

Strategi Penerapan Restrukturisasi Pembiayaan Mikro Syariah Akibat Dampak Pandemi Covid-19

¹R.Ajeng Entaresmen (D III Keuangan dan Perbankan Syariah FEB/Universitas Trisakti)

²Lydia Rosintan Simanjuntak (Ekonomi Pembangunan FEB/Univrsitas Trisakti)

³ Azizah Wayulinaini (D III Keuangan dan Perbankan Syariah FEB/Univrsitas Trisakti)

rae.usakti@gmail.com , lydiarosintansimanjuntak@gmail.com, azizahstiga@gmail.com

Abstract

The study's objectives are to determine Sharia microfinance restructuring implementation in the COVID-19 pandemic and to determine the SWOT strategy (strengths, weaknesses, opportunities, and threats) for the reorganization of Sharia microfinance in response to the COVID-19 pandemic (Case study: Bank X). This research employs a descriptive qualitative approach utilizing SWOT Tool analysis. This study's findings reveal that the adoption of the Sharia microfinance restructuring mechanism at Bank X was achieved by employing four steps: (1) The customers present a letter of appeal to renegotiate the amount of their installments; (2) the bank accepts the letter of appeal and conducts an analysis utilizing data on the clients' incomes prior to and during the COVID-19 pandemic; and (3) the customers' monthly payments are renegotiated. (3) The bank committee makes a proposal to the head office to renegotiate the installment; (4) if the head office approves the proposal, the bank committee will create a new contract to reduce the payment. the strategy of Through sharia microfinance restructuring, the following strengths, weaknesses, opportunities, and threats are implemented: (1) strengths; support economic growth stimulus; manage financial performance; manage liquidity and capital; and provide opportunities for business actors; (2) weaknesses: occurrence of default; not all customers can restructure; and the bank's income is very low; (3) opportunities: digitization and customer survival; and (4) threats: decreased customer

Keywords : *Sharia Micro Financing; strengths, weaknesses, opportunities and threats of sharia microfinance restructuring*

PENDAHULUAN

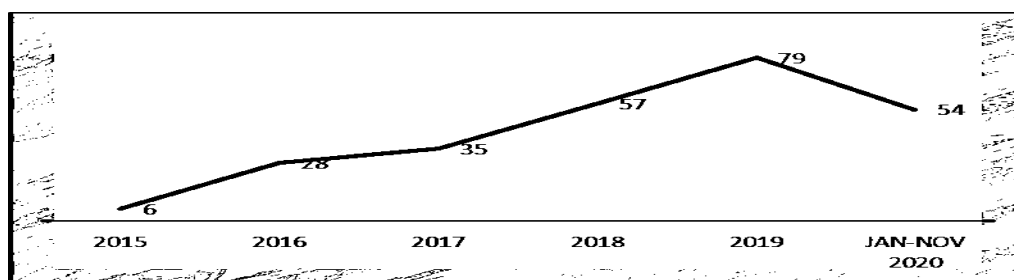
Di Indonesia perbankan syariah pertama kali dikenal dengan nama baitulmaal, yang biasaya merupakan bagian dari masjid dan pesantren. Fungsi dari baitulmaal ini adalah untuk menampung dana zakat, infak, dan sedekah serta beberapa fungsi lain seperti menampung berbagai dana-dana yang ada di kalangan masyarakat untuk kemudian diinvestasikan dengan sistem bagi hasil ataupun untuk membiayai perdagangan yang sebenarnya merupakan fungsi baitul tamwil. Menurut Jamaludin (2019) Baitulmaal Wa Tamwil marak tumbuh di Indonesia pada era tahun 1990an. Namun melihat kenyataan bahwa Indonesia adalah negara bekas jajahan Belanda yang mengadopsi mengenai peraturan perundang-undangan Belanda, maka lembaga tersebut tidak begitu dikenal. Oleh karena untuk menghindari masalah legalitas, maka dipakailah nama bank Islam atau Bank Syariah sebagaimana terjadi di beberapa negara Islam bekas jajahan Eropa.

Perbankan Indonesia dalam menjalankan tugasnya sesuai dengan prinsip kehati-hatian. Hal ini disebabkan perbankan merupakan lembaga keuangan yang dapat menjaga stabilitas perekonomian, sehingga perbankan sangat penting dalam suatu negara. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 pasal 1 ayat 1 menjelaskan bahwa perbankan adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Pada dasarnya perbankan merupakan usaha jasa mengedepankan profesionalisme dalam pelayanan kepada nasabah maupun masyarakat dan juga mengutamakan rasa percaya, karena dapat dikatakan bahwa industri jasa merupakan industri yang menjual kepercayaan kepada nasabah. Atas dorongan kebutuhan masyarakat terhadap layanan jasa perbankan syariah, bank syariah pertama berdiri pada tahun 1992. Semenjak itu, pemerintahan Indonesia mulai memperkenalkan dual banking

system. Komitmen Pemerintah dalam usaha pengembangan perbankan syariah baru mulai terasa sejak tahun 1998 yang memberikan kesempatan luas kepada bank syariah untuk berkembang. Tahun berikutnya, kepada Bank Indonesia (Bank Sentral) diberi amanah untuk mengembangkan perbankan syariah di Indonesia.

Kebijakan bank syariah dalam menerapkan sistem bagi hasil (*profit and loss sharing*) menjadi salah satu alasan mengapa bank syariah tahan terhadap krisis. Dibuktikan hampir semua Bank Konvensional memiliki layanan perbankan syariah. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam Statistik Perbankan Syariah (2020) memaparkan jumlah perbankan syariah di Indonesia terdapat 14 Bank Umum Syariah (BUS), 20 Unit Usaha Syariah (UUS) dan 164 Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Hal ini menjadi pemicu meningkatnya kepercayaan masyarakat terhadap bank syariah. Kehadiran lembaga perbankan syariah diharapkan dapat menciptakan kesejahteraan di masyarakat serta ikut adil dalam pengentasan kemiskinan. Selain itu lembaga perbankan syariah dengan sistem bagi hasil dapat membantu para nasabah ketika mengalami ketidakstabilan ekonomi. Salah satu bank yang memiliki program untuk mendukung perekonomian masyarakat dalam bentuk pembiayaan, terutama untuk usaha kecil adalah Bank X. Bank X memiliki produk-produk pembiayaan sebagai cara mendekatkan diri dengan masyarakat untuk membantu para pelaku usaha kecil dalam mengembangkan usahanya, dengan menawarkan layanan pembiayaan seperti jalur pembiayaan untuk pengembangan usaha mikro dan kecil dengan jangka waktu maksimal 5 tahun. Plafon pembiayaan berkisar antara Rp 5 juta hingga Rp 500 juta. Fasilitas pembiayaan ini lebih dikenal dengan Pembiayaan Mikro Syariah.

Pembiayaan (*financing*) adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Pembiayaan mikro adalah pembiayaan yang di berikan kepada wirausaha atau pengusaha untuk kebutuhan modal kerja. Yang mana nasabah membutuhkan modal usaha untuk penambahan stok barangnya. Di setiap lembaga keuangan yang menyediakan penyaluran dana ini mempunyai persyaratannya. Pembiayaan Mikro Syariah adalah bentuk kemitraan yang memberi pembiayaan jangka pendek dalam bentuk dukungan modal kerja atau investasi dalam mengembangkan usahanya. Bank X memberikan dukungan modal kerja maupun investasi melalui fasilitas pembiayaan mikro syariah seperti, pembangunan atau renovasi bangunan untuk usaha, penambahan persediaan, maupun *take over* pembiayaan modal kerja. Berikut ini adalah pembiayaan mikro syariah tahun 2015 – 2022 Bank X:



Gambar 1.1 Pembiayaan Mikro Syariah 2015-2022 Bank X

Sumber: Bank X

Namun pada tahun 2020 dunia digemparkan oleh virus corona. Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) telah menetapkan wabah Covid-19 sebagai pandemi global. Agar mencegah penyebaran virus ini pemerintah menerapkan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) hingga Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) pada berbagai tempat, baik pusat perbelanjaan, sekolah, kantor, perguruan tinggi, dan tempat keramaian. Kondisi ekonomi pun menjadi tidak stabil, aktivitas jual-beli ditengah masyarakat menurun, minat calon mitra dalam melakukan pembiayaan menurun, serta banyaknya para mitra yang tidak sanggup membayar kewajibannya akan dampak dari wabah ini.

Sebagian besar omzet penjualan menurun drastis dari waktu sebelum mengalami wabah covid-19. Menurut hasil survei yang dilakukan oleh Badan Pusat Statistik (BPS), (2020) sekitar 84,20% UMK mengalami penurunan pendapatan. Wabah ini sudah sangat jelas memberi pengaruh terhadap perekonomian. Hal tersebut dibuktikan jumlah mitra pembiayaan mikro syariah tahun 2020 pada Bank X mengalami penurunan dibandingkan pada tahun sebelumnya. Oleh karena itu Bank X menerapkan kebijakan pemerintah agar mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah yang terdampak covid 19 yang memberi kemudahan bagi para mitra usaha.

Berdasarkan penelitian terdahulu yang membedakan dengan peneliti yaitu berbeda dalam lokasi penelitian, rumusan masalah yang berbeda, teori yang digunakan berbeda, alasan memilih lokasi penelitian (Studi Kasus: Bank X), karena tempat ini cocok, dikarenakan dilokasi hanya menggunakan metode restrukturisasi sehingga penulis tertarik mencari alasan kenapa metode restrukturisasi, sesuai dengan kriteria peneliti dan dilokasi tersebut terdapat masalah yang akan diteliti, dan alasan mengapa penelitian ini dilakukan, yaitu untuk memperhatikan secara langsung yang terjadi dengan analisis kebijakan restrukturisasi dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah pada masa pandemi covid-19 di Bank X, untuk mendapatkan hasil yang tepat. Mengingat penggambaran latar belakang diatas, peneliti tertarik untuk melihat lebih dalam lagi tentang “Strategi Penerapan Restrukturisasi Pembiayaan Mikro Syariah terhadap Dampak pandemi Covid-19 (Studi Kasus: Bank X). Untuk itu, tujuan rist ini adalah (1). Untuk mengetahui penerapan restukturisasi pembiayaan mikro syariah terhadap dampak pandemi covid 19 (studi kasus: Bank X). (2). Untuk mengetahui strategi dalam kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada pelaksanaan restukturisasi pembiayaan mikro syariah terhadap dampak pandemi covid-19 (Studi kasus: Bank X).

KAJIAN PUSTAKA

Bank Syariah

Stuart dalam (Wafa, 2017) menjelaskan bahwa Bank adalah suatu lembaga yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan pinjaman baik melalui pembayaran sendiri atau melalui uang yang diperoleh dari orang lain atau melalui peredaran alat tukar baru seperti uang giral. Dalam Undang-undang No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, bahwa Perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Pengertian Bank Syariah menurut Ilyas (2015) yaitu lembaga perantara keuangan (*financial intermediary institution*) yang usahanya bebas dari unsur-unsur yang dilarang oleh Islam, yaitu Maisir, Gharar, Riba, Ryswah dan Bathil. Menurut Wafa (2017) Bank syariah adalah bank yang operasionalnya berdasarkan konsep muamalah Islam sesuai dengan garis yang diatur dalam Al-Qur'an dan As-Sunnah. Menurut Jamaludin dan S Kuriyah (2016) fitur mencolok yang membedakan dengan Bank konvensional adalah penerapan sistem bagi hasil bukan bunga.

Kasmir (2012) mengungkapkan fungsi bank terbagi menjadi 3 adalah sebagai berikut :

1. *Agent of Trust.*

Fungsi bank sebagai *agent of trust*, yakni bank wajib menjaga kepentingan dan kepercayaan masyarakat dalam melakukan kegiatan usahanya yang sebagian besar bersumber dari simpanan masyarakat (Abubakar dan Handayani, 2018). Adapun Triandaru dan Budisantoso (2006) menjelaskan sebagai lembaga fidusia, bank memiliki fungsi financial intermediary yaitu menghimpun dana darimasyarakat yang memiliki kelebihan dana (penyimpan atau kreditur) dan menyalurkannya kepada pihak yang membutuhkan (peminjam atau debitur).

2. *Agent of Development*

Fungsi bank Sebagai *Agent of development* guna mencapai pembangunan dan kemakmuran perekonomian, bank dianggap sebagai lembaga yang memegang peranan penting. Hal ini karena

aktivitas perbankan sebagai financial intermediary dapat mempertemukan sektor riil dan sektor moneter untuk berinteraksi. (Alanshari dan Marlius, 2018).

3. Agent of Services

Bank menawarkan berbagai layanan. Selain menghimpun dan menyalurkan dana, bank juga memberikan jasa perbankan lainnya kepada masyarakat. Layanan yang ditawarkan oleh bank antara lain pengiriman uang, inkaso, *letter of credit*, ATM, pasar uang, pasar modal, dan lain-lain. Pelayanan yang ditawarkan berkaitan erat dengan berfungsinya kegiatan ekonomi masyarakat pada umumnya (Triandaru dan Budisantoso, 2006).

Peran bank sebagai penyedia jasa, baik bagi setiap industri maupun setiap individu, tidak terlepas dari kebutuhan akan jasa perbankan. Oleh karena itu, bank selalu memiliki kewajiban untuk meningkatkan kualitas pelayanan kepada masyarakat dalam bentuk inovasi dalam berbagai produk dan layanan (Putera, 2020).

Pembiayaan Mikro Syariah

Undang-Undang Perbankan nomor 10 Tahun 1998 menjelaskan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Pengertian pembiayaan dalam kamus perbankan, konsep yang dikenal dengan biaya, adalah suatu pengeluaran atau pengorbanan yang tidak luput dalam memperoleh barang atau jasa guna memperoleh suatu persediaan, penyerahan atau penjualan, dengan tujuan menghasilkan pendapatan dalam laporan laba rugi untuk mencapai tujuan. komponen biaya itu adalah pengurangan pendapatan (Meidiyustiani et al., 2019). Istilah kredit tidak dikenal di perbankan syariah, karena bank syariah memiliki skema yang berbeda dari bank konvensional dalam memberi pinjaman kepada pihak yang membutuhkan. Bank syariah menyalurkan dananya kepada nasabah dalam bentuk pembiayaan (Satria dan Setiani, 2018).

Menurut Kasmir (2013), pengertian pembiayaan adalah “Pembiayaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang di biayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Menurut Umam (2016), pengertian pembiayaan adalah sebagai berikut : “penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan berupaberupa yaitu transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah, transaksi sewa menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiyah bit tamlik, transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam dan istishna’, transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang dan qard, dan transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multi jasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau unit usaha syariah (UUS) dan pihak lain yang mewajibkan pihak-pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan Ujrah, tanpa imbalan atau bagi hasil

Muhamad (2002) tujuan pinjaman terdiri dari dua bagian yaitu makro dan mikro Tujuan makro antara lain:

1. Untuk meningkatkan ekonomi rakyat dengan cara memberi akses kepada mereka untuk dapat melakukan pembiayaan
2. Ketersediaan dana untuk meningkatkan operasi bisnis. Artinya, pertumbuhan bisnis akan membutuhkan tambahan dana. Dana tambahan ini bisa didapatkan melalui pembiayaan. Pihak yang kelebihan dana akan membagi antara para pihak sebesar dikurangi biaya.
3. Meningkatkan produktivitas dan memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk meningkatkan kapasitas.

Sedangkan tujuan mikro pembiayaan yaitu:

1. Maksimalkan keuntungan.
2. Minimalkan risiko kekurangan modal dalam bisnis Anda.
3. Penggunaan sumber daya ekonomi

Secara seperinci Ismail (2011) menjabarkan pembiayaan memiliki manfaat antara lain:

1. Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar-menukar barang dan jasa.

2. Merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan *idle fund*.
3. Pembiayaan sebagai alat pengendali harga
4. Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi

Pembiayaan Mikro Syariah menurut Surat Keputusan BI Nomor 47/KEP-DIR/VI/2020 didefinisikan sebagai salah satu skim pembiayaan unggulan yang ditawarkan oleh Bank Guna memenuhi kebutuhan masyarakat. Pengembangan ketentuan Mikro untuk mengimbangi berkembangnya kebutuhan pembiayaan di sektor Mikro mutlak diperlukan. Mengingat dinamika bisnis yang semakin berkembang dan dalam rangka kodifikasi ketentuan pembiayaan mikro dalam suatu ketentuan baku untuk memudahkan bank dalam memahami dan memasarkan pembiayaan mikro yang memuat seluruh ketentuan pelayanan mikro secara komprehensif. Memberikan dan penyaluran dana kembali ke masyarakat merupakan tugas pokok dari bank, yaitu "Pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit (Antonio, 2001). Menurut Pramayati (2008) pemberian pembiayaan Usaha Mikro itu sendiri adalah pinjaman dalam bentuk kredit yang disalurkan oleh pihak perbankan kepada pengusaha UMKM yang dapat dimungkinkan diberikan tetapi belum bankable.

Pembiayaan mikro syariah merupakan suatu kegiatan pembiayaan usaha berupa penghimpunan dana yang dipinjamkan bagi usaha mikro (kecil) yang dikelola oleh pengusaha mikro yaitu masyarakat menengah ke bawah yang memiliki penghasilan dibawah rata-rata. Abduh dan Jamaludin (2020) menyebutkan bahwa dampak ekonomi dapat dihasilkan dari pembiayaan mikro ini bagi pelaku UKM. Pembiayaan mikro syariah ini bertujuan untuk meningkatkan akses usaha mikro yang ada di masyarakat terhadap pelayanan pembiayaan di perbankan syariah atau lembaga keuangan syariah lainnya.

Konsep pembiayaan mikro syariah pada Bank DKI Syariah Kantor Cabang Pembantu Serpong yaitu dengan pembiayaan modal kerja. Modal kerja adalah Investasi jangka pendek atau disebut juga sebagai aset lancar (*current asset*), diantaranya adalah kas/bank, persediaan, piutang, investasi jangka pendek dan biaya dibayar dimuka (Raharjasaputra, 2009). Pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi peningkatan produksi suatu usaha baik secara kualitatif ataupun kuantitatif dan ditujukan untuk peningkatan utility of place atau kegunaan perdagangan

Pengertian dan Dasar Hukum Restrukturisasi

Dasar hukum restrukturisasi diatur dalam Peraturan Bank Indonesia Nomor 10/18/PBI/2008 tentang Restrukturisasi Pembiayaan Bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, yang menyebutkan Restrukturisasi Pembiayaan merupakan upaya bank untuk membantu para nasabahnya dalam menyelesaikan kewajibannya dengan cara penjadwalan ulang (*rescheduling*), reorganisasi (*reconditioning*), dan restrukturisasi (*restructuring*).

Djamil (2012) menjelaskan tentang rescheduling, reconditioning dan restructuring, yaitu:

1. Penjadwalan kembali (*rescheduling*)

Rescheduling yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya

2. Persyaratan kembali (*reconditioning*)

Reconditioning adalah perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan, termasuk perubahan jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu dan/ atau pemberian potongan dengan ketentuan tidak menambah kewajiban lain.

3. Penataan kembali (*restructuring*)

Restructuring yaitu perubahan persyaratan pembiayaan tidak terbatas pada rescheduling atau reconditioning, antara lain meliputi:

- a. Akses dan opsi pembiayaan bank;
- b. Konversi perjanjian pembiayaan;
- c. Konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu menengah;
- d. Konversi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah.

Akad Pembiayaan Mikro Syariah

Pembiayaan mikro syariah yang digunakan pada Bank DKI Syariah Kantor Cabang Pembantu Serpong, Tangerang Selatan, yaitu:

1. Sebelum terjadinya restrukturisasi

Akad pembiayaan mikro sebelum terjadinya restrukturisasi adalah Akad *Murabahah bil Wakalah*. *Murabahah bil Wakalah* adalah jual beli di mana pihak bank memberi kekuasaan kepada nasabah untuk membeli produk yang diinginkannya, kemudian nasabah memberikan bukti pembelian ataupun faktur kepada pihak bank.

2. Setelah terjadinya restrukturisasi

Ketika terjadinya restrukturisasi, maka adanya perubahan akad pada pembiayaan, yaitu akad *Ijarah Muntahiyah Bittamlik* (IMBT) akibat konvensi akad *Murabahah* ketika nasabah mengajukan Restrukturisasi berdasarkan fatwa Dewan Syari'ah Nasional NO.

49/DSN-MUI/II/2005 tentang konversi akad *murabahah*.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yang bertujuan untuk memahami fenomena tentang apa yang dipahami oleh subjek penelitian, misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, secara holistik dan melalui deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, dalam konteks tertentu, alami dan menggunakan berbagai metode ilmiah. Adapun analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan analisis SWOT, yaitu analisis yang menjelaskan tentang kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*) serta ancaman (*treath*) pada perusahaan atau organisasi.

Sumber data menggunakan data primer dan data sekunder, dimana data primer diperoleh langsung oleh peneliti di lapangan melalui responden dengan cara observasi, wawancara dan penyebaran angket. Sedangkan data sekunder diperoleh secara tidak langsung melalui laporan/buku/catatan/dokumen yang berkaitan erat dengan masalah status konsep penelitian. Observasi adalah kegiatan penelitian untuk mengumpulkan data tentang masalah penelitian melalui proses pengamatan langsung di lapangan (Gulo, 2002). Dengan mengamati penelitian akan mendapatkan pengalaman dan wawasan yang sangat pribadi yang terkadang sulit diungkapkan dengan kata-kata dan hal lain yang tidak diucapkan oleh partisipan dalam wawancara (Sugiyono, 2008). Menurut Indriantoro dan Supomo (2009) Wawancara adalah proses pengumpulan informasi untuk tujuan tertentu dengan cara mengajukan pertanyaan atau bertemu langsung dengan responden dengan menggunakan pedoman wawancara (*interview guide*). Wawancara dilakukan untuk memperoleh informasi yang tidak dapat diperoleh melalui observasi dan kuesioner. Tidak semua data diperoleh melalui observasi, sehingga peneliti harus mengajukan pertanyaan kepada partisipan. Pertanyaan-pertanyaan ini sangat penting untuk mengungkap persepsi, pikiran, pendapat, perasaan orang tentang suatu gejala, peristiwa, fakta atau kenyataan. Penggunaan dokumen telah lama digunakan sebagai sumber data dalam penelitian, sebagaimana dokumen digunakan sebagai sumber data dalam banyak hal untuk menguji, menafsirkan bahkan membuat prediksi (Moleong, 2010).

Analisis SWOT Menurut Musa Hubeis dan Mukhamad Najib (2014) memiliki 4 indikator analisis yakni terdiri dari *Strength*, *Weakness*, *Opportunity*, *Threaths*. Adapun dalam riset ini keempat komponen tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Kekuatan indikatornya sebagai berikut : a. Restrukturisasi mendukung stimulus pertumbuhan ek(*strenght*) onomi nasional, b. Mitigasi risiko, c. Pengelolaan Likuiditas dan modal.
2. Kelemahan (*Weakness*) indikatornya sebagai berikut: a. Pembiayaan macet , b. Persyaratan khusus, c. Pembayaran uang sewa
3. Peluang (*Opportunity*) indikatornya sebagai berikut: a. Digitalisasi, b. Segmen pasar, c. Pelayanan
4. Ancaman (*Threath*) indikatornya adalah sebagai berikut: a. Usaha nasabah menurun atau tutup, b. Rekruturisasi yang tidak tepat sasaran

Rangkuti (2016) mengemukakan Analisis SWOT secara sistematis mengidentifikasi berbagai faktor untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strength*) dan peluang (*Opportunities*), tetapi pada saat yang sama

meminimalkan kelemahan (*Weakness*) dan ancaman (*Threats*). Penelitian analisis SWOT ini didasarkan pada hubungan atau interaksi antara elemen internal yaitu kekuatan dan kelemahan, dengan elemen eksternal yaitu peluang dan risiko. (Rachmat, 2014). Dalam penelitian ini analisis yang digunakan adalah analisis kualitatif dan data yang terkumpul akan disajikan dalam bentuk uraian-uraian secara deskriptif. Setelah data diolah dan sebagaimana diuraikan dalam teknik pengolahan data di atas, selanjutnya dilakukan analisis data terhadap permasalahan yang dirumuskan terdahulu. Dimana data yang diperoleh dari hasil wawancara oleh informan dibahas secara mendalam dengan mengacu pada landasan teoritis. Dalam penelitian ini menggunakan analisis SWOT yang mana evaluasinya terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Bahwa analisa SWOT ini semata-mata sebagai suatu analisa yang ditujukan untuk menggambarkan situasi yang sedang dihadapi.

a. Analisis Matriks SWOT

Pada tahap ini dilakukan pengolahan data dari proses pengumpulan data yang telah dilakukan sebelumnya. Setelah mengetahui faktor apa saja yang terdapat dalam SWOT, maka selanjutnya ialah melakukan perhitungan analisis SWOT tersebut yang dikembangkan oleh Pearce dan Robinson (1998) sebagai berikut:

1. Melakukan perhitungan skor (a) dan bobot (b) point faktor serta jumlah total perkalian skor dan bobot ($c = a \times b$) pada setiap faktor S-W-O-T, menghitung skor (a) masing-masing point faktor dilakukan secara saling bebas (penilaian terhadap sebuah point faktor tidak boleh dipengaruhi atau mempengaruhi penilaian terhadap point faktor lainnya). Perhitungan bobot (b) masing-masing point faktor dilaksanakan secara saling ketergantungan. Artinya penikaian terhadap satu point faktor adalah dengan membandingkan tingkat kepentingannya dengan point faktor lainnya. Sehingga formulasi perhitungannya adalah nilai yang telah didapat (rentang nilainya sama dengan banyaknya point faktor) dibagi dengan banyaknya jumlah point faktor.
2. Melakukan pengurangan antara jumlah total faktor S dengan W (d) dan faktor O dengan T (e); perolehan angka ($d = x$) selanjutnya menjadi nilai atau titik pada sumbu Y; Langkah selanjutnya yaitu mengidentifikasi apa yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada perusahaan. Langkah mencari posisi perusahaan dalam kuadran SWOT, sebagai berikut : Sumbu X = Total Kekuatan (S) – Total Kelemahan (W) Sumbu Y = Total Peluang (O) – Total Ancaman (T) Setelah itu mencari posisi perusahaan dalam kuadran SWOT. Terdiri dari 4 kuadran diantaranya:
 - a) Kuadran I (positif, positif) Posisi ini menandakan sebuah organisasi yang kuat dan berpotensi, rekomendasi strategi yang diberikan adalah Progresif, artinya organisasi dalam kondisi prima dan mantap sehingga sangat memungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal.
 - b) Kuadran II (positif, negatif) Posisi ini menandakan sebuah organisasi yang kuat namun menghadapi tantangan yang besar. rekomendasi strategi yang diberikan adalah : Diversifikasi Strategi, artinya organisasi dalam kondisi mantap namun menghadapi sejumlah tantangan berat sehingga diperkirakan roda organisasi akan mengalami kesulitan untuk terus berputar bila hanya bertumpu pada strategi sebelumnya. Oleh karena itu, organisasi disarankan untuk segera memperbanyak ragam strategi taktisnya.
 - c) Kuadran III (negatif, positif) Posisi ini menandakan sebuah organisasi yang lemah namun sangat berpotensi. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah Ubah Strategi, artinya organisasi disarankan untuk mengubah strategi sebelumnya. Sebab, strategi yang lama dikhawatirkan sulit untuk dapat peluang yang ada sekaligus memperbaiki kinerja organisasi.
 - d) Kuadran IV (negatif, negatif) Posisi ini menandakan sebuah organisasi yang lemah dan menghadapi tantangan besar. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah Strategi Bertahan, artinya kondisi internal organisasi berada pada pilihan dilematis. Oleh karenanya organisasi disarankan untuk menggunakan strategi tersebut, mengendalikan kinerja internal agar tidak semakin terperosok. Strategi ini dipertahankan sambil terus berupaya membenahi diri.



Gambar 3.1 Matriks Kuadran IV

Berdasarkan hasil analisis SWOT, terdapat empat alternatif strategi yang tersedia yaitu strategi SO, WO, ST dan WT. Matriks SWOT digambarkan sebagai berikut :

**Tabel 3.1
Matrik SWOT**

INTERNAL	Strengths (S) Daftar semua kekuatan yang dimiliki	Weaknesses (W) Daftar semua kelemahan yang dimiliki
EKSTERNAL		
Opportunities (O) Daftar semua peluang yang dapat diidentifikasi.	Strategi SO Gunakan semua kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada.	Strategi WO Atasi semua kelemahan dengan memanfaatkan semua peluang yang ada.
Threats (T) Daftar semua ancaman yang dapat diidentifikasi.	Strategi ST Gunakan semua kekuatan untuk menghindari dari semua ancaman.	Strategi WT Tekan semua kelemahan dan cegah semua ancaman.

- a) Strategi SO (*Sternght-Opportunity*) Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang yang sebesar-besarnya.
- b) Strategi ST (*Sternggh-Threat*) Adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.
- c) Strategi WO (*Wekness-Opportunity*) Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
- d) Strategi WT (*Wekness-Threat*) Strategi ini berdasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindarkan ancaman.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pandemi Covid-19 sangat mempengaruhi kinerja perekonomian negara, yang mengakibatkan penurunan *supply* dan *demand*. Dampak seperti ini sangat mempengaruhi pada sektor perbankan terutama terjadinya resiko kredit. Untuk mengatasi risiko tersebut, OJK menerbitkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 11/POJK.03/2020 Tentang Stimulus Perekonomian Nasional Sebagai Kebijakan *Countercyclical* Dampak Penyebaran *Coronavirus Disease* 2019. Kebijakan stimulus pada peraturan ini terdiri dari adanya restrukturisasi kredit/pembiayaan dengan plafon sampai dengan 10 miliar. Kentuan kebijakan ini berlaku sampai tanggal 31 Maret 2021. Namun OJK memperpanjang kebijakan

stimulus setelah mencermati beberapa faktor terkait penyebaran virus covid-19 baik secara global maupun domestik yang dapat menyebabkan peningkatan resiko kredit hingga 31 Maret 2022, dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Republik Indonesia Nomor 48 /POJK.03/2020 Tentang Perubahan Atas Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 11/POJK.03/2020 Tentang Stimulus Perekonomian Nasional Sebagai Kebijakan *Countercyclical* Dampak Penyebaran *Coronavirus Disease* 2019.

Penerapan Restrukturisasi Pembiayaan Mikro syariah Akibat dampak pandemi covid 19

Restrukturisasi merupakan upaya perbaikan yang dilakukan oleh pihak bank, yaitu kegiatan mengenai pembiayaan terhadap nasabah yang mengalami kesulitan untuk memenuhi kewajibannya kepada bank. Restrukturisasi dapat dilakukan dalam berbagai cara, serta dapat dilakukan pada saat pembiayaan belum termasuk kedalam pembiayaan bermasalah. Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak Bank X, bagian Divisi Restrukturisasi dikatakan bahwa penerapan mekanisme restrukturisasi dalam situasi pandemi untuk pembiayaan mikro syariah adalah sebagai berikut:

1. Nasabah mengajukan / membuat surat permohonan keringanan cicilan/angsuran
2. Bank membuat proposal sebagai acuan yang berisi pendapatan sebelum terjadinya masa pandemi *covid-19* dan sesudah terjadinya pandemi *covid-19*.
3. Bank mengajukan proposal kepada kantor pusat.
4. Jika disetujui oleh kantor pusat, bank kantor layanan membuat kembali akad baru. Syarat-syarat ketika nasabah mengajukan restrukturisasi, yaitu:
 - a. Nasabah yang terdampak covid-19 (tenaga kerja dari nasabah tidak/belum dapat bekerja secara optimal, piutang atau uang muka sulit ditagih karena usaha pelanggan terkena dampak, terjadi penurunan penjualan, pasokan bahan baku terganggu)
 - b. Usaha masih berjalan, masih memiliki pemasukan/pendapatan
 - c. Kualitas pembiayaan nasabah berada pada golongan 1 dan 2 (*performing financing*)

Penjelasan yang dimaksud dari golongan 1 dan 2 adalah status kolektibilitas. Berikut ini adalah tabel status kolektibilitas pada Bank X

Tabel 4.1
Status Kolektibilitas

Golongan	Status
1	Pembiayaan Lancar (L)
2	Pembiayaan dalam Perhatian Khusus (DPK)
3	Pembiayaan Kurang Lancar (KL)
4	Pembiayaan diragukan (D)
5	Pembiayaan Macet (M)

Sumber: Bank X

Berikut ini adalah penjelasan dari Tabel 4.2 yaitu:

1. Pembiayaan Lancar (L) adalah pinjaman pembiayaan dengan kondisi pembayaran tepat waktu dan tidak ada tunggakan.
2. Pembiayaan dalam Perhatian Khusus (DPK) adalah pinjaman pembayaran yang terdapat tunggakan pembayaran pokok dan/atau margin/bagi hasil/ujroh sampai dengan 90 hari.
3. Pembiayaan Kurang Lancar (KL) adalah pinjaman pembiayaan yang terdapat tunggakan pembayaran pokok dan/atau margin/bagi hasil/ujroh yang telah melampaui 90 hari sampai dengan 120 hari.
4. Pembiayaan Diragukan (D) adalah pinjaman pembiayaan yang terdapat tunggakan pokok dan/atau margin/bagi hasil/ujroh yang telah melampaui 120 hari sampai dengan 180 hari.

5. Pembiayaan Macet (M) adalah pinjaman pembiayaan yang terdapat tunggakan pembayaran okok dan/atau margin/bagi hasil/ujroh yang telah melampaui 180 hari.

Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman dalam Pelaksanaan Restrukturisasi Pembiayaan Mikro Syariah Akibat Dampak Pandemi Covid 19 di Bank X

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak Bank X, bagian Divisi Restrukturisasi bahwa dalam penelitian ini kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam pelaksanaan restrukturisasi pembiayaan mikro syariah terhadap dampak pandemic covid – 19 di Bank X menggunakan analisis SWOT. Analisis SWOT dengan mengamati kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), ancaman (*treath*) berdasarkan faktor internal (IFAS) maupun eksternal (EFAS). Berikut analisis SWOT yang dapat dilakukan pada Restrukturisasi Pembiayaan Mikro adalah sebagai berikut:

1. IFAS (*Internal Factor Analysis Strategy*)

a. Kekuatan (*strength*)

- 1) Restrukturisasi mendukung stimulus pertumbuhan ekonomi nasional.
- 2) Bank bisa menata kinerja keuangan terutama dari sisi mitigasi risiko.
- 3) Bank bisa lebih mengelola likuiditas dan permodalan, karena Bank X adanya penundaan pendapatan margin yang diterima dan ada juga kebutuhan untuk membentuk CKPN atau disebut Cadangan Kerugian Penurunan Nilai
- 4) Bank memberi kesempatan untuk para pengusaha yang terdampak pandemi agar usahanya dapat terus eksis dan pulih kembali,

b. Kelemahan (*weaknes*)

- 1) Usaha nasabah menjadi lebih buruk, sehingga terjadi gagal bayar dan pembiayaan macet. Oleh karena itu, sebelum melakukan restrukturisasi, harus di analisa terlebih dahulu dengan cermat.
- 2) Tidak semua nasabah dapat melakukan restrukturisasi, karena ada persyaratan khusus.
- 3) Ketika restrukturisasi akad pun berubah menjadi *Ijarah Muntahiyah Bittamlik* (IMBT). Sehingga nasabah hanya membayar uang sewa, maka pendapatan bank sangat kecil.

2. EFAS (*Eksternal Factor Analysis Strategy*)

a. Peluang (*Opportunity*)

- 1) Peluang yang ada pada masa pandemi ini adalah digitalisasi. Karena banyak aktifitas yang dilakukan dari rumah, maka digitalisasi perbankan sangat diperlukan. Dimana saat ini kita bisa mengajukan restrukturisasi pembiayaan bisa dengan *mobile* saja, tanpa ke Kantor Layanan / Kantor Cabang di Bank. Kemudahan seperti pengajuan permohonan restrukturisasi pembiayaan atau pun permohonan pembiayaan (*electronic form*), pembukaan tabungan/deposito cukup menggunakan *handphone* saja.
- 2) Nasabah dapat bertahan dalam menjalankan usahanya, dimana nasabah dapat membayar kewajibannya semampunya agar bisa mempertahankan usahanya pada masa pandemi ini.

b. Ancaman (*Threath*)

- a.) Usaha nasabah menurun atau tutup. Nasabah harus jeli melihat kondisi pandemi saat ini. Nasabah juga harus berinovasi, misalnya dimasa pandemi ini berjualan secara online juga. Misal dagang makanan, maka selain berjualan seperti biasa, nasabah juga menjual produknya di *go-food*, *grab food*, *shoppy food*, dan lain-lain.
- b.) Nasabah memanipulasi laporan pendapatan sebelum covid atau sesudah covid agar mendapatkan restrukturisasi. Sehingga tidak tepat sasaran.

Berikut ini adalah Matriks SWOT Restrukturisasi sebagai berikut:

Tabel 4.2
Matriks SWOT Restrukturisasi

<p style="text-align: center;">IFAS</p> <p style="text-align: center;">EFAS</p>	<p style="text-align: center;">STRENGTH (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Restrukturisasi mendukung stimulus pertumbuhan ekonomi nasional. 2. Bank bisa menata kinerja keuangan terutama dari sisi mitigasi risiko. 3. Bank bisa lebih mengelola likuiditas dan permodalan, karena Bank X adanya penundaan pendapatan marhin yang diterima dan ada juga kebutuhan untuk membentuk CKPN atau disebut Cadangan Kerugian Penurunan Nilai 4. Bank memberi kesempatan untuk para pengusaha yang terdampak pandemi agar usahanya dapat terus eksis dan pulih kembali, 	<p style="text-align: center;">WEAKNESS (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Usaha nasabah menjadi lebih buruk, sehingga terjadi gagal bayar dan pembiayaan macet. Oleh karena itu, sebelum melakukan restrukturisasi, harus di analisa terlebih dahulu dengan cermat. 2. Tidak semua nasabah dapat melakukan restukturisasi, karena ada persyaratan khusus. 3. Ketika restrukturisasi akad pun berubah menjadi Ijarah Muntahiyah Bittamlik (IMBT). Sehingga nasabah hanya membayar uang sewa, maka pendapatan bank sangat kecil.
<p style="text-align: center;">OPPORTUNITY O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peluang yang ada pada masa pandemi ini adalah digitalisasi. saat ini kita bisa mengajukan restrukturisasi pembiayaan bisa dengan <i>mobile</i> saja, Kemudahan seperti pengajuan permohonan restrukturisasi pembiayaan cukup menggunakan handphone saja 2. Nasabah dapat bertahan dalam menjalankan usahanya, dimana nasabah dapat membayar kewajibannya semampunya agar bisa mempertahankan usahanya pada masa pandemi ini. 	<p style="text-align: center;">STRATEGI SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memaksimalkan digitalisasi produk pembiayaan atau pun permohonan restrukturisasi pembiayaan dengan hanya menggunakan Handphone, tidak perlu lagi datang ke Bank. 2. Restrukturisasi dapat mempertahankan para pelaku UMKM sehingga perekonomian masih bisa berjalan. 	<p style="text-align: center;">STRATEGY WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bank harus memonitor secara berkala keadaan/kondisi usaha nasabah, sehingga dapat melakukan langkah-langkah antisipasi jika terjadi hal yang tidak diinginkan (wanprestasi) 2. Memberi saran kepada nasabah seperti menjual produknya melalui <i>e-commerce</i>.

TREATH (T)	STRATEGY ST	STRATEGY WT
<p>1.Usaha nasabah menurun atau tutup. Nasabah harus jeli melihat kondisi pandemi saat ini. Nasabah juga harus berinovasi, misalnya dimasa pandemi ini berjualan secara online juga. Misal dagang makanan, maka selain berjualan seperti biasa, nasabah juga menjual produknya di go-food, grab food, shoppy food, dan lain-lain.</p> <p>2.Nasabah memanipulasi laporan pendapatan sebelum covid/ sesudah covid agar mendapatkan restrukturisasi. Sehingga tidak tepat sasaran.</p>	<p>Dengan memonitor usaha nasabah secara berkala, maka dapat menghindarkan dari risiko pembiayaan yang macet, yakni dengan bersama-sama mencari solusi bersama dengan cara menambah pembiayaan (<i>top-up</i>) jika memungkinkan atau menjual asset secara sukalera yang nantinya hasil penjualan dapat menutup pembiayaan di bank sisanya dapat menjadi tambahan modal usaha nasabah</p>	<p>1.Melakukan monitoring usaha nasabah secara berkala</p> <p>2.Berkoordinasi dengan nasabah</p> <p>3.Mencari solusi bersama kelangsungan usaha</p>

Berdasarkan pada tabel 4.1 kinerja Bank X ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Kombinasi kedua faktor tersebut pada ditunjukkan pada diagram hasil analisis SWOT sebagai berikut:

1. Strategi S-O

Analisis ini didasarkan pada pemikiran perusahaan. Secara singkat, perusahaan memanfaatkan semua kekuatan dalam memanfaatkan peluang sebesar-besarnya (Rangkuti, 2016). Strategi S-O yang dijalankan oleh Bank X yaitu:

Pada masa pandemi *Covid-19* penggunaan digitalisasi cukup meningkat. Sehingga Bank X berupaya memaksimalkan digitalisasi agar para nasabah tidak perlu datang ke kantor layanan untuk pengajuan permohonan restrukturisasi pembiayaan. Hal seperti ini pun membantu pemerintah dalam upaya pencegahan penyebaran virus *covid-19*.

2. Strategi W-O

Strategi ini didasarkan pada pemanfaatan peluang yang ada dengan meminimalkan kelemahan yang dimiliki (Rangkuti, 2016). Maka Strategi yang dijalankan oleh Bank X adalah:

- a. Keadaan ekonomi saat pandemi sangat mempengaruhi para pelaku usaha. Hal itu membuat bank wajib memonitor secara berkala terkait keadaan/kondisi usaha nasabah, sehingga dapat mengambil tindakan untukantisipasi jika terjadi hal yang tidak diinginkan. Selain itu, memberi saran kepada nasabah seperti menjual produknya melalui *e-commerce*.
- b. Restrukturisasi dapat mempertahankan para pelaku UMKM sehingga perekonomian masih bisa berjalan.

3. Strategi S-T

Strategi ini merupakan strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman (Rangkuti, 2016). Strategi yang dijalankan oleh Bank X yaitu dengan memonitor usaha nasabah secara berkala, maka dapat menghindarkan dari risiko pembiayaan yang macet, yakni dengan bersama-sama mencari solusi bersama dengan cara menambah pembiayaan (*top-up*) jika memungkinkan atau menjual asset secara sukalera yang nantinya hasil penjualan dapat menutup pembiayaan di bank sisanya dapat menjadi tambahan modal usaha nasabah

4. Strategi W-T

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman (Rangkuti, 2016). Strategi W-T yang dijalankan Bank X yaitu:

- a. Melakukan monitoring usaha nasabah secara berkala
- b. Berkoordinasi dengan nasabah
- c. Mencari solusi bersama kelangsungan usaha

SIMPULAN

Berdasarkan hasil dari pembahasan pada bab sebelumnya maka dapat disimpulkan bahwa: penerapan mekanisme restrukturisasi pembiayaan mikro syariah di Bank X antara lain: (1) nasabah mengajukan permohonan ke Bank X; (2) Bank membuat proposal sebagai acuan yang berisi pendapatan sebelum pandemi covid-19 dan sesudah pandemic covid-19; (3) bank mengajukan proposal ke kantor pusat; (4) jika proposal disetujui, maka bank akan membuat akad baru. Strategi yang meliputi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam pelaksanaan restrukturisasi pembiayaan mikro syariah di Bank X: (1) kekuatan yaitu; mendukung stimulus pertumbuhan ekonomi; menata kinerja keuangan; mengelola likuiditas dan permodalan; dan memberi kesempatan kepada para pelaku usaha; (2) kelemahan yaitu; terjadinya gagal bayar; tidak semua nasabah dapat melakukan restrukturisasi; dan pendapatan bank sangat kecil; (3) peluang yaitu; digitalisasi dan nasabah dapat bertahan; (4) ancaman yaitu; usaha nasabah menurun; dan memanipulasi laporan pendapatan.

Implikasi

Bagi Bank X, antara lain: Bank X sudah cukup baik dalam menerapkan kebijakan yang telah di berlakukan oleh pemerintah. Namun untuk mempertahankannya bank harus lebih menyiapkan strategi yang lebih baik untuk para pelaku nasabah agar usahanya tetap berjalan pada masa pandemi ini.

Keterbatasan Dan Saran

Saran yang diberikan untuk penelitian, yaitu, Bagi Bank X, saran yang diberikan berdasarkan hasil analisis pada bab sebelumnya yaitu Bank X sudah cukup baik dalam menerapkan kebijakan yang telah di berlakukan oleh Pemerintah. Namun untuk mempertahankannya, Bank harus lebih menyiapkan strategi yang lebih baik untuk para pelaku nasabah agar usahanya tetap berjalan pada masa pandemi ini. Pelaksanaan pembiayaan mikro syariah di Bank X harus diselesaikan sesuai standar yang baik, meskipun, pemeriksaan karakter dan bisnis klien, penyelidikan bisnis kaki tangan klien harus dilakukan dengan lebih hati-hati untuk mengurangi kejadian pembiayaan yang bermasalah, pelaksanaan kebijakan restrukturisasi dalam penyelesaian pembiayaan mikro syariah pada masa pandemi covid-19 di Bank X dalam pelaksanaan restrukturisasi harus mengikuti semua peraturan dengan ketat mengenai restrukturisasi dan juga pelaksanaannya agar tidak terjadi pengulangan restrukturisasi kedua terhadap klien serta untuk penelitian selanjutnya, diharapkan untuk mensurvei lebih banyak sumber dan referensi diidentifikasi penelitian yang dilakukan agar hasil yang didapatkan lebih maksimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Abduh, M., & Jamaludin, N. (2020). Baitul Maal wat-Tamwil Services for SMEs: Evidence From Indonesia. In Handbook of Research on Theory and Practice of Global Islamic Finance (pp. 259-276). IGI Global.
- Abubakar, L., & Handayani, T. (2018). Implementasi Prinsip Kehati-hatian Melalui Kewajiban Penyusunan dan Pelaksanaan Kebijakan Perkreditan atau Pembiayaan Bank. *Rechtidee2*, 13(1), 62–81.
- Alanshari, F., & Marlius, D. (2018). Prosedur Pemberian Kredit KPR pada PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Cabang Pembantu Bukittinggi. *Akademi Keuangan Dan Perbankan Padang*, 1–11.

- Al-Qardhawy, Yusuf. (1996). *Fiqh Prioritas: Sebuah Kajian Baru Berdasarkan Al-Qur'an Dan As-Sunnah*. Jakarta: Robbani Press
- Antonio, Muhammad Syafi'i. (2001). *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani dan Tazkia Press
- Badan Pusat Statistik. (2020). Analisis Hasil Survei Dampak Covid-19 terhadap Pelaku usaha Buku Pedoman Perusahaan (PP) Pembiayaan Mikro Syariah Nomor 47/KEP-DIR/VI/2020
- Djamil, Faturrahman. (2012). *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika
- Fahmi, Irham. (2015). *Manajemen Strategis*. Bandung: CV Alfabeta
- Fatimah, Fajar Nur'aini Dwi. (2020). *Teknik Analisis SWOT*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia
- Fatwa Dewan Syari'ah Nasional NO. 49/DSN-MUI/II/2005 tentang konversi akad *murabahah*.
- 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*, 1–12.
<https://doi.org/10.31227/osf.io/wrh3p>
- Gulo, W. (2002). *Metode Penelitian*. Jakarta: PT. Grasindo
- Harahap, Nursapia. (2020). *Penelitian Kualitatif*. Medan: Wal Ashri Publishing
- Ilyas, R. (2015). Kontrak Pembiayaan Murabahah dan Musawamah. *BISNIS : Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, 3(2), 290–311. <https://doi.org/10.21043/bisnis.v3i2.1506>
- Hasan, M. Iqbal. (2002). *Pokok-Pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*. Jakarta: Penerbit Ghalia Indonesia
- Indriantoro, Nur & Bambang Supomo. (2009). *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen*. Yogyakarta:BPFE
- Irmayanto, Juli, dkk. (2009). *Bank & Lembaga Keuangan*. Jakarta: Penerbit Universitas Trisakti
- Ismail. (2011). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana
- Jamaludin, N. (2019). Sejarah, Peran dan Model Skema Pembiayaan Terintegrasi: Artikel Review tentang Beberapa Studi Keuangan Mikro Syariah. *Islaminomics: Journal of Islamic Economics, Business and Finance* Volume 9 Nomor 1.
- Jamaludin, N., Kuriyah, S. (2016). Profit Sharing Financing, FDR, Dan NPF Dan Pengaruhnya Terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah. *Islaminomics: Journal of Islamic Economics, Business and Finance* Volume 7 Nomor 2.
- Kasmir. (2013). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Umam, Khotibul. (2016) *Perbankan Syariah Dasar-Dasar Dan Perkembangan di Indonesia*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Meidiyustiani, R., Hidayat, R. S., & Haryatih. (2019). Analisis Pengaruh Aset, Jaminan, Tingkat Pendidikan dan Tingkat Suku Bunga Pinjaman Perbankan Terhadap Keputusan Pembiayaan Kredit. *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis*, 4(1), 719–730.
- Moleong, Lexy J. (2010). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- Muhamad. (2002). *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Otoritas Jasa Keuangan. (2020). Statistik Perbankan Syariah
- Peraturan Bank Indonesia Nomor 10/18/PBI/2008 tentang Restrukturisasi Pembiayaan Bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah
- Putera, A. P. (2020). Prinsip Kepercayaan Sebagai Fondasi Utama Kegiatan Perbankan. *Jurnal Hukum Bisnis Bonum Commune*, 3(1), 128–139.
- Pramayati, Alikea. (2008). *Studi Kelayakan Bisnis Untuk UKM*. Yogyakarta: Media Prindo
- Q.S. Al-Hasyr ayat 18
- Rachmat. (2014). *Manajemen Strategik*. Bandung: CV Pustaka Setia
- Raharja, Putra. (2009). *Manajemen Keuangan dan Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat
- Rangkuti, F. (2016). Teknik Membedakan Kasus Bisnis Analisis SWOT. Jakarta: PTGamedia
- Regar, R., Areros, W. A., & Joula J, R. (2016). Analisis Pemberian Kredit Mikro Terhadap Peningkatan Nasabah Studi Pada PT Bank Sulutgo Cabang Manado. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 4(4), 1–12. <https://doi.org/10.35797/jab.4.4.2016.13827>.

- Satria, M. R., & Setiani, T. (2018). Analisis Perbandingan Pemberian Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Pada Bank Konvensional Dengan Pembiayaan Murabahah (KPR) Pada Bank Syariah (Studi Kasus pada Bank BJB dengan Bank BJB Syariah). *Amwaluna: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 2(1), 107–117. <https://doi.org/10.29313/amwaluna.v2i1.2880>
- Sugiyono. (2008). Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Bandung : Alfabeta
- Sugiyono. (2012). *Memahami Penelitian Kuantitatif*. Alfabeta.
- Triandaru, S., & Budisantoso, T. (2006). *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Jakarta: Erlangga.
- Undang-undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah
- Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah
- Undang-undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Pembiayaan
- Undang-undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 pasal 1 ayat 1 Tentang Perbankan
- Undang-undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 pasal 1 ayat 2 Tentang Bank
- Wafa, M. A. (2017). Hukum Perbankan Dalam Sistem Operasional Bank Konvensional Dan Bank Syariah. *Kordinat: Jurnal Komunikasi Antar Perguruan Tinggi Agama Islam*, 16(2), 257–270. <https://doi.org/10.15408/kordinat.v16i2.6441>
- Wulansari, D., Darumurti, A., & Hartomi Akta Padma Eldo, D. (2017). Pengembangan Sumber Daya Manusia Dalam Manajemen Bencana. *Journal of Governance and Public Policy*, 4(3), 407–421. <https://doi.org/10.18196/jgpp.4383>



ISLAMINOMICS

Journal of Islamic Economics, Business and finance

Vol. Xx No.xx (Bulan) Tahun 2018
ISSN: