

ANALISIS MANAJEMEN BISNIS SYARIAH STRATEGI PENANGANAN PEMBIAYAAN BERMASALAH PT. MITRA BUANA ASRI SENTOSA

Ega Oviani¹, Tubagus Rifqy Thantawi², Bayu Purnama Putra³.

^{1, 2, 3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Sahid Bogor.

¹egaoviani223@gmail.com, ²trifqythan@febi-inais.ac.id,

³bayupurnamaputra@febi-inais.ac.id.

ABSTRACT

Financing has a very important role in banking whose main source of income is financial sector institutions. Financing can also become problematic if it is not reviewed properly and thoroughly by the financial institution, which will cause the financing to become problematic or stalled. This study uses a qualitative method. This research aims to determine the factors that can influence the occurrence of problematic financing and strategies for handling problematic financing at PT. Mitra Buana Asri Sentosa. Researchers conducted this research at PT Mitra Buana Asri Sentosa. Researchers used observation, interviews and documentation methods to collect data. The results of this research are the factors that cause financing problems, namely internal and external factors. Internal factors are caused by a consumer selection system that is not yet optimal, and there is no consistent application of sanctions. External factors that cause financing problems are a lack of goodwill from consumers and the Covid-19 virus which has implications for consumers' inability to make payments. Strategy for handling problematic financing at PT. Mitra Buana Asri Sentosa is carried out using preventive strategies and repressive strategies. The preventive strategy is carried out by implementing a more thorough and optimal selection system for potential consumers, determining costs for consumers who will make a return and carrying out an assessment or analysis of financing applications. The repressive strategy is carried out by means of intensive billing, the 3R program (rescheduling or rescheduling, reconditioning or returning requirements, and restructuring or restructuring) and proposing a return or refund scheme. PT. Mitra Buana Mitra Asri Sentosa has relatively carried out sharia business management in Islam by including a balance of honor for parties or people who make it easier for people who are in debt, and for parties or people who prioritize repayment of their debts, in their internal regulations in the form of Procedures for Applying for Financing, and Strategy for Handling Financing Problems.

Keywords: Sharia Business Management, Problem Financing, Handling Strategy.

ABSTRAK

Pembiayaan memiliki peran yang sangat penting dalam perbankan yang sumber penghasilan utamanya pada lembaga sektor keuangan. Pembiayaan juga dapat menjadi bermasalah apabila tidak dikaji dengan baik dan teliti oleh pihak lembaga keuangan yang akan menyebabkan pembiayaan tersebut menjadi bermasalah atau macet. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor yang dapat mempengaruhi terjadinya pembiayaan bermasalah dan strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada PT. Mitra Buana Asri Sentosa. Peneliti melakukan penelitian ini di PT Mitra Buana Asri Sentosa. Peneliti menggunakan metode observasi, interview dan dokumentasi untuk mengumpulkan data. Hasil dari penelitian ini adalah faktor-faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal disebabkan oleh sistem seleksi konsumen yang belum optimal, belum ada penerapan sanksi yang konsisten. Faktor eksternal yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah adalah kurangnya itikad baik dari konsumen dan virus Covid-19 yang berimplikasi terhadap ketidakmampuan konsumen dalam melakukan pembayaran. Strategi penanganan pembiayaan bermasalah di PT. Mitra Buana Asri Sentosa dilakukan dengan cara, yaitu dengan strategi preventif dan strategi represif. Strategi preventif dilakukan dengan cara melaksanakan sistem seleksi lebih teliti dan lebih maksimal kepada calon konsumen, menetapkan biaya-biaya untuk konsumen yang akan melakukan pengembalian dan melakukan penilaian atau analisis terhadap permohonan pembiayaan. Strategi represif dilakukan dengan cara penagihan secara intensif, program 3R (*reschedule* atau penjadwalan ulang, *reconditioning* atau persyaratan kembali, dan *restructuring* atau penataan kembali) dan mengajukan skema pengembalian atau *refund*. PT. Mitra Buana Asri Sentosa relatif telah melakukan manajemen bisnis syariah dalam Islam dengan memasukkan keseimbangan kemuliaan bagi pihak atau orang yang memudahkan orang yang sedang berutang, dan bagi pihak atau orang yang mendahulukan pelunasan utangnya, di dalam peraturan internalnya dalam bentuk Tata-Cara Pengajuan Pembiayaan, dan Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah.

Kata-kata Kunci: Manajemen Bisnis Syariah, Pembiayaan Bermasalah, Strategi Penanganan.

I. PENDAHULUAN.

Pembiayaan memiliki peran yang sangat penting dalam perbankan yang sumber penghasilan utamanya pada lembaga sektor keuangan. Pembiayaan juga dapat menjadi bermasalah apabila tidak dikaji dengan baik dan teliti oleh pihak lembaga keuangan yang akan

menyebabkan pembiayaan tersebut menjadi bermasalah atau macet. Dalam meminimalisir permasalahan dalam pembiayaan NPF (*Non Performing Financing*) strategi pembiayaan menjadi peran utama oleh pihak perbankan. (Putra, 2020 : 1-2).

Pemberian pembiayaan dalam Undang-Undang No. 10 tahun 1998 pasal 8 yaitu dilakukan berdasarkan analisis dengan menetapkan prinsip kehati-hatian tujuannya agar nasabah mampu melunasi utangnya atau mengembalikan pembiayaan sesuai dengan perjanjian sehingga risiko kemacetan dalam pelunasan dapat dihindari. Meskipun demikian, pemberian pembiayaan kepada nasabah tidak akan terlepas dari risiko terjadinya pembiayaan bermasalah yang pada akhirnya dapat berpengaruh terhadap kinerja perusahaan tersebut. (Sudarto, 2020 : 100).

Pembiayaan yang bermasalah memberikan dampak negatif bagi perusahaan yang bersangkutan. Pembiayaan yang bermasalah akan bahaya jika pembiayaannya tidak diselesaikan dengan baik sebagian maupun keseluruhan. Semakin besar pembiayaan bermasalah yang dihadapi oleh perusahaan properti, maka akan menurunkan pula tingkat kesehatan operasional perusahaan tersebut. Penurunan mutu pembiayaan dan tingkat kesehatan perusahaan mempengaruhi likuiditas keuangan dan solvabilitas, yang pada akhirnya dapat mempengaruhi kepercayaan pembeli atau bahkan calon pembeli. Semakin besar jumlah pembiayaan yang bermasalah, maka semakin besar jumlah dana cadangan yang harus disediakan, dan semakin besar pula tanggungan perusahaan untuk mengadakan dana cadangan, karena kerugian yang ditanggung akan mengurangi modal perusahaan. (Kristianawati, 2019: 4-5).

Menurut sebuah data pada tahun 2019, proyek-proyek properti syariah dibawah asuhan asosiasi dan komunitas di

DPS berjumlah sekira 500 proyek di seluruh Indonesia. Di tahun 2020 saat pandemi, jumlah project para Developer Property Syariah bertumbuh sekitar 40%, naik menjadi sekitar 700 proyek. Pada akhir tahun 2021 jumlah proyek para anggota dan member di DPS sudah mencapai angka 900. Perusahaan properti syariah dalam skema pembayaran menggunakan tunai dan kredit, tanpa bank yang ditawarkan oleh perusahaan pengembang properti syariah dimana bank tersebut tidak terlibat dalam pelaksanaannya. Penjualan kredit menimbulkan piutang bagi perusahaan, selain itu dalam penjualan kredit terdapat potensi risiko tidak tertagihnya piutang sehingga dapat mengurangi jumlah penerimaan kas. Konsep tanpa bank ini merupakan konsep baru yang dilakukan oleh perusahaan pengembang properti syariah dalam memenuhi modal dan kebutuhan perusahaan. (Sari, 2020, p. 449).

PT. Mitra Buana Asri Sentosa menggunakan skema penjualan berdasarkan pesanan membuat perusahaan terhindar dari beban persediaan, di mana besar kecilnya persediaan mampu mempengaruhi efisiensi persediaan dan modal pada saat proses produksi sehingga berpengaruh pada saat proses produksi sehingga dapat berpengaruh pada pendapatan perusahaan. Skema penjualan PT. Mitra Buana Asri Sentosa ini menggunakan *cash* keras, *cash* bertahap, dan cicilan. Selain melalui skema pembayaran tunai, terdapat uang muka yang dibayarkan konsumen sebagai cara perusahaan untuk mendapatkan *fresh money*. Setiap produk yang tawarkan di Tasnim group menetapkan uang muka

sebesar 30%, uang muka yang dibayarkan sudah cukup digunakan sebagai modal awal agar pembangunan dapat segera diproses.

Memiliki rumah sendiri merupakan impian bagi setiap orang, bukan hanya sekedar kebutuhan bagi seorang yang sudah berkeluarga akan tetapi rumah merupakan tempat melepas penat dan bertemu orang-orang terkasih setelah sibuk bekerja dan beraktivitas seharian. Kebutuhan properti terutama hunian akan selalu bertambah, karena rumah tempat tinggal merupakan kebutuhan pokok manusia setelah kebutuhan sandang pangan, oleh karena itu kebutuhan rumah tinggal tidak akan pernah berhenti sepanjang masa. (Fauzi, 2017: 2).

Properti merupakan instrumen investasi yang paling menarik dibandingkan lainnya. Alasan pertama, harganya selalu naik. Kedua, produk investasinya nyata, atau dapat dilihat dan disentuh. Ketiga, lebih aman karena pemilik dapat mengendalikan sendiri investasinya. Secara umum semua dilakukan dengan sesuai syariat islam, jadi tidak hanya dalam urusan properti saja yang harus sesuai syariah, dalam masalah lain pun sama, ibadah, akhlak, pergaulan dan pendidikan pun harus kita standar dengan syariah islam. PT. Mitra Buana Asri Sentosa merupakan perusahaan pengembang properti syariah dengan *project* pertama berupa kavlingan bernama Tasnim Residence 1,2, dan 3, Tasnim Garden, Pesona Tasnim, Tasnim Village, dan Royal Tasnim. Perusahaan ini memiliki pembiayaan bermasalah yang belum dikaji lebih dalam. Tasnim group adalah salah satu bagian dari perusahaan, Tasnim Group bergerak sebagai *Developer*

Property Syariah yang memiliki nilai utama islami dan alami. Dengan mengusup konsep “*Building Happy Living*” yaitu membangun peradaban yang bahagia, Tasnim berharap dapat membangun lingkungan yang bahagia baik di dunia maupun di akhirat. Tasnim group sudah mengembangkan sebelas proyek dengan tema yang berbeda dengan perusahaan lain. Empat proyek diantaranya berada di dalam satu kawasan *Agrowisata Waru Farm Land* yang lokasinya saling terintegritas.

Waru Farm Land merupakan kawasan perumahan dan wisata islami adat Nusantara pertama di Indonesia. Dengan perumahan yang mempunyai konsep-konsep unik, yang merupakan kawasan integritas pertama dengan konsep “*One Stop*” hadir di Indonesia, hiburan rakyat, pendidikan, pertanian, perikanan pelatihan, UMKM (usaha mikro kecil menengah) atau UKM (usaha kecil dan menengah) dalam sebuah kawasan 12 hektar, semua ada disini yakni Kawasan Waru Farm Land, dan perumahan Tasnim terletak di area *Waru Farm Land*. *Waru Farm Land Bogor* adalah sebuah kawasan yang integrasi, sudah tersedia: *mini zoo* (wisata ternak lengkap), tempat, berkuda, rumah etnik nusantara, tempat memanah, lapangan luas, odong-odong, delman, danau buatan, sawah, *out bond area*, tubing di sungai, kolam renang, pesantren, aula kecil, aula besar, hotel kurban, peternakan, pabrik, pengolahan ternak, homestay, pondok rehab hati (ruqyah syariah atau kampung NAI (tasnim reverside)

Tasnim group istiqomah dalam mengembangkan proyek dengan menerapkan akad dan sistem pembayaran yang sesuai dengan syariah islam,

perusahaan ini selalu berusaha memberikan pelayanan yang profesional untuk semua proyek yang sedang dikembangkan. Sampai akhir tahun 2020 perusahaan Tasnim Group (PT Mitra Buana Asri Sentosa) telah membangun lebih dari 60 unit terdiri atas perumahan, homestay dan villa yang disetiap proyek perusahaan kembangkan fasilitas umum dan fasilitas sosialnya.

II. TINJAUAN PUSTAKA.

II.1. Pembiayaan.

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan deficit unit. (Muhammad Syafi'i Antonio.2001.160) dalam (Sudarto, 2020 : 101). Dalam perbankan konvensional di Indonesia istilah utang-piutang dikenal sebagai kredit dan istilah pembiayaan dalam perbankan syariah. Utang-piutang biasanya digunakan oleh masyarakat dalam konteks pemberian pinjaman pada pihak lain. Adapun pembiayaan atau kredit lebih banyak digunakan untuk transaksi perbankan dan pembelian yang tidak dibayar secara tunai. Dalam UU Nomor 10 Tahun 1998 disebutkan bahwa pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

II.2. Pembiayaan Bermasalah.

Pembiayaan bermasalah yaitu peminjaman yang tertunda atau suatu keadaan dimana pelanggan sudah tidak sanggup untuk membayar kewajibannya kepada lembaga keuangan bank seperti yang telah dijanjikan dalam perjanjian pembiayaan. Pembiayaan bermasalah atau yang sering kita kenal *Non Performing Financing* (NPF) adalah suatu gambaran situasi, dimana persetujuan pengembalian pinjaman mengalami risiko kegagalan, bahkan cenderung menuju/mengalami rugi yang potensial (*potential lost*). Keberadaan pembiayaan bermasalah dalam jumlah yang tinggi akan menimbulkan kesulitan sekaligus akan menurunkan tingkat kesehatan bank yang bersangkutan.

Pembiayaan bermasalah sering disebut dengan istilah kredit Macet. Kredit macet ialah yang tergolong kredit kurang lancar, kredit dirugikan. Istilah Kredit macet bermasalah telah digunakan Perbankan Indonesia sebagai terjemahan (*problem loan*) yang merupakan istilah yang tidak lazim digunakan didunia internasional. Para pelanggan yang telah memperoleh fasilitas kredit dari bank tidak seluruhnya dapat mengembalikan utangnya dengan lancar sesuai dengan waktu yang telah diperjanjikan. Akibatnya pelanggan tidak dapat membayar lunas utangnya, maka akan tergambar perjalanan kredit menjadi macet.

II.3. Manajemen Bisnis Syariah.

Manajemen bisnis syariah mendasarkan pada Al Qur'an dan hadits sunnah Nabi Muhammad Shollallahu Alaihi Wassallam. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa manajemen bisnis syariah merupakan bagian, berdasarkan,

dan bersumber dari Islam sebagai suatu ajaran yang menyeluruh dan universal.

Dalam hubungannya dengan pembiayaan bahwa terdapat dalil yang memudahkan pembiayaan. Dalam shohih Muslim pada Bab ‘Keutamaan berkumpul untuk membaca Al Qur’an dan dzikir’, dari Abu Hurairah radhiyallahu ‘anhu, Rasulullah Shollallahu Alaihi Wassallam bersabda,

مَنْ نَفَسَ عَنْ مُؤْمِنٍ كُرْبَةً مِنْ كُرْبِ الدُّنْيَا نَفَسَ اللَّهُ عَنْهُ
كُرْبَةً مِنْ كُرْبِ يَوْمِ الْقِيَامَةِ وَمَنْ يَسَّرَ عَلَى مُعْسِرٍ
يَسَّرَ اللَّهُ عَلَيْهِ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ وَمَنْ سَتَرَ مُسْلِمًا
سَتَرَهُ اللَّهُ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ وَاللَّهُ فِي عَوْنِ الْعَبْدِ مَا كَانَ
الْعَبْدُ فِي عَوْنِ أَخِيهِ

“Barangsiapa meringankan sebuah kesusahan (kesedihan) seorang mukmin di dunia, Allah akan meringankan kesusahannya pada hari kiamat. Barangsiapa memudahkan urusan seseorang yang dalam keadaan sulit, Allah akan memberinya kemudahan di dunia dan akhirat. Barangsiapa menutup ‘aib seseorang, Allah pun akan menutupi ‘aibnya di dunia dan akhirat. Allah akan senantiasa menolong hamba-Nya, selama hamba tersebut menolong saudaranya.” (HR. Muslim Nomor 2699). Dalam hadits yang lain disebutkan Nabi Muhammad Shollallahu Alaihi Wassallam bahwa *Barangsiapa memudahkan urusan seseorang yang dalam keadaan sulit, Allah akan memberinya kemudahan di dunia dan akhirat.* Dalam *Tuhfatul Ahwadzi (7/261)* dijelaskan maksud hadits ini yaitu: “Memberi kemudahan pada orang miskin – baik mukmin maupun kafir- yang memiliki utang, dengan menanggukhan pelunasan utang atau membebaskan sebagian utang atau membebaskan seluruh utangnya.”.

Universalitasnya manajemen bisnis syariah berdasarkan dalil di atas menyiratkan bahwa manajemen bisnis syariah sebagaimana Islam sebagai sumbernya, bersifat universal yang berarti tidak hanya kepada muslim, mukmin tetapi juga kepada kafir (di luar pemeluk Islam). Mengenai menyeluruhnya, tentu sudah dapat diketahui bahwa manajemen bisnis syariah yang bersumber dari ajaran Islam pun menjadi menyeluruh dengan berhubungan dengan aspek atau bagian lainnya dari ajaran Islam.

Perusahaan yang menerapkan manajemen bisnis syariah dalam pembiayaan tentunya menjadi pelaksana ajaran Islam. Orang-orang yang menggerakannya atau yang menjadi pengurusnya tentunya juga menjadi pelaksana ajaran Islam juga, terkhusus dalam manajemen, termasuk manajemen pembiayaan syariah.

Namun demikian, Nabi Muhammad Shollallahu Alaihi Wassallam sering berlindung dari berutang ketika shalat. Bukhari membawakan dalam kitab shohihnya pada Bab “Siapa yang berlindung dari hutang”. Lalu beliau rahimahullah membawakan hadits dari ‘Urwah, dari ‘Aisyah bahwa Nabi Muhammad Shollallahu Alaihi Wassallam bersabda,

كَانَ يَدْعُو فِي الصَّلَاةِ وَيَقُولُ «اللَّهُمَّ إِنِّي أَعُوذُ بِكَ مِنَ
الْمَأْتَمِ وَالْمَغْرَمِ». فَقَالَ لَهُ قَائِلٌ مَا أَكْثَرَ مَا
تَسْتَعِيدُ يَا رَسُولَ اللَّهِ مِنَ الْمَغْرَمِ قَالَ «إِنَّ الرَّجُلَ إِذَا
«عَرِمَ حَدَّثَ فَكَذَّبَ وَوَعَدَ فَأَخْلَفَ».

“Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam biasa berdo’a di akhir shalat (sebelum salam): *Allahumma inni A’udzu Bika Minal Ma’tsami Wal Maghrom (Ya Allah, aku*

berlindung kepadamu dari berbuat dosa dan banyak utang.” Kemudian ada yang berkata kepada beliau shallallahu ‘alaihi wa sallam, “*Kenapa engkau sering meminta perlindungan adalah dalam masalah hutang?*” Lalu Rasulullah shallallahu ‘alaihi wa sallam bersabda, “*Jika orang yang berhutang berkata, dia akan sering berdusta. Jika dia berjanji, dia akan mengingkari.*” (Hadits Riwayat Bukhari Nomor 2397). Al Muhallab mengatakan, “*Dalam hadits ini terdapat dalil tentang wajibnya memotong segala perantara yang menuju pada kemungkarannya. Yang menunjukkan hal ini adalah do’a Nabi shallallahu ‘alaihi wa sallam ketika berlindung dari hutang dan hutang sendiri dapat mengantarkan pada dusta.*” (Syarh Ibnu Baththol, 12/37).

Adapun hutang yang Nabi Muhammad Shollallahu Alaihi Wassallam berlindung darinya adalah tiga bentuk utang:

1. Utang yang dibelanjakan untuk hal-hal yang dilarang oleh Allah Subhanahu Wa Ta’ala dan dia tidak memiliki jalan keluar untuk melunasi utang tersebut.
2. Berutang bukan pada hal yang terlarang, namun dia tidak memiliki cara untuk melunasinya. Orang seperti ini sama saja menghancurkan harta saudaranya.
3. Berutang namun dia berniat tidak akan melunasinya. Orang seperti ini berarti telah bermaksiat kepada Rabbnya.

Orang-orang semacam inilah yang apabila berutang lalu berjanji ingin melunasinya, namun dia mengingkari janji tersebut. Dan orang-orang semacam inilah

yang ketika berkata akan berdusta. (Syarh Ibnu Baththol, 12/38).

Dengan demikian, dalam ajaran Islam yang menyeluruh, terdapat keseimbangan kemuliaan bagi pihak atau orang yang memudahkan orang yang sedang berutang, dan bagi pihak atau orang yang mendahulukan pelunasan utangnya.

III. METODE PENELITIAN.

Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah jenis kualitatif, yakni penelitian yang tidak menggunakan angka sebagai datanya. Melainkan menggunakan data primer dari hasil analisis wawancara dan observasi di lapangan. Penelitian yang dilakukan memerlukan sebuah metode dalam analisisnya, sehingga metode ini merupakan hal yang sangat krusial dalam penyelesaian penelitian dengan melalui proses rumusan, analisis, serta menyelesaikan masalah yang diteliti (Sugiono, 2014). Penelitian ini dilakukan di PT. Mitra Buana Asri Sentosa yang berada di Jalan. Baru Manunggal 51, No. 39, Tegalwaru, Kota Bogor Jawa Barat 16620.

Untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penelitian ini. Penelitian memiliki beberapa teknik dalam mengumpulkan data. Tujuan dari teknik pengumpulan data adalah untuk memudahkan peneliti dalam mendapatkan data yang akan diteliti. Penelitian ini menggunakan teknik dalam pengumpulan datanya berupa observasi, wawancara dan dokumentasi.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN.

IV.1. Gambaran Umum Perusahaan.

PT. Mitra Buana Asri Sentosa adalah perusahaan pengembang properti yang berdiri sejak Bulan November 2016. PT. Mitra Buana Asri Sentosa terletak di Jl. Baru Manunggal No 51; No 39 Tegal Waru, Kecamatan Ciampea, Kabupaten Bogor. PT. Mitra Buana Asri Sentosa adalah salah satu bagian dari Perusahaan Tasnim Group yang bergerak sebagai *developer property* syariah yang memiliki nilai utama yaitu nilai islami dan alami. Dengan mengusung konsep “*Building Happy Living*” yaitu membangun peradaban yang bahagia, yang diharapkan dapat membangun lingkungan yang bahagia baik di dunia maupun di akhirat. Sampai saat ini PT. Mitra Buana Asri Sentosa sudah mengembangkan 11 proyek dengan tema yang berbeda satu dengan yang lain, 4 proyek diantaranya berada di dalam satu kawasan Agrowisata Waru *Farm Land* yang lokasinya saling terintegrasi.

IV.2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Bermasalah di PT. Mitra Buana Asri Sentosa.

Dalam suatu lembaga keuangan baik bank atau non bank dalam penyaluran pembiayaan tentulah tidak akan terhindar dari yang namanya pembiayaan bermasalah. Pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang kualitas pembayarannya dalam kategori kurang, diragukan dan macet. Hal ini pula terjadi di PT. Mitra Buana Asri Sentosa. Faktor yang

mempengaruhi pembiayaan bermasalah di PT. Mitra Buana Asri Sentosa diantaranya:

1. Faktor Internal.

Faktor internal adalah faktor yang asalnya terjadi dari dalam suatu individu atau sebuah organisasi. Faktor internal pembiayaan bermasalah di PT. Mitra Buana Asri Sentosa adalah:

a. Sistem Seleksi Konsumen yang Belum Maksimal.

Menurut hasil wawancara dengan narasumber, faktor pertama yang mempengaruhi pembiayaan bermasalah di PT. Mitra Asri Buana Sentosa adalah sistem seleksi konsumen yang belum maksimal. Sistem seleksi yang dilakukan oleh PT. Mitra Asri Buana Sentosa diantaranya menganalisis watak calon nasabah. Seleksi konsumen yang dilakukan oleh PT. Mitra Asri Buana Sentosa biasanya dilakukan dengan cara mempertimbangkan riwayat hidup konsumen, akhlak dan bagaimana keseharian calon konsumen dengan bertanya kepada tetangga sekitar rumah konsumen. Selain itu, seleksi juga dilakukan dengan menanyakan legalitas usaha, riwayat usaha, reputasi dalam menepati janji dilingkungan usahanya, ketekunan, profil kerja, akhlak dan nilai

integritas serta curriculum vitae.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan narasumber yaitu salah satu staff dari PT. Mitra Buana Asri sentosa, beberapa hal tersebut ini sudah dilakukan namun belum maksimal. Ada beberapa kegiatan seleksi yang tidak konsisten dilakukan, seperti terkadang tidak mencari informasi tentang profil kerja, legalitas usaha dan riwayat usaha konsumen itu sendiri.

- b. Belum ada penerapan sanksi yang konsisten.

Menurut hasil wawancara dengan narasumber dan didukung oleh hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti, faktor kedua yang mempengaruhi pembiayaan bermasalah di PT. Mitra Buana Asri Sentosa adalah belum ada penerapan sanksi yang konsisten. PT. Mitra Buana Asri sentosa sendiri memiliki kelebihan yaitu sistem pembayaran mudah, dimana PT. Mitra Buana Asri Sentosa ini tidak memberlakukan sistem sita dan sistem denda. Hal ini justru menjadi penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah di PT. Mitra Buana Asri Sentosa. Para konsumen merasa tidak

dirugikan jika mereka melakukan pembiayaan bermasalah sehingga pembiayaan di PT. Mitra Buana Asri Sentosa terus terjadi.

2. Faktor Eksternal.

Faktor eksternal adalah faktor yang asalnya terjadi dari luar suatu individu atau organisasi. Faktor eksternal pembiayaan bermasalah di PT. Mitra Buana Asri Sentosa adalah:

- a. Virus Covid-19.

Menurut

Kementerian Kesehatan Republik Indonesia, coronavirus atau virus Covid-19 adalah sejenis virus (SARS-CoV-2) yang merupakan keluarga besar virus yang menyebabkan penyakit pada manusia dan hewan. Virus Covid-19 pertama ditemukan di Wuhan Cina pada Desember 2019. Dan menurut Detik.com Covid-19 dilaporkan masuk ke Indonesia pada 2 Maret 2020 di Depok, Jawa Barat. Terjadinya Pandemi virus Covid-19 telah memberikan tekanan berat bagi seluruh dampak kehidupan seperti pada pendidikan, sosial dan perekonomian dunia, tidak terkecuali Indonesia yang mengalami tekanan serupa dengan negara lain. Selain itu dampak global terhadap perekonomian dunia

menunjukkan bahwa keberadaan Corona Virus sangat mempengaruhi perekonomian.

Dampak langsung terhadap perekonomian yang terasa yaitu sulitnya masyarakat untuk memenuhi kebutuhan, karena masyarakat kehilangan pekerjaan akibat PHK atau pemutusan hubungan kerja, pembatasan sosial berskala besar dan kebijakan-kebijakan lainnya. Akibatnya masyarakat tidak memiliki sumber penghasilan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Terdampaknya ekonomi para konsumen akibat Covid-19 menyebabkan pembayaran macet dan hal inilah yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah di PT. Mitra Buana Asri Sentosa.

- b. Kurangnya Itikad Baik dari Konsumen.

Tidak semua konsumen memiliki itikad yang baik pada saat mengajukan pembiayaan ataupun pada saat pembiayaan yang diberikan. Itikad baik inilah memang sulit untuk diketahui dan dianalisis oleh pihak perusahaan, karena hal ini menyangkut

soal moral ataupun akhlak dari konsumen itu sendiri. Fakta di lapangan menunjukkan bahwa sebagian konsumen terjun ke usaha tertentu bukan didasarkan pada keahlian profesionalnya, tetapi hanya ikut-ikutan ketika melihat keberhasilan orang lain. Dan konsumen saat mengajukan pembiayaan menutup-nutupi keburukan keuangan usahanya sendiri.

IV.3. Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah.

Banyak cara yang dapat digunakan oleh lembaga keuangan untuk mengatasi pembiayaan bermasalah, namun yang menjadi pertanyaan adalah apakah cara tersebut benar-benar mampu untuk menanggulangi pembiayaan bermasalah pada lembaga keuangan atau justru akan mengakibatkan lebih terhambatnya proses penyelesaian pembiayaan bermasalah itu sendiri. Untuk itu lembaga keuangan harus benar-benar memikirkan suatu strategi atau cara yang dapat digunakan untuk menangani pembiayaan bermasalah. Berikut adalah strategi yang sudah terbukti cukup ampuh digunakan oleh PT. Mitra Buana Asri Sentosa:

1. Strategi Preventif.

Menurut M. Prawiro, strategi preventif adalah suatu strategi pengendalian yang dilakukan untuk mencegah atau mengurangi kemungkinan terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan di masa mendatang. Menurut hasil penelitian yang

peneliti lakukan, strategi preventif dalam penanganan pembiayaan bermasalah yang dilakukan oleh PT. Mitra Buana Asri Sentosa adalah:

- a. Melaksanakan Sistem Seleksi Lebih Teliti dan Lebih Maksimal kepada Calon Konsumen.

Setelah terjadinya kasus-kasus pembiayaan bermasalah di PT. Mitra Buana Asri Sentosa yang terjadi akibat sistem seleksi yang tidak maksimal, PT. Mitra Buana Asri Sentosa melakukan sistem seleksi kepada calon konsumen secara lebih teliti. Sebelum mengabulkan permohonan pembiayaan kepada konsumen, wajib hukumnya PT. Mitra Buana Asri Sentosa untuk melakukan sistem seleksi dengan mencari data informasi tentang profil kerja, legalitas usaha dan riwayat usaha yang mana sebelumnya cara-cara ini tidak dilakukan secara maksimal oleh pihak perusahaan.

- b. Menetapkan Biaya-Biaya untuk Konsumen yang akan Melakukan Pengembalian.

Dalam akad awal sebelum pembiayaan disetujui, dari pihak PT. Mitra Buana Asri Sentosa melakukan perjanjian terlebih dahulu dengan

calon konsumen. Perjanjian tersebut adalah dengan menetapkan biaya-biaya untuk konsumen yang akan melakukan pengembalian atau *refund*. Contohnya jika konsumen sudah menyetorkan uang sejumlah Rp.100.000.000 dan konsumen tersebut ingin mengajukan pengembalian atau gagal beli, konsumen harus menanggung biaya-biaya yang sudah dibayarkan seperti biaya marketing, biaya administrasi, biaya kenotariatan dan lain-lain. Dengan demikian uang yang sudah masuk ke perusahaan sebesar Rp.100.000.000 tersebut itu tidak akan dikembalikan secara utuh jika konsumen ingin melakukan pengembalian atau gagal beli.

- c. Penilaian atau Analisis terhadap Permohonan Pembiayaan.

Dalam hal ini pihak PT. Mitra Buana Asri Sentosa melakukan analisis terhadap kelengkapan syarat-syarat pengajuan pembiayaan yang diberikan oleh nasabah. Tindakan ini sangat penting karena kelengkapan syarat-syarat pengajuan pembiayaan ini merupakan tolak ukur kesiapan dari pihak calon

konsumen untuk melakukan pengajuan pembiayaan. Semua syarat yang telah ditentukan harus lengkap karena nantinya syarat-syarat yang telah diajukan akan dinilai oleh pihak perusahaan. Syarat-syarat tersebut diantaranya KTP, KK, NPWP jika pembayaran *cash*, jika pembayaran kredit/cicilan penambahan slip gaji/rekening koran dan surat nikah.

2. Strategi Represif.

Menurut M. Prawiro, strategi represif adalah suatu strategi pengendalian yang dilakukan setelah terjadinya pelanggaran. Dengan kata lain tindakan dilakukan setelah peristiwa terjadi. Menurut hasil penelitian yang peneliti lakukan, strategi represif dalam penanganan pembiayaan bermasalah yang dilakukan oleh PT. Mitra Buana Asri Sentosa adalah:

a. Penagihan secara Intensif.

Penagihan secara intensif atau cara penagihan langsung yang dilakukan PT. Mitra Buana Asri Sentosa kepada nasabah PT. Mitra Buana Asri Sentosa menghubungi nasabah dan menggunakan pendekatan persuasif dalam membicarakan masalah penyelesaian pembiayaannya. Hal ini dilakukan untuk

mengetahui kondisi sebenarnya dari nasabah. Membicarakan penyebab terjadinya permasalahan dalam pengangsuran. PT. Mitra Buana Asri Sentosa dapat melakukan kunjungan langsung ke pihak konsumen dengan melakukan musyawarah terkait terjadinya pembiayaan bermasalah. Jika dengan penagihan secara intensif konsumen masih tidak dapat membayar maka pihak PT. Mitra Buana Asri Sentosa akan melakukan strategi selanjutnya.

b. *Reschedule* (Penjadwalan Kembali).

Reschedule atau penjadwalan ulang maksudnya yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban atau memperpanjang jangka waktu pembiayaan. Dalam hal ini konsumen diberikan keringanan dalam masalah jangka waktu pembiayaan misalnya perpanjangan jangka waktu pembiayaan dari 6 bulan menjadi 1 tahun sehingga nasabah mempunyai waktu yang lebih lama untuk mengembalikannya. Hal ini dilakukan oleh PT. Mitra Buana Asri Sentosa jika konsumen mengalami keterlambatan pembayaran

yang sudah terjadi 3 kali berturut-turut jadwal jatuh tempo. Misal konsumen melakukan pembayaran Rp.2.000.000 perbulan selama 5 tahun akan tetapi karena nasabah tidak sanggup membayarnya, namun usaha konsumen berpotensi untuk berkembang, maka jumlah angsuran dapat dikurangi menjadi Rp.1.000.000 dengan jangka waktu 6 tahun. Cara yang kedua yaitu dengan mengubah metode pembayaran angsuran jika biasanya angsuran konsumen dibayar setiap bulan maka akan diajukan jadwal jatuh temponya menjadi 6 bulan.

c. *Reconditioning* (Persyaratan Kembali).

Reconditioning atau persyaratan kembali yaitu perubahan sebagian atau seluruh pembiayaan yaitu tidak terbatas pada perubahan jadwal pembayaran, jangka waktu, margin, dan persyaratan lainnya sepanjang tidak menyangkut perubahan maksimum *plafond* pembiayaan PT. Mitra Buana Asri Sentosa. Penerapan berupa pemberian potongan pembiayaan dengan memperkecil margin pembiayaan tersebut

disamping dilakukan perubahan jadwal angsuran dan perubahan jumlah angsuran setiap tempo.

d. *Resctructuring* (Penataan Kembali).

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

e. Mengajukan Skema Pengembalian atau *Refund*.

Jika strategi di atas sudah dilakukan dan tidak

berhasil, PT. Mitra Buana Asri Sentosa menawarkan skema pengembalian atau *refund* sebagai langkah terakhir. PT. Mitra Buana Asri Sentosa juga membantu konsumen tersebut untuk menjual kembali hunian yang mengalami pembiayaan bermasalah dengan cara mempromosikannya. Namun dana yang telah disetorkan oleh konsumen tersebut tidak dapat dikembalikan secara utuh, karena konsumen harus membayar biaya biaya yang sudah dibayarkan seperti biaya marketing, biaya administrasi, biaya kenotariatan dan lain-lain.

IV.4. Analisis Manajemen Bisnis Syariah.

Sebagaimana di dalam Islam bahwa terdapat keseimbangan kemuliaan bagi pihak atau orang yang memudahkan orang yang sedang berutang, dan bagi pihak atau orang yang mendahulukan pelunasan utangnya. Dalam hal yang demikian, maka pihak seperti PT. Mitra Buana Asri Sentosa dapat melakukan tata-cara mengenai penanganan pembiayaan yang mengalami hambatan dalam pembayaran angsurannya. Hambatan tersebut seringkali dalam saat ini disebut dengan pembiayaan bermasalah.

PT. Mitra Buana Mitra Asri Sentosa telah melakukan hal yang baik dengan membuat Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah. PT. Mitra Buana

Mitra Asri Sentosa terlebih dahulu membahas mengenai tata-cara pengajuan pembiayaan, kemudian merumuskan kemungkinan terjadinya pembiayaan bermasalah, serta strategi penanganan pembiayaan bermasalahnya. Dalam hal yang demikian, maka

1. Kemudahan melakukan pembiayaan terumuskan dengan mengatur tata-cara mengajukan pembiayaan.
2. Kemudahan bagi penerima pembiayaan yang kemudian pembiayaannya menjadi bermasalah, dilakukan kemudahan dengan mengikuti strategi penanganan pembiayaan bermasalahnya.

Hal ini berarti bahwa PT. Mitra Buana Mitra Asri Sentosa relatif telah melakukan manajemen bisnis syariah dalam Islam dengan memasukkan keseimbangan kemuliaan bagi pihak atau orang yang memudahkan orang yang sedang berutang, dan bagi pihak atau orang yang mendahulukan pelunasan utangnya, di dalam peraturan internalnya dalam bentuk Tata-Cara Pengajuan Pembiayaan, dan Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah.

V. SIMPULAN.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan terkait faktor dan strategi penanganan pembiayaan bermasalah di PT. Mitra Buana Asri Sentosa maka dapat peneliti simpulkan sebagai berikut:

1. Faktor – faktor penyebab terjadinya pembiayaan bermasalah di PT. Mitra Buana Asri Sentosa yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

Faktor internal disebabkan oleh sistem seleksi konsumen yang belum maksimal, belum ada penerapan sanksi yang konsisten. Sedangkan faktor eksternal yang menyebabkan terjadinya pembiayaan bermasalah adalah kurangnya itikad baik dari konsumen dan virus Covid-19 yang berimplikasi terhadap ketidakmampuan konsumen dalam melakukan pembayaran.

2. Strategi penanganan pembiayaan bermasalah di PT. Mitra Buana Asri Sentosa dilakukan dengan cara, yaitu dengan strategi preventif dan strategi represif. Strategi preventif dilakukan dengan cara melaksanakan sistem seleksi lebih teliti dan lebih maksimal kepada calon konsumen, menetapkan biaya – biaya untuk konsumen yang akan melakukan pengembalian dan melakukan penilaian atau analisis terhadap permohonan pembiayaan. Strategi represif dilakukan dengan cara penagihan secara intensif, prpgram 3R (*reschedule* atau penjadwalan ulang, *reconditioning* atau persyaratan kembali, dan *restructuring* atau penataan kembali) dan mengajukan skema pengembalian atau *refund*.
3. PT. Mitra Buana Mitra Asri Sentosa relatif telah melakukan manajemen bisnis syariah dalam Islam dengan memasukkan keseimbangan kemuliaan bagi pihak atau orang yang memudahkan orang yang sedang berutang, dan bagi pihak atau orang

yang mendahulukan pelunasan utangnya, di dalam peraturan internalnya dalam bentuk Tata-Cara Pengajuan Pembiayaan, dan Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, F. N., Trihantana, R., & Kusumaningrum, R. (2022). Analisis 3R pada Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (Studi Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Bogor). *Sahid Banking Journal*, 1(02), 53-60.
- Fred R., David, *Manajemen Strategi*, Ed ke-10, (Jakarta: Salemba Empat, 2006), 17.
- Hakim, L., Thantawi, T. R., & Anwar, M. (2022). Pengaruh Pembiayaan Bermasalah dan Likuiditas terhadap Profitabilitas Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Kabupaten Bogor Studi Data Otoritas Jasa Keuangan Tahun 2017-2019. *Sahid Banking Journal*, 1(02), 67-78.
- Jamhur, M., & Trihantana, R. (2017). Penyelesaian Sengketa Pengikatan Agunan pada Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah. *Nisbah: Jurnal Perbankan Syariah*, 3(1), 315-325.
- Luddin, H., Thantawi, T. R., & Mursyidah, A. (2022). Analisis Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Syariah Bagi Nasabah Berpenghasilan Rendah (Studi Kasus di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang

- Pembantu Bogor Pomad). *Sahid Banking Journal*, 1(02), 61-66.
- Makri, V. (2014). Determinants of Non Performing Loans : The Case of Eurozone, 77(April 2013), 193–206.
<https://doi.org/10.2298/PAN1402193M>
- Pertiwi, Y. I., & Thantawi, T. R. (2015). Analisis Perbandingan Ex-Ante Screening dan Ex-Post Monitoring dalam Pengelolaan Risiko. *Nisbah: Jurnal Perbankan Syariah*, 1(2), 114-131.
- Purnaed, A. C., Thantawi, T. R., & Suryani, E. (2022). Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran terhadap Minat Masyarakat dalam Pembiayaan Rumah dengan Prinsip Syariah. *Sahid Banking Journal*, 1(02), 1-10.
- Rusnaini, S., & Ariyanto, M. (2019). *Non Performing Loan* (NPL) dan *Return on Asset* (ROA) di Koperasi Nusantara Muara Bungo. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)*, 3(1), 1-18.
- Sari, Y. P. (2020). *Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*, 449.
- Sari, Y. P. (2020). Strategi Manajemen Kas Perusahaan Properti Syariah untuk Menjaga Kelangsungan Usaha. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan* p-ISSN: 2407-1935, e-ISSN: 2502-1508. Vol. 7 No. 3 , 448.
- Sudarto, A. (2020). Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah pada Lembaga Keuangan Syariah pada BMT Al Hasanah Lampung Timur. *Islamic Banking Volume 5 Nomor 2*, 100.
- Suganda, N., Trihantana, R., & Shiddieqy, H. A. (2021). Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah pada Produk Pembiayaan Murabahah di Koperasi Simpan Pinjam Karya Usaha Mandiri Bogor (Kspms Kums Bogor) Cabang Jonggol. *Sahid Business Journal*, 1(01), 130-143.
- Sugiyono. 2014. *Memahami Penelitian Kualitatif*. (Bandung: Alfabeta).
- Thantawi, R., & Brawijaya, A. (2018). Pemahaman Nasabah terhadap Kontrak Syariah pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah di Kota dan Kabupaten Bogor. *Jurnal Syarikah: Jurnal Ekonomi Islam*, 3(2).
- Thantawi, T. R., Putri, F. R., & Putri, Y. K. (2023). Pengaruh Mudharabah, Musyarakah, dan Pembiayaan Bagi Hasil Lainnya dalam Pembiayaan Bagi Hasil Kepada Bank Lain, terhadap Laba Bersih Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah Periode 2008-2021. *Sahid Banking Journal*, 2(02), 186-205.
- Trihantana, R., & Alhifni, A. (2017). Model Kebijakan dan Perencanaan Pengawasan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (Studi LKMS di Wilayah Bogor). *Jurnal Syarikah: Jurnal Ekonomi Islam*, 3(2).
- Wiliasih, R., & Shadrina, F. (2017). Faktor Dominan yang Memengaruhi Keputusan Pelanggan untuk Menabung di Bank Syariah, BPRS, dan KSPPS. *Nisbah: Jurnal Perbankan Syariah*, 3(2), 442-461.