

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

lembaga perbankan merupakan suatu lembaga kepercayaan (*agent of trust*), yaitu lembaga yang dalam menjalankan usahanya sangat bergantung pada kepercayaan dari pihak masyarakat untuk bertumbuh kembang. Oleh karena itu, tanpa adanya kepercayaan dari masyarakat, tentu suatu bank tidak akan mampu menjalankan kegiatannya usahanya dengan baik. Sehingga tidaklah berlebihan bila dunia perbankan harus sedemikian rupa menjaga kepercayaan dari masyarakat dengan memberikan perlindungan hukum terhadap kepentingan masyarakat.¹

Lembaga pembiayaan merupakan lembaga keuangan bukan bank yang muncul sebagai bentuk penyediaan dana atau barang modal kepada masyarakat, yang tidak menarik dana secara langsung dari masyarakat. Perusahaan pembiayaan konsumen sebagai salah satu bentuk usaha dari lembaga pembiayaan pada dasarnya tidak menekankan pada aspek jaminan (*collateral*).²

Salah satu aspek penting yang menentukan keberhasilan sebuah organisasi bisnis dalam kancah persaingan yang ketat adalah inovasi produk dan kecepatan pelayanan. Produk menjadi pusat perhatian seluruh organisasi bisnis, karena sumbangannya jelas untuk kelangsungan hidup dan kemakmuran organisasi yang bersangkutan.

¹ Muh. Arfah Arif Putra, *upaya hukum pt. Bank Negara Indonesia. Tbk dalam Menyelesaikan Wanprestasi Masabah Kartu Kredit*, (Aldev: Vol: 1 No: 1, 2019). Hlm, 22.

² Achmad Yusuf Sutarjo, *Akibat Hukum Debitur Wanprestasi Pada Perjanjian Pembiayaan Konsumen Dengan Obyek Jaminan Fidusi Yang Disita Pihak Ketiga*, (Privat Law Vol: 6 No: 1, 2018), hlm. 93.

Kebutuhan customer (nasabah) dalam berhubungan dengan bank dalam perkembangannya makin lama makin berubah, makin menuntut kecepatan, ketepatan dan kebutuhan lain seiring dengan perkembangan situasi yang dihadapi oleh customer.³

Dalam hal ini menuntut BMT memberikan kualitas pelayanan dalam produknya yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Contohnya adalah dalam proses pembiayaan dan simpan pinjam yang menjadi produk di BMT.

Salah satu usaha BMT yang sudah cukup dikenal di masyarakat adalah memberikan dana pinjaman atau utang kepada nasabahnya. Kedudukan BMT dan nasabahnya adalah sederajat di dalam perjanjian utang piutang, namun dari segi ekonomi dan sosial kedudukan BMT lebih tinggi dari pada nasabah karena BMT mempunyai fasilitas yang dimanfaatkan oleh nasabah. BMT juga memberikan bimbingan dan pengarahan. Hal itu agar usaha nasabah berhasil sehingga dapat mengembalikan utangnya dengan lancar. Tanpa melakukan bimbingan dan arahan kepada nasabahnya ibarat sebuah proyek dilaksanakan tanpa pengawasan yang hasilnya cenderung tidak atau kurang memuaskan.⁴

Pembiayaan merupakan sebagian produk dari BMT sehingga pembiayaan tersebut harus benar-benar optimal, perbankan syariah dalam melakukan kegiatan usahanya berasaskan prinsip syariah, demokrasi ekonomi dan prinsip kehati-hatian.⁵

³Muhammad, *Bank Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), hlm. 95.

⁴Gatot Supramono, *Perbankan Dan Masalah Kredit*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), hlm. 3.

⁵Budi Kolistiawan, *Tinjauan Syariah Tentang Pembiayaan Bermasalah Di Perbankan Syariah*, (An-Nisbah: Vol, 01, No, 01, 2014), hlm. 189.

Setiap BMT tentu memiliki produk-produk yang ditawarkan. Produk tersebut berupa simpanan dan pembiayaan.⁶

Wanprestasi memberikan dampak pada aktiva produktif, yakni menurunnya penanaman modal atau investasi. Dan ini juga berpengaruh pada menurunnya tingkat kepercayaan para debitur yang menitipkan dananya. Oleh karena itu sangat penting untuk menyusun langkah-langkah tepat yang mana diperlukan sebuah penanganan terhadap *wanprestasi* sebagai langkah penyehatan dan perbaikan terhadap neraca keuangan.⁷

Dalam menghimpun dana di BMT UGT Sidogiri lebih mengedepankan kemudahan dan kenyamanan para anggotanya. Dalam menghimpun dana, petugas BMT langsung mendatangi anggotanya itu sendiri. Seperti yang dilakukan setiap harinya yakni di pasar-pasar sekitar dengan berbagi tugas secara bergantian. Hal tersebutlah yang menjadikan tetap menabung di BMT UGT Sidogiri dan setiap harinya terus bertambah.

Penyaluran dana pada BMT dengan prinsip jual beli salah satunya adalah pembiayaan. Anggota atau nasabah memberikan keuntungan berupa margin yang telah disepakati. Anggota pembiayaan dalam pelaksanaan pembayaran angsuran pembiayaan sangat variatif, ada yang tepat waktu, ada juga yang lebih awal dari waktu yang telah ditentukan bahkan ada yang tidak tepat waktu pembayaran pembiayaannya, akan tetapi terdapat mitra yang membayar angsurannya tidak

⁶Odi nur arifah, *Analisis Pembiayaan Mudharabah Bermasalah Pada Bmt Mitra Hasanah Semarang*, (Jurisprudence: Vol, 7, No, 1, 2017), hlm. 40.

⁷ Wisnu Saputra, *Penanganan wanprestasi pada Pembiayaan Murabahah di BMT Karimaa Polanharjo Klaten dalam Perspektif Hukum Islam*, (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Surakarta, 2017), hlm.4.

sesuai dengan waktu yang telah disepakati sehingga bisa dikatakan bahwa anggota tersebut bermasalah.⁸

Dalam praktiknya di BMT UGT Sidogiri kadang dijumpai cidera janji yang dilakukan oleh pihak nasabah dikarenakan tidak melaksanakan kewajibannya terhadap BMT sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sebelumnya baik karena keadaan memaksa, secara sengaja ataupun tidak disengaja. Dalam hal pembiayaan di BMT juga terbilang kurang sehat dikarenakan masih ada anggota yang melakukan *wanprestasi*, yakni berjumlah 6 orang nasabah atau anggota BMT UGT Sidogiri Capem Pagendingan.⁹ Sering dijumpai nasabah yang ingkar janji dalam hal melaksanakan kewajibannya. Ada pula yang sampai 3 bulan tidak membayar kewajibannya.

Berdasarkan uraian di atas, peneliti merasa tertarik untuk mengkaji lebih lanjut tentang adanya upaya BMT Sidogiri untuk mengurangi adanya nasabah *wanprestasi* di BMT UGT Sidogiri Capem Pagendingan. Dan oleh karena itu penelitian ini di rancang dengan judul **“Strategi BMT UGT Sidogiri dalam Mereduksi Nasabah *Wanprestasi* (studi kasus BMT UGT Sidogiri Capem Pagendingan)”**.

⁸Shobirin, *Penyelesaian Pembiayaan Murabahah Bermasalah Di Baitul Maal Wa Tamwil (Bmt)*, (Itishadia Vol: 9, No, 2, 2016), hlm. 401.

⁹Fery Hermanto, AOSP BMT UGT Sidogiri Capem Pagendingan, Wawancara Langsung, (23 Januari 2020).

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan pada uraian penelitian diatas maka fokus penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi BMT UGT Sidogiri Capem Pagendingan dalam mereduksi nasabah *wanprestasi* ?
2. Bagaimana Tindakan dan Solusi BMT UGT Sidogiri Capem Pagendingan terhadap nasabah *wanprestasi* ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan fokus penelitian diatas tujuan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana strategi BMT UGT Sidogiri Capem Pagendingan dalam mereduksi nasabah *wanprestasi*.
2. Untuk mengetahui bagaimana tindakan dan solusi BMT UGT Sidogiri Capem Pagendingan terhadap nasabah *wanprestasi*.

D. Kegunaan Penelitian

Dalam penelitian ini diharapkan mempunyai manfaat (nilai guna) yang sangat besar pengaruhnya, baik secara teoritis dan praktis bagi beberapa kalangan, diantaranya:

1. Bagi Penulis

Penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan wawasan serta membuktikan kesesuaian antara teori-teori yang diperoleh dalam proses kuliah dengan praktik yang ada dilapangan saat ini.

2. Bagi penelitian yang akan datang

Penelitian ini dapat menjadi acuan ataupun bacaan dan tambahan informasi bagi peneliti selanjutnya yang memiliki penelitian yang sama.

3. Bagi IAIN Madura

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai tambahan referensi bagi mahasiswa/i IAIN Madura dalam pengembangan ilmu pengetahuan. Khususnya dalam ilmu pengetahuan di bidang ekonomi dan bisnis syariah.

4. Bagi BMT UGT Sidogiri Capem Pagendingan

Penelitian ini dapat memberikan informasi terkait dengan pandangan masyarakat terhadap *wanprestasi* agar mempermudah proses penanganan dan solusi yang berguna untuk mengurangi nasabah *wanprestasi* sehingga hal tersebut akan sangat baik bagi kesehatan BMT UGT Sidogiri Capem Pagendingan

E. Definisi Istilah

Untuk menghindari kesalah pahaman dalam judul penelitian “Strategi BMT UGT Sidogiri Dalam Mereduksi Nasabah *Wanprestasi* (studi kasus BMT UGT Sidogiri Capem Pagendingan)” ini, maka perlu kiranya peneliti mendefinisikan istilah pokok yang terdapat dalam judul ini.

1. Strategi

Strategi ialah cara dan alat yang digunakan untuk mencapai tujuan akhir. Strategi harus mampu membuat semua bagian dari suatu organisasi yang luas

menjadi satu. Keberhasilan tergantung perpaduan antara strategi dan pelaksanaan.¹⁰

2. Reduksi

Kata reduksi menurut KBBI adalah pengurangan,¹¹ dalam hal ini terhadap nasabah *wanprestasi*.

3. *Wanprestasi*

Wanprestasi adalah merupakan bentuk khusus dari perbuatan melanggar hukum. Yang artinya juga ingkar janji¹². *Wanprestasi* merupakan keawajiban dari debitur untuk memenuhi kewajibannya, jika dalam melaksanakan kewajiban bukan terpengaruh karena keadaan, maka debitur dianggap telah melakukan ingkar janji. Kata *wanprestasi* berasal dari bahasa Belanda, yaitu berarti prestasi buruk (Bandingkan: *wanbeheer* yang berarti pengurusan buruk, *wanddad* perbuatan buruk). Pelanggaran hak-hak kontraktual menimbulkan kewajiban ganti rugi berdasarkan *wanprestasi* sebagaimana diatur dalam pasal 1236 BW (untuk prestasi memberikan sesuatu) dan pasal 1239 BW (untuk prestasi berbuat sesuatu).¹³

Jadi *wanprestasi* adalah suatu perbuatan ingkar janji yang dilakukan nasabah kepada BMT dalam memenuhi tanggung jawabnya dikarenakan adanya alasan tertentu.

¹⁰ Adul Rivai dan Darsono Prawironegoro, *Manajemen Strategis*, (Mitra Wacana Media, 2015), hlm. 9

¹¹ Diakses Dari <https://kbbi.web.id/reduksi.html> Pada tanggal 13 Oktober 2019 Pukul 11:48 WIB.

¹² Sedyo Prayogo, *Penerapan Batas-Batas Wanprestasi Dan Perbuatan Melawan Hukum Dalam Perjanjian*, (Jurnal Pembaharuan Hukum Vol: III No:2 Mei-Agustus 2016)

¹³ Yahman, *Karakteristik Wanprestasi dan Tindak Pidana Penipuan*, hlm. 81.