

**ANALISIS PEMBIAYAAN BERMASALAH
PADA PT PNM MEKAAR UNIT BAURENO**

SKRIPSI



Oleh :

ANITA LISTIANA

NIM. 20010018

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI CENDEKIA
BOJONEGORO
TAHUN 2024**

ANALISIS PEMBIAYAAN BERMASALAH PADA PT PNM MEKAAR UNIT BAURENO

SKRIPSI

Diajukan guna memenuhi salah satu syarat
guna mencapai gelar Sarjana Manajemen pada
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Cendekia
Bojonegoro

Oleh :

ANITA LISTIANA

NIM. 20010018

Menyetujui :

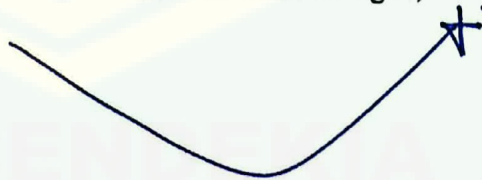
Dosen Pembimbing I,



Abdul Azis Safii, SE., MM.

NIDN. 0715098303

Dosen Pembimbing II,



Eka Adiputra, SE., M.SM.

NIDN. 0705018403

SKRIPSI - PERPUSTAKAAN STIE CENDEKIA BOJONEGORO
Dipertahankan di Depan Panitia Penguji Skripsi

Program Studi Manajemen
STIE CENDEKIA BOJONEGORO

Oleh :

Nama Mahasiswa : ANITA LISTIANA

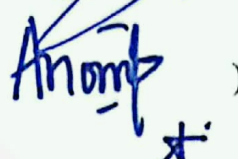
NIM : 20010018

Disetujui dan diterima pada :

Hari, tanggal : Selasa, 13 Agustus 2024

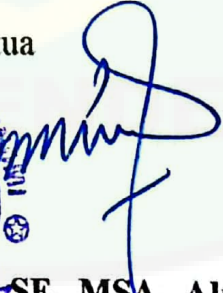
Tempat : Ruang J Gedung Hall STIE Cendekia Bojonegoro

Dewan Penguji Skripsi :

1. Ketua Penguji : Drs. Suprpto, MM. ()
2. Anggota Penguji : Latifah Anom, SE., MM. ()
3. Sekretaris Penguji : Eka Adiputra, SE., MSM. ()

Disahkan oleh :

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Cendekia Bojonegoro

Ketua

Nurul Mazidah, SE., MSA., Ak.
NIDN. 0705067503

BIODATA SINGKAT PENULIS

Nama Lengkap : Anita Listiana
NIM : 20010018
Tempat, Tanggal Lahir : Bojonegoro, 12 Januari 2001
Agama : Islam
Pendidikan Sebelumnya : SMK Negeri 1 Bojonegoro
Nama Orangtua/Wali : Nursalim
Alamat Rumah : Jl. Penggik, Dusun Balong , RT 002, Rw 007,
Dusun Balong, Desa Sidodadi, Kecamatan
Sukosewu, Kabupaten Bojonegoro
Judul Skripsi : Analisis Pembiayaan Bermasalah pada PT PNM
Mekkar Unit Baureno

Bojonegoro, 14 Juli 2024

Penulis



Anita Listiana

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Anita Listiana

NIM : 20010018

Program Studi : Manajemen

Menyatakan dengan sesungguhnya dan sejujurnya, bahwa skripsi saya yang berjudul Analisis Pembiayaan Bermasalah pada PT PNM Mekaar Unit Baureno adalah asli penelitian saya sendiri dan bukan plagiasi hasil karya orang lain.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini merupakan plagiasi dari karya orang lain, maka saya bersedia ijazah dan gelar Sarjana Manajemen yang saya terima dari STIE CENDEKIA untuk ditinjau kembali.

Bojonegoro, 14 Juli 2024

Yang menyatakan,



Anita Listiana

NIM. 20010018

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, rasa syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya sehingga penulis sanggup menyelesaikan penyusunan skripsi sesuai tenggat waktu. Adapun judul dari skripsi ini adalah “Analisis Pembiayaan Bermasalah pada PT PNM Mekaar Unit Baureno”. Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi sebagian syarat guna menyelesaikan pendidikan dan meraih gelar Sarjana Manajemen di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Cendekia Bojonegoro. Selain itu, skripsi ini juga bertujuan menambah pengetahuan bagi penulis maupun pembaca.

Dengan selesainya skripsi ini, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dalam proses penyelesaiannya. Penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Rasa syukur yang mendalam saya haturkan kepada Allah SWT yang telah memberikan kekuatan dan ilmu, serta memudahkan segala urusan sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik
2. Ketua STIE Cendekia Bojonegoro Ibu Nurul Mazidah, SE., MSA.
3. Ketua program Studi Manajemen STIE Cendekia Bojonegoro dan dosen pembimbing 1 Bapak Abdul Aziz Safii, SE., MM. yang telah memberikan arahan dan bimbingan dalam penyelesaian skripsi ini
4. Dosen pembimbing 2 Bapak Eka Adiputra, SE., M.SM. yang telah memberikan arahan serta bimbinganya kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini
5. Seluruh dosen STIE Cendekia Bojonegoro

6. Orang tua tercinta Bapak Nursalim dan Ibu Ratmi yang telah memberikan dukungan dan semangatnya kepada penulis
7. Kakak tersayang Prayitno dan Agus Prastya yang memberi semangat untuk tetap terus belajar dan pantang menyerah dalam menggapai tujuan
8. Mas Ahmad Nur Cholis yang turut serta memberikan semangat serta bimbingan belajarnya dari awal hingga akhir skripsi ini
9. Seluruh teman seperjuangan yang tak mampu penulis sebutkan satu persatu. Terimakasih bersama kalian selama ini dan semoga bisa merasakan wisuda bersama. Sukses terus untuk kita.

Semoga pembaca mendapatkan manfaat dari skripsi ini dan memperoleh pengetahuan baru. Penulis sangat terbuka untuk menerima kritik dan saran untuk memperbaiki penyusunan.

Bojonegoro, 01 Agustus 2024

Penulis,



Anita Listiana

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iv
ABSTRAK.....	v
BIODATA PENULIS SKRIPSI.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Penelitian	6
C. Rumusan Masalah	6
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA DAN KAJIAN EMPIRIS	8
A. Kajian Pustaka	8
1. Strategi	8
2. Proses Strategi	9
3. Tahapan Strategi	11
4. Pembiayaan	11

5. Pembiayaan Bermasalah	14
6. Gejala Pembiayaan Bermasalah	16
7. Penyebab Pembiayaan Bermasalah	17
8. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah	18
9. Rescheduling Pembiayaan	18
B. Kajian Empiris	21
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	25
A. Metode dan Alasan Penggunaan Metode Tersebut	25
B. Tempat Penelitian	26
C. Instrument Penelitian	26
D. Situasi Sosial dan Sampel Sumber Data	27
E. Teknik Pengumpulan Data	30
F. Teknik Analisis Data	33
G. Pengujian Keabsahan Data	34
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	36
A. Gambaran Singkat Obyek Penelitian atau Situasi Sosial	36
B. Hasil Penelitian	41
C. Pembahasan	59
BAB I PENUTUP	67
A. Kesimpulan	67
B. Saran	68
DAFTAR PUSTAKA	70
Lampiran	73

DAFTAR TABEL

Tabel 1 NOA PAR dari bulan Juni sampai Desember 2023	5
--	---



DAFTAR GAMBAR

Gmabar 1 Struktur Organisasi PT PNM Mekaar Unit Baureno	40
---	----



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan ekonomi di suatu negara sangatlah penting guna menyejahterakan perekonomian rakyat dan juga meningkatkan pendapatan ekonomi daerah. Di Indonesia perkembangan ekonomi dapat dikatakan berkembang pesat, salah satunya adalah lembaga keuangan, yang memiliki kontribusi besar untuk meningkatkan usaha (Kasmir, 2014:2). Perkembangan ini terlihat dari jumlah lembaga keuangan yang ada di Indonesia, baik itu bank, lembaga non-bank, maupun berbagai institusi keuangan lainnya.

Pada dasarnya, lembaga keuangan berfungsi sebagai perantara antara pihak yang memiliki surplus modal dan pihak yang memerlukan modal pada waktu tertentu. Dalam melakukan usahanya, lembaga keuangan berdasarkan fungsi dan tujuannya yang dapat digolongkan menjadi dua bagian yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan bukan bank. Fungsi lembaga keuangan meliputi pelaksanaan transaksi dalam mekanisme pembayaran, perdagangan sekuritas, diversifikasi risiko, dan pengelolaan portofolio (Sudaryo, 2021:22).

Bagian penting dari perekonomian suatu negara adalah perbankan. Efektivitas dan efisiensi sistem keuangan negara akan berdampak pada seberapa lancar perekonomian beroperasi. Sebagai lembaga moneter, operator sistem pembayaran, mediator dalam transaksi ekonomi, dan katalis kemajuan

ekonomi nasional, bank memainkan berbagai peran dalam perekonomian. (Sulhan dan Siswanto, 2008:3).

Fungsi utama yang dimainkan perbankan dalam mengembangkan ekonomi suatu negara adalah strategis. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa pendanaan pembangunan yang signifikan dan kebijakan yang dipikirkan dengan matang diperlukan untuk pertumbuhan ekonomi. Karena perbankan merupakan lembaga keuangan dan katalis pertumbuhan ekonomi, pemerintah terus berupaya mendorong pertumbuhan ekonomi melalui peningkatan kinerja perbankan (Muhammad, 2005:1).

Dalam pembangunan ekonomi di Indonesia, UMKM selalu digambarkan sebagai sektor yang mempunyai peranan penting dalam perekonomian. Walaupun begitu, dalam arti luasnya, UMKM dapat menyerap banyak karyawan. Beberapa penelitian yang ada menunjukkan bahwa UMKM harus ada di setiap daerah, baik di desa maupun di kota, jika kita ingin menyelesaikan masalah pendistribusian pendapatan dan kesempatan kerja.

Salah satu kekuatan utama di balik pembangunan ekonomi adalah UMKM. Salah satu cara praktis untuk menyelesaikan masalah pendanaan bisnis adalah dengan adanya lembaga keuangan yang bertindak sebagai perantara antara pihak yang membutuhkan pendanaan dan pemilik dana surplus. Sektor riil masyarakat akan didorong oleh dana. Permodalan Nasional Madani (PNM) merupakan salah satu lembaga keuangan yang berperan sebagai perantara dalam memasok modal yang dibutuhkan untuk pengembangan sektor riil.

Perusahaan multinasional (PNM) adalah lembaga keuangan khusus di mana semua sahamnya dimiliki oleh pemerintah. Perusahaan publik yang bergerak di bidang keuangan dikenal sebagai PNM menyalurkan dana pembiayaan tanpa jaminan kepada masyarakat kurang mampu untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga. PNM berbeda dari bank karena PNM tidak menggunakan model pendanaan yang sama seperti bank. Bunga pinjaman PNM saat ini berkisar 25%, tetapi tingkat bunga akan berbeda-beda tergantung pada jenis kredit yang diberikan kepada debitur; tingginya biaya jasa menyebabkan bunga ini tinggi. PNM bertujuan untuk memberikan kemampuan keuangan kepada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dengan kelayakan komersial dan prinsip ekonomi pasar (pnm.co.id 2024). Salah satu PNM yang ada di kabupaten Bojonegoro adalah PNM Mekaar Unit Baureno.

Transaksi di lembaga keuangan tidak selalu berlangsung lancar. Artinya, ada kalanya debitur mengalami kredit macet, yang tentu merugikan kreditur karena tidak sesuai dengan perjanjian awal pembiayaan. Kredit macet biasanya disebabkan oleh berbagai faktor, salah satunya adalah penurunan pendapatan.

Situasi serupa terjadi di PNM Mekaar, di mana klien tertentu gagal memenuhi kewajiban sebagaimana diatur dalam kontrak pinjaman saat dana dicairkan. Hal ini mungkin terjadi karena sejumlah alasan, seperti penurunan pendapatan, klien hilang, atau klien yang hanya terdaftar atas nama orang lain. Petugas memiliki waktu yang lebih sulit dalam proses penagihan angsuran karena keadaan ini. Kebijakan yang diterapkan oleh PNM Mekaar untuk

mengatasi masalah ini adalah menunda pembayaran cicilan bagi nasabah. Jika pendekatan ini tidak diimbangi dengan kunjungan pelanggan secara langsung dan penagihan yang lebih menyeluruh, pendekatan ini menjadi kurang efektif.

Mengingat perpanjangan kontrak dalam pengaturan keuangan sebelumnya, PNM Mekaar harus menjadwalkan ulang pertemuan antara eksekutif dan nasabah untuk membahas rencana tersebut. Namun, pada kenyataannya, klien sering menghindari dan tidak puas. Selain itu, ada beberapa kasus ketika petugas dengan sengaja gagal mengungkapkan program ini kepada klien, memungkinkan mereka untuk terus melakukan pembayaran dengan mencicil yang sesuai dengan kewajiban mereka dan terkadang bahkan melebihi mereka.

Petugas yang dengan sengaja gagal memberi tahu klien tentang rencana penjadwalan ulang melakukannya dengan alasan bahwa, karena mereka telah mengumpulkan kelebihan cicilan, mereka tidak akan diberi label sebagai klien bermasalah jika mereka gagal melakukan pembayaran cicilan tepat waktu. Pada kenyataannya, rencana untuk mengelola keuangan yang merepotkan yang harus dipatuhi oleh petugas sesuai dengan protokol saat ini sangat baik dan akan memfasilitasi transaksi di masa depan untuk kedua belah pihak. Mengelola pendanaan yang merepotkan secara efektif akan menguntungkan petugas dan klien.

Dikarenakan angka pembiayaan bermasalah yang terus meningkat di PT PNM Mekaar Unit Baureno, maka peneliti bermaksud mengambil jangka waktu 6 bulan untuk dijadikan data penelitian. Berikut adalah tabel angka PAR

dari bulan Juni 2023 sampai dengan November 2023 yang terus menerus naik dan turun dibulan Desember 2024.

Tabel 1

BULAN/TAHUN	NOA	OUSTANDING	PLAFOND
	PAR	POKOK	
Juni 2023	361	949.210.767	1.442.226.083
Juli 2023	371	1.007.603.504	1.447.371.972
Agustus 2023	381	1.068.532.041	2.002.578.853
September 2023	524	1.395.207.377	2.093.336.275
Oktober 2023	527	1.459.711.211	2.113.336.275
November 2023	672	1.485.843.200	2.132.726.300
Desember 2023	579	1.413.165.913	2.234.650.556
TOTAL	3.415	8.579.274.013	13.466.226.314

Sumber : Data internal PT PNM Mekaar Unit Baureno

Dari tabel tersebut adalah terlihat adanya permasalahan pada jumlah nasabah PAR dari bulan Juni 2023 sampai dengan November 2023 adalah terjadinya kenaikan jumlah PAR dan hanya turun di bulan Desember 2023. Penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang nasabah bermasalah di PT PNM Mekaar Unit Baureno dan menganalisis penyebab terjadinya kenaikan jumlah PAR tersebut dengan melakukan studi berjudul “Analisis Pembiayaan Bermasalah pada PT. PNM Mekaar Unit Baureno”.

B. Fokus Penelitian

Karena keterbatasan waktu dan tenaga, serta agar hasil penelitian lebih terfokus dan menghindari perluasan masalah yang dapat menyimpang dari tujuan penelitian, peneliti memutuskan untuk fokus pada penelitian tentang apakah strategi *reshcedule* yang dilakukan oleh PT PNM Mekaar Unit Baureno Cabang Bojonegoro dapat menurunkan angka pembiayaan bermasalah pada akhir tahun 2023 tersebut.

C. Rumusan Masalah

Mengacu pada latar belakang dan fokus penelitian yang telah dijelaskan, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apa saja faktor penyebab pembiayaan bermasalah di PT. PNM Mekaar Unit Baureno ?
2. Apakah strategi *reschedule* dapat menurunkan angka nasabah bermasalah di PT. PNM Mekaar Unit Baureno ?
3. Apa dampaknya setelah dilakukan *reschedule* terhadap nasabah bermasalah di PT. PNM Mekaar Unit Baureno ?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan penelitian
 - a) Untuk mengidentifikasi faktor-faktor penyebab pembiayaan yang bermasalah di PT PNM Mekaar Unit Baureno.

- b) Untuk mengevaluasi apakah strategi *reschedule* efektif dalam mengurangi jumlah nasabah yang bermasalah di PT. PNM Mekaar Unit Baureno.
- c) Untuk mengevaluasi dampak setelah dilakukan *reschedule* terhadap nasabah bermasalah.

2. Manfaat penelitian

a) Untuk peneliti

Manfaat akademis yang diharapkan adalah agar setiap tahap dan hasil dari penelitian ini dapat memperluas wawasan serta meningkatkan pemahaman tentang penerapan Ilmu Manajemen dalam Program Studi Manajemen yang telah dipelajari selama perkuliahan. Untuk manfaat praktis, penulis berharap hasil penelitian ini dapat diterima oleh pihak-pihak terkait sebagai kontribusi yang berguna untuk meningkatkan pengetahuan dalam Ilmu Manajemen.

b) Untuk perusahaan

- 1) Dapat memberikan saran dan pertimbangan kepada pihak PNM dalam merumuskan strategi untuk menangani pembiayaan nasabah yang bermasalah.
- 2) Sebagai informasi tambahan bagi pihak-pihak terkait yang ingin terlibat dalam penanganan masalah pembiayaan tersebut.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN KAJIAN EMPIRIS

A. Kajian Pustaka

1. Strategi

Kata "strategi" berasal dari kata Yunani "strategos", yang berarti "umum". Arti harfiahnya adalah "seni dan umum," dan itu berkaitan dengan prioritas manajemen atas organisasi. Secara khusus, "strategi" mengacu pada proses penetapan tujuan perusahaan, yang dicapai dengan memadukan kekuatan internal dan eksternal; penciptaan kebijakan dan strategi tertentu untuk mencapai tujuan ini dan menjamin implementasinya yang tepat, sehingga memungkinkan pencapaian tujuan utama organisasi (Antonio, 2001:153).

Strategi adalah pendekatan komprehensif yang memerlukan perencanaan, pengorganisasian, dan pelaksanaan tindakan dalam kerangka waktu tertentu. Kerja tim yang baik, tema yang berbeda untuk mengidentifikasi elemen pendukung yang sejalan dengan prinsip implementasi logis, penggunaan sumber daya yang ekonomis, dan strategi pencapaian tujuan adalah semua komponen dari strategi yang efektif. (Tjiptopo, 2008:7).

Menurut Hamel dan Prahalad, Menurut dua ahli strategi, strategi perusahaan terdiri dari kegiatan yang tahan lama dan bertahap yang dilaksanakan dengan mempertimbangkan harapan pelanggan di masa

depan. Oleh karena itu, situasi yang ada biasanya menjadi titik awal untuk rencana perusahaan. Kompetensi inti diperlukan karena perubahan pola konsumsi dan kecepatan inovasi pasar. Akibatnya, bisnis perlu menentukan dan menumbuhkan keterampilan inti mereka di industri yang mereka layani. (Umar, 2005:31)

2. Proses Strategi

Agar berhasil, sebuah organisasi perlu mengikuti serangkaian prosedur yang dikenal sebagai proses manajemen strategis. Prosedur ini tidak hanya menetapkan kursus, tetapi juga menawarkan peta jalan terperinci untuk mencapai tujuan tersebut. Proses manajemen strategis dipecah menjadi beberapa fase penting, yang masing-masing memiliki tujuan yang berbeda., yaitu (Tunggal, A. W., 2004):

a. Tahap Formula

Tahapan formula terdiri dari perencanaan misi, mengidentifikasi tantangan dan peluang dari eksternal, menentukan kekuatan beserta kelemahan yang ada diinternal, membuat tujuan dalam jangka panjang, pengambilan sebuah keputusan dan membuat pilihan strategi-strategi yang nantinya dipilih untuk diterapkan.

b. Tahap Implementasi

Tahapan implementasi mencakup pengelolaan kebijakan, penentuan tujuan tahunan, memotivasi pegawai, dan pengalokasian sumber-sumber yang ada agar sebuah strategi dapat dilaksanakan sesuai dengan perencanaan. Yang termasuk didalamnya adalah pengembangan

budaya yang dapat mendukung sebuah strategi dan dapat menciptakan struktur organisasi yang efisien dan efektif, penyediaan biaya, mengembangkan usaha pemasaran, pemanfaatan penggunaan sistem informasi, dan mengaitkan kompensasi yang dimiliki pegawai dengan kinerja dari organisasi. Carl Von Clausewitz (1780-1831) yang diterbitkan kembali *On War*, sebuah strategi tidak hanya melakukan kegiatan *problem-solving*, namun sebuah strategi mempunyai sifat yang terbuka (*open-ended*) dan kreatif agar dapat memperjelas tujuan diwaktu yang akan datang, didalam model "*chain of command*" untuk menghindari sesuatu yang tidak dibutuhkan pada bagian setiap struktur organisasi dimana sebuah strategi harus dijalankan secara tepat.

c. Tahap Evaluasi

Tahap evaluasi melibatkan berbagai tugas untuk mengevaluasi keberhasilan strategi. Karena ini sangat diperlukan agar prinsip dapat dipenuhi, strategi perusahaan harus disesuaikan secara berkelanjutan dikarenakan selalu ada yang berubah baik di lingkungan internal ataupun eksternal. Tahap ini kegiatan utamanya yaitu : (a) melaksanakan langkah-langkah untuk perbaikan; (b) menganalisis faktor-faktor eksternal dan internal sebagai dasar strategi yang sedang diterapkan; serta (c) mengukur kinerja.

3. Tahapan Strategi

Rencana pemasaran dibagi menjadi empat tahap utama berikut:

- a) Analisis situasi strategi terdiri dari hal-hal berikut: analisis persaingan, mengidentifikasi dan memilih segmen pasar target, mengumpulkan informasi dan mengukur permintaan pasar, menilai pasar konsumen dan perilaku pembeli, menilai pasar komunitas online, menilai perilaku pembelian bisnis dan bisnis, menghadapi pesaing, dan menguasai pasar melalui strategi berorientasi pasar.
- b) Membuat strategi pemasaran yang menggabungkan perencanaan produk baru, strategi hubungan pemasaran, dan pemosisian dan identifikasi pasar.
- c) Membuat kampanye pemasaran, yang memerlukan pemilihan pendekatan yang tepat untuk distribusi, harga, produk, dan promosi.
- d) Eksekusi dan Manajemen Strategi, yang meliputi menciptakan organisasi pemasaran yang sukses dan mengelola strategi. (Mursyid, 2014: 26).

4. Pembiayaan

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau instrumen yang serupa, berdasarkan kesepakatan antara bank dan pihak lain, yang mewajibkan pihak yang menerima pembiayaan untuk mengembalikan uang atau instrumen tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Kasmir, 2014:85). Pembiayaan juga merupakan cara untuk

menyediakan dana kepada pihak yang membutuhkan guna memenuhi berbagai kebutuhan (Antonio, 2015:160).

Menurut Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 Pasal 8, pemberian pembiayaan harus didasarkan pada analisis yang menerapkan prinsip kehati-hatian. Tujuannya adalah agar nasabah dapat melunasi utangnya atau mengembalikan pembiayaan sesuai dengan kesepakatan, sehingga risiko gagal bayar dapat diminimalkan. Namun, meskipun demikian, pemberian pembiayaan tetap mengandung risiko masalah pembayaran yang dapat berdampak pada kinerja bank syariah (Karim, 2010:260).

PNM Mekaar prinsip pembiayaannya ialah berupa kredit atau pembiayaan dengan secara berangsur-angsur disetiap minggunya. PNM Mekaar menerapkan sistem kelompok tanggung renteng untuk mengatasi kesenjangan akses pembiayaan, dengan harapan agar nasabah dapat mengembangkan usaha mereka, mencapai tujuan, dan meningkatkan kesejahteraan keluarga. Pinjaman atau kredit yang diberikan oleh PNM Mekaar memberikan manfaat signifikan bagi masyarakat kecil dan menengah ke bawah. Selain itu, proses pembiayaan di PNM Mekaar lebih mudah diakses karena tidak memerlukan jaminan, melainkan menggunakan sistem kepercayaan kepada nasabah. Program Mekaar dirancang khusus untuk perempuan prasejahtera yang memiliki waktu dan keterampilan yang belum dimanfaatkan akibat kekurangan modal (Pratiwi, 2020:3)

Sebagai lembaga pembiayaan non-bank yang merupakan bagian dari Holding Ultra Mikro bersama BRI dan Pegadaian, PNM terdaftar dan berada di bawah pengawasan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sesuai dengan peraturan OJK Nomor 16/PJOK.05/2019. PNM memiliki dua produk pembiayaan yaitu Mekaar dan ULaMM (pnm.co.id, 2024):

- 1) Mekaar (Membina Ekonomi Keluarga Sejahtera) adalah produk pembiayaan berbasis kelompok yang ditujukan untuk perempuan prasejahtera yang menjalankan usaha ultra mikro.
- 2) ULaMM (Unit Layanan Modal Mikro) adalah jenis pembiayaan yang diperuntukkan untuk pembelian persediaan atau stok barang, menggantikan modal usaha yang terkunci dalam piutang, serta untuk investasi produktif dalam usaha.

PNM memiliki produk syariah untuk Mekaar dan ULaMM berbasis syariah menggunakan akad pembiayaan Murabahah bil Wakalah:

- a. Produk pembiayaan kelompok Mekaar Syariah adalah layanan pembiayaan berbasis kelompok yang ditujukan untuk perempuan prasejahtera yang menjalankan usaha ultra mikro, yang sesuai dengan fatwa dan/atau pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia.
- b. Produk pembiayaan ULaMM Syariah adalah pembiayaan yang dimaksudkan untuk membeli barang dagangan atau inventaris,

mengganti modal usaha yang tertanam pada piutang, dan melakukan investasi yang menghasilkan keuntungan bagi bisnis.

5. Pembiayaan Bermasalah

Secara umum, keuangan bermasalah menggambarkan skenario di mana klien gagal memenuhi kewajiban yang disepakati pada awal pembiayaan dan melanggar ketentuan yang ditentukan dalam perjanjian, yang menyebabkan keterlambatan pembayaran.

Keuangan yang dievaluasi berdasarkan risiko yang terkait dengan keadaan dan kepatuhan klien dalam memenuhi persyaratan untuk membayar bagi hasil dan membayar kembali keuangan disebut sebagai pembiayaan bermasalah. Akibatnya, evaluasi kualitas pendanaan dapat dibagi menjadi (Trisadini, 2013:105):

1. Lancar

Selama ketentuan kontrak diikuti, cicilan dan margin dibayarkan sesuai jadwal dan tanpa biaya keterlambatan, rekening keuangan diajukan secara konsisten dan akurat, perjanjian piutang didokumentasikan dengan baik, dan pengikatan agunan yang kuat diberlakukan.

2. Dengan perhatian Khusus

Apabila terdapat tenggang masa 90 hari untuk cicilan pokok dan/atau margin yang belum dibayar, namun laporan keuangan secara konsisten diberikan tepat waktu dan akurat, pengikatan agunan kuat,

dokumentasi perjanjian piutang lengkap, dan ketentuan perjanjian pada prinsipnya tidak dilanggar.

3. Kurang Lancar

Jika terjadi tunggakan pembiayaan angsuran pokok dan/atau margin yang melebihi 90 hari hingga 180 hari, di mana laporan keuangan tidak disampaikan secara teratur dan tampak meragukan, dokumentasi perjanjian piutang tidak lengkap, dan pengikatan agunan kuat, serta terdapat pelanggaran terhadap persyaratan utama perjanjian piutang dan upaya untuk memperpanjang piutang guna menyembunyikan kesulitan keuangan.

4. Tidak pasti

Apabila nasabah gagal menyampaikan informasi keuangan atau informasi yang disampaikan tidak dapat diandalkan, jika pengikatan agunan lemah, jika dokumentasi perjanjian piutang tidak lengkap, atau jika terjadi pelanggaran tunggakan pembiayaan angsuran pokok dan/atau margin yang telah melebihi 180 hari sampai dengan 270 hari.

5. Macet

Dalam hal terdapat tunggakan angsuran margin atau pokok yang melebihi 270 hari dan tidak ada dokumentasi agunan yang mengikat perjanjian piutang.

6. Gejala Pembiayaan Bermasalah

Menurut Mahmoeddin (2001) gejala-gejala tersebut berupa:

a. Perilaku Rekening (*Account Attitudes*)

Perilaku rekening nasabah bisa menunjukkan tanda-tanda awal munculnya masalah, seperti saldo rekening yang sering mengalami overdraft, penurunan saldo giro rata-rata, penurunan saldo yang drastis, keterlambatan dalam pembayaran angsuran pokok, jadwal pencairan dana pembiayaan yang tidak sesuai dengan ketentuan akad, sering meminta penundaan atau perpanjangan pembayaran, penyimpangan dalam penggunaan pembiayaan, pengajuan tambahan pembiayaan, dan permintaan penjadwalan ulang pembiayaan.

b. Perilaku Laporan Keuangan (*Financial Statement Attitudes*)

Berdasarkan perilaku laporan keuangan, tanda-tanda pembiayaan bermasalah dapat meliputi: penurunan likuiditas, penurunan perputaran modal pembiayaan, peningkatan piutang, penurunan perputaran persediaan, penurunan rasio aktiva lancar terhadap aktiva total, penurunan aktiva tetap, kenaikan penjualan namun penurunan laba, peningkatan rasio utang terhadap ekuitas, lonjakan utang jangka panjang, munculnya utang dari bank lain, penurunan rasio keuntungan terhadap aset, keterlambatan laporan keuangan, laporan keuangan yang tidak diaudit, penurunan persentase laba terhadap aktiva, rekayasa laporan keuangan, serta

harga penjualan yang terlalu rendah dan berada di bawah titik impas.

c. Perilaku Kegiatan Bisnis (*Business Activities Attitudes*)

Dalam kategori ini, gejala pembiayaan bermasalah ditandai dengan penurunan *supply* barang, hubungan dengan pelanggan memburuk, harga jual terlampau rendah, kehilangan hak sebagai distributor, kehilangan pelanggan utama, mulai terlibat spekulasi bisnis, hubungan dengan bank semakin renggang, enggan dikunjungi, keterlibatan dengan usaha lain, ada informasi negatif dari pihak lain, ada klaim dari pihak ketiga, ada pemogokan buruh, nilai agunan menurun, nasabah alih usaha pokok, mencari pinjaman baru.

d. Perilaku Nasabah (*Customer Attitudes*)

Gejala pembiayaan bermasalah yang muncul dalam kategori diantaranya: kesehatan nasabah memburuk, terjadi sengketa rumah tangga, telepon dari bank sering tidak dijawab, nasabah mempunyai kegiatan tertentu, dan lain-lain.

7. Penyebab Pembiayaan Bermasalah

Namun untuk melihat terjadinya kredit bermasalah dapat dilihat juga dari segi faktor-faktor penyebab kredit bermasalah diantaranya terdapat dua faktor yaitu pihak bank dan nasabah. Dari pihak bank, analisis kredit tidak terlalu teliti dengan memeriksa kebenaran dan keaslian dokumen, atau salah perhitungan dengan rasio yang ada. Sedangkan kredit

macet yang disebabkan oleh nasabah disebabkan oleh dua hal, yaitu adanya faktor kesengajaan nasabah dengan sengaja tidak mau membayar kewajibannya. Dan ada unsur ketidaksengajaan di mana pelanggan bersedia membayar, tetapi tidak bisa karena bisnisnya terdampak bencana (musibah) (Kasmir, 2012:120).

8. Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah

Dalam pembiayaan yang ada pada PNM Mekaar tentunya pasti ada terjadinya kredit bermasalah yang mana kredit macet atau pembiayaan bermasalah merupakan suatu keadaan atau kondisi pembiayaan yang tengah mengalami penyimpangan atau deviasi, atas *terms of lending* yang telah disepakati dalam pembayaran pembiayaan tersebut, sehingga timbul keterlambatan, yang memungkinkan adanya potensi gagal bayar. Adapun kredit bermasalah juga diartikan sebagai kredit yang tergolong kredit kurang lancar, diragukan, hingga macet (Mardiana, 2020:27). Salah satu cara selain collection nasabah, yang dilakukan PNM Mekaar untuk mengatasi pembiayaan bermasalah adalah dengan cara *Reschedule*.

9. Rescheduling Pembiayaan

Rescheduling, juga dikenal sebagai penjadwalan ulang, adalah tindakan memodifikasi tanggal dan waktu pembayaran kewajiban pelanggan, dengan pengecualian perpanjangan pembiayaan yang sudah matang, memenuhi standar kualitas saat ini, dan bukan merupakan hasil dari berkurangnya kemampuan pelanggan untuk membayar. Penjadwalan ulang, atau penjadwalan ulang, adalah modifikasi jangka waktu dan waktu

pembayaran kewajiban pelanggan. Ini tidak termasuk perpanjangan pembiayaan yang sudah matang, memenuhi standar kualitas saat ini, dan bukan hasil dari kemampuan pelanggan untuk membayar lebih sedikit. (Wangsawidjaja Z, A, 2012:448).

Nugroho Any (2016:211) mengklaim bahwa penjadwalan ulang pelunasan pembiayaan dilakukan untuk menyelamatkan pembiayaan debitur karena, dalam hal ini, Mudharib tidak dapat memenuhi tugasnya dalam membayar angsuran pokok dari pembiayaan yang direncanakan. Hal ini dimodifikasi sesuai dengan arus kas yang diantisipasi, yang berasal dari kapasitas usaha debitur (mudharib), dan jumlah yang dijadwalkan terkait dengan:

- 1) Jadwal angsuran bulanan diubah menjadi angsuran tiga bulan sehingga seluruh pelunasan pokok pinjaman diperpanjang jangka waktunya.
- 2) Besarnya angsuran pokok pinjaman diperkecil dengan jangka waktu angsuran menjadi lebih lama waktunya.
- 3) Dilakukan kombinasi dari perubahan jangka waktu menyebabkan perpanjangan waktu pelunasan pokok pembiayaan.

Adapun syarat-syarat agar dapat dilakukan penjadwalan ulang yaitu sebagai berikut:

- a) Ada potensi usaha, usaha yang dijalankan nasabah ada potensinya.
- b) Ada kemampuan debitur, nasabah mempunyai kemampuan untuk menjalankan usaha.

- c) *Problem cash flow* sementara, nasabah mengalami kesulitan dalam hal manajemen keuangan.
- d) *Plafond* tetap yaitu jumlah pembiayaan yang diberikan tetap tapi waktunya berubah.

Secara alami, ketidaksepakatan antara kreditur dan debitur masing-masing dengan sudut pandangnya sendiri terjadi selama pembiayaan. Seringkali, debitur melanggar perjanjian, membuat kreditur tidak senang. Secara alami, jika ini terus berlanjut tanpa resolusi antara kedua belah pihak, itu tidak baik.

karena perselisihan di masa depan akan dihasilkan dari ini. Konflik pembiayaan biasanya terlihat di lembaga keuangan mana pun dan diidentifikasi dengan pemblokiran cicilan yang jatuh tempo dari debitur kepada kreditur. Debitur memberikan banyak pembenaran mengapa mereka tidak mengikuti ketentuan perjanjian pembiayaan sejak awal. Tentu saja, hal ini perlu diselesaikan agar tidak timbul masalah keuangan yang serius di masa depan. Lembaga keuangan memiliki banyak pilihan untuk mengatasi masalah ini. Salah satunya adalah untuk mencegah debitur mengulangi tindakan yang sama dan untuk meningkatkan jumlah cicilan yang dibayarkan tepat waktu, kreditur harus berbicara dengannya.

B. Kajian Empiris

Kajian empiris atau penelitian terdahulu berisi hasil-hasil penelitian yang sudah ada sebelumnya, di mana penelitian tersebut relevan dengan penelitian yang sedang dikerjakan peneliti. Hasil penelitian-penelitian tersebut bisa menjadi pendukung atau bertentangan dengan hipotesis yang diajukan dalam penelitian skripsi mahasiswa. Diantara penelitian yang ada kaitannya dengan penelitian yang peneliti lakukan yaitu membahas tentang strategi penanganan pembiayaan bermasalah. Berikut adalah beberapa penelitian mengenai hal tersebut.

- a. Vicilliawati Sudrajat dan Lucky Rahmawati “Analisis Strategi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Dalam Menekan Tingkat NPF Nomor 07/PER/DEP.6/IV/2016 Pada Bmt Madani. Hasil penelitiannya yaitu, untuk menekan NPF yang ada di BMT MADANI, sebagaimana tingkat NPF sangat penting untuk diperhatikan agar sesuai dengan batas minimal yang ada pada peraturan yang berlaku di Indonesia. Hal tersebut nantinya akan berdampak pada keberlangsungan BMT MADANI itu sendiri. Sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti adalah untuk mengetahui penurunan PAR yang terjadi akibat nasabah PAR yang di *reschedule* telah lancar membayar bisa dicairkan pembiayaan kembali.
- b. Lega Aidil Putri “Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Unit Batusangkar. Penelitian tersebut membahas strategi penanganan pembiayaan bermasalah di ULaMM Syariah unit Batusangkar dilakukan dengan cara, yaitu: penagihan secara

intensif, program 3R (*rescheduling* (penjadwalan kembali), *reconditioning* (persyaratan kembali), *restructuring* (penataan kembali)), dana cadangan, penjualan jaminan dan penghapusbukuan pembiayaan. Sedangkan pada penelitian ini yaitu analisis penanganan pembiayaan bermasalah pada PNM Unit Baureno adalah dengan cara penagihan secara intensif dan setelahnya bisa dilakukan pencairan kembali agar bisa menurunkan angka PAR karena *rescheduling* (penjadwalan kembali) nasabah yang telah menunggak berjalan dengan lancar.

c. Husairi Muhammad Nasution “Strategi Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada PT BPRS Al-Washliyah Medan” membahas tentang strategi yang dilakukan PT.BPRS Al-Washliyah dalam rangka penyelesaian pembiayaan salah satunya adalah dengan pembinaan nasabah, yaitu melakukan kunjungan kepada nasabah minimal 1 kali dalam 3 bulan bagi nasabah yang tergolong lancar. Sedangkan terhadap nasabah yang melakukan penunggakan cicilan wajib disurati oleh Account Officer dalam bentuk teguran dan/atau panggilan. Sedangkan di PNM sendiri tidak diberlakukan surat teguran / panggilan, hanya lewat teguran yang tegas dari petugas ke nasabah yang bermasalah dan juga kita memberikan informasi kepada nasabah apabila lancar kembali dalam melakukan pembayaran bisa di cairkan kembali pembiayaan yang sebelumnya telah macet.

d. Atika Yully Hansa “Pelaksanaan Rescheduling Terhadap Pembiayaan Murabahah pada Pt. Bprs Haji Miskin Pandai Sikek” penelitian tersebut membahas proses pelaksanaan *rescheduling* ini dilakukan sesuai dengan

permintaan nasabah dengan alasan kondisi atau kemampuan pembayaran sesuai dengan kesepakatan awal dalam perjanjian tidak dapat dilaksanakan sehingga nasabah meminta kepada pihak bank untuk memberikan keringanan dengan memperpanjang jangka waktu dan memperkecil pembayaran dari kesepakatan awal. *Rescheduling* dapat terlaksana apabila adanya kerjasama atau kesepakatan antara pihak bank dengan nasabah. Selain itu, *rescheduling* juga memperhatikan karakter dan nasabah tersebut. Apabila tidak sesuai dengan keinginan pihak bank, maka *rescheduling* otomatis dapat dibatalkan dengan alasan yang mendukung. Sedangkan penelitian yang dibuat oleh penulis menjelaskan bahwa proses *reschedule* diberlakukan kepada nasabah yang mengalami penunggakan pembayaran dan telah dipilih oleh kantor pusat sebagai nasabah *reschedule*. Setelahnya petugas dari PT PNM Mekaar Unit Baureno memberitahukan kepada nasabah yang menerima, diharapkan nasabah bisa lancar membayar dengan angsuran *reschedule* yang baru.

- e. Sutriyana Indahsari, Yeny Fitriyani, dan Purwanto dalam jurnalnya yang berjudul Artikel "Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah di BWM Syubanul Wathon Maslahah" membahas tentang bank yang memiliki kebijakan dan kebijakan berbasis nilai yang responsif terhadap nasabahnya. Bank mematuhi qardhul hasan, yang menyatakan bahwa pinjaman kebajikan dapat dianggap sebagai pembayaran penuh, dengan memperlakukan tunggakan klien yang belum dibayar secara keseluruhan. Bank menggunakan strategi menyeluruh, menunjukkan kepedulian terhadap kesejahteraan anggota keluarga nasabah yang masih hidup dan ketidakmampuan mereka

untuk membayar kembali pinjaman. Metode pribadi memerlukan komunikasi langsung dengan pelanggan untuk menentukan dan memahami penyebab masalah yang lebih dalam. Memverifikasi kemampuan pelanggan untuk membayar adalah langkah pertama yang penting dalam menilai situasi keuangan mereka dan memilih rencana penyelesaian terbaik. Selain itu, mengalokasikan pendanaan kepada kelompok adalah metode yang mempromosikan akuntabilitas. Dalam situasi ini, bank menumbuhkan rasa persahabatan di antara anggota kelompok selain menawarkan jawaban yang dapat diterapkan untuk masalah keuangan. Sementara itu, PNM menggunakan sejumlah taktik dalam penelitian penulis untuk mencoba dan menurunkan sejumlah besar konsumen bermasalah yang saat ini mereka tangani, salah satunya adalah sistem penjadwalan ulang.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Metode Penelitian dan Alasan Penggunaan

Suatu penelitian memerlukan metode untuk mempermudah kerja peneliti. Metode diperlukan agar dapat mengupas objek kajian secara teliti. Sedangkan pengetahuan metode penelitian adalah cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu (Sugiyono, 2017:2).

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, artinya data yang dianalisis dan hasil analisisnya berbentuk deskripsi fenomena, bukan berupa angka-angka atau koefisien tentang hubungan antar-variabel. Data yang terkumpul berbentuk kata-kata atau gambar, bukan angka-angka, tulisan hasil penelitian berisi kutipan-kutipan dari kumpulan data untuk memberikan ilustrasi dan mengisi laporan (Aminuddin, 1990:16)

Alasan peneliti menggunakan metode kualitatif adalah:

1. Metode ini berfokus pada pemahaman yang mendalam
2. Pengembangan teori
3. Pendeskripsian kompleksitas
4. Realitas sosial

Dengan demikian metode ini sangat relevan diterapkan untuk penelitian ini, yang mana penelitian ini mencoba untuk mendeskripsikan realitas yang terjadi, yaitu strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada

PT PNM Mekaar Unit Baureno. Topik penelitian ini adalah tentang bagaimana cara mengatasi pembiayaan bermasalah yang ada di PT PNM Unit Baureno dimana angka PAR yang terus naik dari bulan Juni 2023 sampai bulan November 2023 dan hanya turun di akhir bulan Desember 2023.

B. Tempat Penelitian

Lokasi penelitian ini adalah di kantor PT PNM Mekaar Unit Baureno yang beralamat di Dusun Grenjeng, RT 003 RW 003, Desa Sraturejo, Kecamatan Baureno, Kabupaten Bojonegoro dan tempat tinggal nasabah yang menjadi responden.

C. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah suatu alat yang digunakan mengukur fenomena alam maupun sosial yang diamati (Sugiyono 2019: 156). Sugiyono (2020:305) menyatakan bahwa instrumen utama yang digunakan dalam penelitian kualitatif untuk pengumpulan data adalah manusia, khususnya peneliti (pengamat partisipan). Di sini, data dikumpulkan langsung oleh peneliti melalui pertanyaan, pengambilan, mendengarkan, dan bertanya lagi. Alat yang paling penting adalah peneliti itu sendiri. Manfaatnya adalah karena peneliti adalah alat utama, penelitian dapat diselesaikan lebih cepat dan sederhana. Selain itu, karena penilaian harus selalu dibuat, penelitian harus lebih ditargetkan. Meliputi wawancara dan observasi.

D. Situasi Sosial dan Sampel Sumber Data

a. Situasi Sosial

Menurut Sugiyono (2019:285) dalam penelitian kualitatif digunakan istilah situasi sosial (*social situation*) yang dapat dinyatakan sebagai obyek penelitian yang diamati secara mendalam. Situasi sosial terdiri dari tiga elemen yaitu: tempat (*place*), pelaku (*actors*), dan aktivitas (*activity*) yang berinteraksi secara sinergis.

1) Tempat (*Place*)

Lokasi penelitian ini adalah di kantor PT PNM Mekaar Unit Baureno yang beralamat di Dusun Grenjeng, RT 003 RW 003, Desa Sratujejo, Kecamatan Baureno, Kabupaten Bojonegoro.

2) Pelaku (*Actor*)

Pelaku disini adalah sumber data berupa informan yang dapat memberikan data berupa jawaban lisan dari hasil wawancara yang disebut sebagai subjek. Subjeknya terdapat Kepala Unit Mekaar (KUM) yang memimpin kantor unit dan bertanggung jawab dibidang operasional maupun pembiayaan, Senior Account Officer (SAO) yang bertugas sebagai wakil dari KUM yang juga melakukan penagihan serta *maintenance* nasabah, Account Officer yang bertugas sebagai tim lapang yang melakukan penagihan angsuran serta mendata calon nasabah, yang terakhir Financial Administration Officer (FAO) yang bertugas sebagai admin yang ada di kantor dan bertanggung jawab pada operasional kantor unit.

3) Aktivitas (*Activity*)

Aktivitasnya yaitu terdapat Kepala Unit Mekaar (KUM) yang bertanggung jawab atas keseluruhan aktivitas pegawai yang ada di kantor maupun yang ada di lapangan, bertugas sebagai kepala kantor yang setiap hari melakukan verifikasi calon nasabah yang akan mengajukan pinjaman sampai dilakukannya proses penerimaan uang pencairan, memeriksa kondisi keuangan dan operasional unit agar berjalan sesuai dengan SOP serta memastikan tim lapangnya berjalan sesuai dengan ketentuan perusahaan. Senior Account Officer (SAO) adalah wakil dari KUM, yang mempunyai tugas untuk menjadi tim leader AO yang setiap hari melakukan penagihan mingguan ke rumah kelompok nasabah yang jadwalnya membayar serta *maintenance* nasabah, Account Officer (AO) adalah bagian yang bertugas melakukan penarikan uang angsuran setiap minggunya dan melakukan kunjungan terhadap nasabah yang tidak hadir PKM serta nasabah yang tidak melakukan kewajiban membayar angsuran, melakukan sosialisasi dan merekrut ibu-ibu prasejahtera yang sesuai kriteria untuk menjadi calon nasabah Mekaar. Financial Administration Officer (FAO) bertugas melakukan penerimaan uang angsuran yang diserahkan AO kepada FAO untuk selanjutnya dilakukan penginputan ke sistem pembayaran nasabah serta melakukan administrasi data-data nasabah Mekaar.

b. Sampel Sumber Data

Dalam penelitian kualitatif ini, sampel sumber data dipilih secara *purposive* dan bersifat *snowball sampling*. Sampel sumber data pada tahap awal memasuki lapangan dipilih orang yang memiliki *power* atau kekuasaan dan otoritas pada situasi sosial atau objek yang diteliti, sehingga mampu menjadi pembuka jalan bagi peneliti dalam melakukan pengumpulan data. Sumber data primer ini berupa wawancara langsung dari informan yaitu pihak PT PNM Mekaar Baureno (Putri Febriyanti selaku Kepala Unit Mekaar, Adela Putri Febriyanti selaku Senior Account Officer, Meta Ladya Tauressa Yufain selaku Account Officer dan tiga nasabah PT PNM Mekaar Baureno (Ibu Sri Rahayu kelompok Jomblong Lancar Rejeki, Ibu Mulyani kelompok Ngemplak Pengantin, dan Ibu Iswati kelompok Ngemplak Pengantin).

Sugiyono (2013: 95) Diklaim bahwa sumber primer dan sekunder adalah dua sumber dari mana data penelitian dapat dikumpulkan. Dengan cara yang sama, penelitian ini mendapat manfaat dari menjadi studi lapangan, di mana data primer dikumpulkan langsung dari lingkungan alam. Penelitian ini juga menggunakan data literatur sebagai sumber sekunder, dalam batas-batas tertentu. Karena itu, penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder, dua sumber data yang berbeda.

1. Data primer

Menurut Sugiyono(2020:193) data primer merupakan Sumber data primer atau sumber data utama adalah sumber data yang didapat

secara langsung oleh pengumpul tanpa melalui perantara. Sumber data primer ini diberikan kepada peneliti secara langsung oleh informan dalam bentuk informasi mendasar yang diperlukan untuk mendukung penyelidikan ini. Informan, PT PNM Mekaar Baureno, langsung diwawancarai untuk sumber data primer ini. (Putri Febriyanti selaku Kepala Unit Mekaar, Adela Putri Febriyanti selaku Senior Account Officer, Meta Ladya Tauressa Yufain selaku Account Officer dan tiga nasabah PT PNM Mekaar Baureno (Ibu Sri Rahayu kelompok Jomblong Lancar Rejeki, Ibu Mulyani kelompok Ngemplak Pengantin, dan Ibu Iswati kelompok Ngemplak Pengantin).

2. Data sekunder

Karena data sekunder hanya menawarkan detail tentang sumber data primer, itu adalah pengetahuan yang dikumpulkan melalui sumber tidak langsung. Karena itu, pendekatan terbaik untuk mencapai ini adalah dengan menggunakan referensi sastra yang ditemukan dalam buku, kamus, ensiklopedia, jurnal, dan materi lainnya. (Sugiyono, 2013: 96).

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian kualitatif, antara lain :

a) Observasi

Metode Observasi merupakan suatu kegiatan mendapatkan informasi yang diperlukan untuk menyajikan gambaran riil suatu peristiwa atau kejadian untuk menjawab pertanyaan penelitian, untuk

membantu mengerti perilaku manusia, dan untuk evaluasi yaitu melakukan pengukuran terhadap aspek tertentu melakukan umpan balik terhadap pengukuran tersebut (V. Wiratna Sujarweni, 2015:30). Teknik ini dilakukan di kantor PT PNM Mekaar Unit Baureno dan juga nasabah PT PNM Mekaar Unit Baureno untuk mengetahui lebih jelas tentang permasalahan yang terjadi. Teknik ini dilakukan sebelum dan sesudah seminar proposal untuk mengumpulkan data-data yang diperlukan.

b) Wawancara

Wawancara dilakukan dengan individu yang memiliki pengalaman yang relevan. Seseorang yang terbiasa mengamati hal-hal yang terkait dengan percakapan ini juga dapat berfungsi sebagai orang yang diwawancarai. Hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa informasi yang diperoleh benar dan jelas. Karena informasinya datang langsung dari sumbernya, penulis penelitian ini akan berbicara dengan tiga klien PT PNM Mekaar Baureno yang mengalami kesulitan keuangan untuk mengumpulkan informasi yang lebih tepat. Untuk mendapatkan informasi yang lebih tepat, penulis juga akan berbicara dengan tiga pegawai lapangan PT PNM Mekaar Baureno Unit yang berperan sebagai Senior Account Officer, Account Officer, dan Kepala Unit Mekaar.

c) Studi dokumentasi

Dokumentasi yaitu mencari data yang diperoleh dari dokumen berupa tulisan, gambar dan karya monumental (Sugiono, 2013:145).

Menafsirkan dokumentasi sebagai pencarian variabel dapat melibatkan pencarian melalui berbagai sumber, termasuk transkrip, prasasti, buku, agenda, majalah, risalah rapat, catatan, dan surat kabar. Pendekatan ini dipandang sebagai benda mati daripada makhluk hidup (Siyoto, 2015). Penyelesaian telah dilaksanakan tetapi tidak ditunjukkan dalam hasil dapat dilakukan dengan menggunakan teknik dokumentasi.

Data untuk film dokumenter ini dikumpulkan melalui observasi dan fotografi untuk mendapatkan data kualitatif. Dokumen untuk penelitian ini dikumpulkan dari kantor PT PNM Mekaar Baureno. Dokumen tersebut berupa korespondensi antara Account Officer Unit PT PNM Mekaar Baureno, Kepala Unit Mekaar Baureno, dan klien Unit Mekaar Baureno.

d) Gabungan ketiganya atau triangulasi

Triangulasi merupakan penggabungan dari berbagai metode tersebut, seluruh data yang diambil dari berbagai teknik pengambilan data akan disilangkan kemudian diambil data paling valid dan faktual untuk menentukan sebuah kesimpulan. Triangulasi berguna untuk mengumpulkan data dari berbagai sudut pandang yang berbeda sehingga tingkat kevalidan data akan semakin tinggi apalagi dalam penelitian kualitatif teknik ini mampu meminimalisasi unsur subjektivitas peneliti sehingga data lebih akurat.

F. Teknik Analisis Data

Menurut Wiratana Sujarweni (2015:30) Menemukan dan mengatur data secara metodis dengan memanfaatkan berbagai metode pengumpulan data, termasuk survei, observasi, wawancara, dan dokumentasi, adalah proses analisis data. Berikut ini adalah langkah-langkah yang harus diikuti:

a. Reduksi Data

Proses penyederhanaan, kategorisasi, dan pembuangan data asing sehingga data yang tersisa dapat menghasilkan wawasan berharga dan memfasilitasi proses penarikan kesimpulan dikenal sebagai reduksi data. Analisis data penelitian ini menggunakan pendekatan analisis domain, yang merupakan upaya peneliti untuk mengumpulkan gambaran umum data untuk menjawab pertanyaan utama penelitian. Keluaran analisis tetap dalam bentuk pengetahuan sepiintas tentang domain konseptual yang berbeda. Informasi penting dikumpulkan dari kata, frasa, atau bahkan kalimat untuk membuat catatan pinggir berdasarkan temuan bacaan.

b. Penyajian Data

Ketika pengumpulan data diatur dengan cara yang jelas dan metodis, itu dapat digunakan untuk menarik kesimpulan. Ini dikenal sebagai penyajian data. Bagan, grafik, jaringan, matriks, dan teks naratif semuanya dapat digunakan untuk menampilkan data. Setelah data disajikan, kemudian akan diurutkan dan dikelompokkan sesuai dengan pola relasi agar lebih mudah dipahami.

c. Penarikan Kesimpulan

Dalam metodologi analisis data kualitatif, kesimpulan ditarik dan data diverifikasi pada akhirnya, dengan mengacu pada tujuan analitis yang harus dipenuhi sambil memeriksa hasil reduksi data. Tujuan dari langkah ini adalah untuk mengungkap pola dalam data dengan membandingkan dan membandingkannya untuk membuat penilaian yang akan mengatasi masalah saat ini.

G. Pengujian Keabsahan Data

Tujuan dari uji validitas data adalah untuk memverifikasi apakah penelitian dapat diklasifikasikan secara sah sebagai penelitian ilmiah dan untuk menilai apakah data yang dikumpulkan dari data aktual sudah sesuai. Menurut perspektif Sugiyono (2017), temuan penelitian dianggap sah jika ada korelasi antara data yang dikumpulkan dan data yang benar-benar ada pada objek yang diselidiki. Kredibilitas, transferabilitas, dan konfirmasi adalah tiga komponen pemeriksaan validitas data dalam penelitian kualitatif. Tetapi satu-satunya penilaian peneliti dalam penyelidikan ini adalah kredibilitas. Tes ini menilai seberapa akurat desain penelitian dalam kaitannya dengan hasil.

Menurut Sugiyono, (2017) Pengamatan yang diperluas, penelitian yang lebih menyeluruh, triangulasi, percakapan sebaya, analisis kasus negatif, dan pemeriksaan numerik adalah beberapa metode yang digunakan untuk menilai kredibilitas data atau kepercayaan temuan penelitian kualitatif. Triangulasi data adalah metode yang digunakan dalam penelitian ini untuk memverifikasi kebenaran data. Triangulasi metode pengumpulan data adalah

metode triangulasi data yang digunakan. Tujuan triangulasi adalah untuk memverifikasi informasi dari satu sumber tetapi dengan metode lain, seperti dokumentasi, observasi, dan wawancara.



DAFTAR PUSTAKA

- A. Karim, A. (Ed.) 2010. *Ekonomi Mikro Islami*.: Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Aminudin. 1990. *Pengembangan Penelitian Kualitatif dalam Bidang Bahasa dan Sastra*, Yayasan Asah Asih Aspuh Press. Malang.
- Antonio, Muhammad Syafii. 2015. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*. Gema Insani, Jakarta.
- Hansa, A.Y. 2019. *Pelaksanaan Rescheduling Terhadap Pembiayaan Murabahah Pada PT. Bprs Haji Miskin Pandai Sikek*. Skripsi tidak diterbitkan. Batusangkar: IAIN Batusangkar.
- Indah Pratiwi, Chindy. 2020. *Praktik Peminjaman Modal di PNM Mekaar Perspektif Hukum Ekonomi Syariah*. Skripsi. Purwokerto: UIN Saifuddin Zuhri Purwokerto.
- Indahsari, Fitriyani, Y. 2024. Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah di BWM Syubbanul Wathon Masalah. *Jurnal Akutansi Manajemen Ekonomi Kewirausahaan (JAMEK)*, 4 (1): 27-33.
- Kasmir, 2014. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kasmir, 2012. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir, 2014. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Mahmoeddin, 2001. *Melacak Pembiayaan Bermasalah*. Pustaka Sinar Harapan, Jakarta.
- Muhammad, 2005. *Bank Syari'ah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*. Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Mursyid, M. 2014. *Manajemen Pemasaran*, Bumi Aksara, Jakarta.
- Nasution, H. M. 2019. *Strategi Penyelesaian Pembiayaan bermasalah pada PT. BPRS AL-Washliyah Medan*. Disertasi. Medan: Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
- Nugroho. 2016. *Hukum Perbankan Syariah*. Aswaja Pressindo, Yogyakarta.

- Putri, Lega Aidil. 2020. *Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Di Unit Layanan Modal Mikro (ULaMM) Syariah Unit Batusangkar*. Skripsi tidak diterbitkan. Batusangkar: IAIN Batusangkar.
- Siyoto, Ali Sodik. 2015. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing.
- Sudaryo, Yoyo, 2021. *Investasi Bank dan Lembaga Keuangan*. Andi Press, Yogyakarta.
- Sugiyono, 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, CV. Alfabeta, Bandung.
- Sulhan, Ely Siswanto. 2008. *Manajemen Bank Konvensional dan Syariah*, UIN-Malang Press, Malang.
- Syintia Ayu Mardiana. 2020. *Analisis Sistem Tanggung Renteng sebagai Strategi dalam Meminimalisir Risiko Kredit Bermasalah di Badan Usaha Milim Desa Bersama (BUMDESMA) Sendang Tulungagung*. Skripsi. Tulubagung: PPs Uinsatu.
- Tjiptopo, Fandy. 2008. *Strategi Pemasaran*, Andi Press, Yogyakarta.
- Trisadini, Shomad. 2013. *Transaksi Bank Syariah*. Bumi Aksara, Jakarta.
- Tunggal, A. W. 2004. *Manajemen strategik*, Harvarindo Press, Jakarta.
- Umar, Husein. 2005. *Strategic Management in Action*. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Usanti, Trisadini Prasastinah. 2017. *Pengelolaan Risiko Pembiayaan di Bank Syariah*. 3 (1): 2-3.
- Viciliawati Sudrajat & Lucky Rachmawati. 2019. Analisis Strategi Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Dalam Menekan Tingkat Npf Nomor 07/Per/Dep.6/IV/2016 Pada Bmt Madani Sepanjang. *Jurnal Ekonomi Islam*, 2(2)(Online), (<https://core.ac.uk/download/pdf/230814292.pdf>), diakses 03 Maret 2024.
- Wangawidjaja Z, A. 2012. *Pembiayaan Bank Syariah*. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Wijaya, C., Rifa'i, M. 2016. *Dasar-dasar manajemen: mengoptimalkan pengelolaan organisasi secara efektif dan efisien*. Rajawali Press, Yogyakarta

Wiratna Sujarweni. 2015. *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*. Pustaka Baru Press, Yogyakarta

WEBSITE

PT Permodalan Nasional Madani. 2023. Informasi Korporasi. Diakses melalui <https://www.pnm.co.id>. Pada tanggal 07 Februari 2024 jam 22:00.

STIE CENDEKIA

LAMPIRAN

Wawancara dengan Kepala Unit Mekaar
Dokumentasi 10 Juni 2024



Wawancara dengan nasabah atas nama Ibu Mulyani
Dokumentasi 21 Juni 2024



Wawancara dengan nasabah atas nama Ibu Iswati
Dokumentasi 14 Juni 2024



Wawancara dengan nasabah atas nama Ibu Mulyani
Dokumentasi 22 Juni 2024



Wawancara dengan Account Officer dengan nama MetaLadya Tauressa Yufain



Wawancara dengan ketua kelompok Ibu Jaenab ketua kelompok
Dokumentasi 05 Juli 2024

STIE CENDEKIA

TRANSKRIP WAWANCARA

Informan 1 : Ibu Putri Febriyanti (Kepala Unit Mekaar Baureno)

Hari/Tanggal : Senin/10 Juni 2024

Waktu : 09.00 WIB

Lokasi : Kantor PT PNM Mekaar Unit Baureno

Penulis : Mohon waktunya sebentar ya bu, perkenalkan Saya Anita Listiana dari kampus STIE CENDEKIA Bojonegoro. Disini saya akan mewawancara Ibu terkait dengan PT PNM Mekaar Unit Baureno yang mana hasil wawancara ini akan sangat bermanfaat untuk skripsi yang saat ini sedang saya kerjakan bu

Informan : Baik mbak boleh

Penulis : Pertama saya ingin bertanya tentang sejarah berdirinya PT PNM Mekaar Unit Baureno bu, tanggal berapa ya bu ?

Informan : PT PNM Mekaar Unit Baureno sendiri telah beroperasi sejak 08 Agustus 2016 mbak

Penulis : Baik, untuk nasabahnya sendiri disini ada berapa ya bu totalnya di Bulan Juni 2023 ?

Informan : Tanggal 05 Juni 2023 terdapat 3.768 nasabah yang ada di PT PNM Mekaar Unit Mekaar Baureno dengan total outstanding Rp. 9.575.074.864,- dan jumlah ini dipastikan akan terus bertambah hingga sekarang ini mbak

Penulis : Apa visi dan misi dari PT PNM Mekaar Unit Baureno

Informan : Sebagai sebuah perusahaan tentunya memiliki visi dan misi untuk menunjang keberlangsungan jalannya kinerja, adapun visi dan misi Lembaga Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar Unit Baureno Cabang Bojonegoro, sebagai berikut:

a. Visi

Permodalan Nasional Madani (PNM) memiliki tujuan untuk berkembang menjadi pemimpin industri lembaga pembiayaan yang meningkatkan nilai tambah bagi Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dan Koperasi (UMKMK) secara berkesinambungan dengan berlandaskan pada prinsip-prinsip Tata Kelola Perusahaan yang Baik (*Good Corporate Governance/GCG*).

b. Misi

- 1) Melakukan berbagai inisiatif terkait perusahaan untuk meningkatkan kelayakan usaha dan kemampuan kewirausahaan para pelaku usaha UMKMK.
- 2) Membantu pelaku UMKMK dalam memperoleh pembiayaan UMKMK dan selanjutnya memperluas akses pembiayaan UMKMK kepada lembaga keuangan bank dan non-bank, yang pada akhirnya akan meningkatkan kontribusinya terhadap pertumbuhan lapangan kerja dan peningkatan kesejahteraan

masyarakat.

- 3) Meningkatkan kreativitas dan hasil kerja karyawan untuk mencapai hasil yang maksimal dalam upaya pengembangan industri UMKMK.

Penulis : Ada berapa produk pembiayaan yang ada di PT PNM Mekaar Unit Baureno bu?

Informan : Ada 2 mbak, mekaar syariah sama mekaar plus syariah, kalau dulu ada 4 mbak yaitu mekaar syariah sama mekaar *plus* syariah dan juga produk pendamping *wash* dan *home*.

Penulis : Apa saja yang menjadi syarat untuk menjadi calon nasabah mekaar ya bu ?

- Informan :
- 1) Ketentuan persyaratan calon nasabah antara lain:
 - a) Warga Negara Indonesia
 - b) Berusia minimal 18 tahun dan maksimal 63 tahun
 - c) Sudah menikah atau belum menikah tetapi tulang punggung keluarga
 - d) Pendapatan dibawah Rp 800.000.- per bulan
 - e) Calon nasabah yang sudah memiliki usaha, pernah berusaha tapi berhenti, atau akan memiliki usaha.
 - f) Calon nasabah bukan PNS
 - g) Tinggal di sekitar tempat pertemuan kelompok
 - h) Menunjukkan bukti berupa identitas setempat
 - i) Mempunyai rumah sendiri atau kontrak rumah minimal 3

tahun

- j) Calon nasabah yang mempunyai suami maka wajib disetujui oleh suami
- k) Calon nasabah yang janda wajib disetujui oleh anaknya atau keluarga yang lain
- l) Calon nasabah yang belum menikah harus ada persetujuan dari orang tuanya

Penulis : Proses pembiayaannya sendiri seperti apa bu alurnya ?

Informan : Sosialisasi merupakan tahap pertama dari proses pembiayaan di PNM Mekaar. Dalam kegiatan sosialisasi dilakukan penentuan target yang sangat berperan penting untuk mengidentifikasi calon nasabah yang memenuhi kriteria dan syarat sebagai target nasabah mekaar. Tujuan proses sosialisasi adalah untuk memastikan calon nasabah benar-benar dari keluarga pra-sejahtera, wilayah yang terpilih hanya yang memiliki angka keluarga pra-sejahtera atau miskin yang tinggi.

Uji kelayakan (UK) adalah kegiatan untuk “memotret” kondisi sosial ekonomi calon nasabah, seleksi nasabah yang tepat dan sesuai dengan kriteria yang ditentukan akan mempermudah menciptakan disiplin pembiayaan dan mempertahankan disiplin kelompok. Pada saat melakukan uji kelayakan wajib diperhatikan beberapa hal yang akan mempengaruhi hasil dari uji kelayakan. Setelah dilakukannya uji kelayakan oleh petugas lapangan, wakil

kepala unit atau kepala unit akan melakukan verifikasi. Tujuannya yaitu untuk memastikan nasabah yang telah dilakukan uji kelayakan oleh petugas lapangan sudah tepat dan sesuai dengan kriteria yang ditentukan oleh kantor unit.

Persiapan pembiayaan adalah suatu aktivitas yang wajib diikuti oleh setiap calon nasabah Mekaar yang sudah dinyatakan lulus dari tahap verifikasi oleh kepala unit atau wakil kepala unit. Setelah ditentukan waktu dan tempat pelaksanaannya maka semua calon nasabah wajib hadir dan mengikutinya. Persiapan pembiayaan bertujuan untuk menciptakan landasan disiplin pembiayaan yang kuat dan memastikan seluruh calon nasabah mengerti prosedur dan aturan Mekaar.

Persetujuan Pembiayaan pada calon nasabah Mekaar adalah suatu aktivitas yang memastikan calon nasabah Mekaar yang telah mengikuti persiapan pembiayaan memahami aturan yang berlaku di Mekaar. Pada tahap ini, kepala unit atau wakil kepala unit yang bertugas menyetujui jumlah pembiayaan yang diajukan oleh nasabah berdasarkan kemampuan usaha dan pendapatan nasabah.

Pencairan pembiayaan adalah proses selanjutnya dari pembiayaan yang telah disetujui oleh kepala unit atau wakil kepala unit kepada calon nasabah atau nasabah yang melakukan pengajuan pembiayaan, baik nasabah baru maupun nasabah tahap lanjutan. Tujuan proses pencairan pembiayaan adalah untuk memastikan

bahwa:

- 1) Penerima dana pembiayaan adalah orang yang melakukan pengajuan pembiayaan
- 2) Jumlah dana yang diterima nasabah sesuai dengan yang disepakati
- 3) Seluruh dokumen pembiayaan dan proses yang dipersyaratkan telah dipenuhi sebelum pencairan.

Penulis : Baik bu, saya masuk lebih dalam ke pembahasan intinya ya bu, terkait dengan pembiayaan bermasalah yang ada di PT PNM Mekaar Unit Baureno. Faktor apa saja yang menjadi penyebab pembiayaan bermasalah tersebut bu ?

Informan : Baik mbak, ada 2 faktor yakni faktor internal dan faktor eksternal, penjelasannya seperti ini :

1. Faktor Internal

Risiko pembiayaan bermasalah di setiap lembaga baik bank ataupun non bank pasti tidak akan bisa dihindari, meskipun dilembaga bank atau non bank sudah menggunakan cara secanggih apapun. Faktor internal yang dimaksudkan disini adalah faktor dari pihak PT PNM Mekaar Unit Baureno itu sendiri yang menyebabkan pembiayaan bermasalah itu bisa terjadi yang disebabkan karena berbagai hal:

a. Analisis yang tidak akurat

Dalam hal ini Account Officer yang tidak teliti dalam

menganalisa data nasabah yang mengajukan pembiayaan, bisa disebabkan karena analisa terlalu percaya pada data yang disajikan oleh nasabah, sehingga apa yang seharusnya terjadi tidak diprediksi sebelumnya atau salah dalam melakukan perhitungan plafond pembiayaan dengan penghasilan nasabah yang didata saat proses uji kelayakan.

- b. Kemampuan *Account Officer* yang kurang pandai dalam menganalisa

Dalam hal ini pihak *Account Officer* belum sepenuhnya menguasai dalam hal menganalisa calon nasabah pembiayaan, sehingga apa yang seharusnya tidak terjadi dikemudian hari bisa mengakibatkan pembiayaan macet dikemudian hari.

- c. Kelalaian *Account Officer* yang tidak mengingatkan nasabah dan tidak mengambil cicilan pada waktu jatuh tempo.

Hal ini biasanya terjadi kepada *Account Officer* karena terlalu banyak kelompok nasabah yang dilakukan penarikan pada hari tersebut, membuat *Account Officer* kebalahan akan job desknya, apalagi yang tergolong *Account Officer* baru.

- d. Jangka waktu kredit terlalu lama

Hal ini sebenarnya bermaksud sebagai tindakan untuk meringankan kewajiban nasabah, namun sering kali dapat membuat nasabah lalai dan suka melupakan kewajibannya.

2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal yang menyebabkan pembiayaan bermasalah adalah dari pihak nasabah itu sendiri.

Disini terdapat dua unsur penyebab pembiayaan bermasalah yaitu:

a. Unsur kesengajaan

Dalam hal ini dari pihak nasabah memang tidak bermaksud untuk membayar kembali pembiayaan yang telah dibiayai oleh pihak PT PNM Mekaar Unit Baureno, meskipun sebenarnya nasabah mampu untuk membayarkan kewajibannya. Hal ini dapat terjadi disebabkan karena beberapa hal, seperti nasabah dari awalnya memang tidak beritikad baik untuk mengembalikan pembiayaan yang telah dibiayai oleh lembaga PT PNM Mekaar Unit Baureno atau terjadi nasabah yang melakukan penyimpangan penggunaan dana yang dibiayai tersebut, sehingga nasabah dengan sengaja membiarkan pembiayaan tersebut menjadi macet.

b. Unsur ketidak sengajaan

Dalam hal ini nasabah bermaksud membayar pembiayaan yang diberikan oleh pihak PT PNM Mekaar Unit Baureno namun nasabah tidak mampu dikarenakan pembiayaan yang telah dibiayai mengalami berbagai hal, seperti mengalami musibah kebakaran, gagal panen karena cuaca, banjir, kebangkrutan atau mengalami musibah penipuan. Sehingga kemampuan

nasabah untuk mengembalikan dana tidak ada.

Penulis : Selanjutnya, langkah apa saja yang dilakukan untuk mengatasi pembiayaan bermasalah itu bu ?

Informan : Langkah selanjutnya untuk mengatasi pembiayaan bermasalah adalah :

a. Penagihan

Penagihan adalah cara yang dilakukan oleh pihak PT. PNM Mekaar Unit Baureno dalam menangani pembiayaan bermasalah yang bertujuan untuk menarik kembali dana yang telah diberikan kepada nasabah. Adapun cara pihak PT PNM Mekaar Unit Baureno melakukan penagihan ialah :

- 1) Dihubungi (*Call*) ialah pihak PT PNM Mekaar Unit Baureno menghubungi nasabah dengan via telepon dengan mengingatkan nasabah atas keterlambatan pembayaran yang sudah jatuh tempo.
- 2) Dikunjungi (*Visit*) ialah pihak PT PNM Mekaar Unit Baureno mengunjungi nasabah dengan menanyakan alasan nasabah atas keterlambatan pembayaran yang kemudian didokumentasikan, dibuat risalah, dan memastikan nasabah melakukan pembayaran dengan memberikan waktu paling lama 1 minggu.

Penagihan akan terus menerus dilakukan oleh pihak PT PNM Mekaar Unit Baureno, cara penagihan ini dilakukan secara optimal ketika pembiayaan berada pada golongan dalam perhatian khusus. Ini dilakukan agar pembiayaan tidak jatuh pada golongan kurang lancar,

diragukan, bahkan hingga golongan macet. Dan pada tahap ini pembiayaan yang diberikan selalu di *maintainance* agar tidak masuk pada golongan macet.

b. *Rescheduling*

Menurut Ibu Putri Febriyanti selaku Kepala Unit Mekaar Baureno *Rescheduling* merupakan upaya pertama dari pihak PT PNM Mekaar Unit Baureno untuk menyelamatkan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah. Cara ini dilakukan jika ternyata pihak nasabah tidak mampu untuk memenuhi kewajiban dalam pembayaran kembali angsuran pokok maupun bagi hasil yang sudah ditentukan sebelumnya. *Rescheduling* adalah penjadwalan kembali sebagian atau seluruh kewajiban nasabah. Hal tersebut disesuaikan dengan proyeksi arus kas yang bersumber dari kemampuan usaha nasabah yang sedang mengalami kesulitan. Penjadwalan tersebut bisa berbentuk :

- a) Memperpanjang jangka waktu pembiayaan.
- b) Memperpanjang jangka waktu angsuran, misalnya semula angsuran ditetapkan setiap 50 minggu kemudian menjadi 100minggu.
- c) Menurunkan jumlah untuk setiap angsuran yang mengakibatkan perpanjangan jangka pembiayaan.

Penulis : Apakah cara *reschedule* tersebut berhasil menurunkan angka par di PT PNM Mekaar Unit Baureno bu ?

Informan : *Reschedule* merupakan cara terbaik yang dilakukan PT PNM Mekaar

Unit Baureno untuk menurunkan *outstanding* atau sisa pokok pinjaman di Mekaar yang mana masalah ini berangkat dari penelitian yang dilakukan penulis dari data bulan Juni 2023 sampai dengan November 2023 yang terus mengalami kenaikan, dan turun di Desember 2023 karena potensi reschedule yang sangat banyak di akhir tahun tersebut yaitu sebanyak 170 potensi nasabah yang semuanya di reschedule guna menurunkan pembayaran angsuran pokok, sehingga menjadikan *outstanding* atau sisa pokok pinjaman turun beserta NOA PAR nya di akhir tahun 2023.

Penulis : Adakah cara untuk meminimalisir angka pembiayaan bermasalah di PT PNM Mekaar Unit Baureno bu ?

Informan : Tentunya ada, cara untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah yaitu dengan menerapkan prinsip 7 P yaitu :

1. *Personality* (kepribadian)

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

yang dapat dipercaya untuk membentuk keanggotaan 10 orang agar dapat berlangsung nya kegiatan pembiayaan yang diberikan PT. PNM Mekaar Syariah.

2. *Purpose* (tujuan)

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

3. *Party* (kelompok)

Adapun *party* (kelompok) dalam hal ini PT. PNM Mekaar Syariah memilah-milah dalam mengelompokan calon nasabah yang akan diberikan modal, baik kepribadian, loyalitas, serta tanggung jawab terhadap kelompoknya. Pengelompokan ini bertujuan untuk menentukan calon nasabah yang sudah pernah melakukan usaha atau yang baru ingin memulai usaha. Sehingga dapat menentukan usaha yang akan atau sudah dijalankan nasabah lebih terarah.

4. *Payment* (pembayaran)

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

5. *Prospect* (peluang)

Perinsip selanjutnya yang dilakukan PT. PNM Mekaar Syariah yaitu *prospect* atau prospek (peluang) merupakan sebuah peluang yang mana PT. PNM Mekaar Syariah melihat sebuah peluang usaha kedepannya yang akan dijalankan calon nasabah agar keuntungan lebih maksimal terhadap kedua belah pihak disertai dengan pembimbingan usaha serta manajemen PT. PNM Mekaar Syariah kepada nasabahnya. Dengan itu nasabah dapat menjalankan semua perencanaan yang diberikan PT. PNM Mekaar Syariah sehingga risiko kegagalan usaha lebih kecil dengan melihat sebuah prospek atau sebuah peluang usaha tersebut.

6. *Profitability* (profitabilitas)

Profitabilitas (*profitability*) merupakan hal yang sangat

diperhatikan dalam sebuah pembiayaan sebab penilaian sebuah pembiayaan yang lancar dilihat dari bagaimana profitabilitas atau sebuah keuntungan laba yang dihasilkan sebuah usaha yang dijalankan. Dalam hal ini PT. PNM Mekaar Syariah melakukan pengawasan yang ketat dengan adanya pertemuan mingguan agar dapat melakukan pembimbingan dan pengawasan kepada nasabah terhadap usaha yang dijalanannya. Adapun yang dilakukan PT. PNM Mekaar Syariah yaitu dengan melihat laporan keuangan mingguan yang dijalankan nasabahnya jika ada kendala atau masalah yang ditemukan dalam sebuah usaha tersebut akan dicari penyelesaian masalahnya agar kedua belah pihak tidak mengalami kerugian yang besar.

7. *Protection* (perlindungan)

Perlindungan (*protection*) yang dimaksud disini merupakan sebuah jaminan dalam sebuah pembiayaan. Dalam produk Mekaar Syariah pada PT. PNM Mekaar Syariah disini tidak ada agunan atau jaminan yang diberikan nasabah kepada pihak PT. PNM Mekaar Syariah sehingga pembiayaan bermasalah memiliki risiko yang tinggi kedepannya. Dalam hal ini kembali kepada poin pertama dalam prinsip 7 P, yaitu *personality* atau kepribadian calon nasabah yang ditunjuk PT. PNM Mekaar Syariah dengan sistem kepercayaan untuk memilih anggotanya yang dapat diberikan amanah untuk menanggung

tanggung jawab bersama.

Penulis : Bilamana strategi *reschedule* tersebut masih kurang menekan angka pembiayaan bermasalah bu, langkah apa yang dilakukan setelahnya ?

Informan : Dengan menerapkan sistem tanggung renteng. Adapun sistem tanggung renteng yang diterapkan PT. PNM Mekaar Unit Baureno yaitu dengan membebankan ke semua anggota kelompok jika ada salah satu anggotanya mengalami kesulitan dalam pembayaran atau pembiayaan bermasalah sehingga kerugian yang pihak PT. PNM Mekaar Unit Baureno dapat diminimalisir.

Langkah terakhir yang dilakukan PT. PNM Mekaar Unit Baureno ketika *reschedule* yang dijalankan tidak juga dilakukan pembayaran rutin maka langkah selanjutnya dengan hapus buku dan hapus tagih (*write off*) atau bisa disebut dengan pelunasan dini yang mana dalam hal ini merupakan jalan terakhir jika memang nasabah yang bersangkutan tidak dapat membayar angsuran kewajiban setelah penghapusbukuan maka nasabah yang bersangkutan bertanggung jawab untuk melunasi kewajibannya kepada pihak PT. PNM Mekaar Unit Baureno jika nasabah yang bersangkutan benar-benar tidak dapat melunasi angsuran dan tanggung jawabnya maka seluruh anggota atau ketua kelompok yang berkewajiban membayarkan angsuran atau tagihan terhadap anggota kelompoknya, karena sistem yang digunakan adalah tanggung renteng bukan berupa jaminan fisik yang dapat dilelang.

Informan 2 : Adelia Putri Febriyani (Senior Account Officer Unit Baureno)

Hari/Tanggal : Senin/17 Juni 2024

Waktu : 09.00 WIB

Lokasi : Kantor PT PNM Mekaar Unit Baureno

Penulis : Meneruskan wawancara saya dengan Ibu Putri Febriyanti selaku Kepala Unit Mekaar Baureno, bagaimana Mbak Adel selaku wakil kepala unit dalam menyikapi persoalan pembiayaan bermasalah sendiri, khususnya dalam hal ini sebagai ketua tim Account Officer ?

Informan : Pembiayaan bermasalah di kantor ini memang tidak lepas dari adanya berbagai faktor yang mendasari, mulai dari pendapatan nasabah yang mulai menurun dan tidak sanggup membayar dengan besar nominal yang dulu telah disepakati, nasabah yang lalai dengan kewajibannya, atau bahkan kami sebagai petugas kurang dalam *maintenance* pembiayaan nasabah. Jadi dari kantor sendiri ada satu cara untuk menekan angka pembiayaan bermasalah yaitu dengan *reschedule* angsuran nasabah. Dengan cara tersebut nasabah yang keberatan dengan angsuran mereka bisa membayarnya dengan lebih kecil namun dengan jangka waktu yang lama.

Penulis : Apakah ada faktor yang menghambat terlaksananya *reschedule* mbak ?

Informan : Ada faktor yang menghambat terlaksanakannya *reschedule* meliputi beberapa hal berikut:

- f) Ketidakmampuan Nasabah untuk Berkomunikasi Secara Efektif
- Salah satu faktor penghambat utama yang menjadi ketidakmampuan nasabah untuk berkomunikasi dengan jelas dan terbuka tentang situasi keuangan mereka. Tanpa informasi yang akurat tentang kondisi keuangan nasabah, PT PNM Mekaar mungkin kesulitan mengevaluasi opsi reschedule yang sesuai.
- g) Kesulitan dalam Mengevaluasi Risiko dan Kemampuan Nasabah
- PT PNM Mekaar mungkin mengalami kesulitan dalam mengevaluasi risiko yang terkait dengan memberikan reschedule kepada peminjam yang mengalami kesulitan keuangan. Kurangnya informasi yang cukup tentang nasabaah dapat membuat sulit bagi perusahaan untuk menilai kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajiban pembayaran yang baru.
- h) Proses Negosiasi yang Rumit
- Proses negosiasi antara PT PNM Mekaar dan nasabah untuk menetapkan ulang jadwal pembayaran bisa menjadi rumit dan memakan waktu. Perbedaan kepentingan antara kedua belah pihak dan kompleksitas struktur pembiayaan yang ada dapat memperumit proses tersebut.
- i) Regulasi dan Kebijakan Internal
- Adanya regulasi atau kebijakan internal di PT PNM Mekaar yang mengatur proses penanganan pembiayaan bermasalah juga dapat menjadi faktor penghambat. Kebijakan yang kaku atau kurangnya

fleksibilitas dalam menerapkan reschedule dapat memperlambat proses penyelesaian masalah.

j) Tidak Adanya Dukungan atau Sumber Daya yang Cukup:

Kurangnya dukungan atau sumber daya, baik dalam hal personil yang terlatih maupun sistem yang memadai, dapat menghambat PT PNM Mekaar dalam melaksanakan proses reschedule secara efektif.

Penulis : Nah bagaimana Account Officer menyikapi faktor yang menjadi penghambat reschedule tersebut mbak ?

Informan : Biasanya dari teman-teman lapang sendiri mengambil langkah seperti ini, yang pertama adalah meningkatkan komunikasi dengan peminjam, meningkatkan kemampuan evaluasi risiko, menyederhanakan proses negosiasi, menyesuaikan kebijakan internal, dan menyediakan dukungan yang cukup untuk tim yang terlibat dalam penanganan pembiayaan bermasalah

Informan 3 : Meta Ladya Tauressa Yufain (Account Officer Unit Baureno)

Hari/Tanggal : Senin/17 Juni 2024

Waktu : 09.00 WIB

Lokasi : Kantor PT PNM Mekaar Unit Baureno

Penulis : Meneruskan wawancara saya dengan Kepala Unit Mekaar dan juga Senior Account Officer, saya masih perlu menggali lebih dalam terkait dengan pembiayaan bermasalah, selama proses penagihan angsuran dilapang, bagaimana potret atau kondisi sosial nasabah yang dipegang selama ini

Informan : Berbagai karakter pastinya, pertama ada nasabah yang takut saat petugas seperti kami datang, takut dalam hal ini adalah taat dan memenuhi kewajiban bayarnya, takut kalau tidak bayar nanti jadi tanggung jawab kelompok, takut misalkan jadi omongan orang. Yang kedua ada nasabah yang bisa mengkondisikan kelompok beserta angsurannya, bagi nasabah yang tidak hadir, angsurannya sudah ditarik sendiri oleh nasabah karakter ini. Yang ketiga ada takut saat petugas datang dan malah kabur, hal ini sangat menyulitkan bagi petugas bilamana anggota kelompok sudah bosan untuk tanggung renteng terus nasabah yang kabur. Dan pastinya masih banyak lagi karakter nasabah di lapang

Penulis : Baik, selanjutnya dari PT PNM Mekaar Unit Baureno sendiri menggunakan reschedule sebagai strategi menangani pembiayaan

bermasalah. Bagaimana menanggapi dan menyikapi hal tersebut dilapang dan menyampaikan kepada nasabah ?

Informan : Pertama pastinya sebagai petugas kami akan mengklasifikasikan mana nasabah yang bisa diajak kerja sama dalam hal ini tentunya harus menguntungkan kedua belah pihak. Karena pada kenyataannya dilapang banyak nasabah yang menyepelekan pembayaran angsurannya, menentukan jadwal bayar yang mundur dari semula perjanjian di awal pencairan. Adapula nasabah yang merasa terbantu karena setelah di *reschedule*, bisa membayar tepat waktu dan juga memiliki keinginan untuk cair kembali guna mengembangkan kembali usahanya yang sepi atau macet.

Penulis : Berdasarkan kunjungan saya dilapang, kelompok Ngemplak Pengantin dengan nama nasabah Ibu Mulyani juga secara tidak langsung mengatakan tidak mengetahui bahwa angsurannya telah di *reschedule*, mengapa demikian ?

Informan : Karena berdasarkan pengalaman saya memegang kelompok tersebut, Ibu Mulyani cenderung menyepelekan ketika ada petugas datang untuk melakukan penagihan. Hal tersebut menjadikan surat permohonan *reschedule* yang dilakukan oleh kantor ditanda tangani oleh ketua kelompok yaitu Ibu Jaenab. Jadi ketika Ibu Mulyani membayar full angsuran, maka sisa dari angsuran yang sebenarnya akan masuk di minggu selanjutnya, hal tersebut secara otomatis akan mengurangi sisa *outstanding* pokok dari Ibu Mulyani.

Informan 4 : Ibu Sri Rahayu kelompok Jomblong Lancar Rejeki (nasabah PT PNM Mekaar Unit Baureno)

Hari/Tanggal : Jum'at/21 Juni 2024

Waktu : 12:41 WIB

Lokasi : warung pojok samping kantor desa Sraturejo Kecamatan Baureno

Penulis : Permisi Ibu, perkenalkan saya Anita Listiana dari kampus STIE CEDEKIA Bojonegoro, apa benar ini dengan Ibu Sri Rahayu ?

Informan : Benar mbak

Penulis : Saya izin melakukan wawancara ya bu, guna memenuhi skripsi kuliah saya, dan saya harap Ibu mau membantu menjawab beberapa pertanyaan dari Saya

Informan : Baik mbak

Penulis : Mohon maaf sebelumnya bu, usaha warung ibu sudah berapa lama berdiri bu ?

Informan : Lama mbak, kira-kira sudah 7 tahun

Penulis : Ibu ikut lembaga Mekaar sudah lama ya bu ?

Informan : Tahun 2021 mbak saya ikut mekaar

Penulis : Sebelumnya mohon maaf ya bu, informasi dari kantor dikabarkan bahwa ibu saat ini sering sekali mengalami keterlambatan dalam membayar, kalau boleh tahun mengapa bu ?

Informan : Iya mbak, itu karena suami saya berhenti dari pekerjaannya dan belum dapat pekerjaan pengganti, sedangkan pendapatan dari warung

saya juga tidak menentu mbak, itupun hanya cukup buat makan sekeluarga sudah Alhamdulillah. Jadi saya bingung untuk mengatur pengeluaran tiap harinya mbak, sedangkan pendapatannya kurang, jadi tiap kali petugas kesini untuk menagih saya, saya pasti minta kelonggaran waktu lagi untuk bisa membayar angsuran saya.

Penulis : Baik bu, untuk pinjaman yang Ibu ambil berapa juta ya bu ?

Informan : Rp. 4.000.000,- mbak selama 50 minggu dengan angsuran Rp.100.000,- per minggunya namun sekarang telah di *reschedule* oleh kantor sehingga pembayaran saya jadi Rp. 19.000,- per minggunya selama 100 minggu. Saya sangat terbantu sekali mbak ketika petugas datang dan mengabarkan surat persetujuan *reschedule* kepada Saya. Dengan angsuran yang sudah diperkecil tersebut saya akan berusaha untuk membayarnya tepat waktu dan saya usahakan bisa memperbaiki lagi pembayaran saya kedepannya, agar nanti sewaktu-waktu butuh bisa ambil lagi di Mekaar mbak, untuk mengembangkan lagi usaha warung saya ini

Penulis : Sebelumnya, menurut Ibu, *reschedule* itu apa sih Bu ?

Informan : *Reschedule* itu kemarin saya di datangi oleh petugas Mekaar mbak dengan membawa surat permohonan dan surat persetujuan, yang menerangkan bahwa tunggakan saya kalau dibiarkan terus menerus tidak akan berkurang. Dikarenakan tidak ada sama sekali pemasukan angsuran dari saya ditiap minggunya, bahkan saya sering membuat janji dengan petugas Mekaar untuk mendatangi saya di sore hari, agar

dapat tambahan waktu untuk bisa membayar sejumlah Rp. 100.000,- namun di sore harinya saya hanya dapat separo dan itupun kurang kalau di buat bayar mbak.

Penulis : Baik bu, setelah dilakukan *reschedule*, apakah cara tersebut sangat membantu bu untuk kelancaran membayar angsuran Ibu selanjutnya ?

Informan : Sangat membantu mbak, karena bagaimanapun saya akan membayar angsuran saya ini, dulu waktu pencairan memang saya sanggup untuk membayar sesuai perjanjian awal, namun setelah adanya pengeluaran yang cukup banyak dan minim sekali pendapatan dari warung, saya jadi keberatan untuk membayar Rp.100.000,- per minggunya mbak. Apalagi ada sistem *reshchedule* ini, saya bisa membayarnya dengan tepat dan sesuai angsuran per minggunya, karena angsuran saya sudah diperkecil.

Penulis : Apakah ibu ada pinjaman lain selain di Mekaar bu?

Informan : Ada mbak, di BTPN Syariah dan Komida, itu juga yang membuat saya mundur bayar mbak, karena pengeluaran yang sangat banyak, tapi warung saya sepi pelanggan, dan suami belum dapat pekerjaan.

Penulis : Bagaimana ketika petugas selain Mekaar datang menagih angsuran ke Ibu ?

Informan : Sama mbak, saya meminta kelonggaran waktu, pastinya nanti tetap akan saya bayar dikarenakan angsuran saya sudah diperkecil

Informan 5 : Ibu Iswati kelompok Ngemplak Pengantin (nasabah PT PNM Mekaar Unit Baureno)

Hari/Tanggal : Jum'at/14 Juni 2024

Waktu : 10.18 WIB

Lokasi : Rumah Ibu Iswati Desa Ngemplak Kecamatan Baureno

Penulis : Permisi Ibu, perkenalkan saya Anita Listiana dari kampus STIE CEDEKIA Bojonegoro, apa benar ini dengan Ibu Iswati?

Informan : Benar mbak

Penulis : Saya izin melakukan wawancara ya bu, guna memenuhi skripsi kuliah saya, dan saya harap Ibu membantu menjawab beberapa pertanyaan dari Saya

Informan : Baik mbak

Penulis : Mohon maaf sebelumnya bu, kegiatan Ibu sehari-hari apa saja ya bu ?

Informan : Saya tiap hari sebagai buruh cuci dan juga sebagai Asisten Rumah Tangga mbak

Penulis : Ibu ikut lembaga Mekaar sudah lama ya bu ?

Informan : Tahun 2021 mbak saya ikut mekaar

Penulis : Sebelumnya mohon maaf ya bu, informasi dari kantor dikabarkan bahwa ibu saat ini sering sekali mengalami keterlambatan dalam membayar, kalau boleh tahun mengapa bu ?

Informan : Saya hidup bersama 3 orang anaknya, suaminya telah meninggal dunia. Saya sebagai ibu rumah tangga yang harus mencukupi

kebutuhan 3 orang anak saya dengan pekerjaan sebagai buruh cuci dan juga sebagai Asisten Rumah Tangga yang sangat tidak mungkin bisa mencukupi kebutuhan sehari-hari mbak, jadi tiap kali petugas kesini untuk menagih saya, saya pasti minta kelonggaran waktu lagi untuk bisa membayar angsuran saya di akhir minggu. Biasanya saya minta di hari jumat, kan angsuran saya hari Rabu

Penulis : Baik bu, untuk pinjaman yang Ibu ambil berapa juta ya bu ?

Informan : Angsuran saya dulu Rp. 75.000,- selama 50 minggu dengan plafond pinjaman Rp. 3.000.000,- mbak, sekarang menjadi Rp. 26.000,- selama 100 minggu. Meskipun dengan jangka waktu yang cukup lama yaitu 100 minggu, dengan cicilan seminggu Rp. 26.000,- alhamdulillah saya sangat terbantu mbak, ya walaupun terkadang masih nyicil-nyicil bayarnya, tapi saya usahakan terpenuhi sesuai besar nominal angsurannya ditiap minggunya.

Penulis : Bu apakah ibu tau tentang *reschedule* dari Mekaar ?

Informan : Iya mbak, kemarin itu ada petugas Mekaar yang kesini, dan menerangkan bahwa angsuran saya akan di *reshedule* karena saya bayarnya sering telat dan kurang. Jadi selanjutnya jika saya setuju maka akan diperkecil angsuran saya, dengan syarat setelahnya bayar sesuai perjanjian *reshedule*, pastinya saya setuju mbak

Penulis : Baik bu, apakah ibu sangat terbantu dengan *reshcedule* tersebut ?

Informan : Sangat terbantu mbak, ya walaupun jadi lama jangka waktunya, yang penting saya bisa bayar dulu dan mampu menyisihkan pendapatan

saya tiap minggunya mbak

Penulis : Apakah ibu ada pinjaman lain selain di Mekaar bu?

Informan : Ada mbak, di MBK dan bank keliling laki-laki itu apa namanya saya lupa

Penulis : Bagaimana ketika petugas selain Mekaar datang menagih angsuran ke Ibu ?

Informan : Saya meminta kelonggaran waktu untuk mencari uang mbak, biasanya saya buat janji di sore hari dan pasti saya bayar di hari tersebut, karena bagaimanapun juga saya sudah diberi kelonggaran nominal angsuran yang sangat meringankan saya untuk bisa membayarnya mbak

Informan 6 : Ibu Mulyani kelompok Ngemplak Pengantin (nasabah PT PNM Mekaar Unit Baureno)

Hari/Tanggal : Sabtu/22 Juni 2024

Waktu : 12.28 WIB

Lokasi : Rumah Ibu Mulyani Desa Ngemplak Kecamatan Baureno

Penulis : Permisi Ibu, perkenalkan saya Anita Listiana dari kampus STIE CEDEKIA Bojonegoro, apa benar ini dengan Ibu Mulyani?

Informan : Benar mbak

Penulis : Saya izin melakukan wawancara ya bu, guna memenuhi skripsi kuliah saya, dan saya harap Ibu membantu menjawab beberapa pertanyaan dari Saya

Informan : Baik mbak

Penulis : Mohon maaf sebelumnya bu, kegiatan Ibu sehari-hari apa saja ya bu ?

Informan : Saya tiap hari sebagai buruh tani mbak, ya serabutan

Penulis : Ibu ikut lembaga Mekaar sudah lama ya bu ?

Informan : Tahun 2018 mbak saya ikut mekaar

Penulis : Sebelumnya mohon maaf ya bu, informasi dari kantor dikabarkan bahwa ibu saat ini sering sekali mengalami keterlambatan dalam membayar, kalau boleh tahu mengapa bu ?

Informan : Suami saya bekerja sebagai tukang becak, dan saya sendiri sebagai buruh tani serabutan mbak, saya tinggal dengan anak saya mbak, namun tidak terlalu peduli dengan ekonomi saya, satu atap dengan

anak saya namun tidak peduli jika saya kesulitan bayar hutang

Penulis : Baik bu, untuk pinjaman yang Ibu ambil berapa juta ya bu ?

Informan : Pinjaman saya Rp.7.000.000,- dengan angsuran setiap 2 minggu sekalinya adalah sebesar Rp.188.000,- mbak, kadang saya pinjam-pinjam tetangga juga mbak kalau petugas mekaar kesini, kadang juga saya nyicil seadanya saya bayar. Dulu waktu ekonomi suami dan saya stabil juga lancar mbak bayarnya, namun sekarang ini sepi mbak becak suami, kadang dapat uang kadang tidak sehari-harinya. Saya juga jadi buruh tani kalau musimnya habis panen gitu mbak, tandur, matun, upah dari tetangga yang punya sawah. Kadang petugas mekaar kalau kesini juga pernah tidak saya bayar sama sekali mbak, karena memang benar-benar tidak ada uang

Penulis : Apakah ibu ada pinjaman lain selain di Mekaar bu ?

Informan : Ada mbak, bank keliling laki-laki dan BTPN Syariah

Penulis : Bagaimana ketika petugas selain Mekaar datang menagih angsuran ke Ibu ?

Informan : Sama mbak, saya meminta kelonggaran waktu juga. Kadang juga saya marahi karena saya dipaksa bayar dan memang benar saya tidak ada uang buat membayarnya

Penulis : Sebelumnya apa Ibu pernah mendengar tentang sistem reschedule dari Mekaar bu ?

Informan : Tidak tahu mbak

Informan 7 : Ibu Jaenab kelompok Ngemplak Pengantin (nasabah PT PNM Mekaar Unit Baureno)

Hari/Tanggal : Jum'at/05 Juli 2024

Waktu : 13.00 WIB

Lokasi : Rumah Ibu Jaenab Desa Ngemplak Kecamatan Baureno

Penulis : Permisi Ibu, perkenalkan saya Anita Listiana dari kampus STIE CEDEKIA Bojonegoro, apa benar ini dengan Ibu Jaenab?

Informan : Benar mbak

Penulis : Saya izin melakukan wawancara ya bu, guna memenuhi skripsi kuliah saya, dan saya harap Ibu membantu menjawab beberapa pertanyaan dari Saya

Informan : Baik mbak

Penulis : Mohon maaf sebelumnya bu, saya ingin bertanya tentang Ibu Mulyani, bagaimana kesehariannya bu ? soalnya Ibu Mulyani mengalami pembiayaan bermasalah di kantor PT PNM Mekaar Unit Baureno

Informan : Ibu Mulyani memang orangnya sulit dan terlihat meremehkan bahkan sering sekali bank-bank lain mendatangnya namun tidak dapat menagih angsuran, sering memarahi petugas dan melakukan penolakan untuk ditagih, itu mungkin sebab dari pendapatan dari suami yang kurang mencukupi dengan banyaknya kebutuhan yang harus dipenuhi, anaknya juga tidak memperdulikan hutang Ibunya

mbak, jadi kemarin waktu ada petugas dari Mekaar yang melakukan kunjungan, dan berdiskusi baiknya bagaimana, akhirnya *reschedule* yang diajukan kantor tidak diberitahukan kepada Ibu Mulyani, dan saya yang mewakili tanda tangan tersebut.

Penulis : Baik bu terimakasih informasinya



SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN

No. 014/PNM-MKR-BRNO/VII/2024

Bersama surat ini kami atas nama PT PNM Mekaar Unit Baureno menerangkan bahwa.

Nama : Anita Listiana
Kampus : STIE Cendekia Bojonegoro
NIM : 20010018
Program Studi : Manajemen

Telah melakukan **Penelitian** dari tanggal 03 Juni 2024 s/d 15 Juli 2024 di PT PNM Mekaar Unit Baureno dengan judul penelitian “Analisis Pembiayaan Bermasalah pada PT PNM Mekaar Unit Baureno”.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bojonegoro, 15 Juli 2024

Kepala Unit Mekaar Baureno



KARTU KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : ANITA LISTIANA
 NIM : 20010018
 Tahun Angkatan : 2023 / 2024
 Jurusan/Prodi : Manajemen
 Semester : VIII
 Judul Skripsi : Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Studi Kasus PT PAM Cabang Bojonegoro

Dosen Pembimbing : 1. Abdul Aziz Sapi, SE., MM.
 2. Eka Adiputra, SE., M.Si.

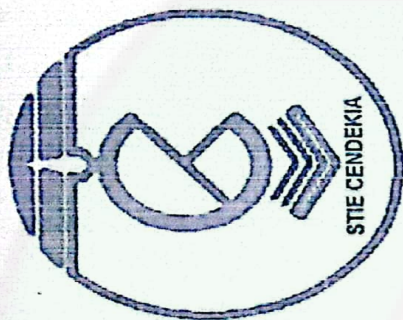
REKOMENDASI						
No.	Tanggal	Pembimbing 1	Paraf	Tanggal	Pembimbing 2	Paraf
1.	6/10/24	ACC 7001	Am	2-4-2024	konsultasi penyusunan bbl	Am
2.	7/16/24	Ban 123	Am	18-4-2024	Bimbingan bab 1	Am
3.	10/6/24	Revisi Bab 1, 2, 3	Am	19/4/2024	Revisi bab 1	Am
4.	11/6/24	ACC Bab 1, 2, 3	Am	3/5/2024	Revisi bab 1	Am
5.	2/7/2024	Revisi bab 1-3	Am	18/5/2024	Bimbingan 1-3	Am
6.	8/7/2024	Bab 1 - 5	Am	7/6/2024	Revisi	Am
7.	15/7/2024	Revisi bab 1-5	Am	22/6/2024	Seminar	Am
8.	22/7/2024	ACC LISTIANA	Am	17/7/24	Bimbingan bab 4-5	Am
9.				23/7/24	Revisi	Am
10.				29/7/24	Bimbingan 1-5	Am
11.				30/7/24	Fix	Am
12.						
13.						
14.						
15.						
16.						
17.						
18.						

Bojonegoro, 30 Juli 2024
 STIE Cendekia Bojonegoro
 Ka. Prodi Manajemen


 Latifah Anom, SE., MM
 NIDN. 0702057305

PEDOMAN SEMINAR

1. Mahasiswa wajib mengikuti seminar proposal satu kali sebagai penyaji dan sekurang-kurangnya 8 (delapan) kali sebagai peserta.
2. Makalah yang diseminarkan meliputi bab 1, bab 2, dan bab 3.
3. Seminar proposal dilaksanakan di kampus. Jadwal seminar ditetapkan oleh panitia, serta disampaikan kepada koordinator kampus tempat seminar dan staf akademik.
4. Penyaji wajib mengundang peserta seminar sekurang-kurangnya 10 (sepuluh) orang mahasiswa yang telah duduk minimal pada semester 5 atau transfer.
5. Penyaji wajib mengcopy ringkasan proposal seminar sekurang-kurangnya 10 expl, untuk 10 orang peserta.
6. Setelah seminar, penyaji wajib menyempurnakan makalahnya dan dilanjutkan penyelesaian bab 4 dan bab 5.



KETIKA SEMINAR
KARTU INI HARAP DIBAWA

KARTU SEMINAR (Seminar Proposal Skripsi)

NAMA: ANITA LISTIANA

NIM : 20010018

PRODI : MANAJEMEN B

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
CENDEKIA
BOJONEGORO

TGL/ TEMPAT	PENYAJI (NAMA & NIM)	JUDUL SKRIPSI	PARAF DOSEN
15/05/2013 (G)	Ruthi Hissa A. 19010060	Pengaruh motivasi, persepsi, dan sikap konsumen terhadap keputusan pembelian minuman energi berbasis herbal (redtea).	[Signature]
15/05/2013 (G)	Alfian 19010043	Pengaruh desain & kualitas produk terhadap keputusan pembelian kerajinan ulang di bric belen.	[Signature]
15/05/2013 (J)	Aldio Prasat.	Analisa Rasio keuangan untuk menilai kinerja keuangan cv. Jaya Sentosa.	[Signature]
15/05/2013 (J)	Susetyana	Analisa penguatan kredit pada UD. Terni Jaya Dan Duta Kidul Bca. Ngasin Bojonegara.	[Signature]

TGL/ TEMPAT	PENYAJI (NAMA & NIM)	JUDUL SKRIPSI	PARAF DOSEN
15/05/2013 (J)	Adrianus Mulya Wibisono 19010018	Analisis Dampak Wisata Pahlawan Keluhadq perkenomian & pertumbuhan UMKM desa ngadelle Gayam, Bojonegara.	[Signature]
15/05/2013 (J)	Arizky Mulya Wibisono 19010054	Pengaruh, pelatihan & pengembangan karir terhadap kinerja karyawan di Pt. Graati Danawati Nusantara.	[Signature]
15/05/2013 (J)	Suryadani Pudiyanti (22110103)	Implementasi Digitalisasi Penatausahaan barang milik Daerah pada Dinas Kependidikan, Pemuda dan Olahraga Kota Tuban.	[Signature]
15/05/2013 (J)	Andrianyah Amul. M (19010017)	Pengaruh Budaya 3S (Santun, Sopan, Saling) untuk meningkatkan ekspansi konsumen pada SPBU Pertamina Spadik Amul nandari Bojonegara	[Signature]