyitaan agunan melalui lelang resmi untuk meminimalkan kerugian bank. Strategi ini bersifat fleksibel, berlapis, dan menekankan pada pembinaan serta pemulihan usaha, sekaligus memastikan pembayaran pembiayaan tetap berjalan.

Kata Kunci: Strategi, Penanganan Pembiayaan Bermasalah, Kredit Usaha Nasabah

ABSTRACT

Microbusinesses often face difficulties in repaying loans due to unstable income, limited bank analysis and monitoring, internal bank issues, and external factors such as economic conditions and natural disasters. This study aims to identify the factors causing problem financing among microbusiness customers at Bank Syariah Indonesia Langsa 2 Branch Office and analyze the bank's problem financing management strategies to minimize the risk of default and support customer business continuity. This study used a descriptive qualitative approach with field research. The results indicate that the causes of problem financing are divided into internal and external factors. Internal factors, although relatively minor, include weak post-disbursement supervision, which can delay the detection of inappropriate use of funds or a decline in customer business performance. External factors are the primary cause, including the inability to cope with business competition, declining revenue, inappropriate use of funds, weak business management, and the impact of natural disasters on customer businesses and income. The problem financing management strategy is implemented through two channels. The non-litigation channel uses a family approach with rescheduling, reconditioning, and restructuring methods. These can be combined if a single method is insufficient, for example, when a customer's income declines drastically due to a natural disaster. Litigation is pursued if non-litigation efforts fail, through collateral seizure through official auction to minimize bank losses. This strategy is flexible, multi-layered, and emphasizes business development and recovery, while ensuring ongoing financing payments.

Keywords: *Strategy, Handling Problematic Financing, Customer Business Credit*

KATA PENGANTAR

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang. Segala puji serta syukur kehadiran Allah SWT, berkat rahmat dan hidayah-Nya maka peneliti dapat menulis Skripsi yang berjudul, **“STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA KREDIT USAHA NASABAH BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR CABANG PEMBANTU LANGSA 2”** dengan baik. Sholawat beriringkan salam kepada Nabi Muhammad SAW, yang telah membawa umatnya dari alam kebodohan menuju alam yang berilmu pengetahuan.

Skripsi ini ditulis sebagai salah satu syarat mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi Pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa, serta selesai berkat bantuan dan bimbingan yang berarti dari berbagai pihak. Pada kesempatan kali ini, perkenankan peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Ismail Fahmi Arrauf Nasution, MA selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri Langsa.
2. Bapak Dr. Muhammad Amin, S.TH, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak Zefri Maulana, S.E., M.Si, selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Langsa.
4. Bapak Zefri Maulana, S.E., M.Si, selaku Pembimbing I yang telah banyak meluangkan waktu, memberikan kontribusi tenaga dan fikiran untuk membimbing peneliti sehingga skripsi ini dapat selesai.
5. Ibu Friska Anggi Siregar, S.H., M.H, selaku Pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu, memberikan kontribusi tenaga dan fikiran untuk membimbing peneliti sehingga skripsi ini dapat selesai.
6. Segenap Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan Program Studi Perbankan Syariah S1 yang telah banyak memberikan bekal berbagai teori, ilmu pengetahuan dan pengalaman yang sangat bermanfaat bagi peneliti.

7. Segenap Staf TU Prodi Perbankan Syariah dan Staf TU Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang memberikan kemudahan administratif bagi peneliti selama masa perkuliahan.
9. Orang tua tercinta yang telah memberikan dukungan moral dan modal serta Doa kepada peneliti sehingga peneliti mampu menyelesaikan skripsi ini.
10. Sahabat-sahabat terbaik pada prodi Perbankan Syariah yang telah memberikan dukungan yang baik moril maupun edukasi pada peneliti untuk menyelesaikan skripsi ini dan terimakasih kepada Nita yang sudah mesponsori Skripsi penelitian ini.

Semua bantuan tersebut peneliti kembalikan kepada Allah SWT, untuk dapat diberikan imbalan berupa pahala yang setimpal dengan besarnya bantuan yang telah diberikan kepada peneliti.

Apabila nantinya terdapat kekurangan dan kesilapan dalam penulisan skripsi ini akibat dari keterbatasan pengetahuan dan kemampuan peneliti, peneliti terlebih dahulu mohon maaf dan mengharapkan masukan yang bersifat mambangun guna memperbaiki tulisan ini. Akhir kata, kepada Allah SWT kita berserah diri. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak.

Wassalam.

Langsa, 19 Januari 2026

Peneliti

Zikri Imanda

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN	ii
SURAT PERNYATAAN.....	iii
MOTTO.....	iv
PERSEMBAHAN	v
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	7
1.3 Batasan Masalah	8
1.4 Rumusan Masalah.....	8
1.5 Tujuan dan Manfaat Penelitian	9
1.6 Penjelasan Istilah	10
1.7 Sistematika Pembahasan	12
BAB II LANDASAN TEORI.....	17
2.1 Bank Syariah	17
2.1.1 Pengertian Bank Syariah.....	17
2.1.2 Fungsi Perbankan Syariah.....	18
2.1.3 Prinsip dan Nilai dalam Bank Syariah	20
2.1.4 Konsep Operasional Dana Bank Syariah	22
2.2 Pembiayaan	25
2.2.1 Pengertian Pembiayaan	25
2.2.2 Fungsi Pembiayaan	26
2.2.3 Prinsip Dasar Pembiayaan Syariah	28
2.2.4 Jenis-Jenis Pembiayaan	30
2.2.5 Pembiayaan Mikro	32
2.3 Pembiayaan Bermasalah	33
2.3.1 Pengertian Pembiayaan Bermasalah	33
2.3.2 Faktor- Faktor Penyebab Pembiayaan Bermasalah.....	35
2.3.3 Dampak Pembiayaan Bermasalah	37
2.3.4 Landasan Hukum Pembiayaan Bermasalah	38
2.3.5 Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah.....	39
2.4 Penelitian Terdahulu	40
2.5 Kerangka Teori	43

BAB III METODE PENELITIAN.....	44
3.1 Pendekatan Penelitian	44
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	45
3.3 Subjek Penelitian.....	45
3.4 Sumber Data Penelitian.....	46
3.5 Instrumen Pengumpulan Data.....	47
3.6 Metode Keabsahan Data	48
3.7 Analisis Data.....	52
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	54
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	54
4.2 Hasil Penelitian	64
4.2.1 Faktor yang Menyebabkan Terjadinya Pembiayaan Bermasalah pada Usaha Mikro di Bank Syariah Indonesia Cabang Pembantu Langsa 2	64
4.2.2 Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Usaha Mikro di Bank Syariah Indonesia Cabang Pembantu Langsa 2....	71
4.3 Pembahasan.....	80
BAB V PENUTUP	85
5.1 Kesimpulan	85
5.2 Saran	86
DAFTAR PUSTAKA	87
Lampiran I: Draft Pertanyaan Wawancara	90
Lampiran II: Transkrip Wawancara	91
Lampiran III: Dokumentasi	103

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Usaha mikro memiliki peran yang sangat strategis dalam menopang struktur perekonomian, baik di tingkat nasional maupun daerah. Usaha ini tidak hanya berkontribusi signifikan terhadap produk domestik bruto (PDB), tetapi juga menjadi sumber utama penciptaan lapangan kerja, khususnya bagi masyarakat yang bergerak di sektor informal. Di Indonesia, usaha mikro telah berkembang menjadi salah satu pilar utama perekonomian yang kerap kurang tersentuh oleh kebijakan ekonomi makro. Sejarah mencatat bahwa usaha mikro merupakan wujud nyata kegiatan ekonomi rakyat yang bertumpu pada kreativitas, kemandirian, dan sumber daya yang dimiliki sendiri, dengan karakteristik usaha yang beragam.¹

Sebagian besar produksi usaha mikro masih sangat bergantung pada pasar lokal dan permintaan dalam negeri sebagai sumber utama pendapatannya, dengan pengecualian pada beberapa produk tertentu. Kondisi ini menunjukkan bahwa belum banyak produk usaha mikro yang memiliki kemampuan untuk melakukan ekspor secara langsung.² Oleh karena itu, pelaku usaha mikro perlu meningkatkan daya saing produknya agar dapat bersaing tidak hanya di pasar lokal, tetapi juga di pasar internasional. Daya saing produk yang tinggi menjadi salah satu kunci utama bagi usaha mikro agar dapat menembus pasar global.

¹ Tulus Tambunan. *UMKM di Indonesia: Beberapa Isu Penting*. (Jakarta: LPFE-Usakti, 2019), h. 45-50.

² Kuncoro, Mudrajad. *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Indonesia: Isu dan Kebijakan Strategis*. (Yogyakarta: BPFE, 2015), h. 115.

Selain masalah daya saing, tantangan terbesar yang dihadapi usaha mikro adalah kesulitan dalam mengakses permodalan. Secara makro, alokasi pendanaan dari lembaga keuangan, terutama bank, terhadap usaha mikro masih tergolong rendah jika dibandingkan dengan alokasi dana yang diberikan kepada sektor usaha besar. Di banyak kasus, bank lebih memprioritaskan kredit untuk keperluan konsumtif daripada untuk investasi dan modal kerja, yang seharusnya lebih berdampak bagi perkembangan usaha mikro. Bank juga cenderung menilai risiko pada usaha mikro secara berlebihan, sehingga menuntut jaminan yang besar dan menerapkan prosedur yang sangat ketat. Hal ini menambah beban bagi pelaku usaha mikro, yang umumnya memiliki keterbatasan dalam memenuhi persyaratan perbankan yang rumit dan berat.

Berdasarkan keunggulan dan kendala yang dihadapi sektor usaha mikro, diperlukan perencanaan yang baik untuk menjadikannya mandiri dan berdaya saing tinggi. Usaha mikro perlu mendapatkan informasi yang akurat untuk menentukan produk yang akan diproduksi, jumlah yang dibutuhkan, dan target pasar. Dukungan dalam aspek pembiayaan juga sangat penting, di mana Perbankan Syariah diharapkan dapat memberikan kontribusi besar dalam menyediakan akses modal yang sesuai dengan kebutuhan usaha mikro.³

Perbankan syariah berfungsi sebagai lembaga keuangan yang mematuhi prinsip-prinsip syariah, berperan sebagai penghubung antara kelompok yang

³ Ali, M. & Bakar, A. *Perbankan Syariah dan Pemberdayaan Usaha Mikro di Indonesia*. (Jakarta: Prenadamedia Group, 2018) h. 102-105.

memiliki surplus dana dengan kelompok yang membutuhkan dana.⁴ Lembaga ini mengelola dana yang diinvestasikan oleh para investor dan menyalurkan dana tersebut kepada individu atau entitas yang memerlukan, untuk memenuhi berbagai kebutuhan keuangan mereka.

Menurut Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, perbankan syariah mencakup semua aspek yang terkait dengan Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, yang meliputi kelembagaan, kegiatan usaha, serta metode dan proses pelaksanaan kegiatan usahanya. Bank Syariah sendiri didefinisikan sebagai bank yang melaksanakan kegiatan usaha sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, yang terdiri dari dua jenis, yaitu Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.⁵ Salah satu fitur khas dari sistem perbankan syariah adalah penerapan sistem bagi hasil, yang memberikan nilai tambah dan daya tarik tersendiri bagi masyarakat. Melalui sistem ini, Bank Syariah dapat terhindar dari fenomena negative spread, di mana selisih antara suku bunga yang dibayarkan kepada deposan dan yang dikenakan kepada peminjam dapat merugikan bank.

Penjelasan Pasal 37 Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menyatakan bahwa pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang dilakukan oleh bank memiliki risiko. Oleh karena itu, dalam pelaksanaannya, bank wajib memperhatikan asas-asas serta prinsip pembiayaan syariah yang sehat.⁶ Salah satu jenis pembiayaan yang diterapkan adalah *murabahah*, yaitu pembiayaan

⁴ Rina A. Sari and Abdul Rahman. *Perbankan Syariah: Teori dan Praktik* (Bandung: Alfabeta, 2019), h. 60-63.

⁵ Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah

⁶ Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah

berbasis jual beli dengan keuntungan yang telah disepakati antara bank dan nasabah.

Salah satu lembaga keuangan syariah yang aktif dalam menyediakan pembiayaan untuk usaha adalah Bank Syariah Indonesia. Pada tanggal 1 Februari 2021, yang bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H, menjadi momen bersejarah yang menandai penggabungan Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRISyariah menjadi satu entitas, yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI). Proses penggabungan ini bertujuan untuk mengintegrasikan keunggulan masing-masing bank, sehingga mampu menawarkan layanan yang lebih komprehensif, memperluas jangkauan, dan meningkatkan kapasitas permodalan. Dengan dukungan sinergi dari perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen dari pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia diharapkan dapat bersaing di kancah internasional.

Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2 merupakan salah satu cabang dari PT. Bank Syariah Indonesia yang menyediakan unit Pembiayaan Mikro Modal Usaha dan Investasi berbasis syariah. Pembiayaan Mikro Modal Usaha dan Investasi ini menawarkan berbagai produk untuk pembiayaan modal usaha dan multiguna. Target pelanggan untuk usaha mikro ini mencakup golongan berpenghasilan tetap maupun tidak tetap, sementara target pasar untuk usaha mikro ini adalah wirausaha di sektor unggulan seperti toko kelontong, warung makan, bengkel, dan sejenisnya. Karena letaknya yang strategis, tingginya minat masyarakat Kota Langsa untuk mengajukan pembiayaan ini mengharuskan Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2 untuk lebih teliti dalam

memilih nasabah. Hal ini penting agar dapat meminimalisir dan mencegah risiko pembiayaan bermasalah.

Meskipun demikian, pembiayaan murabahah tidak bebas risiko. Terdapat kemungkinan pembiayaan bermasalah atau *Non Performing Financing* (NPF), yaitu kondisi di mana nasabah gagal memenuhi kewajibannya dalam mengembalikan pinjaman. Risiko ini dapat timbul dari faktor internal, seperti kesalahan administrasi bank, maupun faktor eksternal, seperti kemampuan usaha yang terbatas, niat buruk nasabah, atau kondisi ekonomi yang tidak mendukung. Pembiayaan bermasalah memiliki dampak signifikan, baik secara mikro maupun makro. Bagi bank, hal ini dapat menurunkan likuiditas, profitabilitas, dan reputasi institusi. Bagi nasabah, kegagalan membayar dapat menghambat kelangsungan usaha mikro yang menjadi sumber pendapatan mereka. Oleh karena itu, bank perlu menerapkan strategi penanganan nasabah bermasalah yang efektif, seperti restrukturisasi pembiayaan, penjadwalan ulang, atau dukungan lain sesuai prinsip syariah, untuk meminimalkan risiko gagal bayar dan menjaga kelangsungan usaha mikro.⁷

Risiko pembiayaan sering kali terkait dengan risiko gagal bayar, yang menggambarkan potensi kesulitan yang dihadapi bank ketika nasabah tidak dapat memenuhi kewajibannya dalam mengembalikan modal, sehingga bank syariah perlu meminimalkan risiko tersebut agar tidak berdampak negatif pada kegiatan operasionalnya.⁸ Namun, dalam praktiknya, pelaksanaan pembiayaan tidak lepas

⁷ Edi Sukma. *Manajemen Risiko Perbankan Syariah*. (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2019), h. 110.

⁸ Dwi Riyadi. *Dasar-Dasar Perbankan Syariah: Teori dan Praktik*. (Jakarta: Prenadamedia Group, 2020), h. 101-102.

dari berbagai kendala yang memengaruhi kelancaran pembiayaan, baik yang berasal dari pihak nasabah maupun dari internal bank. Dari sisi nasabah, pendapatan yang tidak stabil sering kali menyebabkan keterlambatan pembayaran angsuran, sehingga beberapa pembiayaan masuk kategori kurang lancar, diragukan, atau bahkan macet, yang berdampak pada meningkatnya risiko Non Performing Financing (NPF) dan berpotensi mengganggu kelangsungan usaha nasabah. Selain itu, keterbatasan analisis dan monitoring terhadap nasabah juga menjadi permasalahan, di mana evaluasi kelayakan usaha dan pemantauan perkembangan nasabah belum optimal, sehingga potensi risiko gagal bayar sering kali tidak terdeteksi sejak awal. Dari faktor internal, seperti ketidakakuratan dalam memeriksa dokumen dan kesalahan perhitungan, serta faktor eksternal, termasuk niat buruk nasabah untuk tidak membayar atau keadaan yang tidak terduga yang mempengaruhi kemampuan nasabah yang bisa terjadi pada pembiayaan murabahah ketika nasabah gagal melakukan angsuran, mendorong bank syariah untuk mengambil langkah-langkah untuk melindungi dana yang telah disalurkan.

Penyelamatan pembiayaan yang merupakan langkah-langkah yang diambil oleh bank syariah untuk membantu debitur yang mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajibannya. Penyelamatan ini mencakup strategi yang bertujuan untuk meminimalkan risiko gagal bayar dengan mempertimbangkan prospek usaha debitur yang masih baik. Selain itu, buku ini juga menjelaskan berbagai pendekatan yang dapat diambil oleh bank syariah dalam menangani pembiayaan bermasalah,

seperti restrukturisasi pembiayaan, penjadwalan ulang pembayaran, dan bentuk dukungan lainnya yang sejalan dengan prinsip syariah.⁹

Berdasarkan kondisi tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai **STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA KREDIT USAHA NASABAH BANK SYARIAH INDONESIA KANTOR CABANG PEMBANTU LANGSA 2**. Penelitian ini diharapkan mampu menganalisis langkah-langkah yang dilakukan bank dalam menangani pembiayaan bermasalah, mengevaluasi efektivitas strategi yang diterapkan, dan memberikan masukan bagi perbaikan sistem manajemen risiko pembiayaan, khususnya pada sektor usaha mikro.

1.2 Identifikasi Masalah

1. Kesulitan nasabah dalam membayar angsuran

Pendapatan nasabah usaha mikro yang tidak stabil menyebabkan keterlambatan pembayaran. Hal ini berdampak pada meningkatnya pembiayaan bermasalah atau Non Performing Financing (NPF), sehingga menimbulkan risiko bagi bank dan kelangsungan usaha nasabah.

2. Keterbatasan analisis dan monitoring nasabah

Evaluasi kelayakan usaha dan monitoring perkembangan nasabah belum optimal. Akibatnya, risiko gagal bayar sering tidak terdeteksi sejak awal, sehingga pembiayaan yang diberikan berpotensi bermasalah.

⁹ Dwi Riyad. *Dasar-Dasar Perbankan Syariah: Teori dan Praktik*. (Jakarta: Prenadamedia Group, 2020), h. 105.

3. Permasalahan internal bank

Kesalahan administrasi, ketidakakuratan dokumen, kelemahan pengawasan jaminan, serta manajemen risiko yang belum sepenuhnya efektif menjadi faktor internal yang menyebabkan meningkatnya NPF.

4. Pengaruh faktor eksternal terhadap nasabah

Kondisi ekonomi, fluktuasi harga bahan baku, persaingan usaha, maupun bencana alam merupakan faktor eksternal yang memengaruhi kemampuan nasabah untuk membayar angsuran, di luar kendali bank maupun nasabah.

1.3 Batasan Masalah

Penelitian ini membatasi fokus pada strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada kredit usaha nasabah Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2. Secara spesifik, penelitian ini hanya menelaah pembiayaan usaha yang diberikan kepada usaha mikro dengan fokus pada nasabah yang mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajiban pembayaran angsuran.

1.4 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Apa faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah pada nasabah usaha mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2?
2. Bagaimana strategi penanganan pembiayaan bermasalah yang diterapkan oleh Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2?

1.5 Tujuan dan Manfaat

1.5.1 Tujuan Penelitian

1. Mengidentifikasi faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah pada nasabah usaha mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2.
2. Mengkaji strategi penanganan pembiayaan bermasalah yang diterapkan oleh Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2.

1.5.2 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang faktor-faktor penyebab pembiayaan bermasalah pada nasabah usaha mikro, menambah wawasan mengenai strategi penanganan pembiayaan bermasalah di bank syariah, serta menjadi referensi akademik bagi penelitian selanjutnya terkait manajemen risiko pembiayaan dan perbankan syariah di Indonesia.

2. Manfaat Praktis.

- a. Bagi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2: Hasil penelitian dapat menjadi masukan untuk meningkatkan efektivitas strategi penanganan pembiayaan bermasalah, meminimalkan risiko Non Performing Financing (NPF), dan menjaga keberlanjutan usaha mikro nasabah.
- b. Bagi nasabah usaha mikro: Penelitian ini dapat membantu memahami faktor-faktor yang berpotensi menyebabkan pembiayaan bermasalah

serta cara-cara yang dapat dilakukan untuk menjaga kelancaran pembayaran.

- c. Bagi masyarakat dan pihak terkait: Memberikan informasi mengenai praktik pengelolaan risiko pembiayaan pada bank syariah sehingga dapat mendorong terciptanya sistem pembiayaan yang lebih aman, transparan, dan berkelanjutan.

1.6 Penjelasan Istilah

1. Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah adalah situasi dalam kegiatan muamalah, khususnya pembiayaan, di mana penerima fasilitas pembiayaan tidak mampu melunasi kewajibannya sesuai kesepakatan. Dalam istilah ekonomi konvensional dikenal sebagai pembiayaan macet, yang menimbulkan hubungan utang-piutang antara pihak pemberi dan penerima pembiayaan. Dalam perspektif ekonomi Islam, masalah ini diatur secara terperinci untuk memberikan solusi yang adil dan sesuai syariah.¹⁰

2. Usaha Mikro

Usaha mikro adalah unit ekonomi yang memiliki skala kecil, dengan jumlah karyawan dan omzet yang terbatas. Kategori usaha mikro biasanya didefinisikan oleh peraturan pemerintah dan berperan penting dalam perekonomian, terutama dalam penciptaan lapangan kerja.¹¹

¹⁰ Dwi Riyadi. *Dasar-Dasar Perbankan Syariah: Teori dan Praktik*. (Jakarta: Prenadamedia Group, 2022), h. 45.

¹¹ Peraturan Menteri Koperasi dan UKM Republik Indonesia No. 9/2016 tentang Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

3. Gagal Bayar

Gagal bayar adalah kondisi di mana seorang debitur (nasabah) tidak dapat memenuhi kewajiban pembayaran utang atau cicilan sesuai dengan yang telah disepakati dalam kontrak pembiayaan. Dalam konteks perbankan syariah, gagal bayar dapat mempengaruhi reputasi bank dan kepercayaan nasabah lainnya.¹²

4. Perbankan Syariah

Bank syariah adalah lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan ajaran Islam (syariah) dan tidak menggunakan bunga sebagai mekanisme dalam transaksi. Bank ini mengimplementasikan aturan-aturan fikih dalam bermuamalah, sehingga setiap transaksinya tidak melibatkan unsur ribawi. Dalam operasionalnya, bank syariah mengadopsi metode yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam, menghindari praktik yang dapat mengandung riba, dan menggantinya dengan kegiatan investasi berdasarkan bagi hasil serta pembiayaan perdagangan.¹³

Bank syariah atau bank Islam sering dipahami sebagai 1) lembaga yang beroperasi dengan prinsip-prinsip syariah Islam, dan 2) lembaga yang tata cara operasionalnya merujuk pada ketentuan Al-Qur'an dan Hadits. Dengan demikian, bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah Islam menjalankan kegiatan usahanya dengan memperhatikan ketentuan syariah, terutama yang berkaitan dengan praktik muamalah dalam konteks Islam. Hal ini termasuk menghindari praktik-praktik yang berpotensi mengandung riba, serta menggantinya dengan kegiatan investasi yang berbasis bagi hasil dan pembiayaan perdagangan.

¹² Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2016), h. 102.

¹³ Lukmanul Hakim. *Manajemen Perbankan Syariah*. (Pamekasan: Duta Media Publishing, 2021), h. 2.

1.7 Sistematika Pembahasan

Agar penelitian ini bisa disajikan secara sistematis, maka penelitian skripsi menyusun ke dalam lima bab yang berkelanjutan dan berkaitan satu sama lain, dengan sistematika penelitian sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN, menguraikan dasar penyusunan proposal yang meliputi latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan masalah dan manfaat penelitian, penjelasan istilah serta sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI, menguraikan tentang kajian teori yang digunakan sebagai landasan teori.

BAB III METODE PENELITIAN, menguraikan tentang pendekatan penelitian, lokasi dan waktu penelitian, subjek penelitian, sumber data penelitian, instrumen pengumpulan data, metode keabsahan data, dan analisis hasil penelitian.

BAB IV HASIL PENELITIAN, menguraikan tentang gambaran umum BSI KCP Langsa 2, hasil pembahasan dan analisis hasil penelitian.

BAB V PENUTUP, menguraikan tentang kesimpulan dan saran.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat BSI KCP Langsa 2

Indonesia sebagai Negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, memiliki potensi untuk menjadi yang terdepan dalam industri Keuangan Syariah. Meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap halal matter serta dukungan stake holder yang kuat, merupakan faktor penting dalam pengembangan ekosistem industri halal di Indonesia. Termasuk di dalamnya adalah Bank Syariah. Bank Syariah memainkan peranan penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal. Keberadaan industri Perbankan Syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan pengembangan yang signifikan terhadap inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukan trend yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya Bank Syariah yang melakukan aksi korporasi.⁴⁸

Industri perbankan di Indonesia mencatat sejarah baru dengan hadirnya PTBank Syariah Indonesia Tbk, yang secara resmi lahir pada 1 Februari 2021 atau 19 Jumadil Akhir 1442 H. Presiden Joko Widodo secara langsung meresmikan bank syariah terbesar di Indonesia tersebut di Istana Negara. BSI merupakan bank hasil *Merger* antara PT Bank Rakyat Indonesia Tbk unit

⁴⁸ https://ir.bankbsi.co.id/corporate_history.html/ di akses pada tanggal 14 Januari 2026. Pukul 14.00 wib

syariah, PT Bank Syariah Mandiri dan PT Bank Bank Negara Indonesia Tbk unit Syariah. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) secara resmi mengeluarkan izin merger tiga usaha bank syariah tersebut pada 27 Januari 2021 melalui surat Nomor SR-3/PB.1/2021. Selanjutnya, pada 1 Februari, Presiden Joko Widodo meresmikan kehadiran BSI. Komposisi pemegang saham BSI adalah: PT Bank Mandiri (Persero) Tbk 50,83%, PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk 24,85%, PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk 17,25%. Sisanya adalah pemegang saham yang masing-masing di bawah 5%. Penggabungan ini menyatukan kelebihan dari dua Bank Unit Syariah dan satu Bank Syariah, sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global.⁴⁹

Gambar 4.1
Dokumentasi BSI KCP Langsa 2



BSI merupakan ikhtiar atas lahirnya bank syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta

⁴⁹ https://ir.bankbsi.co.id/corporate_history.html/ di akses pada tanggal 14 Januari 2026. Pukul 14.00 wib

berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cermin wajah perbankan syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (Rahmatan Lil ‘Aalamiin). Potensi BSI untuk terus berkembang dan menjadi bagian dari kelompok bank syariah terkemuka di tingkat global sangat terbuka. Selain kinerja yang tumbuhpositif, dukungan iklim bahwa pemerintah Indonesia memiliki misi lahirnya ekosistem industri halal dan memiliki bank syariah nasional yang besar serta kuat, fakta bahwa Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia ikut membuka peluang. Dalam konteks inilah kehadiran BSI menjadi sangat penting. Bukan hanya mampu memainkan peran penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal, tetapi juga sebuah ikhtiar mewujudkan harapan negeri.

Sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, tentu potensi industri keuangan syariah cukup menjanjikan di masa depan. Adanya peningkatan yang signifikan beberapa tahun terakhir terhadap produk dan layanan berbasis syariah di Indonesia membuat pemerintah mencermati hal ini sebagai sebuah momen penting dalam tonggak perekonomian syariah di Indonesia. Sikap optimis inilah yang membuat pemerintah akhirnya menggabungkan 3 daftar bank syariah besar besutan BUMN, yaitu PT Bank syariah Mandiri Tbk, PT Bank Negara Indonesia Tbk Unit Syariah, dan PT Bank Rakyat Indonesia Tbk Unit Syariah menjadi intensitas baru yang di beri nama Bank Syariah Indonesia.⁵⁰ Awalnya BSI KCP Langsa 2 merupakan Perubahan dari Bank BNI Konvensional dan kemudian

⁵⁰ *Ibid.*

dengan penggabungan 3 *marger* Bank berubah menjadi BSI KC Langsa 2. Kemudian berubah menjadi BSI KCP Langsa 2 dengan menjadikan BSI Darussalam sebagai Kantor Cabang BSI di Kota Langsa dan Kantor Cabang Bank Mandiri menjadi kantor Cabang Pembantu Langsa 1 yang berada di Jl. Ahmad Yani No.22, Gampong Jawa, Kec. Langsa Kota Langsa, Aceh.

4.1.2 Visi, Misi dan Tujuan BSI

1. Visi Bank BSI

Gambar 4.2 Visi BSI



2. Misi BSI

1. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia,
2. Melayani > 20 juta nasabah dan menjadi Top 5 Bank berdasarkan asset (500 + T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025.
3. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi parapemegang saham, Top 5 bank yang paling profitable di Indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2)
4. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para telenta terbaik indonesia,
5. Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta

berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kerja.⁵¹

4.1.3 Tujuan BSI

1. Sinergi yang baik demi meningkatkan layanan untuk nasabah bank syariah; Sinergitas yang di hasilkan dari merger ini tentu akan semakin kuat dan kokoh dan sejalan dalam visi bank syariah di Indonesia di masa depan.
2. Perbaikan proses bisnis; Meski ada tantangan dalam hal penggabungan nasabah, tantangan ini akan sebanding dengan proses bisnis syariah yang semakin baik kedepannya karena dikelola oleh satu Bank.
3. Risk Management; Pengelolaan BSI akan meminimalisir risiko- risiko yang mungkin terjadi dalam pengelolaan bisnis perbankan dimasa depan.
4. Sumber Daya Insani; BSI akan menyeleksi sumber daya terbaik untuk menjalankan industri perbankan syariah lebih baik lagi di bandingkan jika berjalan sendiri dengan tiga entitas berbeda.
5. Penguatan teknologi digital; Pengembangan teknologi dan inovasi perbankan terus bermunculan dan ini adalah tugas dari Bank Syariah Indonesia untuk menyeragamkan teknologi syariah yang ada di Indonesia. Harapannya, teknologi digital yang di usung oleh BSI dapat menjadi tolak ukur untuk sistem teknologi informasi berbasis syariah dalam skala nasional.⁵²

4.1.4 Struktur Organisasi Bank BSI KCP Langsa 2

Setiap perusahaan pasti memiliki struktur organisasi yang merupakan hal yang sangat penting untuk dimiliki guna menciptakan efektifitas dan efisiensi

⁵¹ https://ir.bankbsi.co.id/corporate_history.html/ di akses pada tanggal 14 Januari 2026. Pukul 14.00 wib.

⁵² *Ibid.*

dalam kinerja masing-masing pegawai. Hal yang sama tentu juga dimiliki oleh Bank BSI KCP Langsa 2, diantaranya :⁵³

1. Pimpinan Cabang

Merancang rencana kerja dan anggaran (RKA). membina, mengkoordinasi dan mengawasi semua unit kerja dan karyawan dalam melaksanakan pekerjaan sesuai dengan strategi dan rencana guna pencapaian target yang telah ditetapkan. Serta melakukan pemasaran baik untuk produk *funding* ataupun *lending* dalam rangka perluasan pangsa pasar. Tentunya semua hal tersebut dilakukan dengan koordinasi bersama para manajer.

2. *Branch Business Manager*

Merencanakan, mengawasi dan mengevaluasi strategi cabang serta target penjualan. Berkoordinasi dengan pusat dan cabang lain untuk penentuan wilayah penjualan dan target penjualan. Selanjutnya memonitor dan mengevaluasi pasar dan kompetitor untuk membangun strategi penetrasi pasar dan menganalisa kebutuhan pasar. Selain itu *branch business manager* juga memiliki wewenang untuk memantau tugas penagihan yang dilakukan oleh *collector*.

3. *Operation Manager*

Membantu pimpinan cabang dalam mempersiapkan RKA dan mengkoordinasi, membina serta mengawasi unit-unit kerja di bawahnya untuk mencapai target, terutama yang terkait dengan operasional dan pelayanan. Memastikan bahwa pengelolaan kas, pelayanan dana jasa, pelayanan pinjaman, kegiatan *back office*,

⁵³ Dokumentasi Struktur organisasi Perusahaan Bank Syariah Indonesia KCP Langsa 2 Tahun 2026.

dan surat-surat berharga telah benar dan sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Terakhir, memastikan bahwa seluruh kebutuhan unit kerja sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

4. *Funding Head*

Bertanggung jawab pada pencapaian target bidang usaha pendanaan. Serta memberikan target untuk dapat mebghimpun dana sebanyak-banyaknya dari nasabah. Dana dapat berasal dari beberapa produk bank diantaranya melalui simpanan tabungan, simpanan giro maupun simpanan deposito dari para nasabahnya.

5. *Financing Head* :

Mengkoordinasikan pemasaran produk pembiayaan dan pemantauan penagihan pembiayaan sesuai ketentuan yang berlaku. Selanjutnya mendatangi bukti-bukti transaksi pengeluaran uang (biaya-biaya) sesuai keperluan operasional perusahaan, dan turut serta sebagai komite pemutus pembiayaan sesuai ketentuan yang berlaku.

6. *Funding Officer*

Memiliki tugas mengidentifikasi kebutuhan nasabah dan menawarkan produk yang sesuai dengan kebutuhan. Juga bertugas mengelola *account* nasabah sesuai dengan *service standard* yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Dan melakukan pendekatan secara rutin terhadap nasabah ataupun pihak ketiga, sehingga membuat mereka loyal terhadap bank.

7. *Account Officer*

Sebagai seorang AO tugas utamanya yaitu mencari dan mempertemukan

antara pihak yang membutuhkan dana dengan pihak bank. Harus mengetahui secara detail semua informasi mengenai debitur, mengetahui dokumen-dokumen apa saja yang diperlukan saat pengajuan kredit, apabila lengkap membuat proposal untuk diserahkan kepada *reviewer*.

8. *Internal Control*

Memiliki tugas memastikan proses evaluasi dan persetujuan pembiayaan, serta pemenuhan persyaratan sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Lalu memastikan transaksi operasional Bank diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku, akurat dan tepat waktu. Mengevaluasi penerapan manajemen risiko, kepatuhan dan *Good Corporate Governance* pada kegiatan Operasional dan Pembiayaan.

9. *Reviewer Officer*

Memiliki tugas memeriksa kelayakan dokumen beserta kekuatan legalitas dokumen persyaratan pembiayaan, dan melakukan survei ke calon debitur. Lalu melaksanakan proses review, evaluasi dan memberikan rekomendasi atas proposal pembiayaan yang diajukan oleh *account reviewer* yang kemudian memberikan hasil evaluasi tersebut kepada direksi sebagai bahan pertimbangan.

10. *IT Network and Support*

Bertugas memastikan computer dan aplikasi bisa berjalan sebagaimana mestinya. Memastikan keamanan data-data yang dimiliki oleh *user* selalu terjaga. Lalu memperbaiki komputer user yang rusak dalam waktu sesingkat-singkatnya. Dan yang terakhir melakukan *update* secara berkala baik sistem operasi maupun sistem aplikasi.

11. *Acceptance*

Memiliki tugas menerima dokumen pembiayaan nasabah, memeriksa kelengkapan dan keabsahan dokumen dengan mengacu pada ketentuan pembiayaan, yang kemudian apabila telah lengkap dokumen tersebut harus disimpan sesuai dengan ketentuan Bank. Tugas lainnya yaitu melakukan pengecekan dan memberikan konfirmasi atas dokumen yang memerlukan pembaharuan.

12. *Appraisal*

Karyawan yang bekerja di unit *appraisal* tugasnya adalah semua hal yang berkaitan dengan barang jaminan. Mulai dari melakukan penilaian jaminan, pengecekan langsung kondisi jaminan, penilaian ulang jaminan apabila ada perpanjangan, hingga menangani proses lelang dengan melakukan koordinasi dengan lembaga *appraisal* independen.

13. *Legal*

Memiliki tugas dalam hal yang berkaitan dengan hukum. Menganalisis subjek dan objek hukum dalam bentuk analisis yuridis dalam hal ini menganalisis keabsahan legal dokumen. Lalu menentukan dokumen-dokumen pendukung standar yang diperlukan untuk jaminan sebagai persyaratan penanaman dana, mempersiapkan proses pengikatan dan memberikan opini hukum.

13. *Teller*

Tugas seorang *teller* diantaranya, melayani nasabah yang hendak melakukan setor/tarik tunai, transfer dll. Kemudian juga melakukan sebuah transaksi pembayaran non tunai atau tunai kepada nasabah yang bertransaksi update

data transaksi di sistem computer, dan bertanggung jawab pula atas kesesuaian antara jumlah kas di sistem dengan kas yang diterimanya.

14. *Customer Service*

Memiliki tugas untuk dapat memberikan informasi produk kepada nasabah atau calon nasabah dengan baik dan benar. Selain itu bertugas pula melayani pembukaan dan penutupan rekening nasabah, melayani segala bentuk komplain dari nasabah, dan juga melayani nasabah dalam hal pelayanan jasa-jasa produk bank seperti transfer dan pemindahbukuan antar rekening nasabah.

15. *Back Office*

Bertugas untuk melakukan penyelesaian transaksi pembukaan atau penutupan rekening tabungan, giro dan deposito, termasuk di dalamnya penerbitan kartu ATM. Kemudian juga melakukan proses validasi, verifikasi, konfirmasi, rekonsiliasi dan *settlement*, penerusan transaksi kliring/*Real Time Gross Statement* (RTGS), dan penerusan pengaduan nasabah. Tugas lainnya yang harus dijalankan yaitu pelaksanaan *end of periode* (harian, mingguan, bulanan, tahunan), termasuk pelaporan untuk kebutuhan internal ataupun eksternal.

4.1.5 Produk-produk Perbankan Syariah

Berikut adalah jenis-jenis produk yang ditawarkan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Langsa 2, baik produk funding maupun lending diantaranya:⁵⁴

1. Produk Dana

a. BSI Tabungan Valas

⁵⁴ Dokumentasi Surat Tembusan Produk Tabungan Sesuai Prinsip Bank Syariah Indonesia KCP Langsa 2 Tahun 2021

- b. BSI Tabungan Haji Indonesia
- c. BSI Tabungan Easy Mudharabah
- d. BSI Tabungan Pendidikan
- e. BSI Tabungan Bisnis
- f. BSI TabunganKu
- h. BSI Tabungan Pesnsiun
- i. BSI Tabungan Efek Syariah
- j. BSI Tabungan Smart
- k. BSI Tabungan Prima
- l. BSI Tapenas Kolektif
- m. BSI Tabungan Payroll
- n. BSI Tabungan Mahasiswa
- o. BSI Tabungan Junior
- p. BSI Tabungan Simpanan Belajar
- q. BSI Tabungan Easy Wadiah
- r. BSI Tabungan Rencana
- s. Rekening Autosave dan Qurban.

4.2 Hasil Penelitian

4.2.1 Faktor Yang Menyebabkan Terjadinya Pembiayaan Bermasalah Pada Nasabah Usaha Mikro Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2

Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu risiko yang tidak dapat dihindari dalam kegiatan pembiayaan perbankan syariah, khususnya pada segmen usaha

mikro. Pembiayaan bermasalah umumnya ditandai dengan ketidakmampuan nasabah dalam memenuhi kewajiban pembayaran angsuran sesuai dengan akad yang telah disepakati. Kondisi ini dapat berdampak pada kinerja keuangan bank, tingkat kesehatan pembiayaan, serta keberlangsungan hubungan antara bank dan nasabah.⁵⁵

Dalam konteks perbankan syariah, pembiayaan usaha mikro memiliki karakteristik yang berbeda dibandingkan dengan pembiayaan pada skala usaha yang lebih besar. Usaha mikro umumnya memiliki keterbatasan dari sisi permodalan, manajemen usaha, pencatatan keuangan, serta ketahanan terhadap perubahan kondisi ekonomi. Faktor-faktor tersebut menjadikan pembiayaan usaha mikro lebih rentan mengalami risiko pembiayaan bermasalah, baik yang disebabkan oleh faktor internal nasabah maupun faktor eksternal.⁵⁶

Secara umum, faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah dapat diklasifikasikan ke dalam dua kelompok utama, yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

1. Faktor Internal

Faktor internal merupakan faktor yang bersumber dari pihak bank sebagai lembaga penyalur pembiayaan. Faktor ini antara lain berkaitan dengan kurangnya ketelitian dalam melakukan analisis pembiayaan, baik dari aspek kelayakan usaha maupun kemampuan pembayaran nasabah. Selain itu,

⁵⁵ Subagiyo, *Teknik Penyelesaian Kredit Bermasalah* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015), h. 47-51.

⁵⁶ Annisa Rahmawati Putri, Ragil Satria Wicaksana, and Dhidhin Noer Ady Rahmanto. "Analisis Faktor-Faktor Penyebab Pembiayaan Murabahah Bermasalah Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah: (Studi Kasus di Bank Central Asia KC Yogyakarta)." *Margin: Jurnal Bisnis Islam Dan Perbankan Syariah* (2022), h. 1-15.

perhitungan kebutuhan modal yang kurang akurat juga dapat menyebabkan pembiayaan tidak sesuai dengan kondisi riil usaha nasabah, sehingga berpotensi menimbulkan kesulitan dalam pengembalian pembiayaan. Aspek jaminan turut menjadi faktor internal apabila penilaian terhadap agunan tidak dilakukan secara cermat, baik dari segi nilai maupun keabsahan hukum. Di samping itu, lemahnya aspek monitoring dan pengawasan terhadap penggunaan dana pembiayaan setelah pencairan dapat menyebabkan bank terlambat mendeteksi permasalahan yang muncul dalam usaha nasabah, sehingga risiko pembiayaan bermasalah semakin besar. Adapun hasil wawancara dengan Ibu murni mengenai faktor internal dalam pembiayaan bermasalah diantaranya sebagai berikut:

“Bisa di bilang kurangnya pengawasan kredit, pihak bank mungkin tidak melakukan pengawasan kredit yg efektif, sehingga tidak dapat mendeteksi terjadi nya pembayaran bermasalah Tetapi persentase dari faktor internal nya sangat sedikit Karna sebelum kita kasih pembiayaan ini, pihak bank sudah melakukan survei ke lapangan dan menganalisa terlebih dulu apakah nasabah ada pinjaman di tempat lain atau melakukan BI CHECKING proses pengecekan kredit nasabah untuk mengetahui riwayat kredit nasabah tersebut”.⁵⁷

Adapun hasil wawancara dengan Ibu Yenny Aprilyani selaku *Consumer Business Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2* sebagai berikut:

“Dari sisi internal bank, sebenarnya sudah ada tahapan analisis yang cukup ketat sebelum pembiayaan disalurkan, mulai dari pengecekan data, survei usaha, sampai penilaian kemampuan bayar. Namun, saya melihat bahwa pengawasan setelah pencairan memang perlu terus diperkuat, supaya jika ada masalah pada usaha nasabah bisa cepat terdeteksi. Kesalahan internal jarang terjadi, tapi kalau monitoring kurang maksimal, bank bisa terlambat

⁵⁷ Hasil wawancara dengan Ibu Murni selaku *Operasional Staff Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa* , Pada Tanggal 14 Januari 2026.

mengetahui bahwa dana pembiayaan tidak digunakan sesuai rencana usaha”.⁵⁸

Hal ini juga serupa yang disampaikan oleh Bapak Ilham sebagai berikut:

“Untuk faktor internal dari bank, sejauh ini relatif kecil. Karena sebelum pembiayaan diberikan, kami sudah melakukan analisis kelayakan usaha dan kemampuan bayar nasabah. Penilaian jaminan juga dilakukan sesuai prosedur. Namun memang, kalau pengawasan setelah pencairan tidak dilakukan secara rutin, ada kemungkinan bank terlambat mengetahui kondisi usaha nasabah yang mulai menurun, dan itu bisa berdampak pada pembiayaan bermasalah”.⁵⁹

Adapun Bapak Al menyampaikan bahwa:

“Secara internal, bank sudah memiliki standar analisis pembiayaan yang jelas, baik dari sisi usaha, kemampuan bayar, maupun agunan. Jadi kesalahan dari internal jarang terjadi. Tetapi monitoring pasca pencairan tetap menjadi hal penting, karena dari situ bank bisa mengetahui apakah dana pembiayaan benar-benar digunakan sesuai tujuan dan apakah usaha nasabah masih berjalan dengan baik”.⁶⁰

Berdasarkan hasil wawancara, dapat disimpulkan bahwa faktor internal yang bersumber dari pihak bank dalam terjadinya pembiayaan bermasalah relatif kecil. Hal ini dikarenakan bank telah menerapkan prosedur analisis pembiayaan yang cukup ketat sebelum pencairan dana, meliputi analisis kelayakan usaha, kemampuan pembayaran nasabah, pengecekan riwayat kredit, penilaian jaminan, serta survei langsung ke lokasi usaha. Meskipun demikian, hasil wawancara menunjukkan bahwa aspek monitoring dan pengawasan pasca pencairan pembiayaan masih memiliki potensi risiko. Kurangnya pengawasan yang dilakukan secara rutin setelah dana pembiayaan

⁵⁸ Hasil wawancara dengan Ibu Aprilyani selaku *Consumer Business Bank Syariah Indonesia* Kantor Cabang Pembantu Langsa 2, Pada Tanggal 14 Januari 2026.

⁵⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Ilham selaku *Pembiayaan Mikro Bank Syariah Indonesia* Kantor Cabang Pembantu Langsa , Pada Tanggal 14 Januari 2026.

⁶⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Al selaku *Pembiayaan Mikro Bank Syariah Indonesia* Kantor Cabang Pembantu Langsa , Pada Tanggal 14 Januari 2026.

disalurkan dapat menyebabkan bank terlambat mendeteksi permasalahan yang terjadi pada usaha nasabah, termasuk penurunan kinerja usaha maupun penggunaan dana pembiayaan yang tidak sesuai dengan tujuan awal. Selain itu, apabila pengawasan pasca pencairan tidak dilakukan secara optimal, bank berisiko tidak segera mengetahui perubahan kondisi riil usaha nasabah yang berdampak pada kemampuan pembayaran angsuran. Dengan demikian, meskipun kesalahan dalam analisis awal jarang terjadi, lemahnya monitoring pasca pencairan tetap dapat menjadi pemicu munculnya pembiayaan bermasalah.

2. Faktor Eksternal

Sementara itu, faktor eksternal merupakan faktor yang berasal dari pihak nasabah selaku penerima pembiayaan. Faktor ini dapat berupa ketidakmampuan nasabah dalam menghadapi persaingan usaha, sehingga usaha yang dijalankan mengalami penurunan pendapatan atau bahkan kerugian. Selain itu, usaha yang masih tergolong baru umumnya memiliki tingkat risiko yang lebih tinggi karena belum memiliki kestabilan usaha dan pasar yang jelas. Penggunaan dana pembiayaan yang tidak sesuai dengan peruntukannya atau dikenal dengan istilah *side streaming* juga menjadi salah satu penyebab utama terjadinya pembiayaan bermasalah, karena dana yang seharusnya digunakan untuk kegiatan produktif dialihkan untuk kebutuhan lain. Faktor eksternal lainnya meliputi adanya perselisihan dalam manajemen usaha yang dapat mengganggu kelangsungan operasional, serta terjadinya bencana alam yang berdampak langsung terhadap aktivitas dan pendapatan usaha nasabah. Adapun hasil

wawancara dengan Ibu murni mengenai faktor eksternal dalam pembiayaan bermasalah diantaranya sebagai berikut:

“Faktor eksternal utama yang menyebabkan pembiayaan bermasalah meliputi persaingan usaha, penggunaan dana pembiayaan yang tidak sesuai, dan bencana alam. Persaingan usaha menyebabkan penurunan omzet, misalnya akibat perbedaan harga dengan usaha sejenis. Penggunaan dana yang tidak sesuai peruntukan, seperti untuk kebutuhan pribadi atau membayar utang lain, menghambat”.⁶¹

Adapun hasil wawancara dengan Ibu Yenny Aprilyani selaku *Consumer Business Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2* sebagai berikut:

“Kalau dari yang sering kami temui, kesulitan bayar itu biasanya karena usaha nasabah tidak stabil. Sekarang ini persaingan usaha semakin ketat, apalagi dengan adanya penjualan online. Banyak usaha kecil yang omzetnya turun. Selain itu, ada juga nasabah yang kurang bisa memisahkan keuangan usaha dengan keuangan pribadi, jadi uang usaha terpakai untuk kebutuhan lain. Iya, faktor eksternal cukup sering. Misalnya persaingan usaha, penggunaan dana yang tidak sesuai tujuan, dan juga kondisi darurat seperti bencana alam yang membuat usaha nasabah terganggu”.⁶²

Hal ini juga serupa yang disampaikan oleh Bapak Ilham sebagai berikut:

“Biasanya karena usaha nasabah tidak berkembang seperti yang direncanakan di awal. Ada juga yang salah mengelola modal, jadi uang usaha habis sebelum bisa bayar angsuran. Persaingan usaha, penggunaan dana tidak sesuai, dan bencana alam memang sering jadi penyebab pembiayaan bermasalah”.⁶³

Adapun Bapak Al menyampaikan bahwa:

“Kesulitan bayar biasanya karena pendapatan usaha menurun, sementara angsuran tetap harus dibayar. Perubahan kondisi pasar juga sangat

⁶¹ Hasil wawancara dengan Ibu Murni selaku *Operasional Staff Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa* , Pada Tanggal 14 Januari 2026.

⁶² Hasil wawancara dengan Ibu Aprilyani selaku *Consumer Business Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2*, Pada Tanggal 14 Januari 2026.

⁶³ Hasil wawancara dengan Bapak Ilham selaku *Pembiayaan Mikro Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa* , Pada Tanggal 14 Januari 2026.

berpengaruh. Persaingan usaha dan bencana alam cukup sering memengaruhi kemampuan bayar nasabah”.⁶⁴

Berdasarkan hasil wawancara, dapat ditemukan bahwa faktor eksternal merupakan penyebab utama terjadinya pembiayaan bermasalah dan bersumber dari kondisi serta perilaku nasabah sebagai penerima pembiayaan. Faktor eksternal yang paling dominan meliputi ketidakmampuan nasabah dalam menghadapi persaingan usaha, sehingga menyebabkan penurunan pendapatan dan ketidakstabilan usaha, terutama pada usaha mikro dan usaha yang masih tergolong baru.

Selain itu, penggunaan dana pembiayaan yang tidak sesuai dengan peruntukannya (*side streaming*) menjadi faktor yang sering terjadi dan berdampak langsung pada terhambatnya perkembangan usaha serta menurunnya kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajiban pembayaran angsuran. Lemahnya pengelolaan keuangan usaha, khususnya ketidakmampuan memisahkan keuangan usaha dan keuangan pribadi, turut memperbesar risiko pembiayaan bermasalah.

Faktor eksternal lainnya yang juga berpengaruh adalah perubahan kondisi pasar, meningkatnya persaingan usaha akibat perkembangan penjualan berbasis online, serta terjadinya bencana alam yang berdampak langsung terhadap kelangsungan usaha dan pendapatan nasabah. Dengan demikian, hasil wawancara menunjukkan bahwa faktor eksternal memiliki pengaruh yang lebih

⁶⁴ Hasil wawancara dengan Bapak AI selaku Pembiayaan Mikro Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa , Pada Tanggal 14 Januari 2026.

besar dibandingkan faktor internal dalam terjadinya pembiayaan bermasalah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2.

4.2.2 Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Yang Diterapkan Oleh Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2

Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu risiko yang tidak dapat dihindari oleh lembaga perbankan, termasuk Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2. Kondisi ini muncul ketika nasabah tidak mampu memenuhi kewajiban pembayaran angsuran sesuai dengan perjanjian pembiayaan, baik akibat faktor internal maupun eksternal. Pembiayaan bermasalah dapat menimbulkan kerugian bagi bank, menurunkan likuiditas, serta memengaruhi profitabilitas dan reputasi bank. Oleh karena itu, penanganan pembiayaan bermasalah memerlukan strategi yang sistematis dan terencana agar risiko kerugian dapat diminimalkan serta hubungan dengan nasabah tetap terjaga.

Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2 menerapkan berbagai strategi penanganan pembiayaan bermasalah yang disesuaikan dengan kondisi nasabah dan tingkat kesulitan yang dihadapi. Strategi ini tidak hanya berfokus pada penagihan, tetapi juga mencakup upaya evaluasi, pembinaan, serta restrukturisasi pembiayaan sesuai prinsip syariah. Beberapa metode yang umum diterapkan antara lain *rescheduling*, *reconditioning*, dan *restructuring*, yang masing-masing memiliki tujuan dan prosedur berbeda. Pendekatan ini memungkinkan bank untuk menyesuaikan jadwal pembayaran, menurunkan besaran angsuran, atau membantu nasabah merencanakan ulang usahanya agar tetap produktif dan mampu memenuhi kewajiban pembayaran.

Selain itu, efektivitas strategi penanganan pembiayaan bermasalah sangat bergantung pada pemantauan dan evaluasi secara berkala. Bank melakukan pengawasan yang cermat terhadap penggunaan dana, kemampuan bayar nasabah, serta kondisi usaha secara menyeluruh untuk menentukan langkah yang paling tepat bagi setiap nasabah. Dengan demikian, strategi ini tidak hanya berfungsi sebagai upaya pemulihan kredit, tetapi juga sebagai sarana pembinaan nasabah agar mampu mengelola usaha dengan lebih baik dan mengurangi risiko terjadinya pembiayaan bermasalah di masa mendatang.

Selanjutnya, hasil wawancara dengan pihak Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2 akan dijabarkan untuk melihat secara rinci langkah-langkah strategis yang diterapkan dalam menangani pembiayaan bermasalah. Adapun hasil wawancara dengan Ibu Murni mengenai langkah-langkah strategi penanganan dalam pembiayaan bermasalah diantaranya sebagai berikut:

“Kita selalu melakukan survei ulang untuk menilai kemampuan bayar dan bagaimana tingkat usahanya dan juga kita bisa menghubungi si nasabah untuk mengetahui apa penyebab nya, sehingga si nasabah bisa mengalami kesulitan membayar angsuran”.⁶⁵

Adapun hasil wawancara dengan Ibu Yenny Aprilyani selaku *Consumer Business* Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2 sebagai berikut:

“Biasanya kami menghubungi nasabah terlebih dahulu, lalu melakukan survei ulang untuk melihat kondisi usaha dan kemampuan bayarnya”.⁶⁶

⁶⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Murni selaku *Operasional Staff* Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa , Pada Tanggal 14 Januari 2026.

⁶⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Aprilyani selaku *Consumer Business* Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2, Pada Tanggal 14 Januari 2026.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2, langkah awal yang diterapkan dalam menangani pembiayaan bermasalah adalah melakukan penilaian ulang terhadap kondisi nasabah dan usaha. Bank selalu melakukan survei ulang untuk menilai kemampuan bayar nasabah serta kondisi usaha yang dijalankan. Survei ini dilakukan tidak hanya untuk memverifikasi apakah usaha nasabah masih berjalan, tetapi juga untuk mengidentifikasi penyebab kesulitan pembayaran angsuran yang dialami nasabah. Pendekatan ini membantu bank dalam memahami permasalahan secara menyeluruh sebelum menentukan langkah penanganan selanjutnya.

Selain itu, bank secara aktif menghubungi nasabah untuk melakukan komunikasi terkait kendala yang dihadapi. Langkah ini berfungsi untuk memperoleh informasi langsung dari nasabah mengenai penyebab keterlambatan pembayaran dan sekaligus memberikan pembinaan agar nasabah dapat menyusun strategi perbaikan usaha. Pendekatan personal ini memungkinkan bank untuk memberikan solusi yang tepat sesuai dengan kondisi nyata nasabah, serta menjaga hubungan baik antara bank dan nasabah agar tetap harmonis.

Setelah melakukan survei ulang dan mengetahui kendala yang dihadapi nasabah, Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2 melalui pendekatan restrukturisasi pembiayaan menyesuaikan langkah penanganan sesuai kondisi nyata nasabah. Salah satu metode yang diterapkan adalah *rescheduling*, yaitu memperpanjang jangka waktu pembayaran angsuran agar

beban nasabah lebih ringan dan mampu memenuhi kewajiban pembayaran tanpa mengganggu kelangsungan usaha. Hal ini yang disampaikan oleh Bapak Ilham sebagai berikut:

“*Rescheduling* dilakukan dengan memperpanjang jangka waktu pembiayaan agar angsuran bulanan menjadi lebih ringan dan sesuai dengan kemampuan nasabah. Langkah ini diterapkan setelah bank melakukan survei ulang dan menilai kondisi usaha nasabah, sehingga penyesuaian jadwal pembayaran bisa membantu nasabah tetap memenuhi kewajiban tanpa mengganggu kelangsungan usaha. Dengan cara ini, beban finansial nasabah dapat lebih terkendali, pembayaran menjadi lebih lancar, dan risiko pembiayaan bermasalah dapat diminimalkan. Selain itu, *rescheduling* juga dilakukan secara fleksibel dengan mempertimbangkan kemampuan bayar nasabah dan kondisi riil usaha, sehingga solusi yang diberikan benar-benar sesuai dengan kebutuhan nasabah”.⁶⁷

Adapun Bapak Al menyampaikan bahwa:

“Kami melakukan metode *Rescheduling* yang diberikan kepada nasabah yang masih memiliki prospek usaha dengan penyesuaian jangka waktu pembayaran”.⁶⁸

Berdasarkan hasil wawancara, setelah bank menilai bahwa nasabah mengalami kendala dalam pembayaran pembiayaan, bank melakukan *rescheduling* dengan menyesuaikan jangka waktu pembayaran. Penyesuaian ini diberikan kepada nasabah yang masih memiliki prospek usaha agar angsuran menjadi lebih ringan dan tetap sesuai kemampuan bayar. Tujuan dari *rescheduling* adalah untuk meminimalkan risiko pembiayaan bermasalah, membantu nasabah tetap dapat menjalankan usahanya, serta menjaga kelancaran pembayaran tanpa memberatkan kondisi keuangan nasabah.

⁶⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Ilham selaku Pembiayaan Mikro Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa , Pada Tanggal 14 Januari 2026.

⁶⁸ Hasil wawancara dengan Bapak Al selaku Pembiayaan Mikro Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa , Pada Tanggal 14 Januari 2026.

Selain itu, bank juga menerapkan *reconditioning*, di mana besaran angsuran dapat diturunkan sementara atau disesuaikan agar pembayaran lebih sesuai dengan kemampuan finansial nasabah. Untuk kasus yang lebih kompleks, bank menggunakan *restructuring*, yaitu melakukan perubahan menyeluruh terhadap kondisi pembiayaan, mencakup jangka waktu, jenis agunan, dan perencanaan ulang strategi usaha nasabah agar lebih produktif.

Adapun hasil wawancara dengan Ibu murni mengenai startegi pembiayaan bermasalah diantaranya sebagai berikut:

“Kebijakan kami menetapkan bahwa penjadwalan ulang, perbaikan kondisi kredit, dan restrukturisasi adalah jalur yang berbeda. Masing-masing langkah diterapkan secara terpisah sesuai dengan kelayakan dan status kasus yang ada, tanpa ada penggabungan antara jalur-jalur tersebut.”.⁶⁹

Adapun hasil wawancara dengan Ibu Yenny Aprilyani selaku *Consumer Business Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2* sebagai berikut:

“Reconditioning dilakukan dengan penyesuaian syarat pembiayaan, seperti keringanan angsuran atau margin, sesuai dengan kondisi nasabah”.⁷⁰

Hal ini juga serupa yang disampaikan oleh Bapak Ilham sebagai berikut:

“Restrukturisasi dilakukan apabila kondisi usaha nasabah membutuhkan perubahan skema pembiayaan yang lebih mendasar.”.⁷¹

Adapun Bapak Al menyampaikan bahwa:

⁶⁹ Hasil wawancara dengan Ibu Murni selaku *Operasional Staff* Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa , Pada Tanggal 14 Januari 2026.

⁷⁰ Hasil wawancara dengan Ibu Aprilyani selaku *Consumer Business Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2*, Pada Tanggal 14 Januari 2026.

⁷¹ Hasil wawancara dengan Bapak Ilham selaku *Pembiayaan Mikro Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa* , Pada Tanggal 14 Januari 2026.

“Restrukturisasi diterapkan ketika nasabah membutuhkan perubahan skema pembiayaan agar usaha dapat kembali berjalan”.⁷²

Berdasarkan hasil wawancara, dapat disimpulkan bahwa Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2 menerapkan strategi penanganan pembiayaan bermasalah dengan tahapan yang terstruktur dan disesuaikan dengan kondisi nasabah. *Reconditioning* digunakan untuk memberikan keringanan sementara, seperti penurunan besaran angsuran atau penyesuaian margin, agar pembayaran lebih sesuai dengan kemampuan finansial nasabah. Sementara itu, *restructuring* diterapkan pada kasus yang lebih kompleks, yaitu ketika kondisi usaha nasabah membutuhkan perubahan skema pembiayaan yang lebih menyeluruh, termasuk jangka waktu, jenis agunan, dan perencanaan ulang strategi usaha, agar usaha nasabah dapat kembali berjalan dan pembiayaan tetap tertagih.

Selain itu, bank menegaskan bahwa setiap langkah penjadwalan ulang (*rescheduling*), *reconditioning*, dan *restructuring* dilakukan secara terpisah dan disesuaikan dengan kelayakan serta status kasus nasabah, sehingga solusi yang diberikan tepat sasaran dan risiko pembiayaan bermasalah dapat diminimalkan.

Dalam praktiknya, terdapat beberapa kasus pembiayaan bermasalah yang memerlukan penggabungan antara metode *rescheduling*, *reconditioning* dan *restructuring*. Penggabungan ini dilakukan sebagai **solusi kecuali**, yaitu ketika satu metode saja tidak cukup untuk mengatasi kendala yang dihadapi nasabah.

⁷² Hasil wawancara dengan Bapak AI selaku Pembiayaan Mikro Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa , Pada Tanggal 14 Januari 2026.

Misalnya, apabila nasabah mengalami kesulitan membayar karena penurunan pendapatan yang drastis akibat bencana alam, *rescheduling* saja mungkin tidak cukup karena jangka waktu tambahan belum mampu menyesuaikan besarnya angsuran dengan kemampuan bayar nasabah. Pada kondisi seperti ini, bank dapat menurunkan sementara besaran angsuran melalui *reconditioning*, sekaligus melakukan *restructuring* untuk menyesuaikan kembali jangka waktu, jenis agunan, atau strategi usaha nasabah agar usaha tetap produktif dan mampu membayar kewajibannya. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara sebagai berikut:

“Ya, bank pernah menggunakan kombinasi metode. Contoh kasusnya : Seorang nasabah yang menjalankan usaha warung kelontong di Langsa mengalami kesulitan setelah banjir, karena merusak sebagian barang dagangan dan membuat penjualan turun drastis. Setelah evaluasi, bank melakukan - *Rescheduling* : Memperpanjang jangka waktu pembayaran dari 2 tahun menjadi 3 tahun. - *Reconditioning* : Menurunkan besaran cicilan bulanan untuk sementara waktu. - *Restructuring* : Membantu nasabah merencanakan ulang pemilihan barang dagangan agar lebih sesuai dengan kebutuhan pasar pasca-bencana.”⁷³

Adapun hasil wawancara dengan Ibu Yenny Aprilyani selaku *Consumer Business Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2* sebagai berikut:

“Dalam kondisi tertentu, bank dapat mengombinasikan beberapa metode penanganan untuk membantu nasabah agar tetap mampu memenuhi kewajibannya.”⁷⁴

Hal ini juga serupa yang disampaikan oleh Bapak Ilham sebagai berikut:

⁷³ Hasil wawancara dengan Ibu Murni selaku *Operasional Staff Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa*, Pada Tanggal 14 Januari 2026.

⁷⁴ Hasil wawancara dengan Ibu Aprilyani selaku *Consumer Business Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2*, Pada Tanggal 14 Januari 2026.

“Dalam beberapa kasus, bank menggunakan kombinasi metode untuk membantu nasabah pulih secara bertahap”.⁷⁵

Berdasarkan hasil wawancara, ditemukan bahwa dalam praktiknya terdapat kasus pembiayaan bermasalah yang memerlukan penggabungan metode *rescheduling*, *reconditioning* dan *restructuring*. Penggabungan metode ini dilakukan ketika satu metode saja tidak cukup untuk mengatasi kendala nasabah, seperti penurunan pendapatan drastis akibat bencana alam. Dalam kondisi tersebut, bank menyesuaikan langkah penanganan dengan memperpanjang jangka waktu pembayaran melalui *rescheduling*, menurunkan besaran cicilan sementara melalui *reconditioning*, serta melakukan *restructuring* untuk merencanakan ulang jangka waktu, jenis agunan, dan strategi usaha nasabah agar tetap produktif. Temuan ini diperkuat oleh hasil wawancara, di mana bank menyatakan bahwa kombinasi metode diterapkan untuk membantu nasabah tetap mampu memenuhi kewajiban pembayaran secara bertahap dan menjaga kelangsungan usaha. Dengan demikian, strategi penggabungan metode menjadi solusi fleksibel yang disesuaikan dengan tingkat kompleksitas permasalahan pembiayaan nasabah.

Dalam praktiknya, terdapat kasus di mana nasabah tetap gagal memenuhi kewajiban pembiayaan meskipun berbagai strategi penanganan telah diterapkan, seperti *rescheduling*, *reconditioning*, maupun *restructuring*. Dalam kondisi ini, Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2

⁷⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Ilham selaku Pembiayaan Mikro Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa , Pada Tanggal 14 Januari 2026.

mengambil langkah terakhir untuk meminimalkan risiko kerugian, yaitu penyitaan agunan atau eksekusi jaminan.

Berdasarkan hasil wawancara, prosedur langkah terakhir ini dilakukan secara sistematis. Pinjaman yang bermasalah harus terlebih dahulu diklasifikasikan sebagai kredit macet. Selanjutnya, semua upaya penagihan dan restrukturisasi sebelumnya harus telah gagal memulihkan pembayaran dari nasabah. Jika kedua syarat ini terpenuhi, agunan akan dijual melalui lelang resmi yang diselenggarakan oleh balai lelang negara, dan seluruh proses eksekusi ditangani oleh bagian collection bank. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara dengan Ibu Murni sebagai berikut:

“Sudah pasti ada beberapa prosedur. Yg pertama pinjaman harus sudah diklasifikasikan sebagai kredit macet. Kedua upaya penagihan dan restrukturisasi kredit yg di lakukan sebelumnya harus sudah gagal untuk memulihkan pembayaran dari pinjaman, Jika kedua syarat terpenuhi, agunan akan di jual melalui lelang yang di selenggarakan oleh balai lelang negara, dan proses nya harus di tangani oleh fungsi bagian *collection*”.⁷⁶

Hal ini juga serupa yang disampaikan oleh Bapak Ilham sebagai berikut:

“Penyitaan dilakukan setelah pembiayaan dikategorikan macet dan semua upaya penyelamatan tidak berhasil”.⁷⁷

Langkah ini menunjukkan bahwa bank tetap mengikuti prosedur yang jelas dan legal sebelum mengambil tindakan final terhadap pembiayaan bermasalah. Pendekatan ini tidak hanya berfungsi untuk meminimalkan kerugian bank, tetapi juga menjaga kepatuhan terhadap peraturan perbankan dan hukum yang

⁷⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Murni selaku *Operasional Staff* Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa , Pada Tanggal 14 Januari 2026.

⁷⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Ilham selaku Pembiayaan Mikro Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa , Pada Tanggal 14 Januari 2026.

berlaku. Dengan demikian, penyitaan agunan menjadi langkah terakhir yang harus dilakukan ketika semua upaya pemulihan gagal, menegaskan bahwa bank selalu berupaya memberikan kesempatan kepada nasabah untuk menyelesaikan kewajibannya sebelum tindakan final diterapkan.

4.3 Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian dan wawancara dengan pihak Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2, faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah dapat diklasifikasikan menjadi dua kelompok utama, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yang bersumber dari pihak bank relatif kecil kontribusinya terhadap terjadinya pembiayaan bermasalah. Bank telah menerapkan prosedur analisis pembiayaan yang ketat sebelum pencairan dana, yang meliputi analisis kelayakan usaha, kemampuan pembayaran nasabah, pengecekan riwayat kredit melalui BI Checking, penilaian jaminan, serta survei lapangan. Kesalahan dalam analisis pembiayaan awal jarang terjadi, namun aspek monitoring dan pengawasan pasca pencairan masih menjadi kelemahan yang berpotensi menimbulkan pembiayaan bermasalah. Kurangnya pengawasan rutin setelah pencairan dapat menyebabkan bank terlambat mendeteksi penurunan kinerja usaha nasabah atau penggunaan dana yang tidak sesuai dengan tujuan awal, sehingga memengaruhi kemampuan nasabah dalam membayar angsuran.

Sementara itu, faktor eksternal merupakan penyebab utama terjadinya pembiayaan bermasalah dan bersumber dari kondisi serta perilaku nasabah sebagai penerima pembiayaan. Faktor eksternal yang dominan meliputi ketidakmampuan nasabah menghadapi persaingan usaha, yang menyebabkan penurunan pendapatan

dan ketidakstabilan usaha, terutama pada usaha mikro atau usaha yang masih tergolong baru. Penggunaan dana pembiayaan yang tidak sesuai peruntukannya atau *side streaming* juga sering terjadi, sehingga dana yang seharusnya digunakan untuk kegiatan produktif dialihkan untuk kebutuhan lain, seperti konsumsi pribadi atau membayar utang. Lemahnya pengelolaan keuangan usaha, termasuk ketidakmampuan memisahkan keuangan usaha dan keuangan pribadi, turut memperbesar risiko pembiayaan bermasalah. Selain itu, perubahan kondisi pasar, meningkatnya persaingan akibat perkembangan penjualan online, dan terjadinya bencana alam juga berdampak langsung pada kelangsungan usaha dan kemampuan bayar nasabah.

Berdasarkan temuan tersebut, dapat disimpulkan bahwa faktor eksternal memiliki pengaruh yang lebih besar dibandingkan faktor internal dalam terjadinya pembiayaan bermasalah. Dengan kata lain, pembiayaan bermasalah lebih banyak disebabkan oleh kondisi usaha, perilaku, dan pengelolaan keuangan nasabah, sedangkan faktor internal dari bank bersifat pendukung. Oleh karena itu, penguatan monitoring pasca pencairan dan pembinaan nasabah menjadi langkah penting untuk meminimalkan risiko pembiayaan bermasalah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2.

Mengenai strategi penanganan pembiayaan bermasalah yang dilakukan, Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2 menerapkan strategi penanganan pembiayaan bermasalah secara sistematis, berlapis, dan disesuaikan dengan kondisi nasabah. Pembiayaan bermasalah merupakan risiko yang tidak bisa dihindari dalam operasional perbankan, dan jika tidak ditangani dengan tepat, dapat

menimbulkan kerugian, menurunkan likuiditas, serta memengaruhi profitabilitas dan reputasi bank. Oleh karena itu, bank menerapkan pendekatan yang tidak hanya berfokus pada penagihan, tetapi juga pada evaluasi, pembinaan, dan pemulihan usaha nasabah agar tetap produktif dan mampu memenuhi kewajiban pembayaran.

Langkah awal dalam penanganan pembiayaan bermasalah adalah melakukan survei ulang terhadap nasabah dan usaha yang dijalankan. Penilaian ini mencakup kemampuan bayar nasabah, kondisi operasional usaha, serta penyebab keterlambatan pembayaran. Proses ini sangat penting untuk memahami kondisi riil nasabah secara menyeluruh, sehingga strategi yang diterapkan dapat tepat sasaran dan sesuai dengan kebutuhan nyata nasabah. Survei ini juga memungkinkan bank untuk mengevaluasi apakah usaha nasabah masih berprospek atau memerlukan intervensi khusus agar tetap berjalan.

Strategi restrukturisasi pembiayaan menjadi inti dari penanganan pembiayaan bermasalah dan terdiri dari beberapa metode utama:

1. *Rescheduling*

Rescheduling dilakukan dengan memperpanjang jangka waktu pembayaran angsuran, sehingga beban finansial nasabah menjadi lebih ringan dan tetap sesuai dengan kemampuan bayar. Strategi ini membantu nasabah untuk tetap memenuhi kewajiban pembayaran tanpa mengganggu kelangsungan usaha. Rescheduling biasanya diterapkan pada nasabah yang masih memiliki prospek usaha dan hanya membutuhkan penyesuaian jadwal pembayaran untuk mengurangi tekanan finansial jangka pendek.

2. *Reconditioning*

Reconditioning dilakukan dengan menurunkan besaran angsuran sementara atau menyesuaikan syarat pembiayaan agar lebih sesuai dengan kondisi finansial nasabah. Pendekatan ini memberikan fleksibilitas tambahan bagi nasabah yang menghadapi kendala sementara, seperti penurunan omzet, perubahan musim usaha, atau kebutuhan likuiditas darurat. *Reconditioning* memungkinkan nasabah untuk tetap membayar angsuran secara bertahap dan menghindari risiko pembiayaan bermasalah yang lebih besar.

3. *Restructuring*

Restructuring diterapkan pada kasus yang lebih kompleks, ketika kondisi usaha nasabah membutuhkan perubahan menyeluruh terhadap skema pembiayaan. Strategi ini mencakup penyesuaian jangka waktu, perubahan jenis agunan, maupun perencanaan ulang strategi usaha agar usaha nasabah lebih produktif dan mampu memenuhi kewajiban pembayaran. *Restructuring* sering diterapkan pada nasabah yang menghadapi masalah serius, seperti perubahan pasar yang signifikan, penurunan pendapatan secara drastis, atau risiko usaha yang meningkat.

Dalam praktiknya, terdapat kasus pembiayaan bermasalah yang memerlukan penggabungan ketiga metode sekaligus. Penggabungan metode ini dilakukan ketika satu metode saja tidak cukup untuk mengatasi kendala nasabah. Contohnya, jika nasabah mengalami penurunan pendapatan drastis akibat bencana alam, perpanjangan jangka waktu melalui *rescheduling* tidak cukup karena besarnya angsuran tetap melebihi kemampuan bayar. Dalam kondisi tersebut, bank dapat

menurunkan sementara besaran angsuran melalui reconditioning, sekaligus melakukan restructuring untuk menyesuaikan jangka waktu, jenis agunan, atau strategi usaha agar usaha tetap produktif. Pendekatan ini menunjukkan fleksibilitas bank dalam menyesuaikan strategi penanganan sesuai tingkat kompleksitas permasalahan nasabah.

Apabila semua upaya restrukturisasi, reconditioning, dan rescheduling tidak berhasil, bank mengambil langkah terakhir, yaitu penyitaan agunan atau eksekusi jaminan. Langkah ini hanya dilakukan jika pinjaman telah diklasifikasikan sebagai kredit macet dan seluruh upaya pemulihan sebelumnya telah gagal. Eksekusi agunan dilakukan secara legal melalui lelang resmi, dikelola oleh bagian collection bank, untuk meminimalkan kerugian bank. Langkah terakhir ini menegaskan bahwa bank memberikan kesempatan kepada nasabah untuk menyelesaikan kewajibannya sebelum tindakan final diterapkan.

Dari temuan penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa strategi penanganan pembiayaan bermasalah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2 bersifat terstruktur, fleksibel, dan berlapis. Pendekatan ini tidak hanya fokus pada pemulihan kredit, tetapi juga pada pembinaan nasabah agar mampu mengelola usaha secara lebih baik, mengurangi risiko pembiayaan bermasalah di masa depan, dan menjaga hubungan baik antara bank dan nasabah. Keberhasilan strategi ini sangat bergantung pada evaluasi berkala, pengawasan penggunaan dana, kemampuan bayar nasabah, dan pemahaman terhadap kondisi usaha, sehingga setiap langkah penanganan dapat diterapkan secara tepat dan efektif.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

1. Faktor yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah pada nasabah usaha mikro di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2 dapat diklasifikasikan menjadi faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal berasal dari pihak bank, meskipun relatif kecil, meliputi lemahnya pengawasan pasca pencairan pembiayaan yang dapat menyebabkan keterlambatan dalam mendeteksi penggunaan dana yang tidak sesuai atau penurunan kinerja usaha nasabah. Sedangkan faktor eksternal berasal dari nasabah, dan merupakan penyebab utama terjadinya pembiayaan bermasalah, meliputi ketidakmampuan nasabah menghadapi persaingan usaha, penurunan pendapatan, penggunaan dana pembiayaan yang tidak sesuai peruntukan, manajemen usaha yang lemah, serta terjadinya bencana alam yang berdampak langsung terhadap usaha dan pendapatan nasabah.
2. Strategi penanganan pembiayaan bermasalah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pembantu Langsa 2 dibagi menjadi dua cara. Pertama, melalui jalur non-litigasi dengan pendekatan kekeluargaan, menggunakan metode *rescheduling*, *reconditioning* dan *restructuring*. *Rescheduling* menyesuaikan jangka waktu angsuran agar lebih ringan, *reconditioning* menurunkan sementara besaran angsuran sesuai kemampuan nasabah dan *restructuring* mengubah skema pembiayaan secara menyeluruh agar usaha nasabah tetap produktif. Ketiga metode ini dapat dikombinasikan jika satu metode saja tidak

cukup, misalnya saat pendapatan nasabah turun drastis akibat bencana alam. Kedua, melalui jalur litigasi apabila upaya non-litigasi gagal dengan menyita agunan melalui lelang resmi untuk meminimalkan risiko kerugian bank. Strategi ini bersifat fleksibel, berlapis, dan menekankan pembinaan serta pemulihan usaha, sekaligus memastikan pembayaran pembiayaan tetap berjalan.

5.2 Saran

1. Bank sebaiknya meningkatkan pengawasan pasca pencairan pembiayaan secara rutin untuk mendeteksi lebih cepat penggunaan dana yang tidak sesuai dan perubahan kondisi usaha nasabah. Hal ini dapat mengurangi risiko terjadinya pembiayaan bermasalah sejak awal.
2. Bank perlu memberikan pembinaan dan edukasi kepada nasabah terkait manajemen keuangan, penggunaan dana pembiayaan yang sesuai, serta strategi menghadapi persaingan usaha. Pendekatan ini dapat membantu nasabah mengelola usaha lebih baik dan meningkatkan kemampuan bayar.
3. Selain metode *rescheduling*, *reconditioning* dan *restructuring*, bank dapat mengembangkan alternatif strategi yang lebih inovatif untuk menyesuaikan dengan kondisi usaha nasabah yang beragam, termasuk penggunaan teknologi untuk pemantauan usaha secara *real-time*.
4. Penelitian berikutnya dapat meneliti faktor lain yang memengaruhi pembiayaan bermasalah, seperti pengaruh literasi keuangan, perilaku konsumtif, atau dampak digitalisasi usaha, agar strategi penanganan dapat lebih tepat sasaran dan efektif.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmadiono. (2021). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Jember: IAIN Jember Press.
- Ali, M., & Bakar, A. (2018). *Perbankan Syariah Dan Pemberdayaan Usaha Mikro Di Indonesia*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Andrianto. (2019). *Manajemen Bank Syariah (Implementansi Teori Dan Praktek)*. Surabaya: Cv. Penerbit Qiara Media.
- Ansori, M. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif (Edisi 2)*. Jakarta: Airlangga University Press.
- Arikunto, S. (2016). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Cendani, A. M. (2022). *Strategi Pencegahan Dan Penanganan Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah Indonesia Kcp Jakarta Ciputat (Skripsi)*. Universitas Muhammadiyah Jakarta.
- Djamil, F. (2012). *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Gultom, M. S., Dkk. (2023). *Manajemen Perbankan Syariah*. Jakarta: Sulur Pustaka.
- Hakim, L. (2021). *Manajemen Perbankan Syariah*. Pamekasan: Duta Media Publishing.
- Halim, A. (2019). *Bank Syariah Dan Pembiayaan: Teori Dan Praktik*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Ikatan Bankir Indonesia. (2014). *Memahami Bisnis Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia.
- Karim, A. (2010). *Bank Islam: Analisi Fiqih Dan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2016). *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Kasmir. (2022). *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2015). *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT Raja Grafindo.

- Kuncoro, M. (2015). *Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Di Indonesia: Isu Dan Kebijakan Strategis*. Yogyakarta: BPFE.
- Lestari, N. M. (2015). *Sistem Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: Grafindo Books Media.
- Nurhayati, S. (2012). *Akuntansi Syariah Di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Peraturan Menteri Koperasi Dan UKM Republik Indonesia No. 9/2016 Tentang Kriteria Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah.
- Ridha, S. R. (2020). *Analisis Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Terhadap Produk Murabahah Menurut Perspektif Manajemen Risiko Dan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI*.
- Rivai, V., & Arifin, A. (2010). *Islamic Banking*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Riyadi, D. (2020). *Dasar-Dasar Perbankan Syariah: Teori Dan Praktik*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Sari, R. A., & Rahman, A. (2019). *Perbankan Syariah: Teori Dan Praktik*. Bandung: Alfabeta.
- Sholihin, M., Et Al. (2020). *Analisis Data Penelitian*. Yogyakarta: Cv Andi Offset.
- Shomad, P. U., & Trisadini, A. (2011). *Transaksi Bank Syariah*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Siswanto, A. (2014). *Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah: Konsep Dan Implementasi*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Subagiyo. (2015). *Teknik Penyelesaian Kredit Bermasalah*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Administrasi*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sukma, E. (2019). *Manajemen Risiko Perbankan Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Tambunan, T. (2019). *UMKM Di Indonesia: Beberapa Isu Penting*. Jakarta: LPFE-Usakti.
- Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

- Undang-Undang Republik Indonesia No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.
- Wangi, Lindung Isma, dan Fitri Rachmiati Sunarya. "Strategi Bank Syariah Dalam Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah." *Journal of Social and Economics Research*, 2023.
- Asmayaturrafaah, S., & Hasan, D. B. N. (2023). Strategi mengatasi pembiayaan bermasalah pada produk KUR dengan akad murabahah pada BSI KCP Trunojoyo. *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 6(2), 685–697.
- Lindung, I. W., & Sunarya, F. R. (2023). Strategi bank syariah dalam penanganan pembiayaan murabahah bermasalah. *Journal of Social and Economics Research*, 5(2), 988–1003.
- Putri, A. R., Wicaksana, R. S., & Rahmanto, D. N. A. (2022). Analisis faktor-faktor penyebab pembiayaan murabahah bermasalah pada usaha mikro kecil dan menengah: Studi kasus di Bank Central Asia KC Yogyakarta. *Margin: Jurnal Bisnis Islam dan Perbankan Syariah*, 1–15.
- Ridha, S. R. (2020). Analisis strategi penyelesaian pembiayaan bermasalah terhadap produk murabahah menurut perspektif manajemen risiko dan fatwa Dewan Syariah Nasional MUI.