



**STRATEGI BPRS MALIBU DALAM MENGATASI
WANPRESTASI NASABAH**

SKRIPSI

*Ditulis Sebagai Syarat untuk Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Pada Program Studi Perbankan Syariah*

Oleh:

NAZHIFA FAUZIAH
NIM.2130401092

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAHMUD YUNUS
BATUSANGKAR
1447 H / 2025 M**

ABSTRAK

Nazhifa Fauziah, NIM 2030401092, skripsi berjudul “**Strategi BPRS Malibu dalam Mengatasi *Wanprestasi Nasabah***”, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Prodi Perbankan Syariah, Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar 2025.

Masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi PT. BPRS MALIBU dalam mengatasi *wanprestasi* pada nasabah. Tujuan penelitian dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui hal-hal yang dihadapi PT. BPRS MALIBU dalam mengatasi *wanprestasi* pada nasabah pembiayaan, dan untuk mengetahui strategi apa yang dilakukan oleh PT. BPRS MALIBU dalam mengatasi *wanprestasi* pada nasabah di Kecamatan Lintau Buo Kab. Tanah Datar.

Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah *field research* dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah sumber data primer yaitunya Vicky Azhari, SE.ME Direktur Utama PT. BPR MALIBU, Andi Maltos, St sebagai Kabag pemsaran pada PT. BPR MALIBU, Khaira Ananta, A,Md sebagai kabag operasional serta sebagai anggota tim konversi bagian Teknologi/IT, Konni Fitra sebagai *Account Officer*, Megi Dasril sebagai *Account Officer* pada pembiayaan pada PT. BPRS Malibu Lintau Buo. Dan sumber data sekunder yaitunya buku, jurnal, dan dokumen-dokumen pendukung lainnya.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dapat diketahui bahwa strategi yang dilakukan oleh PT. BPR MALIBU dalam megatasi *wanprestasi* nasabah yaitunya dengan cara melakukan analisa kembali terhadap nasabah yang melakukan pembiayaan, dan juga PT. Bprs Malibu Lintau Buo juga melakukan upaya penanganan *wanprestasi* dengan melakukan sistem pemotongan tabungan nasabah dengan cara nasabah dapat melakukan transaksi tabungan bajapuik yang dilakukan oleh PT. BPRS Malibu setiap harinya.

Dan adapun faktor hambatan atau kendala yang di hadapi PT. BPRS Malibu lintau buo dalam mengatasi wansprestasi nasabah yakni kurangnya etiked baik dari nasabah yang melakukan pembiayaan seperti nasabah sering melakukan keterlambatan pada saat jatuh tempo yang sudah di tetapkan oleh PT. BPRS Malibu lintau buo

Kata Kunci: Strategi, BPRS, Wanprestasi. Nasabah

ABSTRAK

Nazhifa Fauziah, Student ID 2030401092, thesis entitled "Strategy of BPRS Malibu in Overcoming Customer Default", Faculty of Economics and Islamic Business, Islamic Banking Department, Mahmud Yunus State Islamic University (UIN) Batusangkar 2025.

The problem in this research is how PT. BPRS MALIBU overcomes customer default. The purpose of this research is to find out the challenges faced by PT. BPRS MALIBU in overcoming customer default in financing and to determine the strategies used by PT. BPRS MALIBU to overcome customer default in Lintau Buo District, Tanah Datar Regency.

The type of research used is field research with a qualitative descriptive approach. The data collection techniques used are primary data sources, namely Vicky Azhari, SE.ME, Director of PT. BPR MALIBU, Andi Maltos, St as Head of Marketing at PT. BPR MALIBU, Khaira Ananta, A, Md as Head of Operations and as a member of the conversion team in the Technology/IT department, Konni Fitra as Account Officer, Megi Dasril as Account Officer in financing at PT. BPRS Malibu Lintau Buo. And secondary data sources, namely books, journals, and other supporting documents.

Based on the research results, it can be seen that the strategy used by PT. BPR MALIBU to overcome customer default is by re-analyzing customers who take out financing, and PT. BPRS Malibu Lintau Buo also makes efforts to handle default by implementing a system of deducting customer savings, where customers can make transactions on savings bajapuik carried out by PT. BPRS Malibu every day.

And the inhibiting factors or obstacles faced by PT. BPRS Malibu Lintau Buo in overcoming customer defaults are the lack of good faith from customers who carry out financing, such as customers often being late on the due date set by PT. BPRS Malibu Lintau Buo.

Keywords: Strategy, BPRS, Wanprestasi, Nasabah

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah robbil'alamin puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya serta kesehatan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Shalawat dan salam penulis sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW yang merupakan pelita umat sedunia dan *uswatun hasanah* bagi seluruh umat Islam.

Dengan senantiasa mengharapkan karunia dan pertolongan Allah SWT, *Alhamdulillah* penulis bisa menyelesaikan penyusunan skripsi ini guna sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar, dengan judul **“Strategi BPRS MALIBU Dalam Mengatasi Wanprestasi Nasabah”**.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini dapat diselesaikan berkat dukungan dan bantuan berbagai pihak. Pada kesempatan ini izinkan penulis untuk menyampaikan rasa terima kasih yang tulus kepada kedua orang tua, Ayahanda **“Erixson”** dan Ibunda **“Neti Adrianis”** beserta keluarga besar yang telah memberikan dukungan baik secara moril maupun materil demi kelancaran pendidikan yang telah penulis jalani. Seterusnya ucapan terimakasih yang mendalam penulis sampaikan kepada:

1. Prof. Delmus Puneri Salim, S.Ag., M.A., M.Res., Ph.D selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar.
2. Dr. H. Rizal., M.Ag, CRP selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar.
3. Mohammad Aliman Shahmi, ME selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar.
4. Dr. H. Rizal., M.Ag, CRP sebagai pembimbing saya yang selalu memberikan bimbingan, arahan, serta dorongan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. ELFADHLI, SEI., M.SI. selaku Penasehat Akademik (PA) yang telah

memberikan motivasi dan dorongan kepada penulis untuk menyelesaikan perkuliahan dan penulisan skripsi ini.

6. Bapak atau Ibu Dosen, Karyawan dan Karyawati Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar yang telah membantu, berbagi ilmu serta memberikan kemudahan kepada penulis selama penulis menempuh perkuliahan dan proses penyusunan skripsi ini.
7. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian ini.
8. Terimakasih kepada PT. BPRS MALIBU yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian serta telah menyambut dan merespon dengan baik, dan terimakasih telah memberikan data-data yang dibutuhkan penulis sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini.
9. Terimakasih kepada sahabat dan teman-teman yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terimakasih telah memberi dukungan penuh dan motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dan juga seluruh teman-teman program studi Perbankan Syariah 2021. Terimakasih atas kenangan yang telah terjalin selama ini. Terimakasih telah banyak membantu dan menjadi arti pada setiap kesempatan pertemuan yang telah Allah SWT berikan
10. Terimakasih kepada Nazhifa Fauziah (diri sendiri) yang sudah berjuang, bertahan, bertanggung jawab dan mampu mengendalikan diri dari berbagai tekanan diluar dan tak pernah memilih menyerah sesulit apapun proses penulisan skripsi ini .

Penulis yakin dan percaya sepenuhnya bahwa tanpa bantuan dari pihak-pihak tersebut di atas, sudah tentu skripsi ini tidak akan terselesaikan dengan baik. Untuk itu, penulis berdoa dan berharap kepada Allah SWT semoga apa yang telah kita lakukan selama ini mendapatkan ridho dan hidayah disisi-nya Aamiin.

Di samping itu, penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kesempurnaan. Untuk itu, penulis mengharapkan kritikan dan saran yang membangun demi kesempurnaan, dengan harapan karya ilmiah ini dapat

menambah khazanah keilmuan/ilmu pengetahuan. Kepada Allah SWT jugalah penulis mohon ampun, tanpa hidayah-Nya dan petunjuk-Nya semua ini tidak akan terlaksana.

Akhir kata, penulis ucapkan terimakasih kepada seluruh pihak yang telah kebersamai penulis dalam proses penyusunan skripsi ini. Semoga segala kebaikan Allah SWT balas dengan pahala yang setimpal, *Aamiin ya Robbal'alamin*.

Batusangkar, Agustus 2025
Penulis

Nazhifa Fauziah
NIM. 2030401092

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN	
PERSETUJUSN PEMBIMBING	
ABSTRAK.....	i
ABSTRAK.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Fokus Penelitian.....	13
C. Sub Fokus.....	13
D. Tujuan Penelitian.....	13
E. Manfaat Penelitian.....	14
F. Defenisi Operasional.....	15
BAB II KAJIAN TEORI.....	17
A. Landasan Teori.....	17
1. Strategi.....	17
2. Bank Perekonomian Rakyat Syariah (BPR).....	22
3. Wanprestasi.....	28
4. Nasabah.....	46
B. Kajian Relevan.....	53
BAB III METODE PENELITIAN.....	56
A. Jenis Penelitian.....	56
B. Latar Dan Waktu Penelitian.....	56
C. Instumen Penelitian.....	57
D. Sumber Data.....	57
E. Teknik Pengumpulan Data.....	58
F. Teknik Analisis Data.....	58

G. Teknik Penjamin Keabsahan Data	59
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	61
A. Gambaran Umum PT. BPR Masyarakat Lintau Buo (MALIBU).....	61
1. Sejarah Berdirinya PT. BPR MALIBU	61
2. Visi Misi Dan Ruang Lingkup Kegiatan PT. BPR MALIBU	63
3. Logo PT BPRS Malibu	64
B. Hasil Penelitian.....	70
1. Faktor faktor penyebab wanprestasi nasabah BPRS Malibu Lintau Buo.....	70
2. Strategi BPRS Malibu Dalam Mengatasi Wanprestasi nasabah.	72
3. Hambatan saat terjadinya wanprestasi.....	76
4. Upaya yang dilakukan PT BPRS Malibu dalam penanganan wanprestasi pada nasabah.....	Error! Bookmark not defined.
BAB V PENUTUP.....	79
A. Kesimpulan.....	79
B. Saran.....	80
DAFTAR KEPUSTAKAAN	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Jumlah Pembiayaan Bermasalah Pada PT. BPRS Malibu Lintau Buo...	9
Tabel 3. 1 Waktu Penelitian.....	57

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Logo PT BPRS Malibu	64
Gambar 4. 2 Sturktur Organisasi PT BPRS Malibu.	65

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Lembaga keuangan (*finansial institution*) adalah suatu perusahaan yang usahanya bergerak dibidang jasa keuangan. Artinya, kegiatan yang dilakukan oleh lembaga ini akan selalu berkaitan dengan bidang keuangan, apakah penghimpunan dana masyarakat dan jasa-jasa keuangan lainnya.(Afrianty, 2020). Berdasarkan UU No. 4 Tahun 2003 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan. Undang-undang ini ditujukan untuk mengatur ekosistem sektor keuangan yang lebih luas, termasuk:

1. Kelembagaan, mengatur struktur dan fungsi lembaga keuangan.
2. Perbankan, mengatur kegiatan perbankan, termasuk bank umum dan bank syariah.
3. Pasar Modal, mengatur kegiatan pasar modal, termasuk pasar uang dan valuta asing.
4. Perasuransian dan Penjaminan, mengatur kegiatan asuransi dan penjaminan.
5. Lembaga Keuangan Mikro, mengatur kegiatan lembaga keuangan mikro.
6. Inovasi Teknologi Sektor Keuangan (*ITSK*), mengatur pengembangan dan penggunaan teknologi di sektor keuangan
7. Keuangan Berkelanjutan, mengatur prinsip keuangan berkelanjutan.
8. Literasi Keuangan dan Perlindungan Konsumen, mengatur pentingnya literasi keuangan dan perlindungan konsumen.
9. Akses Pembiayaan UMKM, mengatur akses pembiayaan untuk usaha mikro, kecil, dan menengah.

Undang-Undang ini juga mengatur tentang:

1. Stabilitas sistem keuangan, mengatur kestabilan sistem keuangan dan pengawasan makroprudensial.

2. Pengawasan dan pengaturan, mengatur hubungan antara lembaga pengawas dan pengaturan di sektor keuangan.

Undang-Undang ini mulai berlaku pada tanggal 12 Januari 2023 dan merupakan peraturan perundang-undangan yang komprehensif untuk mengatur sektor keuangan di Indonesia.(Republik Indonesia, 2023). Sedangkan menurut Kasmir (2014:11) bank adalah lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa bank lainnya.(Adolph, 2016). Dalam kehidupan bermasyarakat saat sekarang ini banyak ditemukan lembaga keuangan baik swasta maupun milik negara. Lembaga keuangan swasta dibentuk oleh beberapa orang yang menginvestasikan dananya kemudian dikelola bersama.

Bank Perekonomian Rakyat Syariah merupakan lembaga keuangan yang menggunakan prinsip syariah dalam menjalankan kegiatan usahanya mengacu kepada Al-Qur'an dan hadis, sistem yang dikenal dengan riba. Menurut Undang-Undang No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah, Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau prinsip hukum islam yang diatur dalam fatwa MUI seperti prinsip keadilan dan keseimbangan, kemaslahatan, universalisme, serta tidak mengandung gharar, maisir, riba, zalim dan objek yang haram.(KASIH, 2021)

Bank Perekonomian Rakyat Syariah (BPRS) merupakan lembaga keuangan yang menerima deposito berjangka, tabungan atau bentuk lainnya dengan tujuan menyimpan dan juga merupakan Lembaga penyaluran dana kepada masyarakat untuk pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). BPR sudah ada sejak zaman sebelum kemerdekaan yang dikenal dengan sebutan Lumbung Desa, Bank Desa, Bank Tani, dan Bank Dagang Desa, atau Bank Pasar. BPRS sebagai lembaga intermediasi memiliki tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat Islam, terutama masyarakat golongan ekonomi lemah. Lapisan ekonomi terkecil adalah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Pentingnya meningkatkan kinerja BPRS salah

satunya yaitu untuk memaksimalkan perannya sebagai salah satu sumber dana bagi UMKM yang memiliki bagian besar dalam laju perekonomian bangsa. UMKM menjadi prioritas bisnis bagi BPRS. UU Nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM, memberikan gambaran bahwa UMKM merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional dan merupakan salah satu pilar utama dalam perekonomian. Secara umum, BPR mempunyai layanan yang terbatas berbeda dengan bank umum, adanya BPR yaitu ditujukan untuk melayani para nasabah dengan layanan perbankan yang relatif kecil sehingga cakupannya terbatas, sedangkan bank umum memiliki cakupan yang cukup luas. Dalam kegiatan usahanya, BPR dapat melayani yang menjadi keinginan dan keperluan nasabah, seperti tabungan, deposito berjangka dan penyaluran pembiayaan, sedangkan bank umum melayani semua kegiatan yang ada pada BPR dan kegiatan transfer yang tidak bisa dilayani BPR. (Mauliddiyah, 2021)

BPR Syariah adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Pada pasal 2 PBI No. 26 Tahun 2022 menerangkan bahwa badan hukum BPRS bentuk hukumnya dapat berupa: Perseroan Terbatas/PT, koperasi atau Perusahaan Daerah, yang berarti bahwa kegiatan dari BPRS hanyalah mengimpun dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat. Undang-undang nomor 21 tahun 2008 menyebutkan 2 Bank Perekonomian Rakyat Syariah (BPRS) yaitu bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran (Agus, 2021: 95). Dalam kegiatan operasionalnya, bank dapat melakukan strategi yaitu salah satunya strategi pemasaran, dalam arti lain bank juga memerlukan adanya strategi pemasaran untuk aktivitasnya.

Bank Perekonomian Rakyat Syariah (BPRS) merupakan lembaga keuangan mikro berbasis syariah yang menyalurkan dana pada warga berupa produk pembiayaan. Dalam menjalankan usahanya BPRS Malibu menerapkan prinsip bagi hasil, sistem jual beli, sistem non-profit, akad

bersarikat, dan produk pembiayaan. Salah satu bentuk produk pembiayaan yang digunakan BPRS Malibu ialah pembiayaan *Murabahah*.

BPRS Malibu dalam lembaga keuangan mikro yang paling terjangkau serta nyaman untuk memenuhi kebutuhan pendanaan pinjaman, karena masalah utang piutang merupakan masalah yang tidak lepas dari kehidupan. di tingkat mikro, BPRS Malibu sangat efektif dalam membantu mengikis praktik jangka panjang pemberi pinjaman yang berlangsung dalam kehidupan warga pedesaan, pada hakikatnya salah satu guna lembaga keuangan syariah ialah untuk menjembatani masyarakat yang membutuhkan.

Dalam memberikan pembiayaan kepada anggota BPRS Malibu menggunakan prinsip kehati-hatian agar terhindar dari pembiayaan bermasalah atau pembiayaan macet, yang mana ada pada Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 pasal 35 tentang prinsip kehati-hatian. BPRS Malibu selalu mencapai kesepakatan yang disepakati bersama sebelum berurusan dengan nasabah, yang termasuk dalam perjanjian pembiayaan *Murabahah*, dan *Mudhrabah*. Keduanya secara otomatis terhubung melalui kesepakatan hukum bersama. Akan tetapi pada kenyataannya, banyak ditemukan nasabah yang lalai akan kewajibannya yang sudah disepakati, entah disengaja ataupun tidak disengaja.

Dalam pembiayaan yang dilakukan oleh BPRS Malibu dalam akad *Murabahah* masyarakat setempat sering cenderung salah mempergunakan dalam kehidupan sehari-hari, dimana modal yang di berikan tidak dikelola dengan sebaik mungkin atau dalam kata lain tidak sesuai dengan kegunaan yang seharusnya. Dimana akad *Murabahah* adalah perjanjian antara nasabah dan pihak BPRS Malibu. BPRS Malibu akan membeli produk sesuai permintaan nasabah, lalu menjualnya kembali kepada nasabah. Nasabah dapat membayar secara tunai atau cicil.

Dalam perundang-undangan yang berlaku, perbankan yang melakukan kegiatan berdasarkan prinsip syariah, ada peraturan Bank Indonesia yang menjelaskan tentang restrukturisasi pembiayaan, dalam PBI (Peraturan Bank Indonesia) No 10/18/PBI/2008 tentang restrukturisasi bagi bank syariah dan

unit usaha syariah, bahwa restrukturisasi pembiayaan ialah bentuk upaya bank dalam rangka membantu nasabah supaya dapat menyelesaikan kewajibannya, meliputi *rescheduling* (penjadwalan kembali), *reconditioning* (persyaratan kembali), dan *restructuring* (penataan kembali). Meskipun dalam BPRS Malibu sudah mengikuti peraturan Bank Indonesia tentang restrukturisasi pembiayaan, namun dalam praktiknya masih ada nasabah yang melakukan *wanprestasi*, salah satunya karena faktor usaha dari nasabah mengalami penurunan atau kerugian.

Strategi kepatuhan adalah seperangkat langkah yang dilakukan lembaga keuangan untuk memastikan bahwa setiap aktivitas, kebijakan, dan produk yang ditawarkan sesuai dengan aturan hukum, regulasi otoritas, dan prinsip syariah yang berlaku. Strategi ini berfungsi sebagai mekanisme pengendalian internal guna mencegah terjadinya pelanggaran, wanprestasi, maupun risiko hukum dan reputasi.

Menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK), kepatuhan bank adalah “upaya dan tindakan bank untuk mentaati seluruh ketentuan yang berlaku serta melaksanakan prinsip kehati-hatian dalam setiap aktivitas usahanya” (POJK No.46/POJK.03/2017 tentang Penerapan Fungsi Kepatuhan Bank Umum).

Dalam skripsi tersebut, strategi kepatuhan berkaitan dengan bagaimana PT. BPRS Malibu memastikan bahwa setiap kegiatan operasional dan strategi yang dijalankan tetap sesuai dengan prinsip syariah, regulasi perbankan, serta aturan internal bank. Strategi kepatuhan ini penting karena BPRS sebagai lembaga keuangan syariah harus menjaga kepercayaan masyarakat sekaligus menghindari terjadinya wanprestasi dan praktik yang menyerupai rentenir.

Adapun penjelasan mengenai strategi kepatuhan dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Kepatuhan terhadap Prinsip Syariah

BPRS Malibu wajib memastikan setiap produk pembiayaan seperti *mudharabah* dan *multi jasa* tidak bertentangan dengan fatwa DSN-MUI

maupun prinsip maqashid syariah. Hal ini termasuk menghindari riba, gharar, dan praktik yang merugikan nasabah.

2. Kepatuhan terhadap Regulasi Perbankan

Strategi kepatuhan juga mencakup penerapan aturan dari OJK dan Bank Indonesia, seperti manajemen risiko, penyaluran pembiayaan yang sehat, serta pengendalian NPF (Non Performing Financing). Dengan kepatuhan regulasi, bank dapat menjaga stabilitas keuangan dan mengurangi risiko pembiayaan bermasalah.

3. Kepatuhan Internal (Good Corporate Governance)

Bank menerapkan prinsip transparansi, akuntabilitas, dan keadilan dalam memberikan pembiayaan. Misalnya, dengan memperketat analisis kelayakan UMKM sebelum pembiayaan disalurkan, agar tidak terjadi pembiayaan yang salah sasaran dan berpotensi gagal bayar.

4. Kepatuhan Nasabah melalui Edukasi

Strategi kepatuhan juga diarahkan pada nasabah, yaitu dengan memberikan edukasi mengenai kewajiban membayar angsuran tepat waktu, penggunaan pembiayaan sesuai akad, serta konsekuensi jika tidak patuh. Edukasi ini sekaligus menjadi strategi BPRS Malibu dalam memberantas praktik rentenir, karena masyarakat diberikan pemahaman tentang pembiayaan yang sehat.

5. Monitoring dan Evaluasi

Untuk memastikan kepatuhan berjalan, BPRS Malibu melakukan pengawasan rutin terhadap portofolio pembiayaan, serta melakukan *review* terhadap strategi yang diterapkan. Monitoring ini juga berfungsi untuk menyesuaikan strategi dengan kondisi pasca pandemi agar tetap relevan dan efektif

Kepercayaan nasabah sangat dibutuhkan untuk perkembangan bank di tahun yang akan datang. Karena pada dasarnya tujuan didirikan bank adalah untuk menyediakan berbagai layanan keuangan seperti menyimpan tabungan, deposito, atau meminjamkan dana bagi nasabah yang membutuhkan, bahkan

sumber daya yang dikelola oleh bank secara umum bersumber dari Dana Pihak Ketiga (DPK).

Bank di dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah harus memperhatikan kualitas pembiayaan yang diberikan. Pembiayaan kepada konsumen pasti memiliki sebuah risiko yang nantinya akan ditanggung oleh bank. Pembiayaan konsumen terjadi karena adanya kesepakatan antara pihak kreditur lembaga pembiayaan konsumen. Pada sistem pembiayaan konsumen ini pihak lembaga pembiayaan konsumen akan memberikan pembiayaan berupa pinjaman dana untuk pembelian suatu barang. Selanjutnya pihak konsumen akan menerima fasilitas dana untuk pembelian barang sesuai kebutuhan konsumen dan membayar hutangnya secara berkala atau angsuran kepada lembaga pembiayaan konsumen, kemudian pihak penjual atau supplier akan menyediakan barang yang dibayar lunas oleh lembaga pembiayaan konsumen. Namun dalam prakteknya tidak jarang terjadi permasalahan seperti *wanprestasi* dan masalah-masalah lainnya. Tidak terlepas dari berbagai hambatan dan masalah yang menyertainya, sehingga dalam pelaksanaan perjanjian pembiayaan konsumen pada perusahaan pembiayaan konsumen tersebut harus dilakukan berbagai upaya penyelesaian guna mengatasi masalah yang timbul.

Apalagi dimasa sekarang maraknya pinjaman tanpa jaminan dan tanpa adanya pengawasan dari lembaga OJK yang memberikan pinjaman kepada masyarakat dengan persyaratan mudah seperti koperasi Batak, pinjaman batak ini tidak membatasi dengan masyarakat yang sudah melakukan pembiayaan di bank manapun, sehingga masyarakat cenderung dengan mudah melakukan proses pinjaman sehingga mereka lalai dalam kewajiban pembayaran angsuran pembiayaan mereka sehingga akan menimbulkan terjadinya *wanprestasi* pada BPRS Malibu Lintau Buo.

Akad pembiayaan *al-Murabahah* adalah akad yang paling banyak diminati para nasabah pada PT BPRS Malibu Lintau Buo. Beberapa alasan yang menjadi sebab diminatinya akad ini adalah sebagai berikut:

1. *Murabahah* adalah suatu mekanisme investasi pembiayaan jangka pendek, dan dibandingkan dengan sistem *Profit and Loss Sharing* (PLS), lebih mudah.
2. *Mark-up* dalam *murabahah* dapat ditentukan secara pasti yang merupakan jaminan bagi LKS dalam memberikan return kepada penyimpan dana dan juga dapat melakukan perbandingan dengan tingkat bunga yang ada di bank konvensional.
3. *Murabahah* menjauhkan tidak pastian yang ada pada pendapatan dari bisnis-bisnis dengan sistem PLS.
4. *Murabahah* tidak memungkinkan LKS untuk mencampuri manajemen bisnis, karena LKS bukanlah mitra si nasabah, sebab hubungan mereka dalam *murabahah* adalah hubungan antara penjual dan pembeli atau pemberi dan penerima pembiayaan.

Model *Wanprestasi* yang paling banyak terjadi pada PT BPRS Malibu terjadi pada pembiayaan *Murabahah*, dimana modal yang diberikan tidak dipergunakan oleh nasabah sesuai dengan ketentuan atau kesepakatan akad yang sudah disepakati sebelumnya, sehingga dengan melencengnya kegunaan modal yang diberikan tersebut menyebabkan terjadinya *Wanprestasi* pada nasabah yang melakukan pembiayaan.

Berdasarkan observasi awal yang penulis lakukan berikut adalah data pembiayaan serta pembayaran bermasalah pada BPRS Malibu Lintau Buo.

Tabel 1. 1
Jumlah Pembiayaan Bermasalah Pada PT. BPRS Malibu Lintau Buo

Tahun	Pembiayaan	Pembiayaan Bermasalah	NPF%
2023	12.987.573.402,-	502.526.084,-	3,87%
2024	15.671.149.155,-	421.476.854,-	2,69%

Sumber: Dokumen PT. BPRS Malibu Lintau Buo

Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa *NPF* pada PT. BPRS Malibu selalu menurun, berdasarkan atas nilai yang telah ditetapkan oleh BI tingkat kesehatan bank dikatakan sehat sebesar 5%, ini menunjukkan bahwa PT.

BPRS Malibu Lintau Buo berhasil melakukan upaya strategi dalam *Wanprestasi* pembiayaan dengan baik.

Ketika pembiayaan bank bermasalah tentu bank melakukan upaya untuk menyelamatkan pembiayaan bermasalah tersebut dan upaya penyelamatan yang dilakukan dalam bentuk *rescheduling* sesuai dengan peraturan bank Indonesia (PBI) Nomor 13/9/PBI/2011 tentang perubahan PBI Nomor 10/18/PBI/2008 tentang *Restrukturisasi*. Jika pembiayaan bagi bank syariah dan unit usaha syariah sudah dilakukan oleh pihak bank tetapi jika masih terjadi kemacetan atau nasabah benar-benar tidak mampu lagi untuk melunasi sebagian atau seluruh angsuran atau kewajibannya atau dapat dikategorikan telah mencapai kol 5 maka tindakan bank adalah penyelesaian pembiayaan bermasalah yaitu dengan melakukan penyitaan jaminan yang diberikan nasabah sesuai dengan kesepakatan di awal pembiayaan. Jika jaminan tidak dapat ditebus oleh nasabah sampai dengan waktu yang sudah disepakati tindakan yang dilakukan oleh pihak bank agar kewajiban nasabah dapat dilunasi tentu bank akan melakukan penjualan jaminan yang telah disita dari nasabah yang melakukan wanprestasi tersebut.

Tingginya tingkat terjadinya *Wanprestasi Non Performing Financing* (NPF) suatu bank pada dasarnya disebabkan oleh banyaknya nasabah yang melakukan *Wanprestasi*. Selain itu penyebab tingginya tingkat pembiayaan bermasalah suatu bank karena besarnya sisa pokok utang nasabah tersebut, bahkan melebihi nilai jual jaminan yang dimiliki sehingga bank harus mencadangkan biaya, dimana hal tersebut sudah menjadi suatu *risiko* pada bank yang harus diterima oleh bank. Untuk menyelesaikan tingginya tingkat *NPF* bank terlebih dahulu mencari apa penyebab yang kemudian bank memberikan keringanan dengan cara memperkecil atau menurunkan angsuran nasabah.

Dalam praktiknya, pembiayaan yang disalurkan BPRS tidak selalu berjalan lancar. Muncul berbagai masalah, salah satunya wanprestasi atau kelalaian nasabah dalam memenuhi kewajibannya. Kasus wanprestasi ini kerap terjadi karena modal yang diberikan untuk usaha justru digunakan

untuk kebutuhan konsumtif, usaha mengalami kerugian, atau adanya kurangnya iktikad baik dari nasabah. Kondisi ini menimbulkan pembiayaan bermasalah (Non Performing Financing/NPF) yang berdampak pada kesehatan bank.

Data BPRS Malibu Lintau Buo menunjukkan adanya pembiayaan bermasalah:

1. Tahun 2023: NPF sebesar 3,87%
2. Tahun 2024: NPF turun menjadi 2,69%

Meskipun rasio ini masih di bawah batas sehat Bank Indonesia (5%), tetap diperlukan strategi khusus agar masalah wanprestasi dapat ditekan lebih jauh dan tidak mengganggu keberlangsungan operasional bank.

Untuk mengatasi hal tersebut, BPRS Malibu telah menerapkan beberapa langkah, antara lain:

- a. Melakukan analisis ulang terhadap nasabah pembiayaan.
- b. Melaksanakan restrukturisasi pembiayaan (rescheduling, reconditioning, restructuring) sesuai aturan BI.
- c. Melakukan maintenance rutin oleh Account Officer (AO) kepada nasabah untuk memastikan penggunaan modal sesuai akad.
- d. Menerapkan pemotongan otomatis melalui tabungan nasabah agar cicilan tetap berjalan lancar.

Namun demikian, hambatan tetap muncul, seperti kurangnya komitmen dari nasabah, keterlambatan pembayaran angsuran, hingga adanya nasabah yang menghindar saat penagihan. Masalah ini menunjukkan perlunya strategi yang lebih efektif, baik dari sisi internal bank maupun pendekatan kepada nasabah.

Berdasarkan uraian tersebut, penting untuk diteliti lebih dalam mengenai strategi BPRS Malibu dalam mengatasi wanprestasi nasabah, serta hambatan yang dihadapi dalam pelaksanaannya.

Berdasarkan hasil observasi awal bersama Konni Fitra sebagai AO pada pembiayaan mengatakan bahwa Konni Fitra selalu melakukan *Maintenance* ke nasabah sebelum jatuh tempo angsuran guna memastikan

keadaan nasabah. *Wanprestasi* sering ditemukan karena modal yang diberikan oleh BPRS digunakan untuk keperluan konsumsi bukan diputar untuk usaha, oleh karena itu AO harus melakukan *maintance* untuk memastikan perputaran modal oleh nasabah, dimana Konni Fitra melakukan pemeliharaan kembali kepada nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah* apakah modal tersebut dipergunakan sesuai dengan kesepakatan atau tidak. (Konni, 12 November 2024)

Berdasarkan hasil observasi awal bersama Megi Dasril selaku AO pada pembiayaan mengatakan bahwa sebelum jatuh tempo angsuran pada nasabah pembiayaan juga dapat dilakukan dengan cara pemotongan pada rekening tabungan nasabah agar tidak terjadinya *Wanprestasi*. (Megi, 12 November 2024)

Pemicu Masalah Wanprestasi pada BPRS Malibu

1. Penggunaan Modal Tidak Sesuai Akad
 - a) Banyak nasabah akad *murabahah* menggunakan dana pembiayaan untuk kebutuhan konsumtif, bukan untuk usaha produktif sebagaimana yang disepakati.
 - b) Akibatnya, modal tidak berputar sebagaimana mestinya sehingga menimbulkan keterlambatan pembayaran.
2. Penurunan atau Kerugian Usaha Nasabah
 - a) Beberapa nasabah mengalami kesulitan usaha, kerugian, atau menurunnya pendapatan sehingga tidak mampu melunasi kewajiban cicilan tepat waktu.
3. Kurangnya Itikad Baik dari Nasabah
 - a) Ada nasabah yang sengaja menunda pembayaran, tidak jujur dalam penggunaan modal, bahkan menghindar ketika ditagih oleh petugas bank.
4. Persaingan dengan Pinjaman Lain
 - a) Maraknya pinjaman tanpa jaminan dari pihak lain (misalnya koperasi atau lembaga non-OJK) membuat nasabah terbebani hutang ganda, lalu lalai pada kewajiban di BPRS Malibu.

5. Keterlambatan Pembayaran Angsuran

- a) Banyak nasabah melakukan pembayaran melewati jatuh tempo, sehingga menumpuk menjadi dua kali cicilan atau lebih dalam satu bulan.

Pemicu paling dominan adalah penyalahgunaan dana pembiayaan murabahah untuk keperluan konsumtif, yang kemudian diperparah dengan kurangnya komitmen nasabah dalam memenuhi kewajibannya.

Berdasarkan latar belakang diatas, perlu diteliti dan ditelaah lebih dalam bagaimana peran anggota BPRS Malibu dalam menghadapi *Wanprestasi* dengan judul “**STRATEGI BPRS MALIBU DALAM MENGATASI WANPRESTASI NASABAH (Studi Kasus PT BPRS Malibu Lintau Buo)**”

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah diatas dapat difokuskan masalah yang akan penulis teliti yaitu pada Strategi BPRS Malibu Dalam Mengatasi *Wanprestasi* Nasabah (Studi Kasus PT BPRS Malibu Lintau Buo).

C. Sub Fokus

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka permasalahan yang diteliti dalam penelitian ini adalah:

1. Apa saja faktor faktor penyebab *Wanprestasi* nasabah BPRS Malibu Lintau Buo Utara?
2. Bagaimana strategi BPRS Malibu dalam mengatasi *Wanprestasi* nasabah?
3. Apa saja hambatan yang dialami oleh BPRS Malibu dalam mengatasi *Wanprestasi* nasabah?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang telah diuraikan maka tujuan penelitian yang hendak dicapai adalah:

1. Untuk menjelaskan faktor faktor penyebab *Wanprestasi* nasabah BPRS Malibu Lintau Buo Utara?
2. Untuk menjelaskan strategi BPRS Malibu dalam mengatasi *Wanprestasi* Nasabah?
3. Untuk menjelaskan hambatan yang dialami oleh anggota BPRS Malibu dalam mengatasi *Wanprestasi* nasabah?

E. Manfaat Penelitian

1. Manfaat penelitian yang dilakukan penulis adalah:

- a. Secara Teoritis

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti diharapkan mampu memberikan manfaat secara teoritis dan berguna kedepannya sebagai sumbangan pemikiran bagi dunia pendidikan.

- b. Secara Praktis

- 1) Manfaat Bagi Penulis.

Manfaatnya yaitu dapat dijadikan pembelajaran dalam melakukan penelitian dan berguna dalam menyelesaikan tugas akhir studi.

- 2) Manfaat bagi pembaca.

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan landasan untuk mengembangkan penelitian yang lebih luas tentang pembiayaan pada BPRS Malibu Lintau Buo Utara.

- 3) Manfaat bagi akademik.

Penelitian ini diharapkan mampu mengembangkan ilmu pengetahuan dan sebagai bahan dasar penelitian selanjutnya yang dapat dikembangkan lebih luas lagi.

2. Luaran Penelitian

Luaran Penelitian yang diharapkan dari penelitian ini agar dapat diterapkan dari penelitian ini agar dapat diterbitkan pada jurnal ilmiah, dan sebagai referensi di perpustakaan Universitas Negeri Mahmud Yunus Batusangkar.

F. Defenisi Operasional.

Untuk mempermudah pemahaman dalam masalah pada judul proposal skripsi ini, maka penulis akan menjelaskan maksud dan istilah-istilah pada judul dalam penelitian ini, istilah tersebut adalah sebagai berikut:

1. Strategi.

Strategi adalah sesuatu yang sangat penting bagi keberlangsungan hidup pada sebuah perusahaan dalam mencapai target atau tujuan perusahaan yang *efektif* dan *efisien*, perusahaan juga harus dapat menghadapi setiap masalah-masalah yang ada atau kendala-kendala yang akan datang dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan itu sendiri. Juga dapat di defenisikan strategi merupakan keputusan atau rencana untuk mempertahankan keberlangsungan bisnis serta menghadapi kendala-kendala suatu perusahaan untuk mencapai sasaran khusus. (Sri Julianti & Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, 2020). Pada BPRS Malibu penerapan strategi ini dapat dilakukan sebagai suatu tindakan apabila didalam sebuah pembiayaan terjadinya pembiayaan macet atau yang disebut dengan istilah *Wanprestasi*, sehingga dengan strategi yang dilakukan mampu mengurangi kebiasaan pada nasabah yang melakukan pembiayaan bermasalah.

2. BPR Syariah

Bank Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. BPR Syariah merupakan badan usaha yang setara dengan bank perkreditan rakyat konvensional. Berdasarkan kewenangannya bank umum syariah dan Bank Perekonomian Rakyat Syariah (BPRS) hanya memiliki kewenangan menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah saja namun tidak diperbolehkan membuka usaha atau menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip konvensional (Alimusa La Ode, 2020: 60). Adapun BPRS Malibu juga menjalankan

usaha operasional nya sama dengan bank perkreditan lainnya, dimana BPRS Malibu juga beroperasi dalam pembiayaan maupun tabungan hingga deposit bahkan produk lainnya.

3. Wanprestasi

Wanprestasi adalah Pelaksanaan perjanjian yang tidak tepat waktunya atau dilakukan tidak menurut selayaknya atau tidak dilaksanakan sama sekali, Secara umum *Wanprestasi* adalah Suatu keadaan dimana seorang debitur pada tahap sebelum perjanjian, pembentukan perjanjian maupun pelaksanaannya. (Katiandagho et al., 2023). Di dalam Pembiayaan yang diberikan oleh BPRS Malibu kepada masyarakat tentu ada beberapa nasabah yang mengalami *wanprestasi*, adapun *wanprestasi* yang terjadi pada BPRS Malibu saat ini terjadi pada akad *murabahah* yang dimana BPRS Malibu harus memiliki strategi dalam menyikapi terjadinya suatu *Wanprestasi* pada nasabah.

4. Nasabah

Nasabah adalah orang atau badan yang mempunyai rekening simpanan atau pinjaman pada bank. Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa nasabah ialah orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank (dalam hal keuangan) orang yg menjadi tanggungan asuransi, perbandingan setiap nasabah tentu sangat mengharapkan kepuasan dari bank manapun ia melakukan transaksi, kepuasan nasabah menjadi salah satu faktor penting untuk diperhatikan oleh perusahaan, karena nasabah atau konsumen merupakan target utama suatu perusahaan atau badan usaha perbankan.(Fernandes & Marlius, 2018). Nasabah merupakan faktor penting di dalam sebuah bank dimana nasabah menjadi faktor utama agar terjadinya suatu proses transaksi pada BPRS Malibu dimana nasabah juga menjadi sasaran utama oleh PT BPRS Malibu dalam kegiatan operasionalnya dalam mencari keuntungan .

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Strategi.

a. Pengertian Strategi.

Strategi adalah sesuatu yang sangat penting bagi keberlangsungan hidup pada sebuah perusahaan dalam mencapai target atau tujuan perusahaan yang efektif dan efisien, perusahaan juga harus dapat menghadapi setiap masalah-masalah yang ada atau kendala-kendala yang akan datang dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan itu sendiri. (Sri Julianti & Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, 2020).

Strategi adalah sarana untuk pencapaian rencana yang telah ditetapkan, pada dasarnya teori tentang strategi secara berkelanjutan mempunyai kemajuan dan tiap ahli memiliki arti tidak sama tentang strategi. Menurut George Stainer dan Jhon Minner merupakan pencantuman arah dari suatu organisasi, pencantuman tujuan badan, juga mempertimbangkan kemampuan dari luar serta dalam organisasi, didalam merumuskan aturan guna menggapai tujuan serta meyakini aplikasi paling tepat, maka demikian perencanaan yang sudah disetujui akan berhasil. Sedangkan pendapat Stephani K. Marrus, dikutip oleh Sukristono didalam bukunya Husein Umar, Strategi didefinisikan merupakan metode dari top manajemen dalam menentukan perencanaan serta fokus kepada sasaran rencana diatas lima tahun, diikuti dengan teknik yang telah disusun supaya sasaran sesuai dengan rencana. (Imanzah, 2022)

Menurut Iman Mulyana (2010;45) Strategi adalah ilmu dan seni menggunakan kemampuan bersama sumber daya dan lingkungan secara efektif yang terbaik, terdapat empat unsur penting dalam pengertian strategi yaitu: kemampuan, sumber daya, lingkungan dan tujuan, empat

unsur tersebut sedemikian rupa disatukan secara rasional dan indah sehingga muncul beberapa alternative pilihan yang kemudian dievaluasi dan diambil yang terbaik, lantas hasilnya diumumkan secara tersurat sebagai pedoman taktik yang selanjutnya turun pada lingkungan operasional.(Akay et al., 2021)

Menurut Jauch dan Glueck (2000) menyatakan bahwa strategi adalah rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengaitkan keunggulan perusahaan dengan tantangan lingkungan dan yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh perusahaan.

Menurut Hamel dan Prahalad yang dikutip Rangkuti (2002) “Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya”. (Syeron, 2019)

Chandler menyatakan bahwa “strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut serta prioritas alokasi sumber daya”.Menurut Porter yang menyatakan bahwa “strategi adalah alat yang sangat penting untuk mencapai keunggulan bersaing.(Tjiptono, 2018).

Prof Onong Uchyana Effendy, MA dalam Adinda Manthovani Aziza mengatakan bahwa strategi pada hakekatnya adalah perencanaan (planning) dan manajemen untuk mencapai tujuan tersebut. Strategi tidak berfungsi sebagai peta jalan yang hanya memberi arah saja, melainkan harus mampu menunjukkan bagaimana taktik operasionalnya.(NURSAFITRI, 2021)

Strategi adalah suatu proses pengevaluasian kekuatan dan kelemahan perusahaan dibandingkan dengan peluang dan ancaman yang ada dalam lingkungan yang dihadapi dan memutuskan strategi pasar, produk yang menyesuaikan kemampuan perusahaan dengan peluang lingkungan.(Fitriani, 2018)

Berdasarkan berbagai definisi tentang strategi yang dikemukakan oleh para ahli maka dapat disimpulkan bahwa strategi adalah rumusan perencanaan untuk mencapai tujuan jangka panjang melalui pengintegrasian keunggulan dan alokasi sumber daya yang ada di perusahaan.

Untuk mencapai maksud dan tujuan dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah, bank mengidentifikasi dan menganalisis permasalahan penanganan pembiayaan bermasalah dengan melakukan perencanaan strategi. Menurut Stoner dan Wankel mencetus istilah *Strategic Planning* sebagai cara memilih tujuan perusahaan, menentukan kebijakan dan program yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan dan menetapkan tindakan yang perlu diambil sesuai dengan kemampuan dan kondisi yang terbangun. (Memenuhi et al., 2022)

b. Macam Macam Strategi.

Hamel dan Prahalad mengatakan strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus-menerus dan dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Dengan demikian, perencanaan strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi, bukan dimulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competencies*). Perusahaan perlu mencari kompetensi inti di dalam bisnis yang dilakukan. Strategi manajemen risiko adalah suatu rencana yang disusun dan dikelola dengan memperhitungkan berbagai sisi dengan tujuan agar pengaruh rencana tersebut bisa memberikan dampak positif bagi organisasi tersebut secara jangka panjang salah satu fokus kajian dalam strategi manajemen ingin memberikan dampak penerapan konsep strategi kepada perusahaan

secara jangka panjang termasuk dari segi profit yang stabil. (Marbun & Jannah, 2022)

Dalam prakteknya setiap lembaga keuangan memiliki macam-macam strategi, secara umum terbagi menjadi tiga yaitu sebagai berikut:

- 1) Strategi perusahaan yaitu strategi yang disusun pada puncak organisasi yang menyatakan bisnis-bisnis apa yang akan masuk oleh suatu organisasi (perbankan)
- 2) Strategi bisnis yaitu strategi yang memfokuskan bagaimana bersaing dalam suatu bisnis tertentu.
- 3) Strategi fungsional yaitu berfokus pada jangka pendek, mempunyai perhatian terhadap sub-aktivitas fungsional (operasi keuangan, pemasaran, sumber daya dan lain-lain). (Fitriani, 2018)

Bentuk Strategi yang dapat dilakukan oleh PT BPRS Malibu dalam mengurangi tingkat *wanprestasi* nasabah pembiayaan dapat dilakukan dengan menggunakan strategi berbentuk materi kepada nasabah dengan pembiayaan yang lancar melalui pemberian bonus, *doorprize* atau *reward* serta lainnya, sehingga dengan memberikan hal tersebut dapat membuat nasabah semakin bersemangat untuk membayar angsurannya tepat waktu dan juga dapat menarik nasabah untuk dapat kembali melakukan pembiayaan. Peningkatan partisipasi nonmateri, yaitu dengan cara memberikan suatu motivasi kepada semua komponen atau unsur yang ada dalam suatu lingkungan tertentu, sehingga nasabah yang melakukan pembiayaan memahami akan tanggung jawab serta kewajiban mereka dalam melakukan pembayaran angsurannya sehingga dengan begitu dapat mengurangi terjadinya suatu *wanprestasi*.

Peringatan kepada pelanggan serta penyerahan barang ke Bank BPRS Malibu

- 1) Penyelamatan pembiayaan bermasalah
 - a) *Rescheduling* Awalnya, bank mengubah syarat pendanaan untuk klien yang memiliki masalah pendanaan. Syarat yang diberikan hanya terkait dengan waktu dan jangka waktu pembayaran

pinjaman, tenggang hanya akan diberikan kepada nasabah yang sesuai dengan syarat tertentu, yaitu nasabah mempunyai tingkat pemulihan serta nasabah beritikad baik.

- b) *Reconditioning* Jika debitur tidak beritikad baik, dengan itu bank akan menerbitkan kembali syarat tersebut. Yaitu, sebagian perubahan/ seluruhnya dalam persyaratan pendanaan. Ini tanpa adanya batasan dalam tenggat waktu, perubahan pembayaran serta syarat lainnya menyertai perubahan batas pembiayaan.
- c) *Restructuring* Kalau tidak ada itikad baik, bank akan menyuntikkan dana bank untuk mengubah persyaratan pinjaman dan mengubah semua/ setengah dari saldo tunggakan menjadi ekuitas utama perusahaan. Ini mungkin termasuk *restrukturisasi* utang/ *restrukturisasi* pengkondisian. (Prianti & Nasution, 2023).

c. Fungsi Strategi

Fungsi dari strategi pada dasarnya adalah berupaya agar strategi yang disusun dapat diimplementasikan secara efektif terdapat enam fungsi yang harus dilakukan secara simultan, yaitu :

- 1) Mengkomunikasikan suatu maksud (visi) yang ingin dicapai kepada orang lain. Strategi dirumuskan sebagai tujuan yang diinginkan, dan mengkomunikasikan, tentang apa yang akan dikerjakan, oleh siapa, bagaimana pelaksanaan pengerjaannya, untuk siapa hal tersebut dikerjakan, dan mengapa hasil kinerjanya dapat bernilai. Untuk mengetahui, mengembangkan dan menilai alternatif-alternatif strategi, maka perlu dilihat sandingan yang cocok atau sesuai antara kapabilitas organisasi dengan faktor lingkungan, di mana kapabilitas tersebut akan digunakan.
- 2) Menghubungkan atau mengaitkan kekuatan atau keunggulan organisasi dengan peluang dari lingkungannya.

- 3) Memanfaatkan atau mengeksploitasi keberhasilan dan kesuksesan yang didapat sekarang, sekaligus menyelidiki adanya peluang-peluang baru.
- 4) Menghasilkan dan membangkitkan sumber-sumber daya yang lebih banyak dari yang digunakan sekarang. Khususnya sumber dana dan sumber-sumber daya lain yang diolah atau digunakan, yang penting dihasilkannya sumber-sumber daya nyata, tidak hanya pendapatan, tetapi juga reputasi, komitmen karyawan, identitas merek dan sumber daya yang tidak berwujud lainnya.
- 5) Mengkoordinasikan dan mengarahkan kegiatan atau aktivitas organisasi ke depan. Strategi harus menyiapkan keputusan yang sesuai dan sangat penting bagi upaya untuk pencapaian maksud dan tujuan organisasi.
- 6) Menanggapi serta bereaksi atas keadaan yang baru dihadapi sepanjang waktu. Proses yang terus-menerus berjalan bagi penemuan maksud dan tujuan untuk menciptakan dan menggunakan sumber sumber daya, serta mengarahkan aktivitas pendukungnya. (Tarigan, 2013)

2. Bank Perekonomian Rakyat Syariah (BPR)

a. Pengertian Bank Perekonomian Rakyat Syariah (BPRS)

Bank Perekonomian Rakyat Syariah (BPRS) adalah lembaga keuangan Bank yang dibawah oleh dewan kebijakan moneter, yang melakukan kegiatan ekonominya berdasarkan prinsip Islam atau syariah, tanpa menghalalkan adanya riba atau suku bunga yang berorientasi pada masyarakat di tingkat desa ataupun kecamatan. Bank Perekonomian Rakyat Syariah (BPRS) didirikan berdasarkan PJOK 26 tahun 2022 tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syariah pasal 1 no.1 tahun 2022 tentang Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang selanjutnya disingkat BPRS adalah bank pembiayaan rakyat syariah sesuai dengan Undang-Undang mengenai perbankan syariah. (Komisioner & Jasa, 2022) Serta berdadarkan pada butir 4 pasal 1 UU. No 10 tahun 1998,

pengganti UU no 7 tahun 1992 tentang Perbankan disebutkan bahwa Bank Perekonomian Rakyat Syariah (BPRS) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa lalu lintas pembayaran. Bank Perekonomian Rakyat (BPR) yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip Syariah selanjutnya diatur menurut surat keputusan Direktur Bank Indonesia No.32/36/KEP/DIR/1999. Tanggal 12 Mei 1999 tentang Bank Perkreditan Rakyat berdasarkan prinsip Syariah.(Frank van Steenberg & Tuinhof, 2009)

Sejak diterbitkannya Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (UU P2SK), Bank Perekonomian Rakyat berganti nama menjadi Bank Perekonomian Rakyat. Bank Perekonomian Rakyat Syariah (BPRS) adalah Bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan Prinsip Syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas giral secara langsung. Kegiatan BPRS jauh lebih sempit jika dibandingkan dengan kegiatan bank umum karena BPRS dilarang menerima simpanan giro, kegiatan valas (kecuali kegiatan usaha penukaran valuta asing), dan perasuransian (kecuali memasarkan produk asuransi dalam rangka kerja sama), dan lain sebagainya sebagaimana yang telah tertuang dalam UU P2SK. Namun, BPRS dapat bekerja sama dengan Bank Umum dalam hal penyaluran pembiayaan atau pembiayaan berdasarkan prinsip Syariah bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).(Sutrisna, 2023)

Berdasarkan jenisnya, bank dibedakan menjadi dua jenis yaitu bank umum dan bank Perekonomian rakyat. Dimana bank Perekonomian rakyat adalah bank yang memberikan simpanan dalam bentuk deposito berjangka, tabungan, dan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu. Bank perekonomian rakyat syariah

merupakan salah satu pendukung perkembangan perekonomian Indonesia, terutama untuk kegiatan usaha mikro, kecil dan menengah. Peranan Bank perekonomian Rakyat Syariah dalam pemberian pembiayaan bagi usaha mikro, kecil dan menengah dapat membantu menciptakan lapangan pekerjaan, pemerataan pendapatan, dan pemerataan kesempatan berusaha di Indonesia. (Pratiwi, 2018)

Bank perekonomian rakyat syariah merupakan bank yang dapat menyalurkan dana sebagai bantuan usaha masyarakat berbentuk pembiayaan maupun deposito, sedangkan bank umum merupakan bank yang melakukan kegiatan secara konvensional jika menggunakan prinsip syariah yaitu dengan melakukan jasa pembayaran. (Mauliddiyah, 2021)

Bank perekonomian Rakyat Syariah (BPRS) adalah lembaga keuangan bank yang menerima simpanan hanya dalam bentuk deposit berjangka, tabungan, dan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dan menyalurkan dana sebagai usaha BPRS. Dengan lokasi yang pada umumnya dekat dengan tempat masyarakat yang membutuhkan. (Rahmi, 2018)

Selanjutnya, mengemukakan bahwa Bank perekonomian Rakyat Syariah atau disingkat BPRS adalah: “Bank yang dapat menjalankan kegiatan usahanya secara konvensional atau menggunakan prinsip syariah dan tidak memberikan jasa lalu lintas pembayaran. Pelayanan yang BPRS berikan antara lain adalah untuk melayani pengusaha mikro, menengah maupun kecil dan biasanya berlokasi di daerah tempat masyarakat yang membutuhkan.

Istilah Bank perekonomian Rakyat Syariah (BPRS) dikenalkan pertama kali oleh Bank Rakyat Indonesia (BRI) pada akhir tahun 1977, ketika BRI mulai menjalankan tugasnya sebagai Bank pembina lumbung desa, bank pasar, bank desa, bank pegawai dan bank-bank sejenis lainnya. Pada masa pembinaan yang dilakukan oleh BRI, seluruh bank tersebut diberi nama Bank perekonomian Rakyat Syariah (BPRS). Dalam perkembangan selanjutnya perkembangan BPRS yang

tumbuh semakin banyak dengan menggunakan prosedur-prosedur Hukum Islam sebagai dasar pelaksanaannya serta diberi nama BPRS.(Farid, 2018).

Menurut Ali (2013:3) “BPRS adalah lembaga keuangan yang menerima simpanan hanya dalam bentuk deposito berjangka, tabungan, dan/bentuk lain yang dipersamakan dengan itu dan menyalurkan dana dalam bentuk perekonomian atau dalam bentuk dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat yang melaksanakan kegiatan usahanya melalui prinsip konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.(Vinna, 2016)

b. Kegiatan Bank Perekonomian Rakyat Syariah (BPRS)

BPRS merupakan lembaga keuangan, lembaga perbankan dan lembaga bisnis yang diatur dalam sistem Perbankan Konvensional, dalam menjalankan kegiatan usahanya telah ditentukan sedemikian rupa ruang lingkup dan jenis-jenis kegiatan usaha serta larangannya. Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2004 tentang Perbankan, dalam Pasal 13 menyatakan Usaha Bank Perekonomian Rakyat meliputi:

- 1) Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan berupa deposito berjangka, tabungan, atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu.
- 2) Memberikan pembiayaan
- 3) Menyediakan pembiayaan bagi nasabah berdasarkan prinsip bagi hasil sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan dalam Peraturan Pemerintah.
- 4) Menempatkan dananya dalam bentuk Sertifikat Bank Indonesia (SBI), deposito berjangka, sertifikat deposito dan tabungan pada bank lain.

Kegiatan usaha BPRS yang diatur dalam Pasal 3 Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2004 tentang Perbankan, dalam perkembangannya maka kegiatan usaha pada Pasal 13 Huruf c, bukan lagi menjadi bagian kegiatan usaha BPRS oleh karena ketentuan Huruf c tersebut adalah ketentuan terkait dengan sistem Perbankan Syariah, yang juga telah diatur tersendiri dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. (Muhamad, 2020)

Surat edaran otoritas jasa keuangan nomor 45 /seojk.03/2017 menyatakan bahwa kegiatan BPRS lainnya yakni melakukan penempatan dana kepada pihak lain dalam bentuk:

- 1) giro, deposito berjangka, sertifikat deposito, dan/atau tabungan pada bank umum dan bank umum syariah.
- 2) deposito berjangka dan/atau tabungan pada BPR dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).
- 3) Sertifikat Bank Indonesia

BPRS juga menyediakan layanan *Electronic Banking*, antara lain berupa:

- 1) Phone banking BPRS menyediakan layanan bagi nasabah untuk melakukan transaksi perbankan melalui telepon dengan menghubungi nomor layanan BPRS.
- 2) SMS banking BPRS menyediakan layanan informasi atau transaksi perbankan yang dapat diakses langsung melalui telepon seluler dengan menggunakan media *Short Message Service* (SMS).
- 3) Mobile banking BPRS menyediakan layanan bagi nasabah untuk melakukan transaksi perbankan melalui telepon seluler.
- 4) *Internet banking* BPRS menyediakan layanan bagi nasabah untuk melakukan transaksi perbankan melalui jaringan internet, bagi BPRS yang menjadi bank penyelenggara Laku Pandai.

Selain itu BPRS juga bekerja sama dengan perusahaan asuransi untuk mereferensikan produk asuransi kepada nasabah yang terkait dengan produk BPRS mereferensikan produk asuransi yang menjadi

persyaratan untuk memperoleh suatu produk BPRS kepada nasabah. Persyaratan keberadaan produk asuransi tersebut dimaksudkan untuk kepentingan dan perlindungan kepada BPRS atas risiko terkait dengan produk yang diterbitkan atau jasa yang dilaksanakan oleh BPRS kepada nasabah.

c. Fungsi Bank Perekonomian Rakyat Syariah (BPRS)

Selain untuk penghimpunan dan penyaluran dana Bank perekonomian rakyat Syariah (BPRS) juga berfungsi sebagai:

- 1) Memberi pelayanan perbankan kepada masyarakat yang sulit atau tidak memiliki akses ke bank umum.
- 2) Membantu pemerintah mendidik masyarakat dalam memahami pola nasional agar ekselaborasi pembangunan di sektor pedesaan dapat lebih dipercepat.
- 3) Menciptakan pemerataan kesempatan berusaha terutama bagi masyarakat pedesaan.
- 4) Mendidik dan mempercepat pemahaman masyarakat terhadap pemanfaatan lembaga keuangan formal sehingga terhindar dari jeratan rentenir. (Vinna, 2016)
- 5) Memberi pengetahuan terhadap masyarakat luas tentang perbankan, Saat ini masyarakat masih awam tentang fungsi dan juga tugas utama BPRS. Apalagi untuk mereka yang tinggal desa, mereka masih takut untuk menyimpan uangnya di bank. Kebanyakan dari mereka lebih memilih untuk menyimpannya di rumah saja. Oleh karena itu BPRS berfungsi memberikan edukasi mendasar pada masyarakat terkait sistem perbankan.
- 6) Membuat pemerataan kesempatan untuk membuka usaha di era digital, banyak anak muda yang mempunyai ide bisnis yang kreatif. Implementasi dari ide tersebut memerlukan modal keuangan yang

cukup. Oleh karena itulah BPRS hadir sebagai penyedia modal atau dana untuk mereka.

- 7) Mempercepat pembangunan di desa, BPRS memang lebih banyak di bangun di desa. Untuk itu, fungsi lain dari BPRSS adalah membantu mempercepat pembangunan yang ada di dalam suatu desa. Sehingga, seluruh desa yang ada di Indonesia tidak lagi ketinggalan zaman karena kekurangan informasi terkait dunia usaha.
- 8) Menyediakan layanan perbankan, fungsi utama lainnya dari BPRS adalah menyediakan pelayanan perbankan yang bisa digunakan oleh setiap warga. Layanan perbankan ini bisa berbentuk tabungan perseorangan, ataupun memberikan layanan pinjaman dana untuk mereka yang memerlukan modal pinjaman usaha.

Dapat disimpulkan bahwa fungsi dari adanya perekonomian rakyat syariah (BPRS) yaitu berfokus kepada pemberian layanan keuangan kepada masyarakat, khususnya di daerah perdesaan dan wilayah yang belum terjangkau oleh bank umum. Terutama diberikan kepada usaha mikro, kecil, menengah (UMKM), pembiayaan ini bertujuan untuk mendukung pengembangan usaha kecil dan membantu meningkatkan perekonomian lokal. .

3. Wanprestasi

a. Pengertian Wanprestasi

Wanprestasi adalah istilah yang diambil dari bahasa Belanda *wanprestatie* dengan arti tidak dipenuhinya prestasi atau kewajiban dalam suatu perjanjian. Berdasarkan arti dalam KBBI, *wanprestasi* adalah keadaan salah satu pihak (biasanya perjanjian) berprestasi buruk karena kelalaian. Selain itu *Wanprestasi* juga di defenisikan Pelaksanaan perjanjian yang tidak tepat waktunya atau dilakukan tidak menurut selayaknya atau tidak dilaksanakan sama sekali. Secara umum *wanprestasi* adalah suatu keadaan dimana seorang *debitur* (berutang) tidak memenuhi atau melaksanakan prestasi sebagaimana telah ditetapkan dalam suatu perjanjian. (Ummah, 2019)

Wanprestasi terdapat dalam pasal 1243 KUH Perdata, yang menyatakan bahwa “penggantian biaya, rugi dan bunga karena tidak dipenuhinya suatu perikatan, barulah mulai diwajibkan, apabila si berutang, setelah dinyatakan lalai memenuhi perikatannya, tetap melalaikannya, atau jika sesuatu yang harus diberikan atau dibuatnya, hanya dapat diberikan atau dibuatnya, hanya dapat diberikan atau dibuat dalam tenggang waktu yang telah dilampaukannya”. (Ansori, 2015)

Wanprestasi adalah tidak penuhi terhadap kewajiban yang telah dijanjikan oleh pihak-pihak yang terlibat dalam suatu perjanjian. Ini dapat berupa kelalaian, keterlambatan, atau tidak mampu dari salah satu pihak untuk memenuhi kewajibannya sesuai dengan yang telah disepakati. *wanprestasi* terjadi ketika debitur tidak memenuhi janji-janjinya, baik karena kelalaian, lupa, atau sengaja mengingkari janji tersebut. Selain itu, *wanprestasi* juga terjadi jika debitur melakukan tindakan yang bertentangan dengan isi perjanjian. Istilah "*wanprestasi*" sendiri berasal dari bahasa Belanda yang menggambarkan kurangnya pencapaian atau pelaksanaan yang buruk

Menurut Subekti *wanprestasi* adalah apabila si berutang (*debitur*) tidak melakukan apa yang dijanjikannya, maka dikatakan ia melakukan *wanprestasi* Seorang *debitor*, baru dikatakan *wanprestasi* apabila ia telah diberikan peringatan oleh *kreditor*. (Faizal, 2022).

Menurut Harahap *Wanprestasi* adalah sebagai pelaksanaan kewajiban yang tidak tepat pada waktunya atau dilakukan tidak menurut selayaknya. Menurut Muhammad *Wanprestasi* adalah tidak memenuhi kewajiban yang harus ditetapkan dalam perikatan, baik perikatan yang timbul karena perjanjian maupun perikatan yang timbul karena Undang- undang. Menurut Saliman *Wanprestasi* adalah suatu sikap dimana seseorang tidak memenuhi atau lalai melaksanakan

kewajiban sebagaimana yang telah ditentukan dalam perjanjian yang dibuat antara *kreditur* dan *debitur*.(Ridwansyah, 2021).

Suatu perjanjian tidak hanya saja dibebankan kepada pihak debitur tapi pihak kreditur pun memungkinkan untuk melakukan kelalaian (*wanprestasi*), untuk itu Prof. Soebekti mengemukakan kemungkinan-kemungkinan kelalaian yang dilakukan kreditur antara lain:

- 1) tidak memenuhi prestasi
- 2) tidak tunai dalam memenuhi prestasi
- 3) terlambat dalam memenuhi prestasi
- 4) keliru memenuhi prestasi

Namun praktek hukum di masyarakat untuk menentukan sejak kapan seorang debitur atau kreditor itu *wanprestasi*, terkadang tidak selalu mudah, oleh karenanya kapan debitur harus memenuhi prestasi, tidak selalu ditentukan dalam perjanjian dalam perjanjian jual beli sesuatu barang, misalnya tidak ditetapkan kapan penjual harus menyerahkan barang yang dijualnya kepada pembeli, dan kapan pembeli harus membayar harga barang yang dibelinya kepada penjual

Wanprestasi berarti kelalaian nasabah atau dengan kata lain tidak menepati kewajibannya dalam perjanjian. Dengan demikian *wanprestasi* adalah suatu keadaan dimana seorang *debitur* (berhutang) tidak memenuhi atau melaksanakan prestasi sebagaimana telah diterapkan dalam suatu perjanjian, tindakan *wanprestasi* ini dapat terjadi karena kesengajaan, kelalaian, tanpa kesalahan (tanpa kesengajaan atau kelalaian) kecuali tidak dilaksanakan kontrak tersebut karena alasan-alasan tertentu, yang umumnya memang membebaskan pihak yang tidak memenuhi prestasi untuk sementara atau selamanya.(Lisnawati, 2021)

b. Saat Terjadinya Wanprestasi

Wanprestasi terjadi karena tidak memenuhi kewajiban yang telah disepakati dalam perjanjian, termasuk dalam hal kelalaian untuk melakukannya. Lalai dapat termasuk dalam kategori berikut:

- 1) Tidak memenuhi kewajiban sama sekali
- 2) Hanya memenuhi sebagian kewajiban
- 3) Memenuhi kewajiban, tetapi dengan keterlambatan

Perikatan adalah melakukan atau tidak melakukan sesuatu, yang berasal dari kesepakatan antara pihak-pihak yang terlibat dan diatur oleh Pasal 1233 KUHPerdara. Jika salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya (*wanprestasi*), maka pihak tersebut dapat diberikan perlindungan berdasarkan Pasal 1243 KUHPerdara, yang mencakup penggantian biaya, kerugian, dan bunga karena tidak penuhi perikatan. Penyelesaian sengketa dapat dilakukan melalui jalur pengadilan atau di luar pengadilan. Penyelesaian di luar pengadilan dimaksudkan untuk mencapai kesepakatan mengenai kompensasi atau tindakan tertentu guna mencegah terulangnya kesalahan yang sama. Sedangkan penyelesaian sengketa melalui pengadilan melibatkan pengajuan gugatan.

c. **Macam- Macam Wanprestasi**

Wanprestasi apabila dilihat dari macamnya dapat terjadi karena sebagai berikut:

- 1) Tidak melakukan apa yang disanggupi akan dilakukanya

Debitur yang tidak memenuhi kewajibannya seperti yang telah disepakati sebelumnya dapat dibawa ke Pengadilan atas gugatan kreditur. Dasar hukumnya terdapat dalam Pasal 1242 BW, yang menyatakan bahwa debitur diwajibkan membayar ganti rugi.: "Jika perjanjian tersebut bertujuan untuk menghindari melakukan sesuatu, maka siapa pun yang melanggar perjanjian tersebut dengan melakukan tindakan yang bertentangan, harus bertanggung jawab atas pelanggaran tersebut dan wajib membayar biaya pengganti.

- 2) Melaksanakan apa yang dijanjikannya, tetapi tidak sebagaimana dijanjikan.

Debitur yang melaksanakan kewajiban sesuai dengan perjanjian, namun tidak dengan cara yang telah dijanjikan, mengindikasikan bahwa dalam pelaksanaannya tidak tepat. Hal ini membuat kreditur yang seharusnya tidak perlu menegur debitur karena debitur tidak memenuhi kewajiban dengan tepat, sekarang harus menegur debitur karena kelalaiannya. Dalam pandangan Yahya Harahap, melaksanakan kewajiban dengan tidak sesuai menunjukkan kurangnya komitmen debitur dalam memelihara perjanjian, sehingga tindakan seperti itu dapat dianggap sebagai wanprestasi positif. Oleh karena itu, ada alasan yang kuat untuk mengurangi beban kreditur dengan menghapuskan kewajiban negatif yang timbul akibat keterlambatan pelaksanaan.

3) Melakukan apa yang dijanjikannya tapi terlambat.

Debitur yang melaksanakan kewajiban sesuai dengan perjanjian, namun terlambat dalam pelaksanaannya. Ini berarti prestasi tidak dilakukan tepat waktu, namun debitur juga tidak melaksanakan prestasi sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat sehingga menyebabkan kerugian bagi pihak kreditur. Debitur memiliki kewajiban untuk membayar kerugian yang timbul akibat wanprestasi tersebut.

4) Melakukan sesuatu menurut perjanjian tidak boleh dilakukannya.

Dalam suatu perjanjian, terdapat larangan untuk melakukan sesuatu yang seharusnya tidak boleh dilakukan. Ini memberikan kesempatan bagi seorang debitur untuk melakukan hal yang seharusnya tidak dilakukannya, sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati dalam perjanjian. Salah satu alasan adalah ketidakseriusan debitur dalam mematuhi perjanjian, yang mengakibatkan adanya dasar untuk mengurangi beban dengan cara menghapuskan kewajiban pembayaran terhadap debitur.

5) Melanggar syarat dan ketentuan kontrak

Dalam kontrak pembiayaan, sering terdapat perjanjian atau syarat khusus yang harus dipatuhi oleh nasabah, jika nasabah melanggar perjanjian, maka debitur akan mengambil yang di jaminkannya tadi. (Dsalimunthe, 2017)

d. Penyebab Terjadinya Wanprestasi

Pembiayaan bermasalah merupakan salah satu hal yang sebisa mungkin di hindari oleh lembaga keuangan syariah karena pembiayaan bermasalah mempengaruhi tingkat kesehatan bank dan menurunkan tingkat kualitas aktiva produktif ada banyak faktor yang dapat menyebabkan terjadinya *wanprestasi*, baik faktor *internal* maupun *eksternal*. Faktor *internal wanprestasi* sering kali disebabkan oleh kelalaian atau ketidakmampuan pihak yang terlibat dalam kontrak. Misalnya, nasabah yang tidak dapat mengkondisikan pekerjaan sesuai dengan kebutuhan karena adanya kelalaian atau penyimpangan dana terhadap suatu usaha, sedangkan faktor eksternal terjadi karena beberapa kondisi yang tidak dapat dikendalikan, seperti bencana alam atau krisis ekonomi, juga bisa menyebabkan terjadinya *wanprestasi*.

Adapun variabel-variabel dalam sistem perbankan (faktor intern) dan yang berasal dari *debitur* (faktor ekstern):

1) Faktor *internal*

Faktor *intern* yaitu faktor yang disebabkan karena pihak dalam perbankan sendiri dalam hal ini salah satunya karena sumber daya manusia yang dimiliki. *The Human Factors Analysis and Classification System (HFACS)* mengungkapkan bahwa kegagalan yang terjadi pada manusia disebabkan oleh unsur yaitu pelanggaran dan kelalaian. Menurut teori *human error* faktor ini karena tindakan manusia yang menyebabkan sistem berjalan kurang memuaskan.

Faktor internal penyebab pembiayaan bermasalah dapat menjadi penyebab yang besar, sumber daya manusia dalam lembaga

keuangan syariah harus memiliki kejujuran yang tinggi. Setidaknya petugas memiliki pengetahuan tentang manajemen pembiayaan untuk mengatasi terjadi pembiayaan bermasalah. Petugas pembiayaan juga harus memiliki sikap yang baik, dan dalam memberikan pembiayaan tidak mementingkan kepentingan pribadi, seperti mengejar target sehingga mengeyampingkan resiko pembiayaan, sistem operasional dan prosedur yang ada. Seorang petugas pembiayaan setidaknya memahami tentang analisa keuangan, hal ini diperlukan agar petugas pembiayaan dapat menganalisa nasabah pembiayaan sehingga pembiayaan bermasalah dapat dihindarkan. Secara umum faktor pembiayaan bermasalah yaitu:

- a) Kurang pemahaman atas bisnis nasabah
 - b) Kurang dilakukan evaluasi keuangan nasabah
 - c) Kesalahan setting fasilitas pembiayaan (berpeluang melakukan *slide streaming*)
 - d) Perhitungan modal kerja tidak didasarkan kepada bisnis usaha nasabah.
 - e) Proyeksi penjualan terlalu optimis
 - f) Proyeksi penjualan tidak memperhitungkan kebiasaan bisnis dan kurang memperhatikan aspek *competitor*.
 - g) Aspek jaminan tidak diperhitungkan aspek *marketabl*
 - h) Lemahnya survisi dan *monitoring*
 - i) Terjadinya erosi mental, kondisi ini dipengaruhi timbal balik antara nasabah dengan pejabat bank sehingga mengakibatkan proses pemberian pembiayaan tidak didasarkan pada praktik perbankan yang sehat. (Angelina, 2021)
- 2) Faktor *debitur* atau *eksternal*

Wanprestasi dilihat dari debitur, yaitu pertama disebabkan karena faktor *force will* dimana ada unsur kesengajaan dari debitur, kesengajaan berarti menginginkan dan menghendaki apa yang ia

lakukan. Dalam teori kehendak (*wils theorie*) bahwa seseorang dengan sengaja mengabaikan janjinya berdasarkan kehendaknya untuk melakukan perbuatan itu inilah yang menyebabkan berkembangnya *wanprestasi* pembiayaan. Faktor yang kedua karena *force majeure/overmacht*, dimana keadaan memaksa untuk tidak melaksanakan prestasinya karena terjadinya suatu peristiwa diluar kehendak *debitur*.(Memenuhi et al., 2022)

Dalam menganalisis setiap permohonan pembiayaan, kemungkinan pembiayaan tersebut mengalami kemacetan. Hal ini disebabkan oleh dua unsur sebagai berikut :

- a) Dari pihak perbankan Artinya dalam melakukan analisisnya, pihak analisis kurang teliti sehingga apa yang seharusnya terjadi tidak dapat diperkirakan sebelumnya. Hal ini dapat pula terjadi akibat kerjasama dari pihak analisis pembiayaan dengan pihak *debitur* sehingga dalam melakukan analisisnya, dilakukan secara *subjektif*.
- b) Dari pihak nasabah Yaitu kemacetan pembiayaan dapat dilakukan akibat dua hal yaitu: adanya unsur kesengajaan, artinya nasabah secara sengaja bermaksud tidak membayar kewajibannya sehingga pembiayaan yang diberikan macet. Adanya unsur tidak sengaja, artinya *debitur* mau membayar, tetapi tidak mampu. Sebagai contoh pembiayaan yang dibiayai mengalami musibah seperti kebakaran, kena hama, banjir sehingga kemampuan untuk membayar pembiayaan tidak ada.(eka nur safitri, 2018)

Faktor *eksternal* pembiayaan bermasalah merupakan bagaimana sikap dari nasabah tersebut.

- a) Karakter calon penerima pembiayaan Faktor ini merupakan faktor terbesar yang menjadi penyebab pembiayaan bermasalah, karena hal tersebut petugas pembiayaan harus teliti terhadap penilaian

karakter calon penerima pembiayaan. Sebab karakter seseorang tidak cukup dilihat hanya dengan sekali pertemuan. Petugas pembiayaan dapat memastikan karakter sesungguhnya dari nasabah dengan bertanya kepada tetangga, rekan kerja, bahkan ke suppliernya. Hal ini dilakukan untuk mengantisipasi terjadinya pembiayaan bermasalah.

- b) *Slide Streaming* penggunaan dana Hal ini sering juga terjadi dimana nasabah mengajukan pembiayaan untuk usahanya melainkan untuk keperluan lain, seperti keperluan konsumtif. Penyalahgunaan pembiayaan ini sulit di ketahui jika prinsip kehati-hatian dari pengelola bank tidak diberlakukan
- c) Kondisi lingkungan seperti bencana alam merupakan faktor yang sangat sulit diprediksi. Seperti banjir, gempa bumi, tsunami, merupakan faktor terjadinya pembiayaan bermasalah. Hal ini dapat diminimalisir dengan mengasuransikan jiwa maupun aset-aset yang dimiliki.
- d) Kebijakan pemerintah Kebijakan pemerintah yang membuat pembiayaan bermasalah salah satu contohnya adalah kebijakan import beras dari luar negeri yang menyebabkan turunnya harga beras yang ada dipasaran, sehingga membuat biaya produksi pertanian dengan harga jual menjadi tidak sebanding.
- e) Kendala musim Iklim di Indonesia juga mempengaruhi penyebab pembiayaan bermasalah karena, jika nasabah bank mengandalkan musim dan iklim di Indonesia tidak menentu membuat usaha yang dilakukan nasabah menjadi rugi.(Angelina, 2021)

Ada beberapa cara yang dapat dilakukan untuk menangani wanprestasi adalah sebagai berikut:

- a) penjadwalan kembali (*Rescheduling*)

adalah tindakan hukum yang bertujuan untuk mengubah beberapa syarat dalam perjanjian pembiayaan, terutama terkait dengan jadwal pembayaran atau jangka waktu pembiayaan,

termasuk masa tenggang (*grace period*) dan jumlah angsuran. Jika diperlukan, bisa juga termasuk penambahan pembiayaan.

b) penyesuaian ulang *Reconditining (Reconditioning)*

adalah tindakan untuk mengubah sebagian atau seluruh syarat dalam perjanjian pembiayaan, tidak terbatas hanya pada perubahan jadwal angsuran atau jangka waktu pembiayaan. Namun, perubahan ini dilakukan tanpa menambah pembiayaan atau mengonversi sebagian atau seluruh pembiayaan menjadi ekuitas perusahaan.

c) penataan ulang (*Restructuring*)

adalah tindakan untuk mengubah syarat-syarat dalam perjanjian pembiayaan, yang bisa melibatkan penambahan pembiayaan atau mengonversi sebagian atau seluruh pembiayaan menjadi ekuitas perusahaan, baik dengan atau tanpa *rescheduling* atau *reconditioning*.

Restrukturisasi pembiayaan merupakan langkah perbaikan yang dilakukan oleh bank dalam aktivitas perekonomian untuk membantu debitur yang mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajibannya. Langkah-langkah ini dapat mencakup:

- (1) penurunan suku bunga pembiayaan,
- (2) perpanjangan jangka waktu pembiayaan,
- (3) pengurangan tunggakan bunga pembiayaan,
- (4) pengurangan tunggakan pokok pembiayaan,
- (5) penambahan fasilitas pembiayaan, dan atau
- (6) konversi pembiayaan menjadi Penyertaan Modal Sementara.

Dalam praktik penyelesaian pembiayaan macet, langkah awal yang diambil oleh bank sebagai kreditur meliputi berbagai upaya, seperti melakukan penagihan langsung kepada debitur terkait atau mendorong debitur untuk menjual agunan pembiayaan

nya sendiri guna melunasi utangnya di bank.(Hasibuan & Rahmania, 2020)

Disamping itu pembiayaan yang bermasalah akan menjadi beban dan kerugian pada BPRS Malibu, jika tidak ditangani secara baik dan tepat maka akan menimbulkan bentuk dari kerugian pembiayaan pada BPRS Malibu akibat adanya *wanprestasi* tersebut yaitu:

- 1) *Debitur* harus membayar ganti rugi kepada *kreditur* (Pasal 1243 KUH Perdata).
- 2) Beban resiko beralih untuk kerugian debitur, jika halangan itu timbul setelah *debitur wanprestasi*, kecuali bila ada kesenjangan atau kesalahan besar dari pihak kreditur. Oleh karena itu, debitur tidak dibenarkan untuk berpegang pada keadaan memaksa.
- 3) Jika perikatan lahir dari perjanjian timbal balik, *kreditur* dapat membebaskan diri dari kewajibannya memberikan kontra prestasi dengan menggunakan pasal 1266 KUH Perdata.(Ummah, 2019).

Wanprestasi terjadi karena tidak memenuhi kewajiban yang telah disepakati dalam perjanjian, termasuk dalam hal kelalaian untuk melakukannya. Lalai dapat termasuk dalam kategori berikut:

- 1) Tidak memenuhi kewajiban sama sekali
- 2) Hanya memenuhi sebagian kewajiban
- 3) Memenuhi kewajiban, tetapi dengan keterlambatan.

Di dalam penelitian ini kategori yang penulis ambil yaitu, Memenuhi kewajiban tetapi dengan keterlambatan, dimana nasabah yang melakukan perjanjian akad *Murabahah* sering kali melakukan jatuh tempo pembayaran cicilan, sehingga dengan tindakan tersebut yang dilakukan secara berulang ulang membuat angsuran pembiayaan nasabah menjadi tidak teratur sesuai dengan tanggal jatuh tempo pembayaran. Akibatnya pembayaran nasabah yang melakukan pembiayaan akad *Muarabahah* menjadi dua kali pembayaran pada setiap bulan nya, hal inilah yang menyebabkan salah satu bentuk dari faktor *Wanprestasi* pada nasabah BPRS Malibu Lintau Buo.

Perikatan adalah melakukan atau tidak melakukan sesuatu, yang berasal dari kesepakatan antara pihak-pihak yang terlibat dan diatur oleh Pasal 1233 KUHP perdata. Jika salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya (*wanprestasi*), maka pihak tersebut dapat diberikan perlindungan berdasarkan Pasal 1243 KUHP perdata, yang mencakup penggantian biaya, kerugian, dan bunga karena tidak penuhi perikatan. Penyelesaian sengketa dapat dilakukan melalui jalur pengadilan atau di luar pengadilan. Penyelesaian di luar pengadilan dimaksudkan untuk mencapai kesepakatan mengenai kompensasi atau tindakan tertentu guna mencegah terulangnya kesalahan yang sama. Sedangkan penyelesaian sengketa melalui pengadilan melibatkan pengajuan gugatan.

Namun hambatan yang sering terjadi pada BPRS Malibu dalam upaya mengatasi *wanprestasi* ini adalah banyak nya nasabah yang berperilaku tidak baik dalam proses pembayaran angsuran. Nasabah sering kali melarikan diri atau bersembunyi di dalam rumah ketika di tagih angsurannya, akan tetapi ada juga sebagian nasabah yang menjanjikan tanggal pembayaran angsurannya akan tetapi hal tersebut menyebabkan jatuh tempo pada angsuran pembiayaan.

e. Petitum Wanprestasi

Dalam Pasal 1243 BW, biasanya wanprestasi baru terjadi setelah debitur dinyatakan lalai (*ingebreeke*). Untuk menyatakan debitur lalai, sering diperlukan somasi, kecuali dalam kasus-kasus tertentu di mana wanprestasi terjadi langsung berdasarkan hukum. Somasi diperlukan karena jika perikatan tidak menentukan jangka waktu tertentu, tanpa somasi debitur dianggap telah memenuhi kewajiban secara tepat waktu. Bahkan jika tidak ada batas waktu yang ditetapkan, kreditur dianggap dapat menerima prestasi kapan saja tanpa ada wanprestasi.

Untuk mencegah debitur menunda kewajiban, undang-undang mengatur pemberitahuan agar debitur mengetahui batas waktu pemenuhan. Dalam keputusan Hoge Raad pada 12 Maret 1925, dinyatakan bahwa somasi yang tidak menetapkan jangka waktu tertentu tidak dapat digunakan untuk menyatakan wanprestasi, meskipun somasi tersebut diulang. Wanprestasi memberi hak kepada pihak yang dirugikan untuk menggugat sesuai Pasal 1267 BW, yang memungkinkan mereka untuk menuntut pemenuhan perjanjian, pembatalan perjanjian, serta ganti rugi atas biaya, kerugian, dan bunga. Hak gugat dapat diajukan secara tersendiri maupun dikombinasikan dengan gugatan lain, meliputi:

1) Pemenuhan (*narkoming*)

Pemenuhan dalam hubungan hukum kontrak adalah sarana untuk pertukaran hak dan kewajiban, yang diharapkan dapat berjalan dengan baik dan adil sesuai kesepakatan yang dibuat oleh para pihak dalam suatu kontrak. Hal ini terutama penting pada tahap pra-kontrak, pembentukan kontrak, dan pelaksanaan kontrak. Pengaturan mengenai pertukaran hak dan kewajiban menjadi wewenang para pihak yang membuat kontrak, kecuali jika ada batasan yang memerlukan intervensi dari undang-undang yang bersifat memaksa atau mengatur, atau dari otoritas tertentu, seperti keputusan hakim, apabila salah satu pihak gagal memenuhi kewajibannya dalam kontrak.

Hal ini dapat menyebabkan kerugian bagi salah satu pihak. Intervensi ini bertujuan untuk memastikan bahwa proses pertukaran hak dan kewajiban berjalan dengan adil, jujur, dan seimbang. Ketidakmampuan dalam memenuhi kewajiban dapat terjadi karena faktor internal dari para pihak atau faktor eksternal yang memengaruhi keberlanjutan kontrak yang dibuat oleh para pihak.

2) Ganti rugi (*Vervangende vergoeding*)

Menurut Abdulkadir Muhammad, yang dimaksud dengan ganti kerugian adalah kompensasi atas kerugian yang timbul karena debitur melakukan wanprestasi akibat kelalaian. Wanprestasi terjadi ketika salah satu pihak lalai dalam melaksanakan kewajibannya untuk memenuhi prestasi. Namun, ada pertanyaan apakah wanprestasi dapat disebabkan oleh kesengajaan, mengingat dalam beberapa kasus, kegagalan dalam memenuhi prestasi memang terjadi karena unsur kesengajaan.

3) Pembubaran, pemutusan, atau pembatalan (*ontibiding*):

Dalam konteks hubungan hukum kontrak, pembatalan kontrak pada dasarnya berarti kondisi di mana hubungan kontraktual dianggap seolah-olah tidak pernah ada. Karena itu, pembatalan kontrak secara otomatis menghapus fungsi dari kontrak tersebut. Konsekuensi hukum dari pembatalan kontrak adalah bahwa fungsi kontrak tersebut menjadi tidak berlaku lagi. Pembatalan kontrak umumnya terkait dengan tidak terpenuhinya syarat-syarat sahnya kontrak yaitu:

- a) Tidak terpenuhinya unsur subjektif, manakala kontrak tersebut lahir akibat cacat kehendak (tanpa dilandasi konsensus).
- b) Tidak terpenuhinya unsur objektif, manakala kontrak tersebut lahir akibat tidak adanya syarat objek tertentu.
- c) Pemenuhan ditambah ganti rugi perlengkapan (*nakoming enanvullend vergeoding*) (Badan et al., 2021)

f. Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Wanprestasi

1) Karakteristik Nasabah

Karakter atau watak seseorang adalah kualitas pribadi yang penting untuk menentukan kepercayaan dalam pemberian pembiayaan. Penilaian terhadap karakter calon debitur dapat dilakukan dengan melihat latar belakang pekerjaan dan pribadi

mereka. Karakter ini berfungsi sebagai indikator dari niat nasabah untuk membayar kembali pinjaman.

2) Jangka Waktu Pinjaman

Jangka waktu pembiayaan sering mencerminkan risiko yang terkait. Ini adalah periode yang diberikan bank untuk pelunasan pokok dan bunga pinjaman. Semakin panjang jangka waktu pembiayaan, semakin tinggi risikonya, sehingga bunga yang dikenakan juga lebih tinggi dibandingkan pembiayaan jangka pendek. Terdapat tiga kategori jangka waktu pembiayaan:

- a) pembiayaan Jangka Pendek: pembiayaan dengan jangka waktu kurang dari 1 tahun, biasanya untuk modal kerja seperti dalam peternakan atau pertanian.
- b) Pembiayaan Jangka Menengah: pembiayaan dengan jangka waktu antara 1 hingga 3 tahun, umumnya digunakan untuk investasi seperti pertanian jeruk atau peternakan kambing.
- c) Pembiayaan Jangka Panjang: pembiayaan dengan masa pengembalian lebih dari 3 hingga 5 tahun, biasanya untuk investasi jangka panjang seperti perkebunan karet, kelapa sawit, manufaktur, atau pembiayaan konsumtif seperti perumahan. (Solikha Puji Astuti et al., 2022)

Menurut Cleopatra Martina ada 4 faktor yang menjadi terjadinya *wanprestasi* yaitu:

a) Lemahnya Peraturan

Pada dasarnya transaksi jual beli yang dilakukan secara online masih didasarkan pada hukum positif yang ada dan beberapa peraturan yang mengatur terkait jual beli secara khusus namun dalam implementasinya penggunaan aturan hukum tersebut dirasakan belum maksimal. KUHPerdara mengatur mengenai jual beli secara umum bentuk perlindungan yang diperjual belikan dalam kondisi utuh dan sesuai dengan permintaan atau yang diperjanjikan, hal tersebut dikarenakan

KUHPerdata masih belum ada perombakan sejak jaman belanda sehingga belum dapat menjangkau pengaturan terkait wanprestasi dalam jual beli secara online secara khusus. Undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen merupakan peraturan yang mengatur terkait perlindungan terhadap pembeli. Dalam Pasal 8 ayat (2) mengatur tentang pelaku usaha dilarang memperdagangkan barang yang rusak, cacat atau bekas, dan tercemar tanpa memberikan informasi secara lengkap dan benar. Pasal 10 UUPK juga menyebutkan bahwa pelaku usaha dalam menawarkan barang dan/atau jasa yang ditujukan untuk diperdagangkan dilarang menawarkan, mempromosikan, mengiklankan atau membuat pernyataan yang tidak benar atau menyesatkan. Namun sangat disayangkan UUPK tidak dapat menyelesaikan maupun mencegah munculnya wanprestasi yang dilakukan penjual/hal tersebut dikarenakan UUPK lebih menitikberatkan pada kerugian secara imateriil dalam hal ini yang berdampak bagi kesehatan atas pemakaian suatu produk yang dijual di pasaran. Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik turut menjadi instrument yang mengatur terkait jual beli secara online. UU ITE dalam Pasal 9 yang mengatur mengenai pelaku usaha yang menawarkan produk melalui Sistem Elektronik harus menyediakan informasi yang lengkap dan benar berkaitan dengan syarat kontrak, produsen dan produk yang ditawarkan. Dalam UU ITE tidak didapati sanksi untuk para pelanggar Pasal 9 yang tidak menyediakan informasi yang lengkap dan benar. Pasal 38 ayat (1) PP PSTE juga menyebutkan penyelenggara agen elektronik wajib memperhatikan prinsip kehati-hatian, pengamanan dan terintegrasinya sistem teknologi informasi, pengendalian

pengamanan atas aktivitas transaksi elektronik, efektivitas dan efisiensi biaya dan juga perlindungan konsumen sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan. Namun yang menjadi kelemahan dalam PP ini adalah tidak adanya Pasal yang mengatur terkait izin usaha dari pelaku usaha dalam melakukan kegiatan usaha PMSE melalui Penyelenggara Sistem Elektronik ataupun melalui Penyelenggara Agen Elektronik. Sehingga banyaknya penjual yang dengan mudahnya membuka ataupun mendaftarkan membuat akun dengan identitas yang palsu. Pasal 26 menjelaskan kewajiban pelaku usaha wajib melindungi hak-hak konsumen sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang perlindungan konsumen dan mematuhi ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang persaingan usaha. Sangat disayangkan pada PP ini apabila pelaku usaha melanggar ketentuan Pasal 26 maka dikenai sanksi administratif oleh menteri yang dijelaskan pada Pasal 80. Pasal 80 ayat (2) menjelaskan sanksi administratif yang dimaksud pada ayat (1), sanksi administratif yang dikenai para pelaku usaha belum dapat menimbulkan rasa jera para pelaku usaha yang melakukan pelanggaran ketentuan peraturan ini.

b) Perjanjian antara Penjual dan Pembeli

Para pihak yang melakukan perjanjian dalam transaksi jual beli online harus menggunakan sistem elektronik yang memungkinkan para pihak melakukan perjanjian tanpa kehadiran para pihak secara tatap muka. Proses transaksi yang dilakukan dalam dunia bisnis tanpa adanya pertemuan antar pihak yang menggunakan media internet masuk dalam transaksi elektronik. Transaksi tersebut didasari rasa kepercayaan satu sama lain sehingga perjanjian jual beli yang terjadi diantara para pihak pun dilakukan secara elektronik pula dengan mengakses marketplace, web ataupun media sosial seperti yang ditentukan lain oleh para

pihak seperti menggunakan whatsapp sebagai tempat melakukan transaksi. Pasal 1 angka 17 UU ITE menyebutkan bahwa kontrak elektronik adalah perjanjian yang dimuat dalam dokumen elektronik atau media elektronik lainnya. Pada transaksi elektronik ini, para pihak yang terkait di dalamnya melakukan hubungan hukum. UU ITE juga mengatur terkait terjadinya kesepakatan sebagaimana tercantum pada Pasal 20 ayat (1) yaitu kecuali ditentukan lain oleh para pihak transaksi terjadi pada saat penawaran transaksi yang dikirim pengirim telah diterima dan disetujui penerima dan Pasal 20 ayat (2) yaitu persetujuan atas penawaran transaksi elektronik sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) harus dilakukan dengan pernyataan secara elektronik. Menurut asas konsensualisme, perjanjian lahir pada saat terjadinya kesepakatan antara kedua belah pihak mengenai hal-hal pokok yang telah menjadi objek perjanjian. Kesepakatan dalam perjanjian pada dasarnya merupakan perwujudan dari kehendak kedua belah pihak atau lebih dalam perjanjian tersebut, mengenai hal-hal yang mereka kehendaki untuk dilaksanakan, mengenai cara melaksanakannya, mengenai saat pelaksanaannya dan mengenai pihak yang berkewajiban untuk melaksanakan hal-hal yang telah disepakati tersebut. Sepakat dalam jual beli secara online tidak diberitahukan secara langsung melainkan melalui media internet. Transaksi jual beli secara online dilakukan dengan pihak penjual yang memberikan penawaran dalam hal ini menawarkan barang-barang dagangannya melalui media sosial yang telah ditentukan penjual. Semua pembeli dapat dengan bebas untuk melihat-lihat toko virtual untuk membeli barang yang mereka butuhkan atau minati.

g. Perlindungan Hukum Jika Terjadi Wanprestasi

Secara harfiah, perlindungan hukum adalah cara, proses, atau tindakan untuk melindungi berdasarkan hukum, atau dapat pula diartikan sebagai perlindungan yang diberikan melalui hukum. Menurut (Erwiningsih, 1995), perlindungan hukum terbagi menjadi dua jenis:

- 1) Perlindungan hukum preventif, yang bertujuan untuk mencegah terjadinya sengketa.
- 2) Perlindungan hukum represif, yang bertujuan untuk menyelesaikan sengketa yang sudah terjadi. Perlindungan hukum dapat dipahami sebagai metode, proses, atau tindakan yang dilakukan untuk memberikan perlindungan melalui hukum.

Dalam konteks perlindungan hukum, terdapat dua indikator utama sebagai berikut:

- 1) Harus ada norma yang mengandung substansi mengenai apa yang dilindungi.
- 2) Harus ada penerapan, pelaksanaan, dan penegakan atas norma tersebut, sehingga jika terjadi pelanggaran terhadap norma tersebut, maka akan diambil tindakan yang sesuai dengan ketentuan norma.

Beberapa prinsip yang harus ditegakkan sebagai solusi dalam penegakan perlindungan hukum, khususnya dalam transaksi elektronik, memerlukan upaya konsisten dan berkelanjutan untuk menerapkan prinsip-prinsip berikut sebagai langkah konkret:

- 1) Menegakkan larangan terhadap tindakan yang dikategorikan sebagai perilaku pelaku usaha yang dapat menghambat perdagangan.
- 2) Larangan terhadap perilaku pelaku usaha yang mengurangi persaingan (*lessen competition*) mencakup hak setiap individu dalam masyarakat untuk melakukan aktivitas ekonomi.

4. Nasabah

a. Pengertian Nasabah.

Nasabah adalah orang yang berhubungan dengan atau menjadi pelanggan tetap dan sering berinteraksi dalam waktu yang cukup lama,

nasabah dalam perbankan dibagi menjadi dua yaitu *debitur* dan *kreditur*. *Debitur* atau peminjam adalah nasabah yang memperoleh fasilitas pembiayaan atau pembiayaan bank dengan melewati proses perjanjian dengan bank yang telah dilakukan sebelumnya. Sedangkan *kreditur* adalah nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan yang disebut tabungan, dengan melewati proses perjanjian antara bank dan nasabah sebelumnya. (Andriyani & Ardianto, 2020).

Dalam undang undang perbankan nomor 10 tahun 1998 tentang perbankan di sebutkan bahwa pelanggan perbankan dapat dikelompokkan menjadi dua kategori yaitu:

- 1) Pelanggan penyimpan adalah individu yang menaruh dana mereka di bank dalam format simpanan, sesuai dengan kesepakatan yang dibuat antara bank dan pelanggan.
- 2) Pelanggan *debitur* adalah individu yang mendapatkan pembiayaan atau pembiayaan sesuai dengan prinsip syariah, sesuai dengan perjanjian antara bank dan pelanggan terkait.

Setiap nasabah pastinya berharap mendapatkan kepuasan dalam melakukan transaksi begitu juga dengan nasabah pada PT. BPRS Malibu dan tingkat kepuasan nasabah menjadi aspek kritis yang perlu diperhatikan oleh BPRS Malibu, dikarenakan nasabah atau konsumen menjadi sasaran utama bagi BPRS Malibu atau lembaga keuangan lainnya. Kepuasan ini mencerminkan tingkat kepuasan seseorang setelah membandingkan kinerja atau hasil yang dirasakannya dengan harapannya.

b. Karakteristik Nasabah

Menurut Kotler dan Keller (2008:166) mengungkapkan bahwa karakteristik nasabah yaitu studi bagaimana tentang individu, kelompok, dan organisasi dalam memilih maupun membeli.

Karakteristik nasabah merupakan tindakan- tindakan individu dimana secara langsung mungkin terlibat dalam usaha memperoleh, menggunakan, dan menentukan produk maupun jasa, termasuk proses pengambilan keputusan tersebut (Engel et al., 1990) dalam buku Strategi Pemasaran (Tjiptono, 2008:19). (Rahmawati & Hidayati, 2019).

Menurut Setiadi (2005:3) ada 5 faktor yang menjadi indikator penilaian dari karakteristik nasabah yaitu:

1) Umur dan tahapan siklus hidup.

Karakteristik nasabah di pengaruhi oleh faktor usia dan tahapan siklus hidup yaitu lama waktu hidup mempengaruhi karakteristik dari nasabah, semakin bertambahnya usia nasabah maka semakin banyak keinginan yang dipenuhi nasabah.

2) Pekerjaan

Pekerjaan merupakan aktivitas yang dilakukan untuk mendapatkan imbala, seperti uang. Jenis pekerjaan yang dijalankan oleh seseorang akan mempengaruhi barang dan jasa yang mereka beli.

3) Keadaan Ekonomi

Dari perspektif nasabah ekonomi sangat berkaitan dengan manajemen keuangan dalam kehidupan sehari hari, semakin tinggi nilai ekonomi maka semakin tinggi pula tingkat kualitas yang diinginkan oleh nasabah.

4) Gaya Hidup

Perspektif nasabah terhadap gaya hidup melibatkan bagaimana pola kehidupan seseorang dalam mencakup aspek sehari-hari. Gaya hidup mencerminkan perilaku, minat, dan pendapatan seseorang dalam kehidupan sehari-hari, dengan demikian gaya hidup seseorang atau individu sangat berpengaruh dalam kehidupan sehari-hari.

5) Kepribadian.

Kepribadian adalah sifat seseorang atau individu yang cenderung merespon dengan cara yang sama ketika dihadapkan dengan situasi yang sama. Kepribadian mencakup kumpulan karakteristik psikologis yang dapat mempengaruhi respon dan tingkat ketahanan seseorang terhadap pengaruh lingkungan, termasuk dalam konteks perilaku pembelian. (Rahmawati & Hidayati, 2019)

c. Keputusan Nasabah Dalam Menabung.

Parasuraman (2001:118) mengungkapkan ada lima indikator dalam keputusan nasabah untuk menabung:

1) Bukti Fisik (*Tangible*)

Dapat berupa penampilan fisik, perlengkapan, karyawan, dan bahan komunikasi, seperti Penampilan karyawan dan interior ruangan kerja.

2) Keandalan (*Reliability*)

Kemampuan dalam memberikan pelayanan yang dijanjikan dengan penuh keyakinan dan akurat. Seperti Kemampuan untuk dipercaya dan konsisten dalam bekerja.

3) Daya Tanggap (*Responsiveness*)

Day tanggap merupakan kesediaan dalam membantu pelanggan dan memberikan pelayanan dengan segera dan sebaik mungkin terhadap nasabah.

4) Jaminan (*Assurance*)

Dalam konteks ini keahlian petugas atau karyawan dalam menyampaikan pengetahuan dan perilaku sopan merupakan faktor penting untuk sebuah kepercayaan terhadap nasabah. Contohnya keramahan pegawai bank dalam melayani nasabah, kemampuan memberikan rasa aman dan nyaman kepada nasabah.

5) Empaty (*Empathy*)

Sebagai kesediaan memberikan perhatian yang mendalam dan khusus pada setiap pelanggan atau nasabah. Seperti perhatian secara personal petugas kepada nasabah dan rajin menjalin komunikasi yang baik dengan nasabah.

Menurut Peter dan Olson (1999:164) bahwa pengambilan keputusan nasabah adalah proses pemecahan masalah yang memiliki tujuan. Dimana cara pengambilan keputusan nasabah merupakan upaya pemecahan masalah. Jika seorang menganggap bahwa sesuatu adalah “masalah” maka tujuan yang diinginkan belum tercapai, maka keputusan akan diambil untuk mencapai tujuan tersebut, sehingga sebuah masalah dapat terselesaikan. (Rahmawati & Hidayati, 2019)

d. Minat Menabung Nasabah.

Minat merupakan suatu dorongan yang muncul dari dalam diri seseorang tanpa ada paksaan dari orang lain untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Menurut Pandji (1995:9), minat adalah rasa ketertarikan terhadap suatu objek atau aktivitas tanpa adanya intruksi *eksternal* dan cenderung untuk mencari objek yang diinginkan tersebut. Minat lebih dikenal dengan faktor penentu dalam keputusan untuk melakukan pemakaian atau pembelian jasa produk tertentu. Keputusan pembelian merupakan suatu proses pengambilan keputusan atas pembelian yang mencakup penentuan apakah akan melakukan pembelian atau tidak dan keputusan tersebut diperoleh oleh faktor-faktor sebelumnya yaitu kebutuhan dan ketersediaan dana yang dimiliki.

Berdasarkan dari penjelasan sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan bahwa minat nasabah dalam menabung adalah dorongan internal yang berasal dari diri nasabah, yang mendorong mereka untuk menggunakan jasa atau produk bank atau menyimpan uang mereka di bank dengan tujuan tertentu. (Astuti & Mustikawati, 2013).

e. Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Dalam Manabung

Menurut Tjiptono (2010), pengetahuan, pelayanan dan lokasi merupakan faktor yang penting dalam usaha menarik minat konsumen atau pelanggan. Faktor-faktor yang mempengaruhi kurangnya minat masyarakat menabung yaitu :

- 1) Pengaruh Pengetahuan Terhadap Minat Menabung Notoadmodjo (2003) dalam Wawan dan Dewi (2010) menyatakan bahwa :Pengetahuan merupakan hasil dari tahu dan ini terjadi setelah orang melakukan pengindraan terhadap suatu objek tertentu. Pengindraan terjadi melalui pancaindra manusia, yakni indra penglihatan, pendengaran, penciuman, rasa, dan raba dengan sendiri. Sebagian besar pengetahuan manusia diperoleh melalui mata dan telinga. Pengetahuan masyarakat adalah semua informasi yang dimiliki masyarakat mengenai berbagai macam produk dan jasa perbankan , serta pengetahuan lainnya yang terkait dengan perbankan . Sosialisasi sangat penting untuk memberikan pengetahuan kepada masyarakat tentang kelebihan dan keunggulan perbankan, sehingga masyarakat mengetahui, memahami dan memilih bank yang tepat sesuai dengan kebutuhannya.
- 2) Pengaruh Pelayanan Terhadap Minat Menabung Istilah layanan dapat dipresepsikan berbeda-beda dalam konteks yang berlainan. Setidaknya konsep jasa mengacu pada beberapa lingkup definisi utama: industri, output atau penawaran, proses dan sistem kendati keanekaragaman perspektif ini bisa menimbulkan kerancuan, implikasi strategi adalah bahwa komponen jasa atau pelayanan memainkan peran strategi dalam setiap bisnis. Menurut Kotler (2002) pelayanan adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun.

Pelayanan merupakan perilaku produsen dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen demi tercapainya kepuasan pada konsumen itu sendiri. Kotler juga mengatakan bahwa perilaku tersebut dapat terjadi pada saat, sebelum dan sesudah terjadinya transaksi. Dunia perbankan senantiasa tidak terlepas pada masalah persaingan, baik itu masalah rate/margin maupun masalah pelayanan. Dari hasil survei langsung membuktikan bahwa kualitas dari pelayanan merupakan hal yang paling dipertimbangkan masyarakat dalam memilih bergabung dengan suatu bank, sehingga sangat perlu melakukan pelayanan yang terbaik kepada nasabah agar banyak masyarakat yang mau bertransaksi. Penilaian nasabah terhadap jasa perbankan berkaitan dengan tingkat subjektivitas, aspirasi, emosi kepuasan, keengganan dan suasana hati. Setidaknya ada beberapa aspek yang perlu diperhatikan oleh bank yang mampu mengarahkan operasional bank pada kualitas pelayanan jasa yang baik. Diantaranya yang paling penting adalah akses. Akses ini berhubungan dengan letak bank yang strategis, pasar, sasaran, serta kemampuan yang mampu memberikan pelayanan yang cepat. (Hasan 2010).

- 3) Pengaruh Lokasi Terhadap Minat Menabung Lokasi adalah letak atau toko pengecer pada daerah yang strategis sehingga dapat memaksimalkan laba (Basu Swasta dan Irawan dalam Rusdiana, 2014). Menurut Kasmir (2013) yaitu tempat melayani konsumen, dapat pula diartikan sebagai tempat untuk memajang barang-barang dagangannya. Pertimbangan dalam memilih letak lokasi yaitu berdasarkan jenis usaha yang akan dilakukan, keterdekatan dengan pasar / konsumen, kemudahan sarana dan prasarana, kemudahan untuk melakukan ekspansi, dekat dengan pusat pemerintahan, dan tersedianya sumber daya yang lain. Kesimpulan bahwa lokasi adalah tempat menjalankan aktivitas yang melayani konsumen, aktivitas produksi, aktivitas penyimpanan, ataupun untuk mengendalikan

kegiatan perusahaan secara keseluruhan dalam memaksimalkan laba. Menentukan lokasi merupakan keputusan penting dalam bisnis yang bertujuan untuk mewujudkan pelanggan agar datang ke tempat tersebut dalam pemenuhan kebutuhannya. Lokasi mempunyai fungsi yang strategis karena dapat ikut menentukan tercapainya tujuan badan usaha. Lokasi yang tepat dalam mendirikan suatu usaha adalah salah satu hal yang sangat menentukan keuntungan bagi perusahaan, pengusaha akan selalu mencari lokasi yang strategis, yang mudah dilihat dan dijangkau oleh konsumen. Lokasi yang tepat adalah di tempat dengan potensi pasar yang besar. (Djemuni & Fadli, 2021)

B. Kajian Relevan

Untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang penelitian ini, penting terlebih dahulu menelaah studi-studi sebelumnya yang membahas topik yang sama dengan penelitian ini:

1. **Uyun firdaus Wijayanti (2021)** dengan judul “Analisis Penyelesaian *Wanprestasi* Atas Perjanjian Kredit Di Pt Bpr Bank Daerah Pati Cabang Juwana”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis penyelesaian *wanprestasi* PT. BPR Bank Daerah Pati Cabang Juwana dalam menyelesaikan *wanprestasi*. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *deskriptif* dengan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa PT. BPR Bank Daerah Pati Cabang Juwana yang berkeinginan dapat mengatasi penyelesaian *wanprestasi* dengan berbagai langkah upaya dan strategi. Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah sama sama membahas tentang bagaimana cara penyelesaian *wanprestasi* pada bank tersebut. Adapun perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah penelitian ini lebih fokus pada penyelesaian terhadap terjadinya suatu *wanprestasi*. Sedangkan penulis

lebih menfokuskan penelitian tentang partisipasi PT.BPRS Malibu Lintau Buo dalam mengatasi *wanprestasi*.

2. **M. Abdul Faqih Sapsuha** (2024) dengan judul “Upaya Penyelesaian *Wanprestasi* Dalam Produk Pembiayaan *Ijarah Multijasa* (Studi Di Bprs Bahari Berkesan Kota Ternate)”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana upaya dalam menyelesaikan *wanprestasi* di dalam produk *ijarah multijasa* pada BPRS Bahari kota ternate. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian *kualitatif* dengan pendekatan yang bersifat *deskriptif*. Hasil dari penelitian ini menjelaskan bahwa BPRS Bahari berupaya dalam penyelesaian *wanprestasi* dalam produk pembiayaan *ijarah*. Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis itu terdapat pada bentuk upaya dalam mengatasi *wanprestasi* yang terjadi pada BPRS. Adapun perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah pada lokasi penelitiannya, dimana lokasi penelitian ini bertempat di BPRS Lampung timur sedangkan penulis sendiri bertempat pada PT.BPRS Malibu Lintau Buo. Hasil dari penelitian ini sama sama berupaya dalam mengatasi masalah *wanprestasi* yang ada pada BPRS agar tidak terjadinya *wanprestasi* yang berkelanjutan terus menerus dari tahun ke tahun.
3. **Getrianto** (2022) dengan judul “Penyelesaian *Wanprestasi* Dalam Perjanjian Pembiayaan Konsumen Studi pada PT. BPR Suliki Gunung Mas Cabang Payakumbuh”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penyelesaian *wanprestasi* dalam perjanjian pembiayaan nasabah pada BPRS Suliki. Persamaan penelitian ini dengan penulis terdapat pada hambatan-hambatan yang terjadi pada saat terjadinya *wanprestasi* pada nasabah dan juga persamaan peneliti dengan penulis sama-sama menggunakan metode *deskriptif kualitatif* dimana pemecahan permasalahan ini berpola dengan menggambarkan keadaan objek berdasarkan fakta-fakta yang muncul. Perbedaan penelitian ini dengan penulis terdapat pada objek penelitian nya dimana penelitian ini lebih difokuskan pada produk pembiayaan *konsumen* sedangkan penulis lebih

menitik beratkan pada partisipasi *wanprestasi* yang bertujuan untuk mengurangi tingkat wanprestasi pada nasabah PT. BPRS Malibu Lintau Buo.

4. **Eka Nur Safitri** (2018) dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Penyebab Terjadinya *Wanprestasi* Dan Penyelesaiannya Pada Produk *Murabahah* (Studi Pada Bmt Mitra Usaha Lampung Timur)”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apa-apa saja faktor penyebab terjadinya *wanprestasi* dan bagaimana penyelesaiannya pada suatu jenis pembiayaan usaha *mikro* yang menfokuskan pada produk *murabahah* di Bmt Mitra usaha lampung. Hasil penelitian Eka Nur Fitri ini menjelaskan Dalam pelaksanaan penyelesaian *wanprestasi* nasabah BMT tidak hanya mementingkan kepentingan sendiri namun mementingkan kepentingan bersama. Dimana masih memberikan kelonggaran kepada nasabah dan mau mendengarkan alasan-alasan tidak dapat membayar, walaupun sudah dikategorikan dalam tahap macet. Persamaan penelitian ini dengan peneliti terdapat pada faktor-faktor penyebab terjadinya *wanprestasi* pada nasabah dan juga persamaannya juga terdapat pada Penyelesaian pembiayaan macet yang dilakukan pada BMT Mitra Usaha dan PT. BPRS Malibu Lintau Buo yaitu penyelesaian yang bersifat *kooperatif*, yaitu dilakukan secara damai dan kekeluargaan seperti dimusyawarahkan terlebih dahulu antara kedua pihak agar tercapai suatu solusi atau mufakat. Perbedaan penelitiannya dengan penulis terdapat pada lokasi penelitian yang dimana peneliti lebih fokus pada lembaga BMT sedangkan penulis lebih fokus pada BPRS Malibu Lintau Buo Utara dan pada strateginya juga memiliki perbedaan dimana penulis menjelaskan bahwa strategi yang dilakukan untuk mengurangi *wanprestasi* dapat berupa dengan pemotongan tabungan perminggu pada nasabah pembiayaan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan metode *deskriptif kualitatif* yaitu penelitian dengan metode untuk menggambarkan suatu hasil penelitian. Sesuai dengan namanya untuk memberikan deskriptif, penjelasan dan juga validasi mengenai fenome yang diteliti.

Dalam penelitian ini, maka penulis akan menggambarkan tentang Strategi PT. BPRS Malibu dalam mengatasi *wanprestasi* pada nasabah di kecamatan Lintau Buo dan Lintau Buo Utara.

B. Latar Dan Waktu Penelitian.

Penelitian ini dilakukan di PT. BPRS Malibu Nagari Tigo Jangko, Kecamatan Lintau Buo, Kabupaten Tanah Datar, Provinsi Sumatera Barat. Waktu Penelitian dilakukan pada bulan November 2024 sampai 2025, mulai dari survei awal, pengajuan judul ke prodi dan dosen pembimbing akademik, bimbingan proposal sampai saat sidang munaqasyah. Agar lebih jelasnya penulis telah membuat jadwal penelitian sebagai berikut:

Tabel 3. 1
Waktu Penelitian

Uraian Kegiatan	2024		2025									
	Nov	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agt	Sep	
Observasi Awal												
Pembuatan Proposal												
Bimbingan Proposal												
Seminar Proposal												
Revisi Proposal												
Penelitian												
Bimbingan Skripsi												
Munaqasah												

C. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian merupakan alat yang digunakan untuk mengukur fenomena yang akan diteliti (Sugiyono, 2020). Sedangkan instrument pendukung yaitu pedoman wawancara berupa daftar pertanyaan dan instrument-instrument yang menunjang yaitu buku catatan dan rekaman suara pada *Handphone*.

D. Sumber Data

1. Sumber Data Primer.

Sumber data primer merupakan sumber yang diperoleh dengan *survey* ke lapangan, serta internet dapat juga di jadikan sebagai sumber data primer dalam penelitian ini. sumber data dalam penelitian ini adalah Vicky Azhari, SE.ME sebagai Direktur Utama PT. BPRS Malibu Lintau

Buo, Konni Fitra selaku AO pembiayaan, Ezi Apriani sebagai kepala Bagian pembiayaan dan Atika selaku AO Pembiayaan sekaligus anggota tim konversi bidang sistem operasional

2. Sumber Data Sekunder.

Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah dokumen dokumen pendukung seperti data NPF dan struktur organisasi sejarah BPRS Malibu Lintau Buo.

E. Teknik Pengumpulan Data

Penulis melakukan pengumpulan data berdasarkan dengan sumbernya Menurut Sugiyono (2013:137) terdapat berbagai data yang dikumpulkan oleh peneliti. Teknik pengumpulan data sebagai berikut :

1. Wawancara

Penelitian ini juga menggunakan Teknik pengumpulan data berupa wawancara. Jenis wawancara ini termasuk dalam kategori *in-dept interview* yang dalam pelaksanaannya lebih bebas dan leluasa dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Tujuannya agar mendapatkan informasi dan permasalahan yang lebih terbuka. Wawancara yang dilakukan peneliti yaitu Bersama Direktur utama dan karyawan pembiayaan lainnya pada PT. BPRS Malibu Lintau Buo.

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan suatu pengambilan data yang diperoleh melalui dokumen. Dokumentasi ini didapatkan pada saat melakukan wawancara dan tabel *NPF* PT. BPRS Malibu Lintasu Buo.

F. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah salah satu cara penelitian yang dilakukan setelah semua data yang digunakan untuk memecahkan permasalahan yang diteliti sudah diperoleh secara lengkap. ketepatan dalam penggunaan alat penelitian sangat menentukan ketepatan dalam pengambilan kesimpulan oleh karenanya kegiatan analisis dat tidak dapat diabaikan (Mania, 2008). Dalam penelitian *kualitatif* data diperoleh dari berbagai sumber, dengan menggunakan Teknik

pengumpulan data yang beragam pula, dan dilakukan dengan cara terus menerus sampai data jenuh. Aktivitas dalam analisis data *kualitatif* dilakukan secara *interaktif* dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas. Ada tiga aktivitas dalam analisis data yaitu:

1. Reduksi data

Data yang diperoleh dari lapangan dalam jumlah banyak, oleh karena itu perlu pencatatan secara detail dan teliti, Setelah data terkumpul selanjutnya peneliti akan membuat reduksi data. Mereduksi data adalah suatu bentuk analisis yang memperjelas, memilih, memfokuskan, membuang, dan mengorganisasikan data dalam satu cara, Dimana kesimpulan akhir dapat digambarkan dan diverifikasikan (Yusuf Muri, 2017: 408).

2. Penyajian data

Dalam penelitian kualitatif bisa saja disajikan dalam uraian singkat, bagan, dan hubungan antar kategori.

3. Kesimpulan.

Langkah terakhir setelah mereduksi dan menyajikan data yaitu penerikan kesimpulan. Tiga langkah sebelumnya merupakan dasar pijakan dalam pengambilan kesimpulan data. Secara sederhana, penarikan kesimpulan berarti proses penggabungan beberapa penggalan informasi untuk mengambil keputusan. Penarikan kesimpulan data yang peneliti lakukan adalah dengan melakukan pengumpulan hasil wawancara pada BPRS Lintau Buo.

G. Teknik Penjamin Keabsahan Data.

Dalam penelitian ini untuk menjamin keabsahan data dari penulis memakai cara triangulasi sumber, dimana penulis menggali kebenaran tertentu melalui berbagai pihak terkait di PT.BPRS Malibu Lintau Buo. peneliti membandingkan hasil wawancara dari masing- masing sumber atau informan penelitian yaitu Direktur utama, komisaris dan bersama tim

konversi sebagai pembanding untuk mengecek Kembali kebenaran informasi yang didapatkan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT. BPR Masyarakat Lintau Buo (MALIBU)

1. Sejarah Berdirinya PT. BPR MALIBU

PT. Bank Perekonomian Rakyat Masyarakat Lintau Buo (PT. BPR MALIBU), Kecamatan Lintau Buo, Kabupaten Tanah Datar, sebelumnya bernama BPR-LPN (Lumbuang Pitih Nagari) Batu Taba yang berada di Nagari Batu Taba, Kecamatan Batipuah, Kabupaten Tanah Datar, satu Nagari yang terletak di tepi Danau Singkarak. BPR-LPN Batu Taba sebagai lembaga keuangan yang hanya dan khusus di provinsi sumatera barat, serta diberikan izin operasional oleh surat keputusan menteri keuangan republik indonesia No. Kep.468/KM/13/1990 tertanggal 25 Oktober 1990, hanya beroperasi layaknya seperti koperasi simpan pinjam, hanya terbatas kepada anggota-anggotanya saja dan pengelolaannya dilakukan secara konvensional, sementara keberadaannya melalui izin dari pemprov sumatera barat dan surat keputusan menteri keuangan republik indonesia. Namun sangat disayangkan beberapa tahun belakangan dari tahun 1994 sampai tahun 2000 BPR-LPN Batu Taba sudah tidak beroperasi lagi, sehingga bank indonesia sebagai pengawas dan regulator di sektor perbankan berencana akan mencabut izin operasionalnya, jika BPR-LPN Batu Taba tidak beroperasi dan ditingkatkan permodalannya serta ditingkatkan statusnya menjadi PT (Perseroan Terbatas).

Kemudian oleh para perantau lintau buo yang berada di jakarta melihat peluang ini sebagai sebuah peluang emas emas dan sarana membantu perekonomian masyarakat lintau buo sembilan nagari melalui lembaga keuangan di sektor perbankan dalam bentuk bank perekonomian rakyat. Akhirnya melalui gebu minang di jakarta dilakukan akuisisi dengan modal awal sebesar Rp.256.500.000,- dengan memberikan saham sebagai konvensasi dari akuisisi tersebut kepada gebu minang dan pengurus lama

bpr-lpn batu taba atas nama adiwarman masing- masing sebesar Rp.5.000.000,- (lima juta rupiah) dengan pemegang saham awal sebanyak 40 orang dan di pindahkan lokasinya ke nagari buo, Kecamatan Lintau Buo dan telah berubah Namanya menjadi PT. Bank Perekonomian Rakyat Masyarakat Lintau Buo yang disingkat menjadi PT. BPR MALIBU dengan Akta Notaris No.5 tertanggal 11 Desember 2000 di hadapan Notaris Anasrul Jambi, Sarjana Hukum, Notaris di jakarta yang telah mendapat persetujuan dan pengesahan berdasarkan surat keputusan departemen hukum dan HAM republik indonesia. Kemudian PT BPR MALIBU telah beberapa kali mengalami perubahan anggaran dasar dan terakhir dengan akta notaris Irdayusman, sarjana hukum, notaris di Batusangkar akta No.193 tertanggal 28 february 2012 dan telah mendapat pengesahan dari kementerian hukum dan HAM republik indonesia Nomor: AHU-27050.AH.01.02. Tahun 2012 Tanggal 22 Mei 2012.

Keberadaan serta pendirian PT. Bank Perekonomian Rakyat Masyarakat Lintau Buo (PT. BPR MALIBU) sebagai lembaga keuangan perbankan resmi dan telah sesuai menurut ketentuan yang termaksud di dalam undang undang no. 10 tahun 1998 tentang perbankan. Dengan perkembangan yang cukup pesat dan keinginan untuk selalu berusaha memberikan pelayanan secara optimal kepada masyarakat lintau buo sembilan nagari khususnya serta dukungan tenaga yang handal serta dukungan tenaga yang handal serta berpengalaman, PT BPR MALIBU juga telah memperluas jaringan kerja dengan membuka kantor Pelayanan kas di nagari balai tengah dan nagari buo dengan kantor pusat sejak juni 2013 berada di pasar jumat, nagari tigo jangko.

PT. BPR MALIBU mulai beroperasi pada tanggal 01 Februari 2001. Pada saat rapat umum pemegang saham (RUPS) tahun 2019 dinyatakan untuk mulai melakukan kegiatan yang mengarah kepada konsep syariah. Selanjutnya pada saat RUPS tahun 2021 bertekad dan berusaha untuk hijrah dengan harapan dapat terwujudnya Bank.

Selanjutnya PT. BPRS Malibu berubah menjadi bank perekonomian rakyat pada tahun

2. Visi Misi Dan Ruang Lingkup Kegiatan PT. BPR MALIBU

a. Visi

Menjadikan PT. Bank Perekonomian Rakyat Masyarakat Lintau Buo (MALIBU) sebagai lembaga keuangan mikro yang tangguh dan terpercaya serta bermanfaat bagi masyarakat.

b. Misi

- 1) Berperan aktif dalam pembangunan nagari dengan memberdayakan dan mendorong pertumbuhan ekonomi anak nagari dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat luas melalui sistem perbankan.
- 2) Memberikan jasa pelayanan perbankan yang terbaik, terutama kepada masyarakat dan usaha kecil dan mikro (UKM) dikabupaten tanah datar.
- 3) Membina usaha kecil dan mikro (UKM) agar berkembang dan tumbuh dengan baik serta memberikan kontribusi positif terhadap pembangunan ekonomi anak nagari.

c. Ruang Lingkup

Untuk bisa mencapai tujuan yang sudah ditetapkan oleh PT. BPR MALIBU diharapkan dapat menjadi agen pembangunan nagari-nagari dengan mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat dan terciptanya lapangan kerja baru bagi masyarakat di kecamatan lintau buo, lintau buo utara, nagari saruaso, kota batusangkar dan sekitarnya.

PT. BPR MALIBU melaksanakan fungsinya sebagai bank perekonomian rakyat (BPR) dengan ruang lingkup kegiatan sebagai berikut:

- 1) Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan dan deposito.
- 2) Menyediakan fasilitas pembiayaan kepada perusahaan, terutama yang berskala mikro dalam bentuk pembiayaan investasi dan modal

kerja.

3) Penyediaan layanan perbankan.

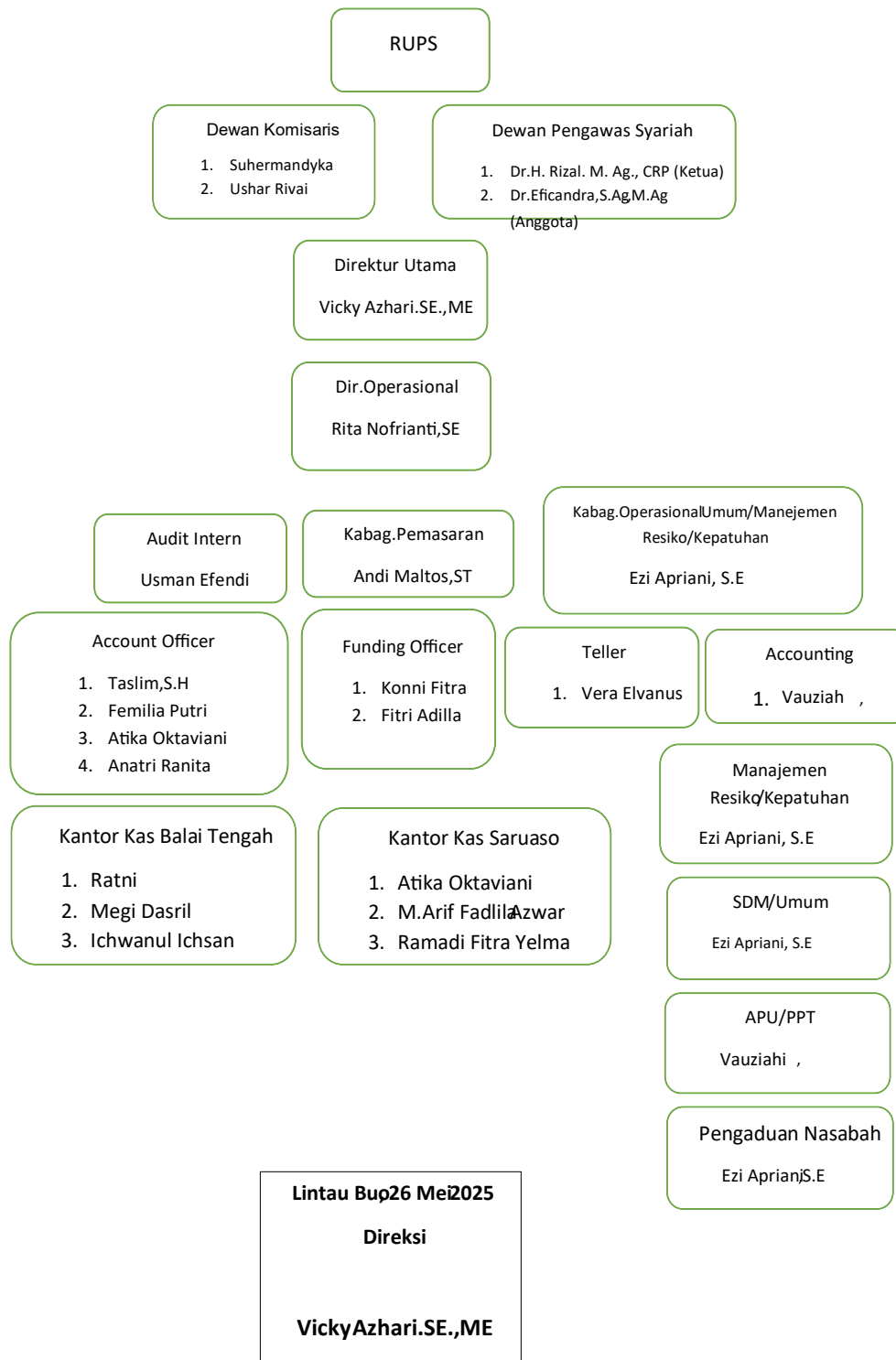
3. Logo PT BPRS Malibu



Sato Sakaki Mambangun Nagari

Gambar 4. 1
Logo PT BPRS Malibu

Logo pada gambar adalah logo Bank Perekonomian Rakyat Syariah (BPRS) Malibu yang berlokasi di Lintau Buo, Kabupaten Tanah Datar, Sumatera Barat. Logo ini berbentuk oval berwarna kuning dengan garis tepi hitam. Di tengah logo, terdapat stilasi bentuk atap rumah gadang berwarna putih dengan garis tepi merah muda, dan bagian bawahnya berwarna hitam yang menyerupai bentuk mangkuk. Di bawah logo, terdapat tulisan "Sato Sakaki Mambangun Nagari" yang merupakan motto dari BPRS Malibu.



Gambar 4. 2
Sturktur Organisasi PT BPRS Malibu.

Struktur Organisasi Pt. Bank Perekonomian Rakyat Syariah Masyarakat Lintau Buo Malibu

Berdasarkan struktur organisasi PT. BPR Masyarakat Lintau Buo (MALIBU), dapat diketahui tugas dan tanggung jawab masing-masing diantaranya adalah sebagai berikut:

a. Dewan Komisaris

Adapun tugas dan tanggung dewan komisaris adalah sebagai berikut:

- 1) Dewan komisaris telah melaksanakan tugasnya sesuai dengan peraturan perundang-undangan, anggaran dasar dan keputusan RUPS.
- 2) Memastikan terselenggaranya penerapan tata kelola pada setiap kegiatan usaha BPRS diseluruh tingkat atau jenjang organisasi.
- 3) Melakukan pengawasan terhadap kebijakan direksi dalam melaksanakan pengurusan bank serta memberikan nasehat kepada direksi.
- 4) Melakukan pengawasan, mengarahkan, memantau, dan mengevaluasi pelaksanaan kebijakan strategis BPRS.
- 5) Dewan komisaris melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya secara independen.
- 6) Memastikan bahwa direksi menindak lanjuti temuan audit dan rekomendasi PE audit intern, hasil pengawasan dewan komisaris, otoritas jasa keuangan (OJK) dan pengawas otoritas lainnya.
- 7) Dewan komisaris tidak terlibat dalam pengambilan keputusan kegiatan operasional bank, kecuali dalam hal penyediaan dana kepada pihak terkait, dan hal-hal lain yang ditetapkan dalam anggaran dasar atau peraturan yang berlaku.

b. Direksi

Adapun tugas dan tanggung jawab direksi adalah sebagai berikut:

- 1) Mempertanggungjawabkan kepengurusannya dalam RUPS sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

- 2) Mengelola BPRS sesuai dengan kewenangan dan tanggung jawab sebagaimana diatur dalam anggaran dasar BPRS dan peraturan perundang-undangan.
 - 3) Menindak lanjuti temuan audit dan rekomendasi dari audit intern, audit ekstern, hasil pengawasan komisaris, hasil pemeriksaan OJK dan lainnya.
 - 4) Menetapkan tata kelola pada setiap kegiatan usaha BPRS disemua tingkatan atau jenjang organisasi.
 - 5) Menetapkan atau menunjuk pejabat eksekutif yang melaksanakan fungsi audit intern, fungsi kepatuhan, dan manajemen risiko.
 - 6) Menyediakan data dan informasi yang akurat, relevan, dan tepat waktu kepada dewan komisaris.
 - 7) Untuk meningkatkan pengetahuan guna mendukung pelaksanaan tugas, direksi selalu mengikuti pendidikan dan pelatihan dibidang perbankan yang diadakan oleh bank indonesia, OJK, perbarindo, dan lainnya.
- c. Bagian *Account Officer* (AO)

Adapun tugas dan tanggung jawab *Account Officer* (AO) adalah sebagai berikut:

- 1) Mengidentifikasi dan menghubungi calon nasabah untuk menawarkan produk dan layanan perbankan.
- 2) Menganalisis kebutuhan keuangan nasabah dan memberikan rekomendasi tentang produk dan layanan yang sesuai.
- 3) Mengelola hubungan dengan nasabah yang ada, menyediakan layanan pelanggan, dan menangani keluhan atau permintaan nasabah.
- 4) Memproses aplikasi produk perbankan seperti pembukaan rekening, pinjaman dan produk investasi.
- 5) Memantau kinerja portofolio nasabah dan memastikan bahwa semua persyaratan dan ketentuan perbankan terpenuhi.

- 6) Melaksanakan kebijakan dan prosedur perbankan yang sesuai dengan regulasi dan kepatuhan yang berlaku

d. Bagian Resiko

Risiko Kredit (Credit Risk)

Risiko kredit adalah risiko utama yang dihadapi BPRS Malibu ketika nasabah tidak mampu memenuhi kewajibannya sesuai akad (*wanprestasi*).

Contoh: Nasabah akad *murabahah* menggunakan dana untuk kebutuhan konsumtif, bukan usaha produktif, sehingga gagal bayar.
Dampak: Meningkatkan rasio Non Performing Financing (NPF) dan menurunkan kualitas aset produktif bank.

Risiko Likuiditas (Liquidity Risk)

Terjadinya pembiayaan bermasalah membuat dana tidak kembali sesuai jadwal, sehingga dapat mengganggu kemampuan BPRS Malibu dalam memenuhi kewajiban jangka pendek terhadap pihak ketiga

Contoh: Angsuran nasabah macet, padahal dana tersebut diperlukan untuk mencairkan pembiayaan baru.

Risiko Kepatuhan (Compliance Risk)

Risiko ini muncul bila BPRS Malibu tidak mengikuti regulasi BI, OJK, maupun fatwa DSN-MUI dalam mengatasi pembiayaan bermasalah.

Contoh: Penanganan *wanprestasi* tidak sesuai prinsip restrukturisasi syariah (*rescheduling, reconditioning, restructuring*).

Dampak: Sanksi regulator, hilangnya kepercayaan masyarakat.

Risiko Reputasi (Reputation Risk)

Jika tingkat *wanprestasi* tinggi dan tidak ditangani dengan baik, reputasi BPRS Malibu bisa menurun di mata masyarakat.

Dampak: Nasabah enggan mengajukan pembiayaan ke BPRS dan lebih memilih lembaga lain, bahkan rentenir.

Risiko Hukum (Legal Risk)

Muncul bila ada sengketa antara BPRS dan nasabah karena

penyitaan agunan atau pelaksanaan sanksi tidak sesuai perjanjian.

e. Bagian Pemasaran

Adapun tugas dan tanggung jawab bagian pemasaran adalah sebagai berikut:

- 1) Perencanaan dan pelaksanaan strategi pemasaran untuk meningkatkan kesadaran masyarakat tentang produk dan layanan yang ditawarkan oleh BPRS.
- 2) Pengembangan promosi pemasaran yang efektif melalui berbagai saluran, termasuk media sosial, iklan, dan promosi acara.
- 3) Identifikasi target pasar dan segmentasi nasabah potensial berdasarkan karakteristik demografis, geografis, dan perilaku.
- 4) Pelaksanaan riset pasar untuk memahami kebutuhan dan preferensi nasabah serta mengidentifikasi peluang baru.
- 5) Kolaborasi dengan tim lain di BPRS, seperti tim penjualan dan tim produk, untuk memastikan konsistensi dan efektivitas strategi pemasaran.
- 6) Memonitor dan mengevaluasi kinerja promosi pemasaran, termasuk analisis ROI (*Return On Investment*) dan pengukuran *Key Performance Indicators* (KPIs).
- 7) Membangun dan memelihara hubungan baik dengan mitra strategis, seperti Lembaga keuangan lain, agen pemasaran, dan komunitas lokal.

f. Bagian Funding Officer

Adapun tugas dan tanggung jawab *funding officer* adalah sebagai berikut:

- 1) Mengelola sumber dana internal dan eksternal yang dibutuhkan oleh BPRS untuk membiayai operasionalnya, termasuk menangani pinjaman dari bank sentral atau lembaga keuangan lainnya.
- 2) Menganalisis dan memantau kebutuhan dana jangka pendek dan jangka panjang dari BPRS serta menetapkan strategi pendanaan yang efisien.

- 3) Menawarkan produk dan pendanaan kepada nasabah, seperti tabungan dan deposito.
- 4) Memantau likuiditas bank dan mengelola resiko likuiditas dengan memastikan ketersediaan dana yang cukup untuk memenuhi kewajiban pembayaran.
- 5) Memantau perkembangan pasar keuangan dan kebijakan moneter yang mempengaruhi suku bunga dan kondisi pendanaan, serta menyesuaikan strategi pendanaan jika diperlukan.
- 6) Menjaga hubungan yang baik dengan nasabah yang melakukan investasi atau menyetor dana di BPRS, serta memberikan layanan pelanggan yang memuaskan.
- 7) Memastikan kepatuhan terhadap regulasi dan kebijakan internal terkait pendanaan dan likuiditas bank.

g. Bagian Administrasi

Bagian administrasi bertugas sebagai personalia penerimaan karyawan, pembayaran gaji staff dan karyawan, serta tugas lain yang berkaitan dengan staf dan PT. BPR Masyarakat Lintau Buo (MALIBU) (Dokumen PT. BPR MALIBU).

B. Hasil Penelitian

1. Faktor faktor penyebab wanprestasi nasabah BPRS Malibu Lintau Buo.

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan bersama (Vicky Azhari, SE., ME Direktur Utama PT. BPR Masyarakat Lintau Buo (MALIBU) (wawancara 19 Mei 2025), Konni Fitra, *account officer* PT BPRS Malibu) (wawancara 19 Mei 2025), Ichawanul Ichsan, *account officer*, Atika Oktaviani, *account officer*, dan Femilia Putri sebagai *account officer* mengatakan bahwa faktor penyebab wanprestasi pada nasabah bank perekonomian rakyat syariah lintau buo di sebabkan karena faktor *internal* dan faktor *eksternal* di dalam sebuah pembiayaan pada PT.BPRS Malibu Lintau Buo.

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Vicky Azhari Direktur Utama PT. BPR MALIBU mengatakan bahwa:

“Faktor penyebab terjadinya wanprestasi pada nasabah pembiayaan akad murabahah itu terjadi karena adanya nasabah yang melakukan penyimpangan dana yang tidak sesuai dengan kesepakatan di awal akad yang sudah ditentukan, sehingga modal yang di berikan untuk sebuah usaha tidak mencukupi untuk sebuah perputaran modal usaha pada nasabah, dengan demikian pada saat tanggal jatuh tempo pembayaran pembiayaan para nasabah rentan kekurangan uang dalam proses pembayaran”

Hal tersebut juga disampaikan oleh Atika Oktaviani sebagai *Account Officer* PT. BPR MALIBU bahwa:

“Penyebab terjadinya wanprestasi pada nasabah di karenakan banyak nya nasabah yang sering menunda nunda pembayaran dari jadwal jatuh tempo yang sudah di berikan oleh PT BPRS Malibu Lintau Buo, sehingga dengan hal demikian menyebabkan pembiayaan double di setiap bulan nya, yang menyebabkan nasabah itu sendiri merasa keberatan dalam melakukan pembayaran.

Hal ini juga disampaikan oleh Konni Fitra sebagai *Account Officer* PT. BPR Masyarakat Lintau Buo (MALIBU) bahwa:

“Faktor yang menjadi penyebab wanprestasi pada nasabah yakni kurangnya rasa tanggung jawab nasabah terhadap pembiayaan yang sudah dilakukan, nasabah yang sering lalai dalam melakukan pembayaran bahkan adanya nasabah yang tidak mau membayar saat jatuh tempo dengan berbwagai alasan yang di berikan, dan adanya nasabah yang sering kali meminta kelonggaran waktu dari tanggal jatuh tempo yang sudah diberikan sesuai dengan akad perjanjian di awal pembiayaan”

Hal senada juga diungkapkan oleh Femilia Putri selaku *Account Officer* PT. BPR Masyarakat Lintau Buo bahwa:

“Faktor yang menjadi penyebab wanprestasi pada nasabah adalah kurangnya etika nasabah dalam melakukan pembayaran, banyak nya nasabah yang lari dalam tanggung jawab saat terjadinya tanggal jatuh tempo pembayaran, seperti nasabah yang tidak ada di kediaman nya saat dilakukan penjemputan pembayaran bahkan ada yang melarikan diri pada saat

pembayaran angsuran”

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan nasabah Fitra Yanis PT.BPRS Malibu yang melakukan pembiayaan pada usaha UMKM juga menyebutkan bahwa

“PT. BPRS Malibu dapat menanggulangi permbiayaan yang jatuh tempo dengan cara pemotongan tabungan setiap bulannya yang di kutip atau di jemput setiap harinya”

Berdasarkan wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa penyebab wanprestasi nasabah yang terjadi pada PT BPRS Malibu Lintau Buo adalah kurangnya rasa tanggung jawab nasabah dalam pembayaran angsuran dan masih banyak nya nasabah yang melakukan pelencengan dana yang di berikan tidak sesuai dengan perjanjian yang sudah di sepakati di awal pembiayaan.

Dan juga salah satu faktor penyebab wanprestasi pada nasabah yakni ketidakstabilannya keuangan nasabah , kemungkinan besar nasabah mebgalami kesulitan keuangan tidak terduga, seperti penurunan pendapatan atau pe4ningkatan biaya hidup, sehingga mereka tidak dapat memenuhi kewajiban pembayaran dan juga ada faktor eksternal yang menjdi pengaruh dalam kemampuan nasabah untuk memenuhi kewajiban pembayaran seperti gagal panen akibat perubahan cuaca dimana hasil panen tersebut menjadi akses penunjang nasabah untuk melakukan pembayaran pada PT BPRS Malibu Lintau Buo.

2. Strategi BPRS Malibu Dalam Mengatasi Wanprestasi nasabah.

Didalam pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah tentu akan ada beberapa nasabah BPRS Malibu yang mengalami wanprestasi, Adapun peran BPRS Malibu dalam mengatasi terjadinya Wanprestasi tersebut ialah dengan cara melakukan sistem tabungan bajapuik yang dimana tabungan nasabah tersebut dapat digunakan sebagai salah satu bentuk sistem pembayaran pada pembiayaan pada nasabah tersebut sesuai dengan kesepakatan antara kreditur dan debitur, sehingga dengan melakukan sistem tersebut nasabah tidak merasa terbebani dengan jumlah pembayaran

yang mereka tanggung setiap bulannya. Dalam hal ini penanganan nasabah wanprestasi upaya yang dilakukan oleh pihak BPRS Malibu Lintau Buo dengan musyawarah secara kekeluargaan dinilai lebih tepat dan sesuai dengan batas kemampuan nasabah dengan berbagai alasan pembiayaan bermasalah.

Penyelesaian pembiayaan bermasalah yang dilakukan merupakan penyelesaian yang bersifat kooperatif, yaitu dilakukan secara damai dan kekeluargaan melalui musyawarah terlebih dahulu antara kedua pihak agar tercapai suatu solusi atau mufakat. Pembinaan nasabah yang bertujuan untuk kelancaran pembiayaan terhadap nasabah dilakukan secara berkala, yang biasanya dilakukan pada saat pembacaan akad pembiayaan dan pembinaan dengan silaturahmi ke rumah nasabah yang dilakukan pihak remedial. Biasanya terjadinya wanprestasi memang karena adanya iktikad tidak baik, bangkrutnya usaha nasabah, tidak stabilan pendapatan dari nasabah ataupun memang dari karakter nasabah itu sendiri yang dilakukan oleh pihak BPRS Malibu lebih memilih cara pendekatan secara berkalah kepada nasabah melalui musyawarah tanpa diperlakukan denda.

Dan adapun penyelesaian yang umum dilakukan oleh PT BPRS Malibu dalam mengatasi wanprestasi Jika sumber pelunasan berasal dari rumah debitur atau dari pihak ketiga atau hasil penjualan barang atau agunan.

a. Penagihan

Penagihan rutin selalu dilakukan oleh Bank BPRS Malibu kepada debitur yang telah mengalami kemacetan dalam pembayaran baik menghubungi melalui telepon maupun turun langsung kelapangan untuk menagih pembayaran.

b. Gugatan hukum

Gugatan hukum ialah salah satu cara yang dilakukan untuk menangani adanya pembiayaan bermasalah baik dengan menghubungi ataupun secara langsung turun kelapangan.

c. Eksekusi lelang hak tanggungan

Lelang merupakan penjualan umum dimana barang yang ditawarkan biasanya dalam peningkatan penawarannya tercatat bahkan ada yang secara lisan untuk mendapatkan harga maksimum pada pemberitahuan lelang sebelumnya. BPRS Malibu dapat menjual produk agunan untuk pelunasan hutang. BPRS Malibu akan mengembalikan kelebihan hutang jika penjualan agunan yang mungkin sangat tinggi daripada hutang nasabah, tapi jika kondisi ini juga tidak dapat melunasi hutang nasabah, pihak bank pasti akan membebaskan selebihnya kepada nasabah.

d. WO (Writeoff)

Penyusutan adalah sesuatu hal dimana penyusutan dalam menghapus akun aset non-produktif dalam pembukuan. Bank juga dapat menagih pembiayaan macet, tetapi dapat juga dibuat dengan pembiayaan macet dimana telah dinilai sebagai pembiayaan macet. Depresiasi bertujuan dalam meningkatkan kesehatan rasio NPF. (Prianti & Nasution, 2023)

Adapun Upaya yang dilakukan PT BPRS Malibu dalam penanganan wanprestasi pada nasabah, Dalam pembiayaan, risiko yang paling sering ditemui adalah risiko akan tertundanya pembayaran kewajiban yang telah dibebankan untuk menangani hal tersebut, pihak BPRS Malibu mengadakan kegiatan berikut.

- a. Menganalisa penyebab kemacetan
- b. Menggali Potensi Peminjam
- c. Melakukan perbaikan akad (remedial)
- d. Penundaan pembayaran

Dimana BPRS Malibu memberikan kelonggaran waktu kepada nasabah dalam melakukan pembayaran sesudah tanggal jatuh tempo pembayaran dengan alasan yang logis dan juga sesuai dengan kesepakatan antara pihak BPRS Malibu dengan nasabah pembiayaan.

- e. Memperkecil angsuran dengan memperpanjang masa angsuran.

Bank selalu berupaya untuk menemukan solusi yang lebih praktis, efisien, dan efektif dalam menangani pembiayaan bermasalah untuk menghemat waktu dan biaya. Langkah-langkah yang diambil meliputi:

- 1) Melakukan penagihan secara berkesinambungan, mantri secara langsung mengunjungi rumah debitur dengan pendekatan yang bersifat kekeluargaan atau persuasif.
- 2) Meminta informasi mengenai masalah yang dihadapi oleh nasabah.
- 3) Memberikan solusi atau saran yang sesuai.
- 4) Mengirimkan surat penagihan secara tertulis.
- 5) Melibatkan tim khusus dalam proses penagihan.
- 6) Melakukan restrukturisasi penagihan secara berkesinambungan terutama untuk pembiayaan Mikro yang masuk dalam kategori perhatian khusus dan kurang lancar (KL). (Bank et al., 2024)

Adapun peran BPRS Malibu dalam mengatasi terjadinya Wanprestasi tersebut ialah dengan cara melakukan sistem tabungan bajapuik yang dimana tabungan nasabah tersebut dapat digunakan sebagai salah satu bentuk sistem pembayaran pada pembiayaan pada nasabah tersebut sesuai dengan kesepakatan antara kreditur dan debitur, dengan melakukan tabungan rutin perharinya atau setiap minggunya, dimana nasabah yang melakukan pembiayaan dapat menggunakan tabungan yang disimpan setiap hari atau setiap minggunya sebagai bentuk transaksi pembiayaan agar tidak terjadinya wanprestasi, yang mana tabungan tersebut dapat di potong secara langsung oleh pihak BPRS Malibu sebagai bentuk sistem pembayaran oleh nasabah, tujuan dari tabungan tersebut ialah agar nasabah tidak merasa terbebani dengan jumlah pembayaran pada pembiayaan pada setiap bulannya kepada pihak kreditur. Sehingga dengan upaya yang sedemikian dapat mengurangi angka terjadinya wanprestasi pada nasabah yang melakukan pembiayaan pada PT BPRS Malibu Lintau Buo.

PT. BPRS Malibu beserta account officer juga melakukan koordinasi serta musyawarah dengan kepala bagian operasional umum atau manajemen risiko atau kepatuhan pada nasabah yang melakukan wanprestasi pada pembiayaan sebelum melakukan langkah penarikan jaminan, seperti yang dikatakan oleh kepala bagian operasional umum atau kepatuhan yakni ibuk Ezi Apriani, S.E menyebutkan “ *Pihak PT. BPRS Malibu dalam mengatasi wanprestasi pada nasabah selalu berkoordinasi terlebih dahulu dengan account officer jika terjadinya wanprestasi dengan nasabah, bagian kabag operasional umum atau kepatuhan akan menelahaan terlebih dahulu tentang pemicu wamprestasi pada nasabah dan juga memberikan solusi kepada nasabah pembiayaan yang melakukan wanprestasi tersebut sebelum melakukan langkah terakhir yakni eksekusi jaminan nasabah*”

3. Hambatan saat terjadinya wanprestasi

Setiap bank pasti menghadapi masalah pembiayaan bermasalah. pembiayaan bermasalah merupakan resiko yang terkandung dalam setiap pemberian pembiayaan pembiayaan yang bermasalah merupakan penyebab kesulitan bank yang terkait dengan kesehatan bank, karena itu bank harus menghindarkan diri dari pembiayaan bermasalah.

Ada beberapa kendala yang di hadapi bank dalam mengatasi *wanprestasi* yaitu:

a. Nasabah ada yang hilang

Nasabah tidak diketahui keberadaannya oleh pihak bank, pihak bank sudah mencari keberadaan nasabah tersebut sesuai dengan data nasabah dan sesuai dengan survei awal nasabah namun nasabah tidak ditemukan.

b. Nasabah pindah tempat tinggal atau domisili

Nasabah tersebut pindah tempat tinggal atau domisili tanpa melakukan pemberitahuan kepada pihak bank sehingga ini

menyebabkan pihak bank kesulitan dalam melakukan proses penagihan.

- c. Nasabah yang beretikad buruk dengan memiliki tidak ketidakmauan untuk membayar

Nasabah ditemukan kediamannya namun nasabah tersebut memang tidak berkeinginan untuk membayar atas tagihan yang ditujukan kepadanya meskipun pada dasarnya nasabah itu sendiri memiliki kemampuan untuk membayar namun apabila namun apabila kemauan tidak ada maka proses pembayaran tagihan menjadi terhambat dan bisa menimbulkan negosiasi yang lama. (*Problematika-Yang-Dihadapi-Dalam-Penyelesaian-Wanprestas-Nasabah-Atas-Tagihan-Ka.Pdf*, n.d.)

Berikut adalah beberapa faktor yang menyebabkan nasabah mengalami masalah pada PT BPRS Malibu Lintau Buo:

- a. Penurunan kinerja usaha oleh nasabah yang menyebabkan berkurangnya kemampuan mereka untuk membayar angsuran.
- b. Pengelolaan nasabah yang tidak efektif.
- c. Penggunaan dana pembiayaan yang tidak sesuai dengan tujuan awal.
- d. Sikap kurang baik dari nasabah.

Berikut beberapa faktor lain yang menyebabkan masalah dalam pengelolaan pemberian pembiayaan di PT BPRS Malibu Lintau Buo terutama dalam proses analisis pembiayaan yang bermasalah:

- 2) Keterlambatan pembayaran angsuran sesuai kesepakatan.
- 3) Penurunan omset penjualan dan kekosongan stok barang dagangan.
- 4) Penggunaan fasilitas pembiayaan yang tidak sesuai dengan tujuan awal atau ketidakjujuran nasabah.
- 5) Kesehatan debitur yang buruk dan ketergantungan usaha pada satu orang debitur.
- 6) Permintaan penundaan pembayaran yang sering terjadi.
- 7) Menghindari petugas saat proses penagihan dilakukan.
- 8) Adanya informasi negatif dari pihak lain. (Bank et al., 2024)

Untuk menghentikan supaya debitur dalam menunda-nunda pemenuhan kewajiban prestasinya tidak bertentangan dengan kehendak debitur, undang-undang memberitahukan suatu upaya untuk mengingatkan debitur akan waktu terahir untuk pemenuhan itu dengan cara melakukan pemberitahuan akan ganti rugi, apabila ia tidak memperhatikan jangka waktu tersebut. Dengan adanya *wanprestasi*, pihak yang dirugikan akibat kegagalan pelaksanaan prestasi mempunyai hak gugat dalam upaya menegakkan hak-hak kontrak atau perjanjiannya. Hal ini sebagaimana telah diatur dalam Pasal 1267 BW yang menyatakan bahwa :“ Pihak yang terhadapnya perikatan tidak dipenuhi, dapat memilih, memaksa pihak yang lain untuk memenuhi perjanjian, jika hal itu masih dapat dilakukan, atau menuntut pembatalan perjanjian, dengan penggantian biaya, kerugian dan bunga”.(eka nur safitri, 2018)

Namun hambatan yang sering terjadi pada BPRS Malibu dalam upaya mengatasi *wanprestasi* ini adalah banyak nya nasabah yang berperilaku tidak baik dalam proses pembayaran angsuran. Nasabah sering kali melarikan diri atau bersembunyi di dalam rumah ketika di tagih angsurannya, akan tetapi ada juga sebagian nasabah yang menjanjikan tanggal pembayaran angsurannya akan tetapi hal tersebut menyebabkan jatuh tempo pada angsuran pembiayaan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan.

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Hambatan atau kendala yang di hadapi PT. BPRS Malibu lintau buo dalam mengatasi wanprestasi nasabah yakni kurangnya etiked baik dari nasabah yang melakukan pembiayaan seperti nasabah sering melakukan keterlambatan pada saat jatuh tempo yang sudah di tetapkan oleh PT. BPRS Malibu lintau buo, adanya nasabah yang menghindari petugas atau pegawai PT. BPRS Malibu dalam melakukan penagihan ke rumah kediaman nasabah, dan adanya nasabah yang meminta waktu pengunduran pembayaran pembiayaan yang sudah di sepakati di awal akad, dengan demikian hal tersebutlah yang menjadi penyebab terjadinya wanprestasi pada nasabah yang melakukan pembiayaan pada PT. BPRS Malibu Lintau Buo.
2. Strategi PT. BPRS Malibu Lintau Buo dalam mengatasi wanprestasi pada nasabah yang melakukan pembiayaan adalah dengan cara melakukan analisa kembali terhadap nasabah yang melakukan pembiayaan, dan juga PT. Bprs Malibu Lintau Buo juga melakukan upaya penanganan wanprestasi dengan melakukan sistem pemotongan tabungan nasabah dengan cara nasabah dapat melakukan transaksi tabungan bajapuik yang dilakukan oleh PT. BPRS Malibu setiap harinya, dengan cara melakukan sistem tabungan bajapuik yang dimana tabungan nasabah tersebut dapat digunakan sebagai salah satu bentuk sistem pembayaran pada pembiayaan pada nasabah tersebut sesuai dengan kesepakatan antara kreditur dan debitur, dengan melakukan tabungan rutin perharinya atau setiap minggunya, dimana nasabah yang melakukan pembiayaan dapat menggunakan tabungan yang disimpan setiap hari atau setiap minggunya sebagai bentuk transaksi pembiayaan agar tidak terjadinya wanprestasi, tujuan dari

tabungan tersebut ialah agar nasabah tidak merasa terbebani dengan jumlah pembayaran pada pembiayaan pada setiap bulannya dalam kepada pihak kreditur. Sehingga dengan upaya yang sedemikian dapat mengurangi angka terjadinya wanprestasi pada nasabah yang melakukan pembiayaan pada PT. BPRS Malibu Lintau Buo.

B. Saran

Berdasarkan hasil yang didapat penulis dilapangan disarankan kepada PT. BPR MALIBU untuk lebih memaksimalkan lagi setiap tahapan analisis data yang ingin melakukan pembiayaan dan jika terjadi kesalahan dalam melakukan proses hendaknya dikerjakan sebaik mungkin agar tidak terjadinya wanprestasi pada nasabah yang ingin melakukan pembiayaan pada PT. BPRS Malibu Lintau Buo.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Adolph, R. (2016). 濟無No Title No Title No Title. 1–23.
- Afrianty, N., Isnaini, D., & Oktarina, A. (2020). Nonie Afrianty Desi Isnaini. In *Penerbit CV Zigie Utama*.
- Akay, R., Kaawoan, J. E., & Pangemanan, F. N. (2021). Strategi Camat Dalam Meningkatkan Perangkat Desa di Bidang Teknologi Informasi di Kecamatan Ratahan Timur Kabupaten Minahasa Tenggara. *Jurnal Governance*, 1(2), 1–8.
- Andriyani, M., & Ardianto, R. (2020). Pengaruh Kualitas Layanan dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Nasabah Bank. *EKOMABIS: Jurnal Ekonomi Manajemen Bisnis*, 1(02), 133–140.
- Angelina, D. (2021). *Institut Agama Islam Negeri (Iain) Metro Tahun 1443 H / 2021 M Institut Agama Islam Negeri (Iain) Metro*.
- Ansori. (2015). Wanprestasi. *Paper Knowledge . Toward a Media History of Documents*, 3(April), 49–58.
- Astuti, T., & Mustikawati, R. I. (2013). Pengaruh Persepsi Nasabah Tentang Tingkat Suku Bunga, Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Nasabah. *Nominal, Barometer Riset Akuntansi Dan Manajemen*, 2(1), 182–198.
- Badan, P., Pemilu, P., Menyelesaikan, D., Pemilu, S., Aisyah, N., Boru, F., Hukum, F., Islam, U., & Utara, S. (2021). *Jurnal Hukum dan Kemasyarakatan Al-Hikmah Vol. 2 No.2, Juni 2021* 277. 2(2), 277–301.
- Bank, A., Cabang, B., & Dan, U. (2024). *Wanprestasi perjanjian hutang piutang kredit usaha rakyat antara bank bengkulu cabang utama dan nasabah*. 23(2), 74–81.
- Djemuni, & Fadli, M. F. (2021). Analisis Minat Menabung Nasabah Pt. Bpr Prima Multi Makmur. *JEMBA : Jurnal Ekonomi Pembangunan, Manajemen Dan Bisnis, Akuntansi*, 1(2), 138–147.
- Dsalimunthe, D. (2017). Akibat Hukum Wanprestasi Dalam Perspektif Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (BW). *Al-Maqasid*, 3(1), 16.
- Eka Nur Safitri. (2018). Analisis Faktor-Faktor Penyebab Terjadinya Wanprestasi Dan Penyelesaiannya Pada Produk Murabahah (Studi Pada Bmt Mitra Usaha Lampung Timur). *Jurnal Penelitian*, hal. 4-5.
- Erwiningsih, W. (1995). Perlindungan Hukum Tenaga Kerja Wanita. *Jurnal Hukum IUS QUIA IUSTUM*, 1(3), 20–26.

- Faizal, A. (2022). Akibat Hukum Terhadap Pihak Yang Melakukan Wanprestasi Dalam Perjanjian Kerja Sama Antara Pt. Karya Metropolitan Utama Dengan Yayasan Abdurrab. *Repositori Unas*, 18–34.
- Farid, A. (2018). Eksistensi Lembaga Keuangan Mikro Syariah Dalam Memberdayakan Ekonomi Masyarakat Kecil Menengah. *Jurnal Hukum*, 1(1), 1–19.
- Fernandes, Y. D., & Marlius, D. (2018). Peranan Customer Service Dalam Meningkatkan Pelayanan Kepada Nasabah Pada Pt. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Utama Padang. *Akademi Keuangan Dan Perbankan Padang*, 4.
- Fitriani, N. (2018). *Strategi Bank Dalam Menarik Minat Nasabah Pada Investasi Mudharabah BPRS Aman Syariah Sekampung*. 19.
- Frank van Steenberg, & Tuinhof, A. (2009). Bank pembiayaan rakyat syariah (BPRS) Pengertian. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 10–26.
- Hasibuan, S., & Rahmania, N. (2020). Tinjauan Yuridis Wanprestasi Atas Perjanjian Jual Beli Online. *Jurnal Dimensi*, 9(1), 87–98.
- Imanzah, F. (2022). *Strategi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dalam Meningkatkan Kinerja Keuangan di Masa Pandemi Covid-19*, Tesis, (Vol. 19).
- KASIH, R. (2021). *Pelaksanaan Akad Pembiayaan Murabahah Pada Pt. Bprs Berkah Dana Fadhlillah (Perseroda) Kantor Pusat Air Tiris*.
- Katiandagho, F. V, Maramis, R. A., & Palilingan, T. N. (2023). Wanprestasi Akibat Penyalahgunaan Keadaan dalam Perjanjian Pinjam Meminjam Uang Koperasi di Kota Manado. *Lex Privatum* , 11(5).
- Komisioner, D., & Jasa, O. (2022). *No Title*.
- Lisnawati. (2021). *Jaminan Sertifikasi Guru Dalam Meminimalisir Wanprestasi Di Bprs Lampung Timur Oleh : LISNAWATI Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) METRO 1443 H / 2021 M*.
- Mania, S. (2008). Observasi Sebagai Alat Evaluasi Dalam Dunia Pendidikan Dan Pengajaran. *Lentera Pendidikan : Jurnal Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan*, 11(2), 220–233.

- Marbun, T. D., & Jannah, N. (2022). Strategi Manajemen Resiko dalam Upaya Mengatasi Pembiayaan Murabahah Bermasalah pada PT.BPRS Puduarta Insani Cabang Uinsu. *SAUJANA: Jurnal Perbankan Syariah Dan Ekonomi Syariah*, 4(01), 71–89.
- Mauliddiyah, N. L. (2021). *No Title*. 6.
- Memenuhi, D., Satu, S., Guna, S., & Gelar, M. (2022). *Strategi Penanganan Wanprestasi Kredit Usaha Rakyat (Kur) Mikro Pada Bank Rakyat Indonesia Fakultas Ekonomi Dan Isnis Islam Institut Agama Islam Negeri (Iain) Palopo Strategi Penanganan Wanprestasi Kredit Usaha Rakyat (Kur) Mikro Pada Bank Rakyat In.*
- Muhamad, R. (2020). Kegiatan Usaha Bank Perkreditan Rakyat Ditinjau Dari Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan. *Lex Privatum*, 8(1), 71.
- NURSAFITRI, N. (2021). *Strategi Bank Dalam Meningkatkan Nasabah Pada Produk Asuransi Syariah (Studi Pada Bank Muamalat Kcp Palopo).*
- Pratiwi, J. R. E. (2018). Implementasi Modal Sosial Untuk Mengatasi Kredit Bermasalah Pada Bank Perkreditan Rakyat (Bpr) Di Kabupaten Malang (Studi Kasus Pada Bpr Xyz Cabang In *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*.
- Prianti, D., & Nasution, M. L. I. (2023). Strategi dalam Menangani Pembiayaan Bermasalah Pada PT Bank Sumut Cabang Syariah Rantau Prapat. *SANTRI: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan ...*, 1(5).
- Problematika-Yang-Dihadapi-Dalam-Penyelesaian-Wanprestas-Nasabah-Atas-Tagihan-Ka.Pdf.* (n.d.).
- Rahmawati, E., & Hidayati, N. (2019). *7912-18703-1-Sm*. 8(1).
- Rahmi, A. (2018). Peranan Laporan Keuangan Dalam Kebijakan Pemberian Kredit Kepada Calon Nasabah Pada Pt. Bpr Batang Kapas. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 1–12.
- Republik Indonesia. (2023). Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 4 Tahun 2023 Tentang Pengembangan Dan Penguatan Sektor Keuangan. *Negara Republik Indonesia*, 1(163979), 1–527.
- Ridwansyah, F. (2021). *Wanprestasi Dalam Sistem Jual Beli Online Menurut Uu No 19 Tahun 2016 Tentang Informasi Dan Transaksi Elektronik*. 19.
- Solikha Puji Astuti, Dwi Harini, & Bambang Riono, S. (2022). Pengaruh Tingkat Suku Bunga Dan Jangka Waktu Terhadap Kredit Macet (Studi Kasus Pada Koperasi Syariah Masyarakat Kertasinduyasa, Jatibarang, Brebes).

Jurnal Akuntansi Dan Bisnis, 2(2), 49–55.

Sri Julianti, O., & Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, P. (2020). *Strategi Btm Syariah Parepare Dalam Penanganan Wanprestasi Pada Pembiayaan Kpr (Analisis Manajemen Syariah)*.

Sugiyono. (2020). *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*.

Sutrisna, I. W. (2023). Pengelolaan Keuangan Yang Partisipatif Dalam Mewujudkan Demokrasi Anggaran Di Desa. *Jurnal Ilmiah Cakrawarti*, 6(1), 85–94.

Syeron, I. V. (2019). Perumusan Strategi Dengan Menerapkan Analisis Kanvas Strategi, Kerangka Kerja Empat Langkah, Kerangka Kerja Enam Jalan, Dan Visualisasi Strategi Pada Jasa Persewaan Alat Outdoor. *Jurnal Manajemen Resort Dan Leisure*, 9–18.

Tarigan, P. B. (2013). Pengertian Strategi. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.

Tjiptono, F. (2018). *Strategi Pemasaran (Yogyakarta: ANDI, 2008)*, h. 3. 19–39.

Ummah, M. S. (2019). No. Title. *Sustainability (Switzerland)*, 11(1), 1–14.

Vinna. (2016). BAB II Landasan Teoritis Bawang Merah. *Universitas Siliwangi*, 1–28.