

NEGOSIASI SEBAGAI PENYELESAIAN SENGKETA WANPRESTASI

DALAM AKAD PEMBIAYAAN SYARIAH

(Studi di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT

Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu)

SKRIPSI

OLEH:

DIRA NABILAH WIESNA

NIM: 210202110004



PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS SYARIAH

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM

MALANG

2025

NEGOSIASI SEBAGAI PENYELESAIAN SENGKETA WANPRESTASI

DALAM AKAD PEMBIAYAAN SYARIAH

(Studi di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT

Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu)

SKRIPSI

OLEH:

DIRA NABILAH WIESNA

NIM: 210202110004



PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS SYARIAH

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM

MALANG

2025

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Demi Allah,

Dengan kesadaran dan rasa tanggung jawab terhadap pengembangan ilmu, penulis menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

NEGOSIASI SEBAGAI PENYELESAIAN SENGKETA WANPRESTASI DALAM AKAD PEMBIAYAAN SYARIAH

(Studi di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT
Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu)

Benar-benar merupakan karya ilmiah yang disusun sendiri berdasarkan kaidah penulisan karya ilmiah yang dapat dipertanggungjawabkan. Jika dikemudian hari laporan penulisan skripsi ini merupakan hasil plagiasi karya orang lain baik sebagian maupun keseluruhan, maka skripsi dan gelar sarjana yang diperoleh dinyatakan batal demi hukum.

Malang, 17 April 2025

Penulis,



Dira Nabilah Wiesna

NIM. 210202110004

HALAMAN PERSETUJUAN

Setelah membaca dan mengoreksi skripsi Saudari Dira Nabilah Wiesna, NIM 210202110004 Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dengan judul:

NEGOSIASI SEBAGAI PENYELESAIAN SENGKETA WANPRESTASI DALAM AKAD PEMBIAYAAN SYARIAH

(Studi di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT
Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu)

Maka pembimbing menyatakan bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat ilmiah untuk diajukan dan diuji oleh Majelis Dewan Penguji.

Malang, 17 April 2025

Mengetahui,

Ketua Program Studi
Hukum Ekonomi Syariah



Dr. Fakhruddin, M.HI.
NIP. 197408192000031002

Dosen Pembimbing



Ramadhita, M.HI.
NIP. 198909022015031004

HALAMAN PENGESAHAN

Dewan Penguji Skripsi saudara Dira Nabilah Wiesna NIM 210202110004
Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik
Ibrahim Malang, dengan judul:

**NEGOSIASI SEBAGAI PENYELESAIAN SENGKETA WANPRESTASI
DALAM AKAD PEMBIAYAAN SYARIAH**

**(Studi di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT
Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu)**

Telah dinyatakan lulus dalam sidang ujian skripsi yang dilaksanakan pada tanggal
21 Maret 2025

Dengan penguji:

1. Su'ud Fuadi, S.HI., M.El

NIP. 19830804201608011020


(.....)
Ketua Penguji

2. Ramadhita, M.HI

NIP. 198909022015031004


(.....)
Sekretaris Penguji

3. Dr. Burhanuddin Susanto, S.HI.,M.Hum

NIP. 197801302009121002


(.....)
Penguji Utama


Malang, 17 April 2025
Dekan Fakultas Syariah

Drs. H. Burhanudin, MA., CAHRM
NIP. 197708222005011003

BUKTI KONSULTASI

Nama : Dira Nabilah Wiesna

NIM : 210202110004

Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah

Dosen Pembimbing : Ramadhita, M.HI.

Judul Skripsi : Negosiasi Sebagai Penyelesaian Sengketa Wanprestasi
Dalam Akad Pembiayaan Syariah (Studi di Koperasi Simpan
Pinjam Pembiayaan Syariah BMT Perkeonomian Tasyrikah
Agung Cabang Batu)

No.	Hari/Tanggal	Materi Konsultasi	Paraf
1	5 September 2024	Konsultasi Proposal Skripsi	f
2	11 September 2024	Bimbingan Proposal Skripsi	f
3	25 September 2024	Revisi Proposal Skripsi	f
4	8 Oktober 2024	ACC Proposal Skripsi	f
5	30 Oktober 2024	Konsultasi Revisi Proposal Skripsi	f
6	3 Januari 2025	Bimbingan BAB IV	f
7	14 Januari 2025	Revisi BAB IV	f
8	30 Januari 2025	Revisi BAB IV	f
9	4 Februari 2025	Bimbingan BAB V dan Abstrak	f
10	12 Februari 2025	ACC Abstrak dan ACC Skripsi	f

Malang, 17 April 2025

Mengetahui,

Ketua Program Studi Hukum Ekonomi Syariah



Dr. Fakhruddin, M.HI

NIP. 197408192000031002

MOTTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا, إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Sesungguhnya bersama
kesulitan ada kemudahan”

(QS. Al-Insyirah: 5-6)

“Jagalah Al-Qur’an, maka Al-Qur’an akan menjagamu”

-KH. Maftuh Sa'id-

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil'alamin, segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada penulis, sehingga penulisan skripsi dengan judul “**Negosiasi Sebagai Penyelesaian Sengketa Wanprestasi Dalam Akad Pembiayaan Syariah (Studi di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu)**”. Shalawat serta salam senantiasa kita sanjungkan kepada Baginda Rasulullah Muhammad SAW yang telah memberikan uswatun hasanah kepada kita dalam menjalani kehidupan ini secara syar’i. Semoga kita di akhirat kelas termasuk golongan orang-orang yang mendapatkan syafa’at dari beliau. *Aamiin*

Dalam menyelesaikan skripsi ini, banyak pihak yang memberikan dukungan dan kontribusi besar bagi penulis. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih sedalam-dalamnya kepada:

1. Prof. Dr. H. M. Zainuddin, MA selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Prof. Dr. Sudirman, MA., CAHRM. selaku Dekan Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Dr. Fakhruddin, M.HI., selaku Ketua Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Dr. Suwandi, M.H., selaku dosen wali penulis selama menempuh perkuliahan di Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Terima kasih penulis hanturkan kepada

beliau yang telah memberikan bimbingan, saran, serta motivasi selama menempuh perkuliahan.

5. Ramadhita, M.HI., selaku dosen pembimbing skripsi yang telah mencurahkan waktu untuk bimbingan, arahan, saran, dan motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini dengan baik.
6. Segenap Dosen dan Staf Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah memberikan ilmu, saran, motivasi, dan pengalaman kepada kami semua.
7. Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu khususnya kepada Bapak Saiful Bahri yang telah membantu memberikan data-data serta pandangan untuk kelancaran penulisan skripsi ini.
8. Kedua orang tua Penulis, Bapak Sigit Waluyo dan Ibu Sinarsih, Orang yang hebat yang selalu membersamai di setiap proses yang penulis lewati, sebagai sandaran terkuat, dan menjadi penyemangat hidup. Tak pernah berhenti mendoakan untuk kebaikan anak-anaknya, selalu memberikan kasih sayang, cinta, dukungan, nasehat, dan motivasi. Terimakasih untuk semua dukungan, doa, dan kasih sayang selama saya menuntut ilmu dimanapun berada sampai saya bisa berada di titik ini. Semoga panjang umur, sehat selalu, dan senantiasa berada dalam lindungan Allah SWT.
9. Kakak Penulis yaitu Darari Taufiq Farizan dan Adik Penulis Dara Zahra Salsabila, yang selalu memberikan dukungan dan do'a kepada penulis dalam menyelesaikan perkuliahan ini. Semoga panjang umur, sehat selalu, dan senantiasa berada dalam lindungan Allah SWT.

10. Seluruh teman-teman S1 Hukum Ekonomi Syariah Angkatan 2021, terkhusus teman-teman HES A, terima kasih telah kebersamai penulis selama perkuliahan ini. Terima kasih atas segala do'a, dukungan, bantuan, dan nasehat selama di perkuliahan ini.
11. Kepada Sahabat Penulis, Dila, Wulan, Putri, Erika, Nindya, Risma, dan Riris yang kebersamai dan memberikan dukungan, motivasi, serta nasehat selama mengerjakan skripsi ini.
12. Terakhir, terima kasih kepada diri sendiri, Dira Nabilah Wiesna. Terima kasih telah berjuang hingga berada di titik ini dan terima kasih karena tetap kuat dan semangat untuk menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

Semoga apa yang didapatkan selama belajar di Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dapat menjadi ilmu yang berkah dan manfaat bagi semuanya, khususnya bagi penulis sendiri. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Sehingga, penulis sangat berharap ada saran dan kritik dari semua pihak demi upaya perbaikan di waktu yang akan datang.

Malang, 3 Maret 2025

Penulis,

Dira Nabilah Wiesna

210202110004

PEDOMAN TRANSLITERASI

Dalam penulisan karya ilmiah, penggunaan istilah asing kerap tidak dihindarkan. Secara umum sesuai Pedoman Umum Ejaan Bahasa Indonesia kata asing ditulis (dicetak) miring. Dalam konteks Bahasa Arab, terdapat pedoman transliterasi khusus yang berlaku internasional. Berikut ini disajikan tabel pedoman transliterasi sebagai acuan penulisan karya ilmiah. Transliterasi Arab-Indonesia Fakultas Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang adalah berpedoman pada model Library of Congress (LC) Amerika Serikat sebagai berikut:

Arab	Indonesia	Arab	Indonesia
أ	`	ط	ṭ
ب	B	ظ	ẓ
ت	T	ع	‘
ث	Th	غ	gh
ج	J	ف	f
ح	ḥ	ق	q
خ	Kh	ك	k
د	D	ل	l
ذ	Dh	م	m
ر	R	ن	n
ز	Z	و	w
س	S	ه	h
ش	Sh	ء	’
ص	ṣ	ي	y
ض	ḍ		

Untuk menunjukkan bunyi hidup panjang (madd), maka caranya dengan menuliskan coretan horizontal di atas huruf, seperti ā, ī dan ū. (و،ي،أ). Bunyi hidup

dobel Arab ditransliterasikan dengan menggabung dua huruf f “ay” dan “aw” seperti *layyinah*, *lawwāmah*. Kata yang berakhiran *tā’ marbūṭah* dan berfungsi sebagai sifat atau muḍāf ilayh ditransliterasikan dengan “ah”, sedangkan yang berfungsi sebagai muḍāf ditransliterasikan dengan “at”.

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PERSETUJUAN	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
BUKTI KONSULTASI	Error! Bookmark not defined.
MOTTO	v
KATA PENGANTAR	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI	x
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
ABSTRAK	xvi
ABSTRACT	xvii
خلاصة	xviii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	9
E. Definisi Operasional.....	10
F. Sistematika Penulisan	11
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	13
A. Penelitian Terdahulu	13
B. Kajian Pustaka.....	21
1. Negosiasi	21
2. Wanprestasi	31
3. Akad Pembiayaan Syariah.....	33
4. Pendidikan Hukum	34
BAB III METODE PENELITIAN	37
A. Jenis Penelitian.....	37
B. Pendekatan Penelitian	37
C. Lokasi Penelitian.....	38

D. Sumber Data.....	38
E. Metode Pengumpulan Data	40
F. Metode Pengolahan Data	41
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	42
A. Gambaran Umum KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu 42	
1. Sejarah Berdirinya KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu.....	42
2. Struktur Pengelola KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu.....	44
3. Program KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu .	45
4. Akad Yang Digunakan Untuk Pembiayaan Berbasis Syariah.....	49
5. Syarat Pengajuan Pembiayaan di KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu.....	50
6. Prosedur/Skema Pembiayaan di KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu.....	50
B. Paparan Data	52
1. Strategi Negosiasi Oleh Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu Dalam Penyelesaian Sengketa Wanprestasi	52
2. Upaya Edukasi Hukum Oleh Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu.....	61
C. Analisis Data	66
1. Strategi Negosiasi Oleh Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu Dalam Penyelesaian Sengketa Wanprestasi	66
2. Upaya Edukasi Hukum Oleh Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu.....	77
BAB V PENUTUP	83
A. Kesimpulan	83
B. Saran.....	84
DAFTAR PUSTAKA	85
LAMPIRAN-LAMPIRAN	90
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	94

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Penelitian Terdahulu

Tabel 2 Data Pembiayaan, Wanprestasi, dan Negosiasi Anggota

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Struktur Pengelola Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT
Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu

Gambar 2 Skema Pembiayaan KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung
Cabang Batu

ABSTRAK

Dira Nabilah Wiesna, 210202110004, 2025, **Negosiasi Sebagai Penyelesaian Sengketa Wanprestasi Dalam Akad Pembiayaan Syariah (Studi di Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu)**, Skripsi, Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Pembimbing: Ramadhita, M.HI.

Kata Kunci: Wanprestasi; Negosiasi; Strategi; Edukasi Hukum

Wanprestasi seringkali terjadi pada lembaga keuangan baik lembaga keuangan bank maupun non bank. Wanprestasi juga dialami KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu yang menjadi permasalahan besar karena koperasi mengelola dana bukan hanya milik sendiri melainkan milik bersama antara anggota yang menitipkan dananya di koperasi. Koperasi ini menyelesaikan wanprestasi dengan cara negosiasi. KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu lebih memilih upaya musyawarah berupa negosiasi daripada memberi sanksi administratif yang terdapat dalam Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 17/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Sanksi Atas Nasabah Mampu Yang Menunda-Nunda Pembayaran, padahal dengan adanya sanksi atau ta'zir tersebut bisa berdampak positif bagi koperasi yaitu anggota yang wanprestasi segera menyelesaikan kewajibannya sesuai perjanjian dan memiliki nilai untung ekonomi bagi masyarakat dalam bentuk dana sosial.

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan strategi negosiasi oleh pengelola koperasi dalam penyelesaian sengketa wanprestasi dan untuk menjelaskan upaya edukasi hukum sebagai pencegahan kasus wanprestasi. Penelitian ini menggunakan metode penelitian yuridis empiris dengan pendekatan yuridis sosiologis. Pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara semi terstruktur dan dokumentasi. Untuk pengolahan data dengan cara reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi.

Hasil dari penelitian ini adalah strategi negosiasi pengelola koperasi yaitu memberikan tugas secara lisan kepada Marketing atau Account Officier (AO) untuk bertemu terlebih dahulu dengan anggota wanprestasi agar mengetahui respon dari anggota setelah diingatkan dan dilanjut dengan manager cabang memberikan penawaran dan penekanan sesuai karakter anggota. Penawaran berupa pengurangan jumlah angsuran, perubahan jadwal pembayaran, penjadwalan ulang (*reschedulling*) dan penjualan aset sedangkan penekanan berupa teguran keras terkait aset anggota bisa dijual untuk pelunasan pembiayaan dan pihak berwenang yang akan bertindak. Untuk edukasi hukum yaitu memberikan pemahaman terkait wanprestasi serta penyelesaiannya dan pemahaman terkait kuasa jual. Selain edukasi hukum, pengelola koperasi juga memiliki program pemilihan anggota selektif sebagai upaya pencegahan kasus wanprestasi.

ABSTRACT

Dira Nabilah Wiesna, 210202110004, 2025, **Negotiation as a Dispute Resolution for Default in Sharia Financing Agreements (Study at the Sharia Financing Saving and Loan Cooperative BMT Economy of Tasyrikah Agung Batu Branch)**, Thesis, Sharia Economic Law Study Program, Faculty of Sharia, Maulana Malik Ibrahim State Islamic University Malang. Supervisor: Ramadhita, M.HI.

Keywords: Default; Negotiations; Strategy; Legal Education

Defaults often occur in financial institutions, both bank and non-bank financial institutions. Default is also experienced by KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu which is a big problem because the cooperative manages funds not only its own but also the common property of members who entrust their funds to the cooperative. This cooperative resolves defaults by negotiation. KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu prefers deliberative efforts in the form of negotiations rather than imposing administrative sanctions contained in the National Shari'ah Council Fatwa No. 17/DSN-MUI/IX: 17/DSN-MUI/IX/2000 Regarding Sanctions for Able Customers Who Delay Payment, even though the existence of sanctions or ta'zir can have a positive impact on the cooperative, namely members who default immediately complete their obligations according to the agreement and have economic profit value for the community in the form of social funds. This research aims to explain the negotiation strategy by cooperative managers in resolving default disputes and to explain legal education efforts as a prevention of default cases. This research uses empirical juridical research methods with a sociological juridical approach. Data collection is done by means of semi structured interviews and documentation. For data processing by means of data reduction, data presentation, and conclusion drawing/verification.

The results of this study are the negotiation strategy of the cooperative manager, namely giving verbal assignments to Marketing or Account Officer (AO) to meet first with defaulting members in order to find out the response of members after being reminded and continued with the branch manager providing offers and emphasis according to the character of the member. Offers in the form of reducing the number of installments, changing the payment schedule, rescheduling (rescheduling) and selling assets while emphasizing in the form of a stern warning regarding member assets can be sold to pay off financing and the authorities will act. For legal education, namely providing an understanding of default and its resolution and an understanding of the power of sale. In addition to legal education, cooperative managers also have a selective member selection program as an effort to prevent default cases.

خلاصة

ديرانابيله ويئسنا، ٢٠٢٥، ٢١٠٢٠٢١١٠٠٠٤، التفاوض كوسيلة لتسوية المنازعات في اتفاقيات التمويل الشرعية (دراسة في تعاونية الادخار والإقراض بالتمويل الشرعية فرع فيرنكونوميان تا شريكاه اغونغ باتو)، أطروحة، القانون الإقتصادي الشرعي، كلية الشريعة، جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج. المشرف: راماديتا، الماجستير

الكلمات المفتاحية: التقصير؛ التفاوض؛ الاستراتيجية؛ التعليم القانوني

و غالباً ما يحدث التعثر في المؤسسات المالية سواء كانت مؤسسات مالية مصرفية أو غير مصرفية. وتواجه تعاونية كسفس بمت فيرنكونوميان تا شريكاه اغونغ باتو التعثر في السداد، وهي مشكلة كبيرة لأن التعاونية لا تدير أموالها الخاصة بها فحسب، بل تدير أيضاً الممتلكات المشتركة للأعضاء الذين يعهدون بأموالهم إلى التعاونية. تحل هذه التعاونية مشكلة التخلف عن السداد عن طريق التفاوض. وتفضل تعاونية كسفس بمت فيرنكونوميان تا شريكاه اغونغ باتو جهود المداولات في شكل مفاوضات بدلاً من فرض العقوبات الإدارية الواردة في فتوى المجلس الوطني رقم ٢٠٠٠/٩/ المجلس الإندونيسي للعلماء بشأن عقوبات العملاء القادرين الذين يتأخرون عن السداد، على الرغم من أن وجود العقوبات أو التعزير يمكن أن يكون له أثر إيجابي على التعاونية، أي الأعضاء الذين يتخلفون عن السداد الفوري لالتزاماتهم وفقاً للاتفاق، ويكون لهم قيمة ربحية اقتصادية للمجتمع في شكل أموال اجتماعية.

يهدف هذا البحث إلى تفسير استراتيجية التفاوض التي يتبعها مديرو التعاونيات في حل النزاعات المتلفة بالتقصير وتفسير جهود التتقيف القانوني كوسيلة للوقاية من حالات التقصير. ويستخدم هذا البحث منهج البحث القانوني التجريبي مع المنهج القانوني الاجتماعي. يتم جمع البيانات عن طريق المقابلات شبه المنظمة والتوثيق. لمعالجة البيانات عن طريق اختزال البيانات، وعرض البيانات، واستخلاص النتائج/التحقق منها.

وكانت نتائج هذه الدراسة هي استراتيجية التفاوض التي يتبعها مدير التعاونية وهي إعطاء تكاليفات شفوية لمدير التسويق أو مسؤول الحسابات (AO) للاجتماع أولاً مع الأعضاء المتعثرين لمعرفة استجابة الأعضاء بعد تذكيرهم واستمرت مع مدير الفرع بتقديم عروض والتأكيد عليها حسب شخصية العضو. العروض في شكل تخفيض عداد الأقساط، وتغيير جدول السداد، وإعادة الجدولة (إعادة الجدولة) وبيع الأصول، والتأكيد في شكل أذار شديد اللهجة يتعلق بأصول العضو التي يمكن بيعها لسداد التمويل وتتصرف السلطات. بالنسبة للتتقيف القانوني، أي توفير فهم التخليف عن السداد وحلها وفهم قوة البيع. وبالإضافة إلى التتقيف القانوني، فإن مديري التعاونيات لديهم برنامج انتقائي لاختيار الأعضاء كمحاولة لمنع حالات التعثر.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pembiayaan yang dilakukan oleh Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah memiliki resiko dana yang disalurkan tidak kembali atau yang biasa disebut dengan pembiayaan macet sehingga menyebabkan anggota wanprestasi. Pembiayaan macet yang disebabkan oleh anggota wanprestasi jika tidak diselesaikan akan berdampak pada berjalannya usaha koperasi.¹ Wanprestasi masih menjadi permasalahan yang dialami oleh Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah. Pada penelitian oleh Destry Putri Pusbandari di KSPPS BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional Cabang Gadingrejo, menunjukkan wanprestasi pada tahun 2019 berjumlah 9 anggota, tahun 2020 berjumlah 15 anggota, dan tahun 2021 berjumlah 10 anggota. Pada saat pandemi COVID-19 tepatnya tahun 2020, ada beberapa anggota yang sengaja berpura-pura usaha yang dimilikinya terdampak pandemi sehingga mengalami penurunan, sedangkan menurut pihak koperasi anggota tersebut masih mampu untuk melunasi kewajibannya karena usahanya baik-baik saja dan tidak ada hambatan. Kasus wanprestasi pada KSPPS BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional Cabang Gadingrejo masih wajar karena masih ada itikad baik dari anggota untuk melunasi kewajibannya. Jumlah kasus wanprestasi akan berdampak pada

¹ Muhammad Tsaqif Fikry, "Analisis Yuridis Perbuatan Wanprestasi Yang Dilakukan Mudharib Dalam Pembiayaan Mudharabah Dengan Jaminan Hak Tanggungan (Studi Kasus Di KSPPS BMT An-Najah Pekalongan)" (Masters thesis, Universitas Islam Sultan Agung, 2022), <http://repository.unissula.ac.id/id/eprint/26417>.

berjalannya koperasi, karena koperasi mengelola dana bukan hanya milik sendiri (koperasi) melainkan milik bersama antara anggota yang menitipkan pada koperasi untuk dikelola.²

Pada penelitian oleh Ayu Puspita Sari di KSPPS BMT UGT Nusantara Capem Jember Kota, kasus wanprestasi pada tahun 2021 berjumlah 120 anggota, tahun 2022 berjumlah 79 anggota, tahun 2023 berjumlah 63 anggota, dan pada tahun 2024 berjumlah 27 anggota. Kasus wanprestasi di KSPPS BMT UGT Nusantara Capem Jember Kota menunjukkan dari tahun 2021 hingga tahun 2024 mengalami penurunan jumlah anggota pembiayaan dan anggota wanprestasi. Turunnya jumlah kasus wanprestasi tersebut tidak lepas dari pandemi COVID-19 hingga kemudian ekonomi anggota mulai kembali normal.³

Adanya wanprestasi ini disebabkan oleh beberapa faktor, yaitu faktor internal yang berasal dari pihak pengelola dan faktor eksternal berasal dari anggota. Faktor yang menyebabkan terjadinya wanprestasi di BMT Mitra Usaha Lampung Timur meliputi, faktor internal yaitu kurang mengenal sifat dan karakter anggota dan kurangnya analisis dalam memilih anggota, sedangkan untuk faktor eksternal yaitu keadaan anggota yang mampu namun susah membayar, pendapatan anggota yang mengalami penurunan, dan usaha

² Destry Putri Pusbandari, "Penanganan Pembiayaan Bermasalah Akad Murabahah Pada Masa Pandemi COVID-19 (Studi Kasus KSPPS BMT Assyafi'iyah BN Cab. Gadingrejo)" (Undergraduate thesis, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2022), <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/65239>.

³ Ayu Puspita Sari, "Analisis Penyelesaian Pembiayaan Terhadap Nasabah Wanprestasi Pemilik Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di KSPPS BMT UGT Nusantara Capem Jember Kota" (Undergraduate thesis, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, 2024), <http://digilib.uinkhas.ac.id/33166/1/skripsi%20Ayu%20Puspita%20Sari%20watermark.pdf>.

anggota yang tidak stabil bahkan bankrut.⁴ Berdasarkan penelitian oleh Ayu Puspita Sari di KSPPS BMT UGT Nusantara Capem Jember Kota, faktor internal bisa disebabkan karena adanya hubungan dekat antara anggota dan pengelola koperasi, sehingga hal tersebut membuat pengelola koperasi tidak meneliti kembali apakah anggota tersebut mampu atau tidak untuk membayar angsuran sesuai dengan usaha yang dimiliki. Penyebab lainnya juga pada kurangnya evaluasi pengelola koperasi pada lokasi usaha anggota, karena karakter anggota tidak selalu tercermin dari penampilan dan profesinya. Walaupun pengelola koperasi telah berusaha untuk percaya pada anggota yang tidak akan merugikan pihak koperasi, pasti ada kemungkinan di kemudian hari anggota berperilaku berbeda.⁵

Kasus wanprestasi tentunya menjadi masalah besar, karena perputaran keuntungan koperasi dari kinerja anggotanya. Semakin aktif dan produktif anggota pada suatu koperasi, maka koperasi tersebut semakin besar. Sebaliknya, jika anggota koperasi pasif dan banyak yang melakukan kelalaian. Maka sangat besar peluang koperasi mengalami kepailitan. Hal tersebut bisa diminimalisir dengan analisis 5C oleh pengelola koperasi. Analisis 5C ini diberlakukan pada lembaga keuangan syariah maupun non syariah. Analisis tersebut bisa menjadi penyaring efektif bagi pengelola koperasi untuk mengidentifikasi anggota mana yang diduga dapat melakukan wanprestasi

⁴ Eka Nur Safitri, “Analisis Faktor-Faktor Penyebab Terjadinya Wanprestasi Dan Penyelesaiannya Pada Produk Murabahah (Studi Pada BMT Mitra Usaha Lampung Timur)” (Undergraduate thesis, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, n.d.), <http://repository.radenintan.ac.id/4007/1/SKRIPSI%20EKA%20NUR%20SAFITRI.pdf>.

⁵ Sari, “Analisis Penyelesaian Pembiayaan Terhadap Nasabah Wanprestasi Pemilik Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di KSPPS BMT UGT Nusantara Capem Jember Kota.”

berupa lalai.⁶ Penerapan prinsip 5C dalam memberikan pembiayaan terhadap anggota perlu dilakukan sejak awal sebelum dilakukannya pembiayaan, hal ini untuk mengurangi resiko permasalahan dalam memberikan pembiayaan. Analisis 5C dilakukan sebagai tolak ukur atau pertimbangan pemberian dana kepada anggota untuk mengurangi resiko pemberian pembiayaan.⁷

Jika pihak anggota melakukan wanprestasi, maka pada umumnya pihak koperasi akan memberikan surat somasi. Surat somasi merupakan surat peringatan yang diberikan koperasi kepada anggota yang tidak memenuhi kewajibannya sesuai dengan kesepakatan bersama. Dasar hukum somasi terdapat dalam Pasal 1238 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.⁸

Berdasarkan kajian-kajian yang sudah ada, salah satu cara yang digunakan koperasi adalah negosiasi. Negosiasi merupakan cara penyelesaian sengketa dengan musyawarah atau berunding tanpa melibatkan pihak ketiga untuk mencari pemecahan yang dianggap adil oleh para pihak. Melalui negosiasi, pihak yang bersengketa dapat berdiskusi untuk pemenuhan kewajiban yang sebelumnya dilalaikan oleh pihak anggota. Negosiasi merupakan sarana yang sering digunakan karena sarana ini lebih efektif. Penyelesaian dengan cara

⁶ TB. Hafizh Sulthon Alshazamy, "Evaluasi Dan Implikasi Wanprestasi Akibat COVID-19 Terhadap Isi Kontrak Dalam Akad Mudharabah (Studi Kasus KSPPS BTM BiMU Bandar Lampung)" (Undergraduate thesis, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2021), <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/58977/1/TB.%20HAFIZH%20SULTHON%20ALS.pdf>.

⁷ I Made Adi Guntara and Ni Made Ari Yuliantini Griadhi, "Penerapan Prinsip 5C Sebagai Upaya Perlindungan Terhadap Bank Didalam Menyalurkan Kredit," *Kertha Semaya: Journal Ilmu Hukum* 7, no. 8 (2019), <https://ojs.unud.ac.id/index.php/kerthasemaya/article/view/52209>.

⁸ Tim Hukum Online, "Pengertian Wanprestasi, Akibat, Dan Penyelesaiannya," *Hukumonline* (blog), March 29, 2024, <https://www.hukumonline.com/berita/a/unsur-dan-cara-menyelesaikan-wanprestasi-lt62174878376c7/>.

negosiasi ini tidak *win-lose*, tetapi *win-win*. Karena itulah, penyelesaian ini sering digunakan karena dipandang memuaskan masing-masing pihak.⁹

Solusi yang diberikan oleh KSPPS BMT Berkah Madani Kota Depok dalam penyelesaian sengketa wanprestasi adalah dengan berbagai cara yaitu pertama, penjadwalan kembali (*reschedulling*) atau perubahan tanggal pembayaran kewajiban anggota dan jangka waktu pembayaran, kedua persyaratan kembali (*reconditioning*) atau perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan yang awalnya sudah disepakati bersama oleh kedua belah pihak dalam perjanjian pembiayaan, ketiga penataan kembali (*restructuring*) atau perubahan komposisi dari pembiayaan yang telah mendasari pemberian pembiayaan, keempat kombinasi yang artinya mengatasi dengan cara penjadwalan kembali (*reschedulling*), persyaratan kembali (*reconditioning*), dan penataan kembali (*restructuring*), kelima pemberian surat peringatan yang dimana terdapat berbagai macam surat peringatan sesuai dengan jangka waktu tidak membayar dan tidak ada itikad baik, dan terakhir adalah penyitaan jaminan yang mana cara ini merupakan langkah terakhir dari semua upaya penyelesaian sengketa wanprestasi.¹⁰

Kasus wanprestasi juga dialami oleh Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu. Kasus

⁹ Nita Triana, *Alternative Dispute Resolution Penyelesaian Sengketa Alternatif Dengan Model Mediasi, Arbitrase, Negosiasi, Dan Konsiliasi* (Yogyakarta: Kaizen Sarana Edukasi, 2019), <https://repository.uinsaizu.ac.id/6834/1/alternatif%20dispute%20resolusi.pdf>.

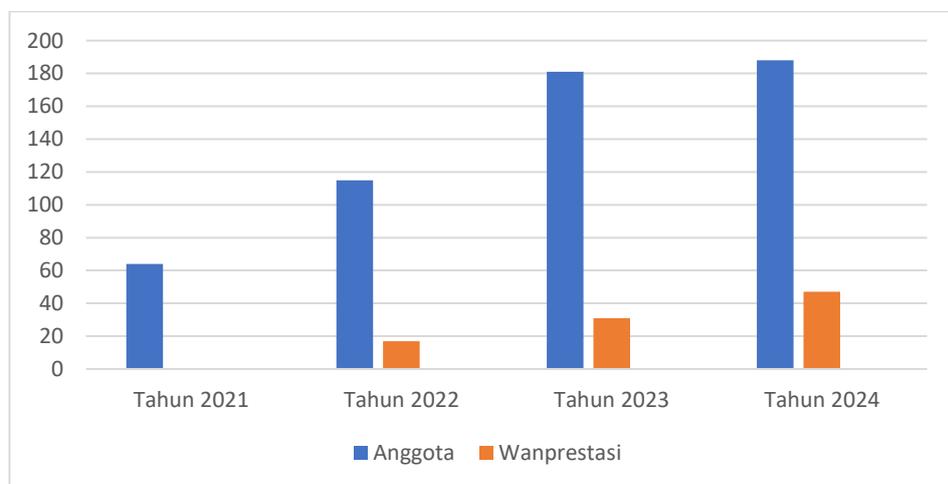
¹⁰ Rafi Usamah Rizki, "Penyelesaian Wanprestasi Pada Akad Murabahah Ditinjau Dari Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Studi Kasus Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Berkah Madani Kota Depok" (Undergraduate thesis, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2020), <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/51872/1/RAFI%20USAMAH%20RIZKI-FSH.pdf>.

wanprestasi pada tahun 2022 berjumlah 17 anggota, pada tahun 2023 berjumlah 31 anggota, dan pada tahun 2024 berjumlah 47 anggota. Berdasarkan jumlah tersebut, menunjukkan dari tahun 2022 hingga 2024 jumlah kasus wanprestasi pada koperasi ini mengalami kenaikan. Adanya wanprestasi di koperasi ini disebabkan oleh beberapa faktor, yaitu anggota atau yang menunda pembayaran angsuran, anggota yang mengesampingkan kewajiban untuk membayar angsuran dengan kebutuhan konsumtifnya, anggota yang memiliki karakter buruk, dan anggota yang dikenakan jumlah angsuran di atas kemampuannya.¹¹

Grafik 1

Jumlah Anggota dan Anggota yang Melakukan Wanprestasi di KSPPS

BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu



Sumber: Hasil Wawancara Dengan Manager Cabang Koperasi dan Olahan Peneliti

Dalam penerapannya, Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu menyelesaikan sengketa

¹¹ Saiful Bahri, wawancara, September 9, 2024.

wanprestasi dengan cara negosiasi. Dalam klausul perjanjian menyatakan bahwa apabila di kemudian hari terdapat perbedaan atau penafsiran atas hal-hal yang tercantum dalam pelaksanaan akad, maka pihak pertama dan pihak kedua sepakat untuk menyelesaikan dengan cara musyawarah untuk mufakat. Klausul perjanjian tersebut terdapat adanya musyawarah untuk mufakat dan tidak secara langsung mencantumkan kata negosiasi.

Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu lebih memilih upaya musyawarah berupa negosiasi daripada memberi sanksi administratif yang terdapat dalam Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 17/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Sanksi Atas Nasabah Mampu Yang Menunda-Nunda Pembayaran, padahal dengan adanya sanksi atau ta'zir tersebut bisa berdampak positif bagi koperasi yaitu anggota yang wanprestasi segera menyelesaikan kewajibannya sesuai perjanjian dan memiliki nilai untung ekonomi bagi masyarakat dalam bentuk dana sosial.¹² Alasan koperasi tidak menerapkan fatwa tersebut dikarenakan kurangnya pemahaman di khalayak umum yang dikhawatirkan akan menyebabkan adanya salah paham terhadap sistem syariah yang di jalan koperasi dan dikhawatirkan masyarakat menganggap sama sistem koperasi syariah dengan sistem koperasi konvensional. Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu dasarnya juga didirikan oleh

¹² Saiful Bahri.

pondok yang memiliki nilai-nilai tersendiri yang masuk dalam pengelolaan koperasi.

Mengenai permasalahan tersebut, tentunya koperasi memiliki strategi negosiasi dalam menyelesaikan sengketa wanprestasi dan cara koperasi memberikan edukasi hukum sebagai upaya pencegahan kepada anggota yang melakukan wanprestasi seperti sebelumnya. Wanprestasi ini yang menjadi permasalahan di koperasi karena mengganggu kondisi keuangan koperasi yang diakibatkan tertundanya pembayaran angsuran dan kembalinya hutang pokok. Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka permasalahan ini menarik untuk diteliti dan penulis bermaksud untuk mengangkat permasalahan ini dalam penelitian skripsi dengan judul **“Negosiasi Sebagai Penyelesaian Sengketa Wanprestasi Dalam Akad Pembiayaan Syariah”** dengan melakukan studi di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana strategi negosiasi oleh koperasi dalam penyelesaian sengketa wanprestasi?
2. Bagaimana upaya edukasi hukum oleh pengelola koperasi kepada anggota yang telah melakukan wanprestasi?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menjelaskan strategi negosiasi oleh koperasi dalam penyelesaian sengketa wanprestasi.

2. Untuk menjelaskan upaya edukasi hukum oleh pengelola koperasi kepada anggota yang telah melakukan wanprestasi.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat berupa upaya penyelesaian sengketa wanprestasi oleh Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu yang dapat dijadikan sebagai bahan referensi dan juga memahami tentang negosiasi serta upaya edukasi hukum oleh pengelola koperasi terhadap anggota yang telah melakukan wanprestasi.

2. Manfaat Praktis

- a. Untuk masyarakat, dapat memberikan wawasan serta ilmu pengetahuan terkait negosiasi dan upaya edukasi hukum sebagai upaya pencegahan wanprestasi.
- b. Untuk anggota koperasi, dapat memberikan wawasan serta ilmu pengetahuan terkait negosiasi dan upaya edukasi hukum serta agar lebih berhati-hati ketika melakukan akad pembiayaan.
- c. Untuk koperasi, dapat memberikan manfaat untuk solusi yang bisa diambil sebagai upaya penyelesaian sengketa wanprestasi dan edukasi hukum untuk anggota wanprestasi yang bertujuan untuk mencegah terulangnya sengketa wanprestasi tersebut.

E. Definisi Operasional

1. Negosiasi

Negosiasi adalah solusi sebagai jalan keluar untuk menyelesaikan masalah melalui diskusi atau musyawarah secara langsung antara pihak-pihak yang bersengketa. Hasil dari muswarah tersebut disetujui dan diterima oleh kedua belah pihak. Salah satu tujuan dari negosiasi adalah untuk memecahkan perselisihan atau sengketa yang timbul dari kedua belah pihak.¹³

2. Wanprestasi

Wanprestasi adalah salah satu pihak tidak memenuhi atau lalai dalam melaksanakan kewajibannya sesuai perjanjian yang dibuat oleh kedua belah pihak. Wanprestasi dibedakan menjadi dua macam, yaitu *total breachts* yang artinya kontrak yang tidak mungkin dilaksanakan dan *partial breachts* yang artinya perjanjian masih mungkin dilaksanakan.¹⁴ Dengan demikian, wanprestasi bermula dari adanya kesepakatan untuk membuat perjanjian yang berisi sejumlah hak dan kewajiban bagi kedua belah pihak.¹⁵ Wanprestasi dapat terjadi karena pihak debitur melakukan kesalahan, baik

¹³ Nita Triana, *Alternative Dispute Resolution Penyelesaian Sengketa Alternatif Dengan Model Mediasi, Arbitrase, Negosiasi, Dan Konsiliasi*.

¹⁴ Salim, "Hukum Kontrak Teori Dan Teknik Penyusunan Kontrak" (Jakarta: Sinar Grafika, 2019), 98.

¹⁵ Nyoman Samuel Kurniawan, "Konsep Wanprestasi Dalam Hukum Perjanjian Dan Konsep Utang Dalam Hukum Kepailitan (Studi Komparatif Dalam Perspektif Hukum Perjanjian Dan Kepailitan)," *Jurnal Magister Hukum Udayana* 3, no. 1 (2014), <https://media.neliti.com/media/publications/44110-ID-konsep-wanprestasi-dalam-hukum-perjanjian-dan-konsep-utang-dalam-hukum-kepailita.pdf>.

karena sengaja maupun tidak sengaja yang berarti disebabkan kelalaian atau keadaan memaksa (*overmacht*) yaitu di luar kemampuan debitur.¹⁶

3. Akad Pembiayaan Syariah

Akad adalah keterkaitan antara ijab (pernyataan penawaran/pemindahan kepemilikan) dan qabul (pernyataan penerimaan kepemilikan) dalam lingkup yang disyariatkan.¹⁷ Pembiayaan syariah adalah jenis pembiayaan yang didalamnya berdasarkan prinsip dan ketentuan syariah sebagai landasan penyusunan produk dan layanannya.¹⁸ Akad pembiayaan syariah adalah perjanjian atau kontrak antara dua pihak atau lebih dalam penyaluran pembiayaan yang diatur oleh prinsip-prinsip syariah. Prinsip dalam akad pembiayaan syariah ini adalah menghindari riba, gharar, dan maysir.

F. Sistematika Penulisan

Guna mempermudah pembaca dalam memahami dan memberikan gambaran penelitian secara menyeluruh, maka peneliti akan menggunakan sistematika penulisan sebagai berikut:

Pada bab I ini berisi pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah yang menjelaskan alasan penelitian ini dilakukan. Rumusan masalah merupakan inti dari dilakukannya penelitian. Tujuan penelitian dan manfaat

¹⁶ Niru Anita Sinaga and Nurlily Darwis, "Wanprestasi Dan Akibatnya Dalam Pelaksanaan Perjanjian," *Jurnal Mitra Manajemen* 7, no. 2 (2020), <https://journal.universitassuryadarma.ac.id/index.php/jmm/article/download/534/500>.

¹⁷ Hilma Nafsiyati, "Pentingnya Pembahasan Akad Dalam Hukum Islam," *Mauizah: Jurnal Kajian Keislaman* 11, no. 1 (2021), <http://ojs.stit-syekhburhanuddin.ac.id/index.php/mauizah/article/download/54/52>.

¹⁸ Adira Finance, "Apa Itu Pembiayaan Syariah? Ini Penjelasanannya," *ADIRA Finance* (blog), 2021.

penelitian merupakan sasaran dan keuntungan yang ingin dicapai. Definisi operasional berisi penjelasan tentang wanprestasi dan negosiasi. Sistematika pembahasan yang berisi urutan penyusunan dalam penelitian ini.

Pada bab II ini berisi penelitian terdahulu yaitu penelitian-penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya yang berkaitan dengan penelitian ini dan kajian teori yang didapatkan dari berbagai sumber sebagai bahan rujukan, kajian teori yang membahas tentang konsep negosiasi dan konsep pendidikan hukum.

Pada bab III ini berisi tentang metode penelitian sebagai prosedur sistematis yang digunakan untuk mengumpulkan dan analisis data. Metode Penelitian yang didalamnya terdapat jenis penelitian, pendekatan penelitian, lokasi penelitian, sumber data, metode pengumpulan data, dan metode pengolahan data.

Pada bab IV ini berisi tentang hasil dan pembahasan. Hasil dari wawancara tersebut dinarasikan dan terdapat analisis dalam pembahasan. Hasil dan pembahasan merupakan jawaban dari rumusan masalah terkait strategi negosiasi dan edukasi hukum oleh koperasi sebagai upaya pencegahan anggota melakukan wanprestasi seperti sebelumnya.

Pada bab V ini berisi tentang kesimpulan yang merupakan rangkuman atau ringkasan yang menjawab rumusan masalah terkait strategi negosiasi dan edukasi hukum oleh koperasi sebagai upaya pencegahan anggota melakukan wanprestasi seperti sebelumnya dan saran dari peneliti.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Sebelum melakukan penelitian, peneliti telah mengkaji dari penelitian dahulu. Penelitian yang diambil berdasarkan judul dan latar belakang yang relevan dengan tema peneliti. Berikut ini adalah beberapa contoh penelitian sebelumnya yang telah peneliti rangkum:

1. Penelitian oleh Faaris Ghiffary Alyan, Mahasiswa IAIN Pekalongan, tahun 2021, dengan judul skripsi “Penyelesaian Wanprestasi Pada Pembiayaan Akad Musyarakah di KSPPS BMT Al-Fataa Ulujami Kabupaten Pemalang”. Persamaan dalam penelitian ini sama-sama membahas tentang penyelesaian wanprestasi oleh Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS). Namun terdapat perbedaan, yaitu penelitian Faaris Ghiffary Alyan memfokuskan pada akad musyarakah. Sementara itu, penelitian ini lebih memfokuskan pada Alternatif Penyelesaian Sengketa berupa negosiasi. Penelitian Faaris Ghiffary Alyan melihat faktor penyebab dan cara penyelesaian wanprestasi, sedangkan penelitian ini memfokuskan bagaimana strategi negosiasi dan edukasi hukum oleh koperasi sebagai upaya pencegahan agar anggota tidak melakukan wanprestasi seperti sebelumnya.¹⁹

¹⁹ Faaris Ghiffary Alyan, “Penyelesaian Wanprestasi Pada Pembiayaan Akad Musyarakah Di KSPPS BMT Al-Fataa Ulujami Kabupaten Pemalang” (Undergraduate thesis, Institut Agama Islam Pekalongan, 2021), <http://etheses.uingusdur.ac.id/6459/1/2014115007-Bab1%265.pdf>.

2. Penelitian oleh Ika Rachmawati, Mahasiswa UIN Raden Mas Said Surakarta, tahun 2023, dengan judul skripsi “Penyelesaian Wanprestasi Anggota Dalam Pelaksanaan Akad Murabahah Ditinjau Dari Fatwa Dewan Syariah Nasional Pada Baitul Maal Wa Tamwil Yaqawiyyu Cabang Wonosari Klaten”. Persamaan dengan penelitian ini sama-sama membahas tentang penyelesaian wanprestasi. Namun terdapat perbedaan, yaitu penelitian Ika Rachmawati memfokuskan pada akad murabahah yang berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. Sementara itu, penelitian ini lebih memfokuskan pada Alternatif Penyelesaian Sengketa berupa negosiasi dan upaya edukasi hukum. Penelitian Ika Rachmawati melihat prosedur penyelesaian wanprestasi dan kesesuaian prosedur penyelesaian wanprestasi terhadap pelaksanaan akad murabahah dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia, sedangkan penelitian ini memfokuskan strategi negosiasi dan upaya edukasi hukum oleh koperasi sebagai upaya pencegahan agar anggota tidak melakukan wanprestasi seperti sebelumnya.²⁰
3. Penelitian oleh Yusriana Maida Hastuti dan Siti Ngainnur Rohmah, Mahasiswa IAI Az-Zaytun Indonesia, tahun 2021, dengan judul jurnal “Penyelesaian Wanprestasi Dalam Pembiayaan Murabahah Pada Masa Pandemi Perspektif Hukum Islam dan Hukum Positif (Studi Kasus di

²⁰ Ika Rachmawati, “Penyelesaian Wanprestasi Anggota Dalam Pelaksanaan Akad Murabahah Ditinjau Dari Fatwa Dewan Syariah Nasional Pada Baitul Maal Wa Tamwil Yaqawiyyu Cabang Wonosari Klaten” (Undergraduate thesis, Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta, 2023), https://eprints.iain-surakarta.ac.id/6365/1/Full%20Teks_Ika%20Rachmawati_192111039.pdf.

KSPPS BMT NU Sejahtera Kecamatan Hargeulis)”. Persamaan dalam penelitian ini sama-sama membahas tentang penyelesaian sengketa wanprestasi oleh Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS). Namun terdapat perbedaan, yaitu penelitian Yusriana Maida Hastuti dan Siti Ngainnur Rohmah memfokuskan pada akad murabahah dan pada masa pandemi berdasarkan Hukum Islam dan Hukum Positif. Sementara itu, penelitian ini lebih memfokuskan pada Alternatif Penyelesaian Sengketa berupa negosiasi. Penelitian Yusriana Maida Hastuti dan Siti Ngainnur Rohmah melihat faktor penyebab wanprestasi pada masa pandemi menurut pandangan hukum Islam dan hukum positif terhadap model penyelesaian sengketa, sedangkan penelitian ini memfokuskan strategi negosiasi dan upaya edukasi hukum oleh koperasi sebagai upaya pencegahan agar anggota tidak melakukan wanprestasi seperti sebelumnya.²¹

4. Penelitian oleh Elis, Hartono, Sutrisno, Sulkifli, Mahasiswa Universitas Sains Islam Al-Mawaddah Warrahmah Kolaka, tahun 2023, dengan judul jurnal “Analisis Penyelesaian Kasus Debitur Bermasalah Pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Mutiara Harapan Jamaah Kolaka”. Persamaan dalam penelitian ini sama-sama membahas tentang penyelesaian sengketa wanprestasi oleh Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah (KSPPS). Namun terdapat perbedaan, yaitu penelitian Elis, Hartono, Sutrisno, Sulkifli memfokuskan pada faktor penyebab dan solusi

²¹ Yusriana Maida Hastuti and Siti Ngainnur Rohmah, “Penyelesaian Wanprestasi Dalam Pembiayaan Murabahah Pada Masa Pandemi Perspektif Hukum Islam Dan Hukum Positif; Studi Kasus Di KSPPS BMT NU Sejahtera Kecamatan Hargeulis,” *Journal of Islamic Law* 5, no. 1 (n.d.), <https://doi.org/10.32507/mizan.v5i1.947>.

penyelesaian sengketa. Sementara itu, penelitian ini lebih memfokuskan pada strategi negosiasi dan upaya edukasi hukum oleh koperasi sebagai upaya pencegahan agar anggota tidak melakukan wanprestasi seperti sebelumnya.²²

5. Penelitian oleh Maidawati, Mahasiswa UIN Imam Bonjol Padang, tahun 2022, dengan judul jurnal “Pembiayaan Bermasalah Dan Implikasinya Terhadap Kesejahteraan Anggota Pada KSPPS BMT Jati Baru Padang”. Persamaan dalam penelitian ini sama-sama membahas tentang penyelesaian wanprestasi. Namun terdapat perbedaan, yaitu penelitian Maidawati memfokuskan faktor penyebab pembiayaan bermasalah dan implikasinya terhadap kesejahteraan anggota. Sementara itu, penelitian ini lebih memfokuskan pada strategi negosiasi dan upaya edukasi hukum oleh koperasi sebagai upaya pencegahan agar anggota tidak melakukan wanprestasi seperti sebelumnya.²³

Tabel 1

Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Identitas	Persamaan	Perbedaan
1.	Faaris Ghiffary Alyan	Penyelesaian Wanprestasi Pada Akad	Skripsi (IAIN Pekalonga, tahun 2021)	Membahas tentang penyelesaian sengketa	Pembahasan yang berbeda, penelitian terdahulu lebih

²² Elis et al., “Analisis Penyelesaian Kasus Debitur Bermasalah pada Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah Mutiara Harapan Jamaah Kolaka,” *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Syariah* 6, no. 2 (2022), <https://journal.usimar.ac.id/index.php/jeps/article/view/74>.

²³ Maidawati, “Pembiayaan Bermasalah Dan Implikasinya Terhadap Kesejahteraan Anggota Pada Kspss Bmt Jati Baru Padang,” *Jurnal Menara Ekonomi: Penelitian Dan Kajian Ilmiah Bidang Ekonomi* 8, no. 1 (2022), <https://doi.org/10.31869/Me.V8i1.3282>.

		Murabahah Ditinjau Dari Datwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (Studi Kasus Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Berkah Madani Kota Depok		wanprestasi	membahas faktor penyebab dan penyelesaian sengketa wanprestasi dalam akad murabahah berdasarkan Fatwa DSN-MUI. Sedangkan penelitian ini lebih membahas tentang strategi negosiasi dan upaya edukasi hukum oleh koperasi terhadap anggota sebagai upaya pencegahan agar anggota tidak melakukan wanprestasi seperti sebelumnya.
2.	Ika Rachmawati	Penyelesaian Wanprestasi Anggota Dalam Pelaksanaan Akad Murabahah Ditinjau Dari Fatwa Dewan Syariah Nasional	Skripsi (UIN Raden Mas Said Surakarta, tahun 2023)	Membahas tentang penyelesaian sengketa wanprestasi	Pembahasan yang berbeda, penelitian terdahulu lebih membahas prosedur penyelesaian wanprestasi dan kesesuaian prosedur penyelesaian

		Pada Baitul Maal Wa Tamwil Yaqawiyyu Cabang Wonosari Klaten			wanprestasi terhadap pelaksanaan akad murabahah dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. Sedangkan penelitian ini lebih membahas tentang strategi negosiasi dan upaya edukasi hukum oleh koperasi terhadap anggota sebagai upaya pencegahan agar anggota tidak melakukan wanprestasi seperti sebelumnya.
3.	Yusriana Maida Hastuti dan Siti Ngainnur Rohmah	Penyelesaian Wanprestasi Dalam Pembiayaan Murabahah Pada Masa Pandemi Prespektif Hukum Islam dan	Journal of Islamic Law (IAI Az-Zaytun Indonesia, tahun 2021)	Membahas tentang penyelesaian sengketa wanprestasi	Pembahasan yang berbeda, penelitian terdahulu lebih membahas faktor penyebab wanprestasi pada masa pandemidan pandangan

		Hukum Positif (Studi di KSPPS BMT NU Sejahtera Kecamatan Hargeulis)			hukum islam dan hukum positif terhadap model penyelesaian sengketa wanprestasi. Sedangkan penelitian ini lebih membahas tentang strategi negosiasi dan edukasi hukum terhadap anggota sebagai upaya pencegahan agar anggota tidak melakukan wanprestasi seperti sebelumnya.
4.	Elis, Hartono, Sutrisno, Sulkifli	Analisis Penyelesaian Kasus Debitur Bermasalah Pada Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah Mutiara Harapan Jamaah Kolaka	Jurnal Ekonomi Bisnis Syariah (Universitas Sains Islam Al-Mawaddah Warramah Kolaka, tahun 2023)	Membahas tentang penyelesaian sengketa wanprestasi	Pembahasannya berbeda, penelitian terdahulu lebih membahas faktor penyebab dan solusi penyelesaian sengketa. Sedangkan penelitian ini lebih membahas tentang strategi negosiasi dan

					edukasi hukum terhadap anggota sebagai upaya pencegahan agar anggota tidak melakukan wanprestasi seperti sebelumnya.
5.	Maidawati	Pembiayaan Bermasalah dan Implikasinya Terhadap Kesejahteraan Anggota Pada KSPPS BMT Jati Baru Padang	Jurnal Menara Ekonomi (UIN Imam Bonjol Padang, tahun 2022)	Membahas tentang penyelesaian sengketa wanprestasi	Pembahasannya berbedda, penelitian terdahulu lebih membahas faktor penyebab pembiayaan bermasalah dan implikasinya terhadap kesejahteraan anggota. Sedangkan, penelitian ini membahas tentang strategi negosiasi dan edukasi hukum terhadap anggota sebagai upaya pencegahan agar anggota tidak melakukan wanprestasi

					seperti sebelumnya.
--	--	--	--	--	------------------------

Berdasarkan kajian-kajian yang sudah ada, penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya karena penelitian sebelumnya secara garis besar membahas tentang faktor penyebab wanprestasi, akibat hukum wanprestasi, dan penyelesaian wanprestasi. Sedangkan, dalam penelitian ini membahas tentang strategi negosiasi dan upaya edukasi hukum oleh KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu.

B. Kajian Pustaka

1. Negosiasi

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), negosiasi memiliki 2 arti yaitu:²⁴

- a. Proses tawar menawar dengan jalan musyawarah untuk mencapai kesepakatan bersama antara kedua belah pihak.
- b. Penyelesaian sengketa secara damai melalui musyawarah antara pihak yang bersengketa.

Negosiasi menurut Gary Goodpaster adalah proses upaya untuk mendapatkan kesepakatan dengan pihak lain, suatu proses interaksi dan komunikasi yang dinamis dan beraneka ragam, bisa lembut dan bernuansa, sebagaimana manusia itu sendiri. Negosiasi dalam Kamus Hukum:

²⁴ KBBI, "Arti Kata – Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online," *KBBI.Web.Id* (blog), n.d., , <https://kbbi.web.id/negosiasi>.

Dictionary of Law Complete Edition memiliki arti yaitu proses tawar menawar dengan jalan runding antara pihak yang bersengketa untuk mendapatkan kesepakatan bersama.²⁵ Negosiasi adalah sebuah cara untuk menyelesaikan masalah melalui musyawarah secara langsung antar pihak-pihak yang bersengketa. Hasil dari negosiasi ini adalah sebuah kesepakatan yang harus diterima oleh masing-masing pihak. Negosiasi ini bertujuan untuk memecahkan masalah perselisihan atau sengketa yang timbul antara pihak. Negosiasi merupakan cara penyelesaian sengketa di luar pengadilan yang harus dilakukan sebelum sengketa tersebut ke ranah pengadilan. Negosiasi dilakukan hanya antara pihak yang bersengketa tanpa melibatkan pihak ketiga sebagai penengah. Pihak yang bersengketa secara langsung bermusyawarah untuk mendapatkan kesepakatan bersama. Negosiasi merupakan sarana yang sering digunakan karena sarana ini dinilai lebih efektif.²⁶

Proses penyelesaian sengketa antara kedua belah pihak melalui cara negosiasi dilakukan dengan bertemu langsung atau dapat melalui dukungan teknologi. Bertemu secara langsung dapat mewujudkan tujuan dari negosiasi, yaitu:²⁷

- a. Proses penyelesaian sengketa melalui negosiasi lebih murah biayanya karena tidak melibatkan pihak ketiga.

²⁵ Nita Triana, *Alternative Dispute Resolution Penyelesaian Sengketa Alternatif Dengan Model Mediasi, Arbitrase, Negosiasi, Dan Konsiliasi*.

²⁶ Nita Triana.

²⁷ Amran Suadi, "Arbitase Dan Alternatif Penyelesaian Sengketa Dalam Perkara Sengketa Ekonomi Syariah" (Jakarta: Kencana, 2022), 40–42.

- b. Pihak yang bersengketa menyelesaikan sendiri permasalahannya.
- c. Terhindarnya permusuhan dan menjaga hubungan baik antara kedua belah pihak.
- d. Proses penyelesaian sengketa bersifat pribadi dan sukarela.
- e. Penyelesaian sengketa melalui negosiasi lebih cepat dibandingkan penyelesaian sengketa melalui pengadilan.

Syarat agar negosiasi berjalan dengan efektif, yaitu: ²⁸

- a. Adanya kemauan dalam menyelesaikan masalah;
- b. Adanya kesiapan untuk melakukan negosiasi;
- c. Memiliki wewenang untuk mengambil sebuah keputusan atau kesepakatan di akhir;
- d. Adanya kekuatan yang seimbang;
- e. Adanya dukungan dari semua pihak yang terlibat;
- f. Komunikasi antara pihak masih berjalan dengan baik;
- g. Para pihak masih percaya antara satu dengan yang lain;
- h. Sengketa tidak rumit;

Prinsip-prinsip dalam negosiasi, yaitu:²⁹

- a. Lebih baik kerjasama daripada persaingan

²⁸ Nita Triana, *Alternative Dispute Resolution Penyelesaian Sengketa Alternatif Dengan Model Mediasi, Arbitrase, Negosiasi, Dan Konsiliasi*.

²⁹ Hendri Jayadi, "Hukum Alternatif Penyelesaian Sengketa" (Yogyakarta: Publika Global Media, 2023), <http://repository.uki.ac.id/13176/3/BukuAjarHukumAlternatifPenyelesaianSengketaDanTeknikNegosiasi.pdf>.

Prinsip dasar dalam negosiasi menekankan pada pentingnya menciptakan suasana kerjasama daripada memupuk persaingan yang bersifat merugikan

b. Transparansi dan keterbukaan

Keterbukaan bukan hanya sebatas memberikan informasi yang diperlukan, namun juga mencakup sikap terbuka dalam komunikasi, mendengarkan, dan menanggapi.

c. Keadilan dan keseimbangan

Kesepakatan yang didapat dipastikan setiap pihak merasa diperlakukan secara adil, kepentingannya terpenuhi, dan meminimalisir potensi konflik di masa depan. Dalam suatu kesepakatan, tidak boleh ada pihak yang merasa didominasi atau merasa tidak mendapat bagian yang adil.

d. Kreativitas dalam pemecahan masalah

Perlunya menciptakan lingkungan dimana ide-ide baru dapat muncul dan disatukan ke dalam kesepakatan.

e. Kesabaran dan ketekunan

Kesabaran dan ketekunan diperlukan agar pihak-pihak yang terlibat tidak cepat putus asa dan tetap fokus untuk mencapai tujuan bersama.

Negosiasi memiliki beberapa teknik yang dikenal selama ini, yaitu:³⁰

a. Teknik Negosiasi Kompetitif

³⁰ Sudiarto, Kurniawan, and Aris Munandar, "Penyelesaian Sengketa Di Luar Pengadilan," *Jurnal Kompilasi Hukum* 8, no. 1 (2023), <https://doi.org/10.29303/jkh.v8i1.131>.

- 1) Digunakan untuk negosiasi yang bersifat a lot;
 - 2) Mengusulkan permintaan yang tinggi di awal negosiasi;
 - 3) Menjaga tuntutan tetap tinggi sepanjang proses;
 - 4) Sangat terbatas untuk konsensi yang diberikan;
 - 5) Perunding lawan dianggap musuh;
 - 6) Memakai cara yang berlebihan untuk menekan pihak lawan;
 - 7) Tidak memiliki data-data yang baik dan akurat.
- b. Teknik Negosiasi Kooperatif
- 1) Pihak lawan dianggap sebagai mitra bukan musuh;
 - 2) Kedua pihak saling menjajaki kepentingan, nilai-nilai bersama, dan mau bekerja sama;
 - 3) Bertujuan untuk menyelesaikan sengketa yang adil berdasarkan analisis yang objektif dan atas fakta hukum yang jelas.
- c. Teknik Negosiasi Lunak (*soft*)
- 1) Meletakkan pentingnya hubungan baik antar pihak;
 - 2) Bertujuan untuk mencapai kesepakatan;
 - 3) Pemberian konsensi guna menjaga hubungan baik;
 - 4) Mempercayai perunding;
 - 5) Mudah untuk mengubah posisi;
 - 6) Mengalah guna mencapai kesepakatan;
 - 7) Memiliki risiko apabila menghadapi perunding keras.
- d. Teknik Negosiasi Keras (*hard*)
- 1) Pihak lawan dianggap sebagai musuh;

- 2) Bertujuan untuk kemenangan;
 - 3) Menuntut konsensi sebagai prasyarat dari hubungan baik;
 - 4) Keras terhadap orang maupun masalah;
 - 5) Tidak memiliki kepercayaan terhadap perunding lawan;
 - 6) Menuntut perolehan sepihak sebagai harga kesepakatan (*win lose*);
 - 7) Memperkuat posisi dan menerapkan tekanan.
- e. Teknik Negosiasi *Interes Based*
- 1) Menjadi salan tengah antara soft dan hard;
 - 2) Memiliki empat komponen yaitu, people, interest option, solution, dan objective criteria.

Ada beberapa jenis negosiasi, yaitu:³¹

a. Negosiasi Berdasarkan Metode atau Caranya

1) Negosiasi Dominasi

Perundingan dengan cara salah satu pihak lebih dominan dalam perdebatan dan pihak lainnya akan berlaku sebagai penerima.

2) Negosiasi Akomodasi

Negosiasi Akomodasi berkebalikan dengan Negosiasi Dominasi, karena perundingan ini lebih berorientasi dalam menjaga hubungan baik pihak lawan, jadi pada prosesnya kedua belah pihak saling mengalah dan meminimalkan konflik.

3) Negosiasi Kolaborasi

³¹ IBLAM School Of Law, "Mengenal Jenis-Jenis Negosiasi Dalam Ranah Hukum," iblam.ac.id, Oktober 2023, <https://iblam.ac.id/2023/10/02/mengenal-jenis-jenis-negosiasi-dalam-ranah-hukum/>.

Perundingan dengan cara kedua pihak memiliki kesempatan sama untuk menyampaikan pendapat dan keberatan, sehingga bebas untuk berargumentasi selama diskusi berlangsung.

4) Negosiasi Kompromi

Perundingan ini dengan cara kedua masing-masing pihak akan saling mendengarkan dari pihak lain dan menghasilkan keputusan yang akan menguntungkan bagi kedua pihak.

5) Negosiasi Menghindari

Proses perundingan ini akan menghindari jika situasi tidak menguntungkan bagi pihaknya dan bertujuan untuk bertahan serta menghindari konflik.

b. Negosiasi Berdasarkan Hasilnya

1) Negosiasi Integratif

Jenis perundingan yang memprioritaskan win-win solution, jadi hasil akhirnya mengedepankan keuntungan bagi kedua pihak.

2) Negosiasi Lose-Lose

Jenis perundingan yang memiliki hasil akhir kurang menyenangkan karena sama-sama mengalami kerugian bagi kedua belah pihak.

3) Negosiasi Win-Lose

Proses perundingan yang hasil akhirnya salah satu pihak akan keluar sebagai pemenang sedangkan pihak lain akan mengalami kekalahan.

Negosiasi dapat dilaksanakan melalui beberapa tahapan, yaitu: ³²

a. Tahap Persiapan (*preparation*)

Pada tahap ini harus mengetahui apa kepentingan diri sendiri dahulu tetapi juga perlu memperkirakan terkait kepentingan atau kebutuhan alternatif pihak lain. Perlu juga melakukan *Best Alternative To A Negotiated Agreement* (BATNA) atau alternatif terbaik dari hasil yang dapat dicapai melalui negosiasi yang artinya tidak mungkin mendapatkan semua apa yang diinginkan jadi harus menyiapkan alternatif atau pilihan maksimal yang mungkin bisai didapat.

b. Tahap Tawaran Awal (*opening gambit*)

Hal yang perlu diperhatikan dalam tahap ini adalah kesiapan pihak lain karena jika pihak lain tidak siap dan kita tetap memberikan tawaran awal maka akan berdampak pada konsensi yang sudah disiapkan oleh lawan. Jika ada dua tawaran yang diajukan maka titik diantara dua tawaran tersebutlah yang merupakan kesepakatan (titik tengah).

c. Tahap Pemberian Konsensi

Dalam tahap konsensi tergantung pada konsensi yang diberikan oleh perunding lawan. Dalam tahap ini, perunding harus dengan tepat melakukan kalkulasi tentang agresivitas serta harus bersikap manipulatif. Agresivitas tergantung berbagai faktor, yaitu seberapa jauh untuk menjaga hubungan baik, empati terhadap pihak lain, dan *fainess*.

³² Claudia Christy Ester Kanter, "Penyelesaian Sengketa Bisnis Di Luar Pengadilan," *Lex et Societatis* 4, no. 9 (2016), <https://doi.org/10.35796/les.v4i9.14464>.

d. Tahap akhir permainan (*end play*)

Pada tahap ini, kedua pihak membuat komitmen. Perlu adanya tindak lanjut dalam tahapan ini misalnya segera minta pihak lawan menerima komitmen yang jika perlu segera dibuat dalam sebuah perjanjian tertulis.

Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan negosiasi, yaitu:³³

a. *Communication skill*

Negosiasi melibatkan dua pihak yang mengharuskan memiliki kemampuan komunikasi yang baik agar bisa menangkap pesan secara efektif.

b. *Ethics*

Etika adalah perbuatan atau tingkah laku manusia yang dinilai baik atau buruk.

c. *Patience*

Para pihak menyadari bahwa negosiasi membutuhkan proses untuk menghilangkan sekat antar kedua belah pihak bukan merupakan hasil instan.

d. *Self Confidence*

Para pihak memiliki kepercayaan diri berarti juga memiliki keyakinan akan kemampuannya untuk mencapai negosiasi yang berhasil.

³³ Mahmudah Nursolihah, "Analisis Karakteristik Khusus Teks Negosiasi," *LITRASI: Jurnal Ilmiah Pendidikan Bahasa, Sastra Indonesia Dan Daerah* 10, no. 1 (2020), <https://doi.org/10.23969/literasi.v10i1.2062>.

Selain faktor keberhasilan negosiasi, terdapat juga faktor yang menghambat negosiasi, yaitu:³⁴

- a. Adanya tekanan dari pemberi kuasa;
- b. Emosi yang ekstrem;
- c. Penilaian yang berbeda mengenai fakta dan informasi lainnya;
- d. Sikap yang tidak harmonis.

Negosiasi dikatakan berhasil jika mencapai tujuannya, yaitu memperoleh kesepakatan untuk mendapatkan hasil terbaik dan keuntungan bersama-sama.³⁵ Negosiasi menghasilkan suatu kesepakatan yang menimbulkan akibat hukum dan mengikat bagi para pihak jika kesepakatan tersebut dikehendaki dan dibuat oleh para pihak dalam suatu kontrak. Oleh karena itu, para pihak harus mempersiapkan diri dengan baik sebelum melakukan negosiasi. Suatu kesepakatan harus tercapai bulat yang artinya tidak cacat. Apabila kesepakatan tersebut tercapai karena cacat maka dalam kontrak tersebut terjadi cacat kehendak. Cacat kehendak yang sebagaimana diatur dalam Pasal 1321 KUHPerdara yang berbunyi:³⁶

“Tiada sepakat yang sah apabila sepakat itu diberikan karena kekhilafan, atau diperolehnya dengan paksaan atau penipuan”.

³⁴ Retia Kartika Dewi, “12 Faktor Yang Dapat Memengaruhi Keberhasilan Negosiasi,” Kompas.com, February 16, 2024, <https://www.kompas.com/skola/read/2024/02/16/142147669/12-faktor-yang-dapat-memengaruhi-keberhasilan-negosiasi>.

³⁵ Nurul Hidayah, “Pengertian Teks Negosiasi, Ciri, Struktur Dan Kebahasaannya,” *Brain Academy* (blog), Mei 2024, <https://www.brainacademy.id/blog/teks-negosiasi>.

³⁶ “Pasal 1321 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata” (n.d.).

Dari ketentuan tersebut, cacat kehendak terjadi karena adanya paksaan, penipuan, dan kekeliruan. Ada satu lagi cacat kehendak yang tidak ada dalam Pasal 1321 KUHPerdara tetapi merupakan hasil dari doktrin pakar hukum yaitu penyalahgunaan keadaan.³⁷

2. Wanprestasi

Wanprestasi adalah perbuatan dimana salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya sesuai dengan kesepakatan yang dibuat di awal. Wanprestasi berasal dari Bahasa Belanda yang artinya prestasi buruk. Menurut Pasal 1243 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, berbunyi:³⁸

“Penggantian biaya, kerugian dan bunga karena tak dipenuhinya suatu perikatan mulai diwajibkan, bila debitur, walaupun telah dinyatakan lalai, tetap lalai untuk memenuhi perikatan itu, atau jika sesuatu yang harus diberikan atau dilakukannya hanya dapat diberikan atau dilakukannya dalam waktu yang melampaui waktu yang telah ditentukan”.

Dalam Pasal 1243 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, terdapat tiga unsur wanprestasi yaitu:³⁹

- a. Adanya sebuah perjanjian
- b. Adanya salah satu pihak yang melanggar perjanjian

³⁷ Indah Parmitasari, “Peran Penting Negosiasi Dalam Suatu Kontrak,” *Literasi Hukum* 3, no. 2 (n.d.), <https://doi.org/10.31002/lh.v3i2.1980>.

³⁸ “Pasal 1243 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata” (n.d.).

³⁹ Renata Christa Aulia, “Bunyi Pasal 1243 KUH Perdata Tentang Wanprestasi,” *Hukumonline* (blog), February 26, 2024, <https://www.hukumonline.com/klinik/a/bunyi-pasal-1243-kuh-perdata-tentang-wanprestasi-lt65dc608264499/>.

- c. Salah satu pihak sudah disebut lalai, namun tidak melaksanakan kewajibannya sesuai perjanjian.

Wanprestasi dapat berupa empat macam, yaitu:⁴⁰

- a. Tidak melakukan sama sekali sesuai dengan apa yang diperjanjikan
- b. Melaksanakan perjanjian tetapi tidak sesuai dengan sebagaimana mestinya
- c. Melaksanakan perjanjian tetapi tidak sesuai dengan waktunya atau tidak tepat waktu
- d. Melaksanakan yang tidak diperbolehkan dalam perjanjian

Berikut beberapa akibat hukum jika terjadinya wanprestasi, yaitu:⁴¹

- a. Ganti rugi atau pihak yang wanprestasi membayar kerugian yang dialami oleh pihak lainnya. Ganti rugi hanya dibatasi dengan kerugian yang disebabkan oleh adanya wanprestasi.
- b. Batalnya suatu perjanjian atau juga disebut dengan pemevahan perjanjian. Hal ini bertujuan untuk membawa kembali kedua belah pihak pada keadaan dimana perjanjian belum diadakan.
- c. Peralihan resiko
- d. Pembayaran biaya perkara jika masalah ini sampai pada badan pengadilan.

⁴⁰ Subekti, "Hukum Perjanjian" (<https://www.scribd.com/doc/180875492/Hukum-Perjanjian>: Intermedia, 2005).

⁴¹ Subekti.

3. Akad Pembiayaan Syariah

Akad Pembiayaan Syariah adalah perjanjian atau kontrak antara dua pihak atau lebih dalam penyaluran pembiayaan yang diatur oleh prinsip-prinsip syariah. Prinsip dalam akad pembiayaan syariah ini adalah menghindari riba, gharar, dan maysir. Adapun akad-akad dalam pembiayaan syariah adalah:

a. Musyarakah (Bagi Hasil)

Musyarakah adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk usaha tertentu yang masing-masing pihak menyerahkan dana.⁴²

b. Murabahah (Jual Beli)

Murabahah adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayar sesuai nominal harga.⁴³

c. Ijarah (Jasa)

Ijarah adalah akad penyediaan dana dalam rangka memindahkan hak guna atau manfaat dari suatu barang atau jasa berdasarkan transaksi sewa tanpa diikuti pemindahan kepemilikan barang.⁴⁴

d. Kafalah

Kafalah adalah penjaminan yang diberikan oleh pihak penanggung kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang

⁴² Otoritas Jasa Keuangan, “Akad-Akad Dalam Transaksi Perbankan Syariah,” *Otoritas Jasa Keuangan* (blog), 2024, <https://ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/pages/akad-PBS.aspx>.

⁴³ Otoritas Jasa Keuangan.

⁴⁴ Otoritas Jasa Keuangan.

ditanggung atau mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin dengan berpegang tanggung orang lain sebagai penjamin.⁴⁵

e. Rahn (Gadai)

Rahn adalah dalam peminjaman uang, pihak pemberi pinjaman mensyaratkan suatu jaminan dalam bentuk benda atau jumlah tertentu.⁴⁶

4. Pendidikan Hukum

Pendidikan hukum adalah salah satu media penting untuk masyarakat yang bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan, pemahaman, kesadaran hukum. Dilaksanakannya pendidikan hukum yang memadai diharapkan dapat menciptakan suasana tertib sosial dalam kehidupan bermasyarakat sebagai perwujudan warga Negara Indonesia yang baik. Untuk menciptakan suasana tertib sosial tersebut, maka masyarakat membutuhkan suatu aturan hukum. Penegakan hukum tidak akan berjalan apabila masyarakat tidak paham dan tidak sadar terhadap hukum yang sedang berlaku.⁴⁷

Pendidikan hukum adalah bagian penting dari pembangunan masyarakat yang beradab dan hukum berkeadilan. Salah satu tujuan dari adanya pendidikan hukum untuk meningkatkan kesadaran hukum

⁴⁵ Mhd Thoib Nasution, "Implementasi Aplikasi Kafalah Dan Hawalah Di Lembaga Keuangan Syariah," *MANHAJ: Jurnal Ilmu Pengetahuan, Sosial Budaya Dan Kemasyarakatan* 20, no. 2 (2023), <https://journal.uin-alauddin.ac.id/index.php/sls/article/view/7578/6146>.

⁴⁶ Darmawati, "Akad Dalam Transaksi Ekonomi Syari'ah," *Sulesana: Jurnal Wawasan Keislaman* 12, no. 2 (2018), <https://jurnal.staiuisu.ac.id/index.php/manhaj/article/download/3/2>.

⁴⁷ Susan Fitriyanti, "Pentingnya Pendidikan Hukum Bagi Warga Negara Indonesia," *Jurnal Civicus* 10, no. 2 (2010), <https://ejournal.upi.edu/index.php/civicus/article/view/26112>.

masyarakat agar masyarakat taat dalam hak dan kewajiban sebagai warga negara baik. Tujuan lain dari adanya pendidikan, yaitu:⁴⁸

- a. Membentuk masyarakat yang patuh dan taat pada hukum

Dengan adanya pemahaman yang baik tentang hukum, masyarakat akan melakukan hak dan kewajibannya dengan baik sehingga mewujudkan lingkungan masyarakat yang tertib dan tentram.

- b. Mencegah pelanggaran hukum

Dengan adanya pendidikan hukum, maka masyarakat akan mengetahui konsekuensi hukum yang terjadi apabila masyarakat melanggar hukum.

- c. Adanya partisipasi aktif dalam proses hukum

Dengan mengetahui pendidikan hukum, maka masyarakat akan terlibat dalam berbagai proses hukum. Hal ini akan membuat prinsip demokrasi menjadi kuat dan pemerintah yang berbasis islam.

- d. Meminimalisir ketimpangan dalam keadilan

Dengan adanya pendidikan hukum, masyarakat akan selalu melindungi hak-hak mereka agar mendapat perilaku adil dalam sistem hukum.

- e. Membangun kesadaran hukum masyarakat

Dengan memahami nilai-nilai hukum, maka masyarakat akan menghormati dan mengedepankan penegakan keadilan.

⁴⁸ Ragam info, "Ketahuilah Salah Satu Tujuan Dari Pendidikan Hukum Dalam Bermasyarakat," *Kumparan* (blog), April 24, 2024, <https://kumparan.com/ragam-info/ketahui-salah-satu-tujuan-dari-pendidikan-hukum-dalam-bermasyarakat-22bcY7uWkZw>.

Pendidikan hukum bertujuan untuk meningkatkan kesadaran hukum. Kesadaran hukum adalah penilaian terhadap hukum yang ada serta hukum yang seharusnya ada. Indikator-indikator kesadaran hukum:⁴⁹

- a. Pengetahuan terkait peraturan-peraturan hukum;
- b. Pengetahuan terkait isi peraturan-peraturan hukum;
- c. Sikap terhadap peraturan-peraturan hukum;
- d. Pola-pola perikelakuan hukum.

⁴⁹ Sumaryati, "Urgensi Pendidikan Hukum Dalam Mewujudkan Kesadaran Hukum Masyarakat," Universitas Ahmad Dahlan, 2016, <https://eprints.uad.ac.id/8071/>.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah yuridis empiris (penelitian hukum empiris). Penelitian hukum empiris salah satu jenis penelitian hukum yang menganalisis dan mengkaji bekerjanya hukum dalam masyarakat. Sifat dari penelitian ini adalah deskriptif analisis yang artinya peneliti dalam melakukan analisis bertujuan untuk mendapatkan gambaran atau pemaparan atas subjek dan objek penelitian. Jenis penelitian ini digunakan peneliti untuk menghasilkan data dari orang-orang yang bisa diwawancara langsung untuk mengetahui bagaimana negosiasi yang dilakukan oleh pengelola koperasi sebagai alternatif penyelesaian sengketa wanprestasi dalam akad pembiayaan syariah.⁵⁰

B. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan yuridis sosilogis, dimana mengkaji hukum dalam konteks sosial yang hasilnya adalah menjelaskan, menghubungkan, menguji, dan mengkritik bekerjanya hukum formal dalam masyarakat.⁵¹ Dalam hal ini, peneliti akan menganalisis dan memaparkan bagaimana negosiasi yang dilakukan oleh pengelola koperasi sebagai alternatif penyelesaian sengketa wanprestasi dalam akad pembiayaan syariah.

⁵⁰ Muhaimin, "Metode Penelitian Hukum" (Nusa Tenggara Barat: Mataram University Press, 2020).

⁵¹ Nur Solikin, "Metodologi Penelitian Hukum" (Pasuruan: Qiara Media, 2021), 68, [http://digilib.uinkhas.ac.id/12273/1/Buku%20Pengantar%20Metodologi%20Penelitian%20Hukum-Nur%20Solikin%20\(1\)%20\(1\).pdf](http://digilib.uinkhas.ac.id/12273/1/Buku%20Pengantar%20Metodologi%20Penelitian%20Hukum-Nur%20Solikin%20(1)%20(1).pdf).

C. Lokasi Penelitian

Lokasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu yang berlokasi di Jalan Tegalgondo, Kelurahan Pendem, Kecamatan Junrejo, Kabupaten Malang, Jawa Timur 65152.

D. Sumber Data

Penelitian ini menggunakan dua sumber data, yaitu:

1. Sumber Data Primer

Data primer dari penelitian empiris adalah data yang didapatkan langsung dari masyarakat dan subjek yang diteliti dalam lembaga. Dalam penelitian ini, sumber data primer berasal dari informan yang artinya orang atau individu yang memberikan informasi data yang dibutuhkan peneliti sebatas yang diketahuinya dan peneliti tidak bisa mengarahkan jawaban sesuai yang diinginkannya.⁵² Dengan demikian, peneliti mendapatkan data dengan melakukan wawancara secara langsung dengan manager atau pengelola koperasi dan anggota yang berhasil menyelesaikan wanprestasi dengan cara negosiasi. Berikut merupakan tabel yang berisi narasumber, waktu serta lokasi wawancara, dan pengambilan data.

Berikut daftar informan penelitian:

- a. Mas SB, Manager Cabang Koperasi;

⁵² Sigit Sapto Nugroho, Anik Tri Haryani, and Farkhani, "Metodologi Riset Hukum" (Klaten: Oase Pustaka, 2020), 85, https://unmermadiun.ac.id/repository_jurnal_penelitian/Sigit%20Sapto%20Nugroho/BUKU%20METODE%20RISET%20HUKUM%20OK.pdf.

- b. Ibu J, Anggota Koperasi dan Pedagang di Pasar Landungsari;
- c. Ibu S, Anggota Koperasi dan Pedagang di Pasar Landungsari;
- d. Ibu DK, Anggota Koperasi dan Pedagang di Pasar Landungsari;
- e. Bapak M, Anggota Koperasi dan Pemilik Warung di Rest Area Karangploso.

Teknik pengambilan informan menggunakan *purposive sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel sumber data pertimbangan tertentu. Peneliti memilih teknik *purposive sampling* yang menetapkan kriteria-kriteria tertentu yang harus dipenuhi sampel-sampel yang digunakan dalam penelitian ini.⁵³ Adapun kriteria yang digunakan sebagai berikut:

- a. Anggota yang melakukan pembiayaan;
- b. Anggota mengalami wanprestasi setelah 10 bulan melaksanakan akad;
- c. Anggota yang berhasil menyelesaikan sengketa wanprestasi dengan negosiasi.

2. Sumber Data Sekunder

Data sekunder merupakan data tambahan yang diantaranya adalah pendapat-pendapat para ahli hukum yang termuat dalam buku, jurnal, artikel, dan jenis tulisan lainnya yang berkaitan dengan permasalahan hukum yang diteliti.⁵⁴ Berikut data sekunder yang digunakan oleh peneliti, yaitu:

⁵³ Sugiyono, "Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D" (Bandung: Alfabeta, 2013), 219.

⁵⁴ Muhaimin, "Metode Penelitian Hukum."

- a. *Alternative Dispute Resolution Penyelesaian Sengketa Alternatif Dengan Model Mediasi, Arbitrase, Negosiasi, dan Konsiliasi* oleh Nita Triana;
- b. *Hukum Alternatif Penyelesaian Sengketa* oleh Hendri Jayadi;
- c. *Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa Dalam Perkara Sengketa Ekonomi Syariah* oleh Amran Suadi;
- d. Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 Tentang Arbitrase dan Alternatif Penyelesaian Sengketa;
- e. Kitab Undang-Undang Hukum Perdata;
- f. Akad yang ada dalam klausul perjanjian pembiayaan menggunakan akad rahn (gadai).

E. Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan dua teknik pengumpulan data, yaitu:

1. Wawancara

Wawancara adalah tanya jawab secara langsung yang dilakukan peneliti dengan informan untuk mendapatkan informasi atau pengumpulan data primer yang bersumber langsung dari informan penelitian di lapangan.⁵⁵

Teknik wawancara yang digunakan adalah wawancara semiterstruktur, dimana dalam pelaksanaannya memiliki kebebasan dalam bertanya dan mengatur alur dan setting wawancara.⁵⁶

⁵⁵ Wiwik Sri Widiarty, "Metode Penelitian Hukum" (Yogyakarta: Publika Global Media, 2024), 145, <http://repository.uki.ac.id/14688/1/BukuAjarMetodePenelitianHukum.pdf>.

⁵⁶ Ridwan and Novalita Fransisca Tungka, "Metode Penelitian" (Bengkulu: Yayasan Sahabat Alam Rafflesia, n.d.), [http://eprints2.ipdn.ac.id/id/eprint/1362/1/Metedologi%20Penelitian%20\(DONE\).pdf](http://eprints2.ipdn.ac.id/id/eprint/1362/1/Metedologi%20Penelitian%20(DONE).pdf).

2. Dokumentasi

Teknik dokumentasi merupakan teknik dengan cara mengumpulkan sejumlah dokumen berupa dokumen tertulis maupun terekam. Dokumen tertulis dapat berupa arsip yaitu data anggota dan anggota wanprestasi, klausula perjanjian, dan brosur koperasi serta catatan harian, sedangkan dokumen terekam dapat berupa rekaman dan foto.⁵⁷

F. Metode Pengolahan Data

Penelitian ini menggunakan teknik pengolahan data sebagai berikut:⁵⁸

1. Reduksi Data

Reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menggolongkan, mengarahkan, dan mengorganisir data dengan cara sedemikian rupa sehingga akan dapat menarik dan memverifikasi kesimpulan.

2. Penyajian Data

Penyajian data adalah sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan.

3. Penarikan Kesimpulan/Verifikasi

Penarikan kesimpulan atau verifikasi adalah makna-makna yang muncul dari data harus diuji kebenarannya, kekohonnya, kecocokannya yang merupakan validitasnya.

⁵⁷ Rahmadi, "Pengantar Metodologi Penelitian" (Banjarmasin: Antasari Press, 2011), <https://idr.uin-antasari.ac.id/10670/1/PENGANTAR%20METODOLOGI%20PENELITIAN.pdf>.

⁵⁸ Miles, Matthew B, and A Michael Huberman, "Qualitative Data Analysis: A Sourcebook of New Method. Terjemahan Tjetjep Rohendi Rohidi. Analisis Data Kualitatif: Buku Sumber Tentang Metode-Metode Baru" (Jakarta: Universitas Indonesia (UI-Press), 2009), 16–19.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu

1. Sejarah Berdirinya KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu

Berdirinya KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung merupakan salah satu program dari KH. M. Sholachuddin Abdul Djalil Mustaqim guna memperkuat ekonomi jamaah dan untuk mentertibkan jamaah agar jamaah mengikuti tatanan dan syariat yang benar. Berdirinya koperasi ini juga dalam rangka menata umat dan mengumpulkan kekuatan untuk menciptakan perekonomian yang berkembang, sehingga nantinya sangat bermanfaat dalam kehidupan jamaah pondok PETA dan masyarakat luas pada umumnya.⁵⁹ KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung merupakan koperasi yang berkantor pusat di Tulungagung yang saat ini telah memiliki 15 kantor cabang yang tersebar di Jawa Timur hingga Jawa Tengah. KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung telah terdaftar Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia dengan surat izin usaha Nomor: 337/SISP/Dep.1/VI/2017 dengan Nomor Induk Koperasi 3504120130002.⁶⁰

⁵⁹ Agus Riyanto, Arivatu Ni'mati Rahmatika, and Naili El Muna, "Praktik Islamic Spiritual Capital Di KSPPS BMT PETA," *Izdihar: Jurnal Ekonomi Syariah* 1, no. 2 (2021), <https://doi.org/10.32764/izdihar.v1i2.2154>.

⁶⁰ Saiful Bahri, wawancara, September 9, 2024.

KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu didirikan pada tahun 2020 yang merupakan cabang ke-14 yang tersebar di wilayah Jawa Timur. Wilayah kerja KSPPS ini meliputi Kota Batu, Kota Malang, dan Kabupaten Malang. Pada awal berdirinya KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu atas dasar kesiapan jamaah pondok PETA Malang Raya untuk memiliki kantor pelayanan di wilayahnya sendiri agar memudahkan dalam transaksi keuangan. Pada saat berdirinya KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu tepatnya pada tahun 2020, belum ada pengelola koperasi dan belum aktif pelayanannya baik simpanan maupun pembiayaan. Hal tersebut dikarenakan adanya pandemi COVID-19.⁶¹

Pada Desember tahun 2020, kantor cabang mulai melakukan aktifitasnya dengan Manager Cabang yaitu Muhammad Qowimudin untuk mengakomodir keanggotaan khususnya jamaah pondok PETA yang berada di Malang Raya. Namun kiprah KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu tidak hanya lingkup jamaah, melainkan juga melayani anggota umum non jamaah. Kepemimpinan Manager cabang Muhammad Qowimuddin hanya bertahan 8 bulan sebelum memutuskan untuk mutasi ke cabang Kediri. Kemudian, pada Juli hingga Desember tahun 2021 digantikan oleh Achmad Sulton Zainul Firdaus sebagai Manager cabang yang sebelumnya sebagai Teller KSPPS ini. Pada tahun 2022, Achmad Sulton Zainul Firdaus mengajukan resign yang akhirnya digantikan oleh

⁶¹ Saiful Bahri, wawancara, November 21, 2024.

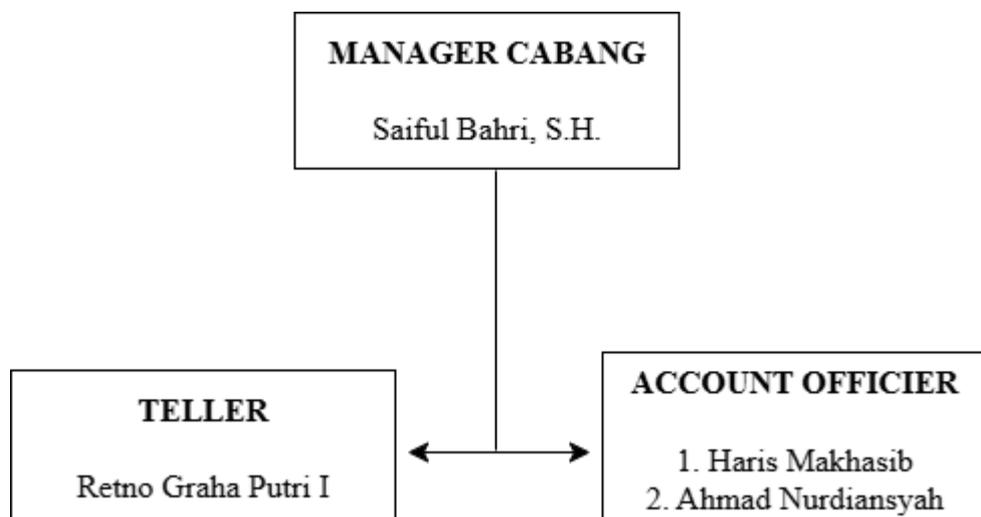
Saiful Bahri. Saiful Bahri sebagai Manager Cabang dari tahun 2022 hingga saat ini yang membawahi 3 pengelola koperasi yaitu 2 Account Officier atas nama Haris Makhasib dan Ahmad Nurdiansyah serta 1 Teller atas nama Retno Graha Putri I.⁶²

2. Struktur Pengelola KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu

Berikut adalah susunan atau struktur pengelola KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu:

Gambar 1

Struktur Pengelola Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu



⁶² Saiful Bahri.

Sumber: Hasil Wawancara Dengan Manager Cabang Koperasi dan Olahan
Peneliti

3. Program KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu

Program di KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu
terdapat 2 bagian, yaitu:

a. Produk Barokah

1) TABARUK (Tabungan Barokah Umum)

- a) Proses cepat dan mudah
- b) Setoran awal hanya Rp. 5.000,- jika sudah menjadi anggota
- c) Tanpa potongan
- d) Dapat bonus simpanan tiap bulan
- e) Simpan dan tarik tubai setiap hari
- f) Fasilitas antar jemput tabungan

2) TAHAJUD (Tabungan Barokah Umum Haji & Umroh Terwujud)

- a) Proses cepat dan mudah
- b) Setoran awal hanya Rp. 200.000,- jika sudah menjadi anggota
- c) Tanpa potongan
- d) Dapat bonus simpanan tiap bulan
- e) Dapat ditarik setelah nominal saldonya cukup untuk biaya keberangkatan umroh atau daftar porsi haji

3) TAF AQUR (Tabungan Barokah Qurban)

- a) Proses cepat dan mudah
- b) Setoran awal hanya Rp. 5.000,- jika sudah menjadi anggota

- c) Dapat bonus simpanan tiap bulan
 - d) Dapat ditarik 3 bulan sebelum Idul Adha
 - e) Fasilitas antar jemput tabungan
- 4) TABURI (Tabungan Barokah Idul Fitri)
- a) Proses cepat dan mudah
 - b) Setoran awal hanya Rp. 5.000,- jika sudah menjadi anggota
 - c) Tanpa potongan
 - d) Dapat bonus simpanan tiap bulan
 - e) Dapat ditarik 1 bulan sebelum Idul Adha
 - f) Fasilitas antar jemput tabungan
- 5) TAHALUL (Tabungan Barokah Haul)
- a) Proses cepat dan mudah
 - b) Setoran awal hanya Rp. 5.000,- jika sudah menjadi anggota
 - c) Tanpa potongan
 - d) Dapat bonus simpanan tiap bulan
 - e) Dapat ditarik 3 bulan sebelum Idul Adha
 - f) Fasilitas antar jemput tabungan
- 6) SIJAKA (Simpanan Berjangka)
- a) Proses cepat dan mudah
 - b) Berlaku bagi semua anggota KSPPS BMT PETA
 - c) Setoran minimal Rp. 1.000.000,-
 - d) Jangka waktu pengambilan 6 & 12 bulan

e) Mendapatkan bagi hasil simpanan yang kompetitif setiap bulannya

7) SIJAKA PLUS (Simpanan Berjangka Plus)

a) Proses cepat dan mudah

b) Berlaku bagi semua anggota KSPPS BMT PETA

c) Setoran minimal Rp. 1.000.000,-

d) Jangka waktu pengambilan 6 bulan sampai dengan 60 bulan

e) Medapatkan BARANG atau UANG TUNAI sesuai yang diinginkan tanpa diundi

b. Produk Manfaat

1) PETA MUSAHADAH (Pembiayaan Anggota Modal Usaha Berkah)

Produk PETA MUSAHADAH merupakan layanan pembiayaan yang diperuntukkan bagi anggota yang membutuhkan tambahan modal usaha mikro, kecil dan menengah.

2) PETA MUSTANIAH (Pembiayaan Anggota Modal Usaha Tani Berkah)

Produk PETA MUSTANIAH merupakan layanan pembiayaan yang diepruntukkan bagi anggota yang membutuhkan tambahan modal usaha pertanian seperti beli pupuk, bibit, obat-obatan serta sewa mesin, tenaga kerja atau lahan.

3) PETA MASLAHAH (Pembiayaan Anggota Multi Jasa)

Produk PETA MASLAHAH merupakan layanan pembiayaan yang diperuntukkan bagi anggota yang membutuhkan jasa untuk biaya pendidikan, biaya rumah sakit, biaya pernikahan, sewa tempat usaha, dll.

4) PETA PEMBEDA (Pembiayaan Anggota Pembelian Kendaraan)

Produk PETA PEMBEDA merupakan layanan pembiayaan yang diperuntukkan bagi anggota yang ingin memiliki kendaraan baik baru atau bekas (sepeda motor, mobil) DP 30% dari harga kendaraan.

5) PETA PETANIK (Pembiayaan Anggota Pembelian Furniture dan Elektronik)

Produk PETA PETANIK merupakan layanan pembiayaan yang diperuntukkan bagi anggota yang ingin memiliki barang furniture dan elektronik baik baru atau bekas (TV, HP, Mesin Cuci, Kursi Sofa, dll).

6) PETA PETAJI (Pembiayaan Anggota Haji Terwujud)

Produk PETA PETAJI merupakan layanan pembiayaan yang diperuntukkan bagi anggota yang ingin daftar haji, yaitu untuk mendapatkan nomor seat porsi haji.

7) PETA PETASAR (Pembiayaan Anggota Pasar)

Produk PETA PETASAR merupakan layanan pembiayaan yang ditujukan untuk kebutuhan anggota yang mempunyai usaha atau lapak di pasar.

4. Akad Yang Digunakan Untuk Pembiayaan Berbasis Syariah

Berikut akad yang digunakan untuk pembiayaan, yaitu:

f. Mudharabah (Bagi Hasil)

Mudharabah adalah akad kerjasama dalam usaha antara pihak pertama yang mempersiapkan seluruh modal dan pihak kedua sebagai pengelola dana sesuai kesepakatan yang tercantum dalam akad.⁶³

g. Musyarakah (Bagi Hasil)

Musyarakah adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk usaha tertentu yang masing-masing pihak menyerahkan dana.⁶⁴

h. Murabahah (Jual Beli)

Murabahah adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayar sesuai nominal harga.⁶⁵

i. Ijarah (Jasa)

Ijarah adalah akad penyediaan dana dalam rangka memindahkan hak guna atau manfaat dari suatu barang atau jasa berdasarkan transaksi sewa tanpa diikuti pemindahan kepemilikan barang.⁶⁶

j. Kafalah

Kafalah adalah penjaminan yang diberikan oleh pihak penanggung kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang

⁶³ Otoritas Jasa Keuangan, "Akad-Akad Dalam Transaksi Perbankan Syariah."

⁶⁴ Otoritas Jasa Keuangan.

⁶⁵ Otoritas Jasa Keuangan.

⁶⁶ Otoritas Jasa Keuangan.

ditanggung atau mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin dengan berpegang tanggung orang lain sebagai penjamin.⁶⁷

k. Rahn (Gadai)

Rahn adalah dalam peminjaman uang, pihak pemberi pinjaman mensyaratkan suatu jaminan dalam bentuk benda atau jumlah tertentu.⁶⁸

5. Syarat Pengajuan Pembiayaan di KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu

Berikut syarat untuk mengajukan pembiayaan, yaitu:

- a. Jujur, amanah, dan dapat dipercaya
- b. Anggota KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung
- c. Fotocopy KTP, KK, Surat Nikah, Jaminan
- d. Mengisi formulir pengajuan pembiayaan
- e. Bersedia disurvei

6. Prosedur/Skema Pembiayaan di KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu

Berikut adalah prosedur atau skema pembiayaan di KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu:

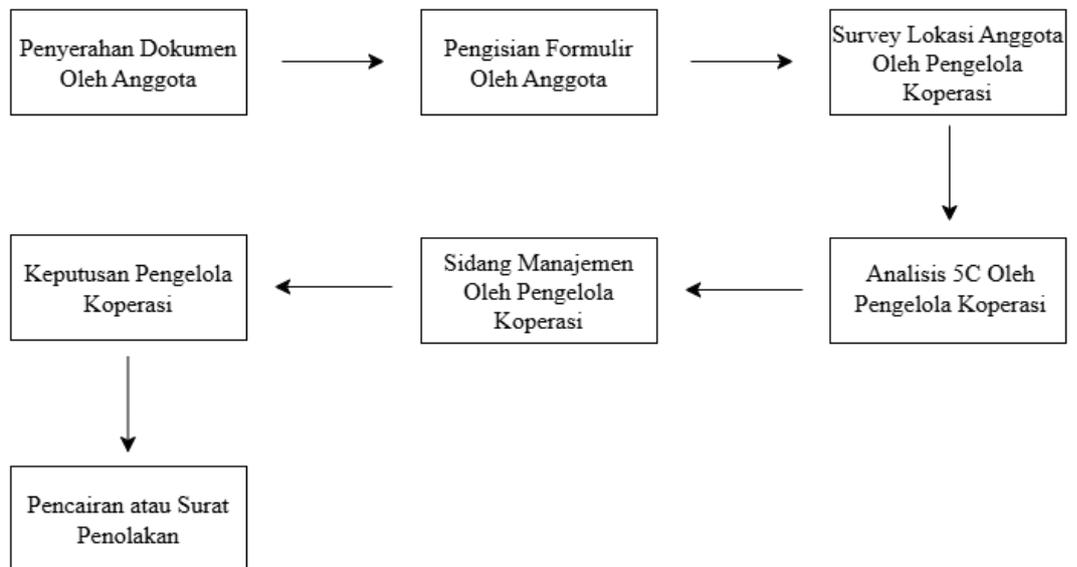
Gambar 2

⁶⁷ Mhd Thoib Nasution, "Implementasi Aplikasi Kafalah Dan Hawalah Di Lembaga Keuangan Syariah."

⁶⁸ Darmawati, "Akad Dalam Transaksi Ekonomi Syari'ah."

Skema Pembiayaan KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung

Cabang Batu



Sumber: Hasil Wawancara Dengan Manager Cabang Koperasi dan Olahan Peneliti

Keterangan:

- 1) Anggota menyerahkan dokumen sebagai persyaratan umum meliputi fotocopy KTP, KK, Buku Nikah, Jaminan, dan Slip Gaji
- 2) Anggota mengisi formulir pembiayaan
- 3) Pengelola koperasi melakukan survey rumah, usaha, dan aset milik anggota. Selain itu, pengelola koperasi juga melakukan survey jaminan jika berbeda lokasi.
- 4) Analisis 5C oleh pengelola koperasi meliputi:
 - Character, penilaian kepribadian atau watak anggota
 - Capacity, penilaian kemampuan anggota untuk membayar

- Capital, penilaian pada modal anggota
 - Collateral, penilaian pada jaminan anggota
 - Condition, penilaian pada kondisi ekonomi anggota.
- 5) Pengelola koperasi melakukan sidang manajemen terkait apakah pembiayaan tersebut dapat dicairkan atau tidak.
 - 6) Keputusan oleh pengelola koperasi mengenai cair atau tidaknya pembiayaan.
 - 7) Jika cair, maka pembiayaan cair kepada anggota. Namun jika ditolak, maka pengelola koperasi mengirim surat penolakan kepada anggota.

B. Paparan Data

1. Strategi Negosiasi Oleh Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu Dalam Penyelesaian Sengketa Wanprestasi

Wanprestasi adalah suatu hak kebendaan yang dikarenakan kesalahan atau kelalaian salah satu pihak tidak dapat memenuhi kewajibannya seperti yang telah disepakati dalam kontrak, sedangkan pihak lain telah memberikan peringatan atau somasi kepadanya terlebih dahulu.⁶⁹ Sengketa wanprestasi seringkali terjadi pada lembaga keuangan baik lembaga keuangan bank ataupun non bank. Hal tersebut juga terjadi di KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu. Tentunya wanprestasi ini

⁶⁹ Amran Suadi, “Wanprestasi Dan Pembuatan Melawan Hukum Dalam Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah” (Jakarta: Kencana, 2020), 56.

menjadi permasalahan besar karena koperasi mengelola dana bukan hanya milik sendiri melainkan milik bersama antara anggota yang menitipkan dananya pada koperasi. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Saiful Bahri, ada beberapa kondisi anggota yang disebut wanprestasi, beliau mengatakan: ⁷⁰

“Anggota disebut wanprestasi ketika tidak membayar sesuai dengan jadwal yang ditentukan dalam klausul perjanjian, membayar angsuran yang seharusnya setiap bulan tetapi dibayar dengan cara sekaligus beberapa bulan, membayar angsuran tetapi tidak konsisten seperti bulan ini membayar tetapi bulan selanjutnya tidak membayar, dan tidak membayar angsuran sama sekali. Untuk 4 anggota sebagai informan, gagal bayar dengan kondisi bermacam-macam. 4 anggota tersebut mengalami gagal bayar setelah 10 bulan dilaksanakannya akad. Dalam klausul perjanjian Pasal 3 Ayat (7) terdapat penjelasan tentang kewajiban anggota untuk membayar angsuran secara tertib”.

Pasal 3 Ayat (7), yang berbunyi:

“PIHAK KEDUA wajib melakukan pembayaran kembali kepada PIHAK PERTAMA secara angsuran dengan tertib dan teratur sesuai jadwal angsuran, sebagaimana terlampir pada lampiran angsuran”

“Selanjutnya, untuk pasal yang menyebutkan tentang wanprestasi terdapat dalam Pasal 4 Ayat (1)”

Pasal 4 Ayat (1), yang berbunyi:

“PIHAK KEDUA tidak membayar kewajiban sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan, sebagaimana diatur pada pasal 3 ayat (7) perjanjian ini”

“Jika anggota mengalami kondisi yang disebut wanprestasi, maka akan dilakukan penyelesaian berupa musyawarah sebagai cara pertama, penyelesaian melalui BASYARNAS, dan penjualan aset. Musyawarah dan penyelesaian melalui BASYARNAS terdapat dalam klausul perjanjian Pasal 6 tentang penyelesaian perselisihan”.

Pasal 6 yang berbunyi:

“(1) Apabila di kemudian hari terjadi perbedaan atau penafsiran atas hal-hal yang tercantum di dalam akad atau terjadi perselisihan atau sengketa

⁷⁰ Saiful Bahri, wawancara, January 20, 2025.

dalam pelaksanaan akad, PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA sepakat untuk menyelesaikan secara musyawarah untuk mufakat;

(2) Apabila dalam waktu 30 (tiga puluh) hari kalender sejak diajukannya pertama kali kepada salah satu pihak secara tertulis, penyelesaian sengketa sebagaimana dimaksud pada ayat 1 pasal ini tidak mencapai kesepakatan, maka kecuali ditentukan lain dalam akad, para pihak bersepakat dan dengan ini berjanji serta mengikatkan diri satu terhadap yang lain, untuk menyelesaikan melalui Badan Arbitrase Syariah Nasional (BASYARNAS) menurut peraturan dan prosedur Arbitrase yang berlaku di dalam Badan Arbitrase tersebut;

(3) PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA sepakat dan dengan ini mengikatkan diri satu terhadap yang lain, bahwa putusan yang ditetapkan oleh Badan Arbitrase Syariah Nasional (BASYARNAS) tersebut sebagai keputusan tingkat pertama dan terakhir”.

“Penyelesaian perselisihan berupa penjualan aset terdapat dalam klausul perjanjian Pasal 4 tentang kuasa jual”.

Pasal 4, yang berbunyi:

“(1) PIHAK KEDUA tidak membayar kewajiban sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan, sebagaimana diatur pada pasal 3 ayat (7) perjanjian ini atau

(2) Pembiayaan PIHAK KEDUA di PIHAK PERTAMA telah tertunggak selama 3 (tiga) bulan

(3) Hasil penjualan atas KENDARAAN BERMOTOR tersebut menjadi hak PIHAK KEDUA setelah dikurangi hutang gadai KENDARAAN BERMOTOR kepada PIHAK PERTAMA ditambah biaya penitipan”.

“Jadi penyelesaian melalui BASYARNAS dan penjualan dilakukan setelah musyawarah atau tindak lanjut dari musyawarah”.

Ada beberapa hal yang dilakukan pengelola koperasi sebelum musyawarah

dengan anggota wanprestasi, beliau mengatakan: ⁷¹

“Pertama, melakukan komunikasi melalui telepon untuk mengingatkan anggota. Komunikasi melalui telepon dilakukan minimal seminggu sekali setelah gagal bayar. Setelah ada jawaban dari anggota, kami berkunjung ke rumah anggota. Tetapi jika tidak ada jawaban, kami hubungi hingga tiga kali. Tiga kali kami hubungi melalui telepon tidak ada jawaban tetap kami kunjungi. Setelah itu musyawarah apabila bertemu, jika tidak bertemu kami tunda. Jika tidak bertemu, kami tetap melakukan kunjungan yang dalam satu bulan minimal empat kali atau seminggu sekali”.

⁷¹ Saiful Bahri, wawancara, November 6, 2024.

Cara pertama yang dilakukan pengelola koperasi untuk menyelesaikan sengketa wanprestasi adalah negosiasi. Beliau mengatakan: ⁷²

“Menggunakan negosiasi yang pertama dan rata-rata berhasil”

Ada prosedur negosiasi yang dilakukan oleh pengelola koperasi. Beliau mengatakan: ⁷³

“Kami menghubungi anggota melalui telepon untuk menentukan waktu untuk bertemu. Apabila disetujui kami menentukan tempat untuk bertemu, bisa di luar atau di rumah anggota sendiri. Karena, kembali lagi ke macet anggota bahwasannya kami datang untuk meminta uang. Tujuan pertama harus mengetahui apa yang menjadi penyebab anggota mengalami gagal bayar. Kami memberikan tawaran yaitu pengurangan jumlah angsuran, penjadwalan ulang, dan penjualan aset. Hal ini yang bisa memudahkan anggota, membayar sesuai dengan kemampuan. Selain tawaran, kami juga memberikan penekanan berupa teguran keras. Teguran keras yang diberikan yaitu membahas terkait penjualan aset dan aparat hukum atau pihak berwenang yang akan bertindak. Hal ini yang bisa memudahkan anggota, membayar sesuai dengan kemampuan.

Pengelola koperasi menggunakan negosiasi ini karena ada beberapa alasan, beliau mengatakan: ⁷⁴

“Pertama, karena tidak mengeluarkan biaya. Untuk waktunya lebih efisien daripada menggunakan litigasi. Lalu, kebanyakan dari anggota untuk pengetahuan di bidang hukum atau diarahkan kesana termasuk awam, lebih familiar diselesaikan dengan musyawarah. Dan yang terakhir. karena jumlah pembiayaan tidak besar”.

Tentunya pengelola koperasi memiliki strategi tersendiri untuk menyelesaikan sengketa wanprestasi dengan cara negosiasi. Beliau mengatakan: ⁷⁵

“Strategi negosiasi yang dilakukan koperasi adalah Manager Cabang memberikan tugas secara lisan kepada Account Officier (AO) atau

⁷² Saiful Bahri.

⁷³ Saiful Bahri.

⁷⁴ Saiful Bahri.

⁷⁵ Saiful Bahri.

Marketing untuk bertemu dengan anggota wanprestasi. Account Officier (AO) atau Marketing bertemu dengan anggota untuk mengingatkan bahwa anggota memiliki tanggungan pembiayaan. Setelah Account Officier (AO) atau Marketing bertemu dengan anggota, kami akan mengetahui bagaimana efek dari anggota setelah diingatkan terkait tanggungan pembiayaannya. Efek dari anggota tersebut bisa membayar atau bahkan menyepelkan. Setelah kami mengetahui efeknya, manager cabang bertemu dengan anggota. Manager cabang akan menanyakan kepada anggota apa penyebab gagal bayar dan mengingatkan terkait tanggungan pembiayaan dengan membawa surat pemberitahuan. Setelah itu, dilakukan negosiasi yang menyesuaikan dengan karakter anggota. Ada anggota yang diberikan penawaran berupa pengurangan jumlah angsuran, penjadwalan ulang, dan penjualan aset. Sedangkan penekanan yang diberikan berupa teguran keras. Teguran kerasnya yaitu manager cabang membahas aset sebagai jaminan akan dijual untuk melunasi tanggungan pembiayaan dan juga sedikit membahas tentang aparat hukum atau pihak berwenang yang akan bertindak. Dengan teguran keras ini, bisa membuat anggota berpikir dan berusaha bagaimana caranya agar aset yang dimilikinya tidak dijual untuk membayar tanggungan pembiayaannya”.

Ada beberapa tugas dari Account Officier (AO) atau Marketing, beliau mengatakan: ⁷⁶

“Account Officier (AO) atau Marketing bertugas untuk mencari anggota, memasarkan, melayani simpanan, dan mengingatkan anggota wanprestasi yang memiliki tanggungan pembiayaan. Selain itu Account Officier (AO) atau Marketing juga memiliki tanggung jawab, yaitu pembayaran angsuran anggota berjalan tertib dan menjaga keteraturan anggota dalam menabung”.

Ada beberapa tantangan dan hambatan yang dihadapi oleh pengelola koperasi saat negosiasi, beliau mengatakan: ⁷⁷

“Pertama yaitu karakter. Kami harus mengetahui bagaimana cara membuka omongan dengan anggota. Kedua, momentum. Jika karakternya baik tapi momennya tidak tepat akan berpengaruh pada negosiasi. Artinya ketika kami mendatangi, anggota tidak menyambut dengan baik karena momennya tidak tepat. Kami harus mencari momentum yang baik untuk mendatangi anggota seperti di awal bulan. Awal bulan tanggal satu hingga sepuluh yang kemungkinan tanggal tersebut anggota memiliki uang cukup dan gajinya baru. Misalnya kami mendatangi di akhir bulan bisa jadi kami

⁷⁶ Saiful Bahri, wawancara, January 20, 2025.

⁷⁷ Saiful Bahri, wawancara, November 6, 2024.

yang diserang. Kedua hal tersebut penting karena jika keduanya kami bisa memastikan, kami bisa mendapatkan yang kami inginkan”.

Cara komunikasi yang baik yang dilakukan pengelola koperasi, beliau mengatakan: ⁷⁸

“Komunikasi yang baik yang tidak menggunakan kata-kata kasar, tidak menggunakan nada tinggi, dan menggunakan mimik muka yang baik. Kami harus menghormati dan menghargai anggota karena anggota bisa diajak komunikasi dan bertemu”.

Pengelola koperasi memberikan penawaran-penawaran saat negosiasi dengan anggota, beliau mengatakan: ⁷⁹

“Pertama, pengurangan jumlah angsuran. Contohnya, untuk anggota yang sistemnya bulanan kami berikan tawaran pengurangan jumlah angsuran. Jadi yang awalnya angsuran Rp.300.000,- terlalu berat bisa menjadi Rp.100.000,- atau Rp.200.000,- yang menyesuaikan juga dari jumlah pembiayaannya. Jika dengan pengurangan jumlah angsuran anggota bisa konsisten untuk membayar dalam jangka 3 hingga 6 bulan, maka akan memberikan penawaran lagi berupa penjadwalan ulang sesuai dengan kemampuan anggota. Dalam proses pemberian tawaran tersebut, terjadi juga tawar menawar antara pengelola koperasi dengan anggota. Karena jika anggota menyetujuinya langsung takut tidak sesuai dengan anggota. Kami memberikan keluasan pelayanan yang berbentuk tawar menawar tersebut. Lalu, ada juga yang sebelumnya pembayaran angsuran setiap bulan, kami tawarkan untuk membayar angsuran setiap hari seperti menabung agar anggota tidak merasa keberatan. Lalu, penawaran terakhir yaitu penjualan aset yang disepakati kedua pihak. Penawaran-penawaran yang kami berikan agar pembayaran pembiayaan kembali lancar dan menjadi anggota yang tidak buruk karakternya.”.

Ada hasil dari negosiasi yang dilakukan oleh pengelola koperasi dengan anggota, beliau mengatakan: ⁸⁰

“Hasilnya adalah kesepakatan yang didapat dari negosiasi dibuat perjanjian tertulis (adendum). Perjanjian tersebut sifatnya bisa berubah atau tidak tetap. Lalu, anggota mengikuti arahan dari pengelola koperasi dan mulai memiliki keinginan untuk membayar atau melunasi pembiayaan

⁷⁸ Saiful Bahri, wawancara, January 20, 2025.

⁷⁹ Saiful Bahri.

⁸⁰ Saiful Bahri, wawancara, November 6, 2024.

yang tertunda. Untuk jarak dari hasil negosiasi dengan pelunasan umumnya tiga sampai enam bulan tapi terkadang ada kendala lagi, tidak murni tiga hingga enam bulan. Ada yang hingga satu tahun bahkan ada dua tahun yang baru selesai. Tidak ada ketentuan maksimal waktu. Dan lebih efektif juga, dari beberapa anggota pun timbul kesadaran diri untuk membayar”.

Itikad baik yang dimiliki anggota menurut pengelola koperasi, beliau mengatakan: ⁸¹

“Keempat anggota sebagai informan masih memiliki itikad baik karena masih memiliki keinginan untuk membayar walaupun belum mampu. Karena ada juga yang memiliki itikad buruk karena sebenarnya mampu tetapi tidak memiliki keinginan untuk membayar”.

Tabel 2

Data Pembiayaan, Wanprestasi, dan Negosiasi Anggota

No.	Nama	Pembiayaan	Wanprestasi	Negosiasi
1.	Ibu J	Jangka waktu pembiayaannya yaitu 24 bulan dengan akad Rahn (gadai)	Gagal bayar ketika setelah 10 bulan dilaksanakannya akad dan saat ini masih pada tahap pembayaran (cicil).	Negosiasi dilakukan 1 bulan setelah gagal bayar dan penawaran berupa pembayaran angsuran setiap hari seperti menabung.
2.	Ibu S	Jangka waktu pembiayaannya yaitu 12 bulan dengan akad Ijarah. Pembiayaan dengan akad Ijarah dilakukan dengan cara pengelola koperasi menyewakan bedak di pasar. Jadi bedak tersebut	Gagal bayar ketika setelah 10 bulan dilaksanakannya akad dan saat ini masih pada tahap pembayaran (cicil)	Negosiasi dilakukan 1 bulan setelah gagal bayar dan penawaran berupa pembayaran angsuran setiap hari seperti menabung.

⁸¹ Saiful Bahri, wawancara, January 20, 2025.

		milik koperasi bukan anggota yang kemudian disewakan kepada anggota.		
3.	Ibu DK	Jangka waktu pembiayaannya yaitu 24 bulan dengan akad Ijarah. Pembiayaan dengan akad Ijarah dilakukan dengan cara pengelola koperasi menyewakan bedak di pasar. Jadi bedak tersebut milik koperasi bukan anggota yang kemudian disewakan kepada anggota.	Gagal bayar ketika setelah 10 bulan dilaksanakannya akad dan saat ini masih pada tahap pembayaran (cicil)	Negosiasi dilakukan 1 bulan setelah gagal bayar dan penawaran berupa pengurangan jumlah angsuran
4.	Bapak M	Jangka waktu pembiayaannya yaitu 36 bulan dengan akad Murabahah. Pembiayaan dengan akad Murabahah dilakukan dengan cara pengelola koperasi membelikan material untuk pembangunan warung.	Gagal bayar ketika 10 bulan setelah akad dan sudah lunas pada bulan Januari 2025.	Negosiasi dilakukan 1 bulan setelah gagal bayar dan penawaran berupa pengurangan jumlah angsuran yang dilanjutkan dengan penjadwalan kembali atau diperpanjang 1 tahun.

Sumber: Hasil Wawancara Dengan Manager Cabang Koperasi dan Olahan Peneliti

Selain data diatas yang diambil dari wawancara dengan pengelola koperasi, juga terdapat hasil wawancara dengan 4 anggota koperasi yang sudah berhasil dengan negosiasi. Ibu J mengatakan: ⁸²

“Saya dua tahun jadi anggota dan dua kali pinjam dengan jaminan BPKB. Saya mengalami masalah jika pasarnya sepi. Saya sebelumnya bayar angsuran harus setiap bulan, tetapi saya bayarnya empat bulan sekaligus di bulan keempat. Dari musyawarah dengan pengelola koperasi ditanyakan dahulu alasan keterlambatan membayar dan dilanjut dengan mencari jalan keluar. Saya diberi tawaran untuk membayar angsuran setiap hari seperti menabung agar tidak keberatan jika setiap bulan, lalu saya beri janji jika saya dapat rezeki banyak langsung saya bayar banyak juga, lalu pengelola koperasi kembali menawarkan angsuran setiap hari agar bisa konsisten pembayaran angsurannya karna seperti menabung, lalu saya menyetujui tawaran tersebut. Saya diberi kesempatan membayar berupa pembayaran angsuran setiap hari seperti menabung. Angsurannya juga tidak tinggi dan pengelola koperasi ketika berkunjung tidak marah-marah. Biasanya ada koperasi yang bunganya tinggi jadi semakin sulit untuk membayar dan banyak juga dari koperasi-koperasi lain yang menagih hutang dengan cara marah-marah”.

Ibu S mengatakan: ⁸³

“Saya sekitar empat tahun jadi anggota dan pernah pinjam dengan jaminan surat bedak. Saya pinjam di koperasi karena sebelumnya ditawari dan angsurannya juga terjangkau. Pernah mengalami masalah karena kondisi di pasar yang sepi. Pembayaran angsurannya sebenarnya setiap bulan dan diganti menjadi setiap hari seperti menabung. Dari musyawarah dengan pengelola koperasi ditanyakan dahulu alasan penyebab keterlambatan membayar dan dilanjut dengan mencari jalan keluar. Saya diberi tawaran untuk membayar angsuran setiap hari seperti menabung agar tidak keberatan jika setiap bulan, lalu saya keberatan jika jumlah angsurannya tetap karena kondisinya lagi sepi, lalu pengelola koperasi kembali menawarkan angsuran setiap hari karena jika setiap bulan terasa berat dan banyak, jadi jika pembayaran angsuran setiap hari terasa lebih ringan karena jumlah angsuran yang kecil, lalu saya menyetujui saran dari pengelola koperasi untuk membayar angsuran setiap hari seperti menabung, karena sebelumnya saya keberatan untuk membayar angsuran setiap bulan. Saya sekarang tidak merasa keberatan karena cicilnya setiap hari seperti menabung, jadi setiap hari saya ditarik angsuran oleh pengelola koperasinya”.

⁸² Ibu J, wawancara, Desember 2024.

⁸³ Ibu S, wawancara, Desember 2024.

Ibu DK mengatakan: ⁸⁴

“Saya tahun 2023 jadi anggota dan pernah pinjam dengan jaminan surat bedak. Saya pinjam di koperasi ini karena pengelola koperasinya baik dan bunganya rendah. Pernah mengalami masalah terlambat membayar karena kondisi pasar sepi. Dari musyawarah dengan pengelola koperasi ditanyakan dahulu alasan penyebab keterlambatan membayar dan dilanjutkan dengan mencari jalan keluar. Saya diberi tawaran untuk membayar angsuran setiap hari seperti menabung agar tidak keberatan jika setiap bulan, lalu saya keberatan jika jumlah angsurannya tetap karena kondisinya lagi sepi dan ada alasan lain, lalu pengelola koperasi menawarkan jumlah angsuran saya diperkecil, lalu saya menyetujui penawaran tersebut. Saya diberi kesempatan untuk membayar berupa jumlah angsurannya dikurangi”.

Bapak M mengatakan: ⁸⁵

“Saya sudah dua tahun jadi anggota koperasi dan pernah pinjam dengan jaminan sertifikat bangunan. Saya pinjam di koperasi karena sebelumnya sudah menjadi anggota. Pernah mengalami masalah karena kondisi usaha naik turun, sakit, dan kurang maksimal pada bulan Ramadhan. Dari musyawarah dengan pengelola koperasi ditanyakan dahulu alasan penyebab keterlambatan membayar dan dilanjutkan dengan mencari jalan keluar. Untuk tawaran pengurangan angsuran lupa karena sudah lama. Untuk yang diperpanjang, pertama saya diberi penawaran untuk membayar angsuran setiap hari seperti menabung agar tidak keberatan jika setiap bulan, lalu saya menyetujui tetapi dengan tambahan bulan atau diperpanjang karena waktu saya untuk membayar tersisa 3 bulan, lalu diberi tambahan waktu oleh pengelola koperasi sekitar 1 tahun, dan saya menyetujui tawaran tersebut. Saya diberi kesempatan untuk membayar berupa pengurangan jumlah angsuran, pembayaran angsuran setiap hari, dan yang sebelumnya tersisa 3 bulan untuk membayar dikasih perpanjangan waktu hingga 1 tahun”.

2. Upaya Edukasi Hukum Oleh Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah

BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu

⁸⁴ Ibu DK, wawancara, Desember 2024.

⁸⁵ Bapak M, wawancara, Desember 2024.

Pengelola koperasi juga memberikan edukasi hukum sebagai upaya pencegahan anggota melakukan wanprestasi, beliau mengatakan: ⁸⁶

“Edukasi hukum diberi kepada anggota dari awal akad pembiayaan dan ketika mengingatkan anggota untuk membayar. Edukasi hukum diberikan pada kedua waktu tersebut agar anggota lebih peduli terhadap hukum karna dari anggota sendiri tidak terlalu perhatian terhadap hukum dan hanya mementingkan mendapatkan hutang. Edukasi hukum yang diberikan yaitu pertama, memberikan pemahaman tentang wanprestasi yang ada dalam klausul perjanjian Pasal 4 Ayat (1), ayat di Pasal tersebut membahas tentang wanprestasi”.

Pasal 4 Ayat (1), berbunyi:

“PIHAK KEDUA tidak membayar kewajiban sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan, sebagaimana diatur pada pasal 3 ayat (7) perjanjian ini atau”

“Dan juga tentang penyelesaian wanprestasi dalam klausul perjanjian Pasal 6 tentang penyelesaian perselisihan yang membahas tentang musyawarah dan penyelesaian di Badan Arbitrase Syariah Nasional (BASYARNAS)”.

Pasal 6, yang berbunyi:

“(1) Apabila di kemudian hari terjadi perbedaan atau penafsiran atas hal-hal yang tercantum di dalam akad atau terjadi perselisihan atau sengketa dalam pelaksanaan akad, PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA sepakat untuk menyelesaikan secara musyawarah untuk mufakat;

(2) Apabila dalam waktu 30 (tiga puluh) hari kalender sejak diajukannya pertama kali kepada salah satu pihak secara tertulis, penyelesaian sengketa sebagaimana dimaksud pada ayat 1 pasal ini tidak mencapai kesepakatan, maka kecuali ditentukan lain dalam akad, para pihak bersepakat dan dengan ini berjanji serta mengikatkan diri satu terhadap yang lain, untuk menyelesaikan melalui Badan Arbitrase Syariah Nasional (BASYARNAS) menurut peraturan dan prosedur Arbitrase yang berlaku di dalam Badan Arbitrase tersebut;

(3) PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA sepakat dan dengan ini mengikatkan diri satu terhadap yang lain, bahwa putusan yang ditetapkan oleh Badan Arbitrase Syariah Nasional (BASYARNAS) tersebut sebagai keputusan tingkat pertama dan terakhir”.

“Jadi penyelesaian melalui BASYARNAS dan kuasa jual dilakukan setelah musyawarah. Kedua, memberikan pemahaman tentang kuasa jual yang

⁸⁶ Saiful Bahri, wawancara, November 6, 2024.

juga terdapat dalam Pasal 4 dalam klausul perjanjian, kuasa jual ini merupakan tindak lanjut dari penyelesaian secara musyawarah”.

Pasal 4 yang berbunyi:

“(1) PIHAK KEDUA tidak membayar kewajiban sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan, sebagaimana diatur pada pasal 3 ayat (7) perjanjian ini atau

(2) Pembiayaan PIHAK KEDUA di PIHAK PERTAMA telah tertunggak selama 3 (tiga) bulan

(3) Hasil penjualan atas KENDARAAN BERMOTOR tersebut menjadi hak PIHAK KEDUA setelah dikurangi hutang gadai KENDARAAN BERMOTOR kepada PIHAK PERTAMA ditambah biaya penitipan”.

Pemberian edukasi hukum hanya kepada anggota pembiayaan, beliau mengatakan: ⁸⁷

“Setiap anggota yang ranahnya anggota pembiayaan mendapatkan edukasi hukum, tetapi untuk anggota tabungan atau simpanan tidak mendapatkan edukasi hukum karena jika dengan anggota simpanan kami bicaranya umum atau bersama-sama, sedangkan dengan anggota pembiayaan kami berbicara perorangan. Kami bertemu dilanjut dengan akad pembiayaan yang menjelaskan isi akad dan ada pasal-pasal tertentu yang harus dijelaskan dan disepakati dengan tanda tangan. Alasannya selanjutnya karena pembiayaan sendiri sangat erat keterkaitannya dengan perjanjian”.

Pengelola koperasi menyampaikan beberapa hal saat edukasi hukum, beliau mengatakan: ⁸⁸

“Kami menyampaikan terkait tentang akad serta angsuran yang terdapat dalam klausul perjanjian dan konsekuensi penyalahgunaan. Sebelumnya, anggota masih sebatas mengetahui jika melakukan pelanggaran dalam utang piutang, maka jaminannya akan dilelang, belum ada pemahaman bahwasannya adanya tawar menawar atau negosiasi dalam penyelesaian perkara tidak terpenuhinya kewajiban atau pembayaran angsuran”.

Pendapat pengelola koperasi tentang pemahaman anggota saat pemberian edukasi hukum, beliau mengatakan: ⁸⁹

⁸⁷ Saiful Bahri.

⁸⁸ Saiful Bahri, wawancara, January 20, 2025.

⁸⁹ Saiful Bahri.

“Saya kira mereka paham tidak 100%, karena kami tidak bisa memberikan penjelasan di dalam jangka waktu yang singkat tetapi penjelasannya padat”.

Beberapa nilai-nilai agama yang terdapat di koperasi, beliau mengatakan: ⁹⁰

“Nilai yang diberikan adalah rasa bertanggung jawab, kooperatif, jujur, dan suportif”

Selain edukasi hukum, pengelola koperasi juga memiliki program untuk mencegah anggota wanprestasi, beliau mengatakan:⁹¹

“Proses pencarian anggota yang selektif yang dilakukan di awal terkait bagaimana surveinya dan bagaimana analisis 5C nya. Jadi, jika kedua hal tersebut dilakukan dengan baik dan hati-hati ketika mencari akan membuat menurunnya anggota wanprestasi. Kehati-hatian tersebut dilakukan dalam survey, analisa, dan menerima pengajuan permohonan pembiayaan. Pemilihan anggota selektif melibatkan Marketing atau Account Officier (AO) dan manager cabang. Marketing atau Account Officier (AO) mencari anggota dengan survey dan jika dari survey tersebut masih ada yang kurang, manager cabang juga akan survey untuk mencari informasi tentang anggota”.

Pelaksanaan Analisis 5C oleh pengelola koperasi, beliau mengatakan: ⁹²

“Cara analisa 5C nya, untuk karakter baik buruknya bisa kita lihat dari lingkungan dan BI Checking nya. Untuk kemampuan bisa kita lihat dari pekerjaannya. Untuk jumlah dana, kita tanyakan dahulu apa keperluan pembiayaan dari anggota. Keperluan tersebut bisa untuk pembangunan, permodalan, pendidikan, dan sebagainya. Jadi, nominal pengajuan pinjaman harus sesuai dengan keperluannya juga. Untuk kondisi bisa kita lihat dari perputran usaha dan kondisi pekerjaannya”.

Jangka waktu proses pengajuan pembiayaan, beliau mengatakan: ⁹³

“Dari proses pengajuan ke cairnya pembiayaan paling lama menurut SOP 1 minggu, tetapi ada yang juga yang kurang dari 1 minggu sekitar 2-3 hari. Hal tersebut tergantung survey dan berkas-berkas yang sudah disiapkan anggota”.

⁹⁰ Saiful Bahri, wawancara, March 26, 2025.

⁹¹ Saiful Bahri, wawancara, November 6, 2024.

⁹² Saiful Bahri, wawancara, January 20, 2025.

⁹³ Saiful Bahri.

Adapun tantangan dan hambatan yang dihadapi oleh pengelola koperasi ketika edukasi hukum dan pelaksanaan program pemilihan selektif, beliau mengatakan:⁹⁴

“Untuk hambatannya, kami harus bertahap ketika memberikan edukasi hukum tersebut, karena rata-rata belum memahami hukum atau peraturan yang berlaku. Maksud dari bertahap adalah memberikan penjelasan sedikit demi sedikit dengan analogi yang mudah dipahami. Kedua, banyak dari anggota meminta proses cepat tanpa memperhatikan konsekuensi apabila melakukan pelanggaran”.

Dengan upaya edukasi hukum dan program pemilihan anggota selektif sudah meminimalisir kasus wanprestasi, beliau mengatakan:⁹⁵

“Alhamdulillah sudah berkurang anggota yang wanprestasi, walaupun masih ada tetapi sudah berkurang.”.

Selain data diatas yang diambil dari wawancara dengan pengelola koperasi, juga terdapat hasil wawancara dengan 4 anggota koperasi yang sudah berhasil dengan negosiasi terkait edukasi hukum dan pemilihan anggota selektif. Ibu J mengatakan: ⁹⁶

“Pengelola koperasi menjelaskan poin-poin yang ada di klausul perjanjian tapi saya pahamnya hanya wajib membayar angsuran dan jaminan akan dijual jika tidak bisa membayar. Proses pencairan pembiayaannya 3 hari. Pengelola koperasi survey ke rumah dan bedak di Pasar Landungsari”.

Ibu S mengatakan: ⁹⁷

“Pengelola koperasi menjelaskan poin-poin yang ada di klausul perjanjian tapi saya pahamnya hanya wajib membayar angsuran. Proses pencairan pembiayaannya 3 hari. Pengelola koperasi survey ke rumah dan bedak di Pasar Landungsari”.

⁹⁴ Saiful Bahri, wawancara, January 7, 2024.

⁹⁵ Saiful Bahri, wawancara, November 6, 2024.

⁹⁶ Ibu J, wawancara, January 22, 2025.

⁹⁷ Ibu S, wawancara, January 22, 2025.

Ibu DK mengatakan: ⁹⁸

“Pengelola koperasi menjelaskan poin-poin yang ada di klausul perjanjian tapi saya pahamnya wajib membayar angsuran dan agunan yang bisa dilelang jika tidak bisa membayar. Proses pencairan pembiayaannya 3 hari. Pengelola koperasi survey ke rumah dan bedak di Pasar Landungsari. Saya juga diminta Surat Usaha Bedak”.

Bapak M mengatakan:⁹⁹

“Pengelola koperasi menjelaskan poin-poin yang ada di klausul perjanjian tapi saya pahamnya wajib membayar angsuran dan jangka waktu pembiayaan. Proses pencairan pembiayaannya 1 minggu. Pengelola koperasi survey ke rumah dan warung di Rest Area Karangploso”.

C. Analisis Data

1. Strategi Negosiasi Oleh Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu Dalam Penyelesaian Sengketa Wanprestasi

Wanprestasi yang dialami oleh anggota bermacam-macam, yaitu pertama tidak melakukan sama sekali sesuai dengan apa yang diperjanjikan atau anggota tidak membayar angsuran sama sekali. Kedua, melaksanakan perjanjian tetapi tidak sesuai dengan sebagaimana mestinya dan di koperasi ini ada 2 kondisi anggota seperti wanprestasi tersebut. Ada anggota yang program pembayaran angsuran setiap bulan tetapi dibayar sekaligus di bulan anggota memiliki uang banyak dan anggota yang membayar angsuran tidak konsisten setiap bulan seperti bulan ini membayar tetapi bulan selanjutnya

⁹⁸ Ibu DK, wawancara, January 22, 2025.

⁹⁹ Bapak M, wawancara, January 22, 2025.

tidak membayar. Ketiga, melaksanakan perjanjian tetapi tidak sesuai dengan waktu atau anggota terlambat dalam pembayaran angsuran.

Pengelola koperasi bertemu secara langsung dengan anggota yang wanprestasi karena untuk mengingatkan anggota agar timbul kesadaran diri. Selain itu, juga sesuai dengan SOP yang ada wajib mengunjungi atau bertemu dengan anggota wanprestasi. Ada dua pengelola koperasi yang bertemu dengan anggota wanprestasi tetapi waktunya tidak bersamaan. Pertama yaitu Marketing atau Account Officier (AO) bertemu dengan anggota setelah gagal bayar yang sebelumnya sudah dihubungi melalui telepon. Jadi, Marketing atau Account Officier (AO) ini adalah pengelola koperasi yang pertama kali turun untuk bertemu dengan anggota setelah gagal bayar atau wanprestasi. Tugas dari Marketing atau Account Officier (AO) bertemu dengan anggota wanprestasi untuk mengingatkan tanggungan pembiayaan dan mengetahui apa penyebab anggota gagal bayar atau wanprestasi. Dari pertemuan Marketing atau Account Officier (AO) dengan anggota tersebut akan menghasilkan bagaimana efek dari anggota setelah diingatkan, apakah akan membayar atau menyepelkan. Hal tersebut merupakan cara pengelola koperasi untuk menghadapi anggota yang wanprestasi karena karakter anggota berbeda-beda. Setelah pengelola koperasi mengetahui bagaimana efek dari anggota diingatkan, barulah manager cabang bertemu dengan anggota wanprestasi. Manager cabang bertugas untuk melakukan negosiasi dengan dua cara sesuai dengan karakter anggota, yaitu memberikan penawaran atau memberikan penekanan. Jadi,

yang memiliki wewenang untuk melakukan negosiasi hanya manager cabang. Penawaran yang diberikan saat negosiasi adalah perubahan jadwal pembayaran, pengurangan jumlah angsuran, penjadwalan ulang (*reschedulling*), dan penjualan aset. Penawaran yang diberikan juga sesuai dengan kemampuan anggota. Sedangkan, untuk penekanan yang diberikan saat negosiasi berupa teguran keras. Teguran keras yang dimaksud adalah membahas mengenai jaminan atau aset milik anggota bisa dijual untuk melunasi pembiayaan dan sedikit membahas tentang aparat atau pihak berwenang yang akan bertindak.

Strategi negosiasi yang dilakukan oleh pengelola koperasi, yaitu:

- a. Manager cabang memberikan tugas secara lisan kepada Marketing atau Account Officier (AO) untuk bertemu dengan anggota wanprestasi terlebih dahulu, agar mengetahui bagaimana efek atau respon dari anggota setelah diingatkan.
- b. Manager cabang memberikan penawaran atau penekanan sesuai dengan karakter anggota. Penawaran berupa perubahan jadwal pembayaran, pengurangan jumlah angsuran, penjadwalan ulang (*reschedulling*), dan penjualan aset. Sedangkan penekanan berupa teguran keras yang membahas tentang jaminan atau aset anggota bisa dijual untuk pelunasan pembiayaan dan membahas tentang aparat atau pihak berwenang yang akan bertindak.

Negosiasi yang dilakukan oleh pengelola koperasi untuk menyelesaikan sengketa wanprestasi menggunakan jenis negosiasi

kompromi, karena perundingan yang dilakukan dengan cara masing-masing pihak saling mendengarkan dari pihak lain dan menghasilkan keputusan yang sama-sama menguntungkan bagi kedua pihak. Pengelola koperasi dan anggota saling mendengarkan pendapat masing-masing dan menghasilkan kesepakatan berupa perubahan jadwal pembayaran, pengurangan jumlah angsuran, dan penjadwalan ulang (*reschedulling*). Teknik yang digunakan adalah teknik kooperatif, karena pengelola koperasi dengan anggota bekerja sama seperti mitra bukan musuh untuk mendapatkan keuntungan bersama yang bertujuan untuk menyelesaikan wanprestasi. Jadi hasil yang didapat termasuk jenis negosiasi integratif karena memprioritaskan win-win solution yang artinya mengedepankan keuntungan bagi kedua pihak. Keuntungannya berupa keringanan dalam membayar bagi anggota dan pengelola koperasi mendapatkan haknya yaitu kembalinya hutang pokok dan angsuran.

Negosiasi sebagai penyelesaian sengketa wanprestasi tidak selalu berjalan lancar karena ada hambatan yang harus dihadapi oleh pengelola koperasi. Pertama, ada saat gagal bayar pengelola koperasi berhak menghubungi anggota melalui telepon untuk rencana berkunjung untuk bertemu dengan anggota. Namun, terkadang ada anggota yang harus berkali-kali dihubungi baru ada jawaban bahkan ada yang tidak ada jawaban sama sekali ketika dihubungi. Komunikasi dilakukan seminggu sekali oleh pengelola koperasi, tetapi jika tidak ada jawaban akan dihubungi terus hingga tiga kali. Setelah ada jawaban maupun tidak ada jawaban ketika

sudah dihubungi tiga kali, pengelola koperasi akan tetap berkunjung ke rumah anggota untuk bertemu. Namun ketika pengelola koperasi berkunjung ke rumah anggota terkadang tidak bertemu dengan anggota, ini adalah hambatan kedua. Jika tidak bertemu dengan anggota ketika pengelola koperasi berkunjung, maka ditunda dan akan terus dikunjungi seminggu sekali. Kedua hambatan tersebut akan membuat proses penyelesaian wanprestasi semakin lama dan membuat nama anggota menjadi buruk.

Selain hambatan, terdapat juga tantangan yang harus dihadapi dan dipelajari oleh pengelola koperasi. Tantangannya yaitu karakter anggota dan momentum. Untuk karakter, pengelola koperasi harus mempelajari bagaimana cara membuka omongan saat mengingatkan anggota dan bernegosiasi. Cara membuka omongan yang dilakukan pengelola koperasi adalah menanyakan terkait penyebab gagal bayar terlebih dahulu dan mengingatkan kembali tentang tanggungan pembiayaan dengan membawa surat pemberitahuan. Dan untuk momentum, pengelola koperasi harus mencari waktu yang tepat seperti awal bulan. Karena pada awal bulan tersebut, bisa diperkirakan anggota masih memiliki uang cukup dan baru gajian. Karakter dan momentum harus dipastikan dengan baik agar mendapatkan sesuai yang diinginkan.

Ada kelebihan dari negosiasi sehingga pengelola koperasi memilih negosiasi sebagai cara pertama. Pertama yaitu tidak mengeluarkan biaya. Biaya yang dimaksud adalah tidak perlu membayar pihak penengah atau

bahkan jalur pengadilan karena dalam negosiasi hanya anggota dan pengelola koperasi yang menyelesaikan masalahnya sendiri. Kedua, waktu lebih cepat dan efisien. Jika diselesaikan melalui litigasi lebih menghabiskan waktu yang lama karena terdapat prosedur-prosedur pengadilan yang harus dilewati. Ketiga, jumlah pembiayaan tidak besar. karena jika diselesaikan melalui pengadilan bisa jadi biaya yang dikeluarkan untuk menyelesaikan lebih besar daripada jumlah pembiayaan itu sendiri. Dan terakhir, kebanyakan dari pihak anggota untuk pengetahuan mengenai hukum masih awam. Pengetahuan di bidang hukum yang dimaksud adalah prosedur penyelesaian di pengadilan atau litigasi.

Negosiasi oleh pengelola koperasi sudah sesuai dengan prinsip-prinsip negosiasi yang bisa dilihat dari penerapannya. Pertama, lebih baik kerjasama dalam persaingan. Kerjasama ini adalah ketika pengelola koperasi dan anggota sama-sama mencari jalan keluar untuk menyelesaikan wanprestasi. Jalan keluar yang diberikan yaitu perubahan jadwal pembayaran, pengurangan jumlah angsuran, penjadwalan ulang (*reschedulling*) dan penjualan aset. Kedua, Transparansi dan ketebukaan. Keterbukaan yang dimaksud menyampaikan informasi berupa tanggungan pembiayaan anggota, alasan penyebab anggota gagal bayar, dan kemampuan anggota untuk membayar. Selain itu, ketika bernegosiasi pengelola koperasi dan anggota saling mendengarkan pendapat masing-masing. Ketiga, keadilan dan keseimbangan. Hasil yang didapat dari negosiasi dirasa adil dan sama-sama menguntungkan bagi kedua pihak,

yaitu anggota diberi keringanan sebagai kesempatan untuk membayar dan pengelola koperasi segera mendapatkan hak nya berupa kembalinya hutang pokok dan angsuran. Keempat, kreativitas dalam pemecahan masalah yaitu pengelola koperasi memberikan solusi sebagai jalan keluar untuk menyelesaikan wanprestasi. Solusi yang diberikan yaitu penawaran berupa perubahan jadwal pembayaran, pengurangan jumlah angsuran, penjadwalan ulang (*reschedulling*) dan penjualan aset. Dan terakhir, kesabaran dan ketekunan yang bisa dilihat ketika pengelola koperasi tetap menghubungi anggota walaupun tidak ada jawaban, pengelola koperasi rutin berkunjung ke rumah anggota walaupun sebelumnya tidak bertemu, ketika anggota berusaha untuk membayar dengan waktu yang diperpanjang. Hal tersebut dilakukan agar sengketa wanprestasi berakhir dan pembiayaan berjalan lancar.

Pelaksanaan negosiasi di koperasi ini juga sesuai dengan tahapan-tahapannya. Pertama, tahap persiapan (*preparation*) yang dimana pengelola koperasi memiliki tujuan utama meminta uang kepada anggota dan mengetahui penyebab anggota gagal bayar. Untuk alternatif terbaik dari hasil yang ingin dicapai dengan cara memberikan penawaran-penawaran yang sudah disiapkan dan disesuaikan juga dengan kemampuan anggota. Kedua, tahap tawaran awal (*opening gambit*) yang dimana kesiapan para pihak bisa dilihat dari pengelola koperasi membawa surat pemberitahuan tanggungan pembiayaan dan dari anggota adalah pertujuan dalam menentukan waktu dan tempat untuk bernegosiasi. Tawaran awal dari

pengelola koperasi yaitu perubahan jadwal pembayaran menjadi setiap hari dan setelah itu dilanjut dengan tawar menawar. Ketiga, tahap pemberian konsensi yang dimana pengelola koperasi memberikan keputusan yang juga disetujui oleh anggota. Dan terakhir, tahap akhir permainan (*endplay*) yang dimana dalam tahap ini timbul perjanjian tertulis yang sama-sama disepakati para pihak.

Negosiasi yang dilakukan berjalan efektif karena sudah memenuhi syarat-syaratnya. Pertama, adanya kemauan dalam menyelesaikan masalah yang artinya pengelola koperasi selalu mengingatkan anggota terkait tanggungan pembiayaan dan pihak anggota berusaha untuk membayar. Kedua, adanya kesiapan untuk melakukan negosiasi yang artinya pengelola koperasi dengan anggota sudah menentukan waktu dan tempat untuk melakukan negosiasi dan surat pemberitahuan tentang tanggungan pembiayaan yang dibawa saat negosiasi. Ketiga, memiliki wewenang untuk mengambil sebuah keputusan di akhir yang artinya ketika pengelola koperasi memberikan solusi yaitu keringanan dengan kemampuan anggota yang sama-sama disepakati.

Anggota dalam melakukan pembiayaan juga memilih koperasi yang tepat untuknya. Alasan anggota memilih pembiayaan di koperasi ini karena ditawarkan pembiayaan, angsurannya terjangkau, sudah menjadi anggota, dan pengelola koperasinya baik. Empat anggota sebagai informan penelitian pernah melakukan pembiayaan, pernah mengalami masalah berupa gagal bayar, dan berhasil menyelesaikan wanprestasi dengan cara negosiasi.

Keempat anggota tersebut mengalami masalah dikarenakan pasar sepi, kondisi usaha menurun, dan sakit. Alasan-alasan dari anggota tersebut merupakan faktor penyebab gagal yang menyebabkan kapasitas anggota untuk membayar menurun. Negosiasi yang dilakukan pengelola koperasi disesuaikan dengan kemampuan anggota, karena kemampuan anggota yang berbeda-beda. Pengelola koperasi juga tidak mempersulit anggota ketika gagal bayar, karena masih diberi kesempatan sebagai solusi untuk anggota.

Solusi yang diberikan kepada keempat anggota sebagai informan, yaitu:

- a. Persyaratan kembali (*reconditioning*), perubahan sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan. Perubahan persyaratan pembiayaan yang diterapkan di koperasi ini adalah pengurangan jumlah angsuran dan perubahan jadwal pembayaran.
- b. Penjadwalan kembali (*reschedulling*), perubahan jadwal pembayaran kewajiban anggota atau jangka waktunya. Solusi ini diberikan untuk memperpanjang jangka waktu untuk membayar angsuran.

Hasil yang diperoleh dari negosiasi yang dilakukan pengelola koperasi dengan anggota, yaitu:

- a. Solusi sebagai jalan keluar agar pembiayaan anggota kembali lancar;
- b. Timbul perjanjian baru (*adendum*) yang bersifat bisa berubah atau tidak tetap karena menyesuaikan kemampuan anggota untuk membayar kedepannya;
- c. Anggota mengikuti arahan dari pengelola koperasi;

d. Anggota memiliki keinginan untuk membayar atau melunasi pembiayaan yang tertunda. Untuk jarak dari hasil negosiasi dengan pelunasan umumnya tiga hingga enam bulan, tetapi ada juga yang sampai satu hingga dua tahun. Untuk jarak dari hasil negosiasi dengan pelunasan tidak ada ketentuan waktu dan lebih efektif juga karena anggota timbul kesadaran diri untuk membayar.

Pelaksanaan negosiasi juga didukung oleh faktor-faktor yang berpengaruh pada keberhasilan negosiasi. Pertama, kemampuan komunikasi (*communication skill*) yang dimana pengelola koperasi menggunakan kalimat baik yang tidak kasar, tidak menggunakan nada tinggi, dan menanyakan baik-baik terkait penyebab gagal bayar serta kemampuan anggota. Kedua, Etika (*ethics*) yang dimana pengelola koperasi saat negosiasi menggunakan mimik muka yang baik, harus menghormati, dan menghargai karena anggota masih bisa diajak bertemu dan berkomunikasi. Ketiga, kesabaran (*patience*) yang dimana pengelola koperasi dengan anggota sabar dalam proses negosiasi yang terdapat tawar menawar hingga mendapatkan solusi yang sama-sama menguntungkan. Dan terakhir, kepercayaan diri (*self confidence*) yang dimana kedua pihak memiliki keyakinan negosiasi berhasil mencapai kesepakatan.

Dengan demikian, negosiasi yang dilakukan oleh pengelola koperasi dengan anggota disebut berhasil karena mencapai tujuannya, yaitu mencapai kesepakatan yang mendapatkan hasil terbaik dan keuntungan bersama-sama. Kesepakatan yang dimaksud adalah pengurangan jumlah

angsuran, perubahan jadwal pembayaran, dan penjadwalan ulang (*reschedulling*) sebagai kesempatan untuk anggota membayar pembiayaan yang tertunda.

Selain mencapai kesepakatan bersama, ada tujuan-tujuan negosiasi yang lain yang sama-sama penting. Pertama, proses penyelesaian sengketa melalui negosiasi lebih murah biayanya. Tujuan tersebut sudah tercapai dalam penerapan negosiasi di koperasi ini karena tidak melibatkan pihak ketiga sebagai penengah. Kedua, pihak yang bersengketa menyelesaikan sendiri permasalahannya. Tujuan tersebut sudah tercapai karena dengan negosiasi hanya kedua pihak yang menyelesaikan masalahnya sendiri yaitu anggota dengan pengelola koperasi. Dengan cara itu, penyelesaian wanprestasi lebih privat dan lebih bebas untuk saling menyampaikan pendapat-pendapatnya. Ketiga, terhindarnya permusuhan dan menjaga hubungan baik antara kedua pihak. Tujuan ini juga tercapai karena negosiasi yang dilakukan dengan cara kerja sama untuk mencari solusi sebagai jalan keluar. Solusi yang dicari tentunya sama-sama saling menguntungkan dan adil bagi kedua pihak. Keempat, proses penyelesaian sengketa bersifat pribadi dan sukarela. Tujuan ini tercapai karena sengketa wanprestasi yang terjadi antara pengelola koperasi dengan anggota diselesaikan hanya antara kedua pihak dengan sukarela atau kemauan sendiri. Kemauan sendiri yang dimaksud adalah kedua pihak sama-sama ingin menyelesaikan sengketa tersebut, dari pengelola koperasi terus mengingatkan dan dilanjut dengan mencari solusi, dan dari anggota memiliki keinginan untuk segera

membayar dan juga mencari solusi dengan pengelola koperasi. Dan terakhir, penyelesaian sengketa melalui negosiasi lebih cepat dibanding melalui pengadilan. Tujuan ini juga tercapai karena saat negosiasi hanya bermusyawarah untuk mencari jalan keluar yang tidak membutuhkan prosedur penyelesaian seperti di pengadilan.

Keempat anggota sebagai informan tersebut memiliki itikad baik karena memiliki keinginan untuk membayar tanggungan pembiayaannya walaupun belum mampu. Karena ada sebagian anggota juga yang sebenarnya mampu tetapi tidak memiliki keinginan untuk membayar.

2. Upaya Edukasi Hukum Oleh Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu

Upaya pencegahan wanprestasi dilakukan pengelola koperasi dengan dua cara, yaitu memberikan edukasi hukum dan program yang dimiliki oleh pengelola koperasi. Upaya yang dilakukan pengelola koperasi ini bertujuan untuk agar nama anggota pembiayaan tidak buruk, pembiayaan lancar, dan perputaran dana di koperasi juga lancar.

Edukasi hukum yang dilakukan pengelola koperasi diberikan dua kali, yaitu pada saat awal pembiayaan dan saat mengingatkan anggota yang wanprestasi. Awal pembiayaan yang dimaksud adalah saat pembacaan klausul perjanjian yang didalamnya harus dijelaskan kepada anggota. Pengelola koperasi memberikan edukasi hukum pada dua waktu tersebut yaitu pada saat awal pembiayaan dan saat mengingatkan anggota yang

wanprestasi karena agar anggota timbul kesadaran dan peduli terhadap hukum. Hal tersebut juga dikarenakan karena banyak dari anggota tidak perhatian pada hukum dan hanya mementingkan mendapatkan hutang. Pemberian edukasi hukum tersebut juga hanya kepada anggota yang melakukan pembiayaan tidak kepada anggota simpanan atau menabung karena pada saat proses pembiayaan hanya dilakukan antara pengelola koperasi dengan anggota untuk menjelaskan klausul perjanjian. Alasan lainnya juga karena pembiayaan sangat berkaitan dengan perjanjian yang dimana dari perjanjian ini bisa terjadinya ingkar janji atau tidak terpenuhinya kewajiban. Pembicaraan pada saat proses pembiayaan lebih serius dan pribadi karena hanya antara kedua pihak. Sedangkan, untuk anggota simpanan atau menabung, pembicaraannya lebih umum dan bersama-sama. Edukasi hukum yang diberikan oleh pengelola koperasi untuk anggota pembiayaan, yaitu:

- a. Memberikan pemahaman tentang wanprestasi dan penyelesaiannya
- b. Memberikan pemahaman tentang kuasa jual

Terdapat juga nilai-nilai yang diberikan oleh pengelola koperasi kepada anggotanya, yaitu:

- a. Bertanggung jawab

Memiliki rasa bertanggung jawab dalam kewajiban membayar angsuran serta hutang pokok dan menyelesaikan pembayaran yang tertunda bagi anggota yang mengalami wanprestasi.

- b. Kooperatif

Kooperatif yang dimaksud adalah antara pengelola koperasi dan anggota saling bekerja sama untuk menyelesaikan sengketa wanprestasi.

c. Jujur

Jujur yang dimaksud adalah pada saat pengelola koperasi survey ke tempat anggota. Keadaan atau kondisi yang dimiliki anggota tidak diada-ada atau tidak ada kebohongan. Hal ini penting agar tidak terjadi kendala kedepannya.

d. Suportif

Anggota memiliki rasa suportif dalam pembayaran hutang dan angsuran sesuai jadwal dan nominal yang telah ditentukan.

Edukasi hukum yang disampaikan pengelola koperasi sesuai dengan klausul perjanjian. Poin-poin yang disampaikan adalah akad, angsuran dan kewajiban membayar, dan konsekuensi pelanggaran. Wanprestasi yang terdapat pada Pasal 4 Ayat (1) dan (2). Pasal tersebut menjelaskan kondisi yang bisa disebut wanprestasi. Untuk penyelesaian perselisihan yang terdapat dalam Pasal 6. Pasal tersebut menjelaskan penyelesaian dilakukan dengan musyawarah sebagai cara pertama dan penyelesaian melalui BASYARNAS. Sedangkan untuk kuasa jual terdapat dalam Pasal 4 Ayat (1), (2), dan (3). Pasal tersebut menjelaskan koperasi memiliki hak untuk menjual jaminan yang dimiliki anggota untuk melunasi tanggungan pembiayaannya.

Dalam pemberian edukasi hukum tantangan yang dialami pengelola koperasi adalah waktu yang singkat tetapi harus menyampaikan penjelasan

yang padat. Penjelasan padat yang dimaksud adalah poin-poin yang ada dalam klausul perjanjian. Selain itu, pengelola koperasi harus memberikan penjelasan secara bertahap, karena banyak dari anggota awam untuk pengetahuan di bidang hukum. Banyak dari anggota juga sebatas mengetahui jika tidak bisa membayar hutang jaminan akan dijual, padahal ada beberapa tahapan dalam penyelesaian perselisihan. Jadi, pengelola koperasi memberikan penjelasan-penjelasan yang mudah dipahami. Terdapat juga hambatan yang dialami pengelola koperasi ketika memberi edukasi hukum yaitu anggota ingin proses pembiayaannya cepat dan hanya mementingkan mendapatkan hutang. Padahal, ada poin-poin penting yang harus disampaikan agar tidak terjadi penyalahgunaan.

Upaya edukasi hukum yang dilakukan pengelola koperasi untuk mewujudkan dari tujuan pendidikan hukum yaitu pertama, untuk membentuk masyarakat yang patuh dan taat hukum. Dari pemberian edukasi hukum tersebut anggota berusaha untuk membayar sesuai akad yang dibuat di awal. Kedua, mencegah pelanggaran hukum yang dimana anggota berusaha untuk membayar angsuran sesuai dengan perjanjian. Ketiga, meminimalisir ketimpangan dalam keadilan yang dimana kedua pihak mendapatkan haknya masing, anggota mendapatkan pembiayaan dan pengelola koperasi adalah kembalinya angsuran dan hutang pokok dari anggota sesuai akad di awal. Dan terakhir, untuk membangun kesadaran hukum masyarakat yang dimana anggota memiliki keinginan untuk segera melunasi tanggungan pembiayaannya.

Dari hasil wawancara dengan anggota, banyak dari anggota paham tentang kewajiban membayar angsuran dan jaminan yang bisa dijual untuk pelunasan tanggungan pembiayaan. Tetapi, untuk penyelesaian perselisihan belum dipahami karena jawaban dari anggota hanya angsuran dan jaminan yang bisa dijual untuk pelunasan tanggungan pembiayaan. Penilaian dari pengelola koperasi untuk pemahaman anggota terkait edukasi hukum juga tidak 100% karena waktunya singkat tetapi pembahasannya padat. Keempat anggota sebagai informan, memiliki kesadaran diri untuk membayar tetapi terdapat faktor-faktor yang menyebabkan anggota disebut wanprestasi.

Program pemilihan anggota selektif juga merupakan upaya pengelola koperasi mencegah wanprestasi. Pemilihan anggota selektif ini berkaitan dengan analisis 5C yang dilakukan pengelola koperasi ketika anggota mengajukan pembiayaan. Analisis 5C yang dilakukan pengelola koperasi, yaitu:

- a. *Character*, untuk karakter anggota bisa dilihat dari lingkungannya dan BI Checking. BI Checking sendiri digunakan untuk melihat riwayat kredit atau pembiayaan anggota.
- b. *Capacity*, untuk kapasitas anggota bisa dilihat dari pekerjaannya.
- c. *Capital*, untuk modal anggota bisa dilihat dari kebutuhan anggota mengajukan pembiayaan. Ada yang pengajuan pembiayaan untuk kebutuhan pendidikan, pemodalan, pembangunan, dan lain-lain.
- d. *Collateral*, untuk jaminan bisa dilihat aset yang diajukan oleh anggota

e. *Condition*, untuk kondisi ekonomi bisa dilihat juga dari kondisi usaha anggota.

Pelaksanaan program pemilihan anggota selektif ini melibatkan Marketing atau Account Officier (AO) dan juga manager cabang. Marketing atau Account Officier (AO) bisa terlibat dalam program ini karena tugasnya juga sebagai mencari anggota. Untuk manager cabang bisa terlibat karena jika menurut manager cabang survey oleh Marketing atau Account Officier (AO) kurang, maka manager cabang akan turun ikut survey untuk mencari informasi tentang anggota. Jangka waktu dari pengajuan ke pembiayaan cair membutuhkan waktu 3 hari hingga 1 minggu. Proses pencairan ini juga dipengaruhi dari anggota, jika anggota sudah menyiapkan semua berkas dan survey nya lancar bisa membutuhkan waktu pencairan yang cepat. Sebaliknya, jika dari anggota sendiri belum menyiapkan berkas akan membuat proses pencairan semakin lama. Keempat anggota sebagai informan membutuhkan proses pencairan 3 hari dan ada juga yang membutuhkan 1 minggu. Pengelola koperasi melakukan survey ke rumah anggota serta usaha anggota seperti bedak dan warung.

Upaya edukasi hukum dan program pemilihan anggota yang selektif sudah meminimalisir kasus wanprestasi di KSPPS BMT Perkonomian Tasyrikah Agung Cabang batu. Walaupun masih ada anggota yang mengalami gagal bayar atau wanprestasi, setidaknya kasus wanprestasi ini sudah berkurang dengan upaya edukasi hukum dan program pemilihan anggota selektif.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Strategi negosiasi yang dilakukan pengelola koperasi dalam penyelesaian sengketa wanprestasi ada 2 (dua), yaitu pertama manager cabang memberikan tugas secara lisan kepada Marketing atau Account Officier (AO) untuk bertemu dengan anggota wanprestasi terlebih dahulu agar mengetahui bagaimana efek atau respon dari anggota wanprestasi tersebut setelah diingatkan. Kedua, manager cabang memberikan penawaran atau penekanan sesuai dengan karakter anggota. Penawaran berupa perubahan jadwal pembayaran, pengurangan jumlah angsuran, penjadwalan ulang (*reschedulling*), dan penjualan aset. Sedangkan, penekanan berupa teguran keras yang membahas tentang jaminan atau aset anggota bisa dijual untuk pelunasan pembiayaan dan membahas tentang aparat atau pihak berwenang yang akan bertindak.
2. Edukasi hukum yang diberikan pengelola koperasi dilakukan pada saat awal pembiayaan dan saat mengingatkan anggota yang wanprestasi. Edukasi hukum yang diberikan oleh pengelola koperasi untuk anggota pembiayaan berupa memberikan pemahaman tentang wanprestasi serta penyelesaiannya dan memberikan pemahaman tentang kuasa jual. Dari hasil wawancara dengan anggota, banyak dari anggota paham tentang kewajiban membayar angsuran dan jaminan yang bisa dijual untuk pelunasan tanggungan pembiayaan. Tetapi, untuk penyelesaian perselisihan belum dipahami

karena jawaban dari anggota hanya angsuran dan jaminan yang bisa dijual untuk pelunasan tanggungan pembiayaan. Penilaian dari pengelola koperasi untuk pemahaman anggota terkait edukasi hukum juga tidak 100% karena waktunya singkat tetapi pembahasannya padat. Selain edukasi hukum, pengelola koperasi juga memiliki program pemilihan anggota selektif untuk mencegah wanprestasi. Pelaksanaan program pemilihan anggota selektif ini melibatkan Marketing atau Account Officier (AO) dan juga manager cabang. Edukasi hukum dan program pemilihan anggota selektif sudah meminimalisir kasus wanprestasi di koperasi, walaupun masih ada anggota yang melakukan wanprestasi setidaknya kasus wanprestasi tersebut sudah berkurang.

B. Saran

1. Untuk penelitian selanjutnya, bisa dikaji lebih dalam mengenai negosiasi dalam penyelesaian sengketa, alternatif penyelesaian sengketa, dan wanprestasi.
2. Untuk koperasi, sebagai pencegahan terjadinya wanprestasi, maka alangkah baiknya tetap terus berhati-hati dalam menerima pengajuan pembiayaan anggota dan lebih spesifik dalam mencari anggota koperasi.
3. Untuk masyarakat, agar lebih teliti dan lebih meningkatkan minat baca agar masyarakat bisa mengetahui konsekuensi jika melakukan pelanggaran dalam pembiayaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adira Finance. “Apa Itu Pembiayaan Syariah? Ini Penjelasannya.” *ADIRA Finance* (blog), 2021.
- Agus Riyanto, Arivatu Ni'mati Rahmatika, and Naili El Muna. “Praktik Islamic Spiritual Capital Di KSPPS BMT PETA.” *Izdihar: Jurnal Ekonomi Syariah* 1, no. 2 (2021). <https://doi.org/10.32764/izdihar.v1i2.2154>.
- Alshazamy, TB. Hafizh Sulthon. “Evaluasi Dan Implikasi Wanprestasi Akibat COVID-19 Terhadap Isi Kontrak Dalam Akad Mudharabah (Studi Kasus KSPPS BTM BiMU Bandar Lampung).” Undergraduate thesis, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2021. <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/58977/1/TB.%20HAFIZH%20SULTON%20ALS.pdf>.
- Amran Suadi. “Arbitase Dan Alternatif Penyelesaian Sengketa Dalam Perkara Sengketa Ekonomi Syariah,” 40–42. Jakarta: Kencana, 2022.
- . “Wanprestasi Dan Pembuatan Melawan Hukum Dalam Penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah,” 56. Jakarta: Kencana, 2020.
- Claudia Christy Ester Kanter. “Penyelesaian Sengketa Bisnis Di Luar Pengadilan.” *Lex et Societatis* 4, no. 9 (2016). <https://doi.org/10.35796/les.v4i9.14464>.
- Darmawati. “Akad Dalam Transaksi Ekonomi Syari'ah.” *Sulesana: Jurnal Wawasan Keislaman* 12, no. 2 (2018). <https://jurnal.staiuisu.ac.id/index.php/manhaj/article/download/3/2>.
- Elis, Hartono, Sutrisno, and Sulkifli. “Analisis Penyelesaian Kasus Debitur Bermasalahpada Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah Mutiara Harapan Jamaah Kolaka.” *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Syariah* 6, no. 2 (2022). <https://journal.usimar.ac.id/index.php/jeps/article/view/74>.
- Faaris Ghiffary Alyan. “Penyelesaian Wanprestasi Pada Pembiayaan Akad Musyarakah Di KSPPS BMT Al-Fataa Ulujami Kabupaten Pematang.” Undergraduate thesis, Institut Agama Islam Pekalongan, 2021. <http://etheses.uingusdur.ac.id/6459/1/2014115007-Bab1%265.pdf>.
- Fikry, Muhammad Tsaqif. “Analisis Yuridis Perbuatan Wanprestasi Yang Dilakukan Mudharib Dalam Pembiayaan Mudharabah Dengan Jaminan Hak Tanggungan (Studi Kasus Di KSPPS BMT An-Najah Pekalongan).” Masters thesis, Universitas Islam Sultan Agung, 2022. <http://repository.unissula.ac.id/id/eprint/26417>.
- Hendri Jayadi. “Hukum Alternatif Penyelesaian Sengketa.” Yogyakarta: Publika Global Media, 2023.

<http://repository.uki.ac.id/13176/3/BukuAjarHukumAlternatifPenyelesaianSengketaanTeknikNegosiasi.pdf>.

Hilma Nafsiyati. "Pentingnya Pembahasan Akad Dalam Hukum Islam." *Mauizah: Jurnal Kajian Keislaman* 11, no. 1 (2021). <http://ojs.stit-syekhburhanuddin.ac.id/index.php/mauizah/article/download/54/52>.

I Made Adi Guntara and Ni Made Ari Yuliartini Griadhi. "Penerapan Prinsip 5C Sebagai Upaya Perlindungan Terhadap Bank Didalam Menyalurkan Kredit." *Kertha Semaya: Journal Ilmu Hukum* 7, no. 8 (2019). <https://ojs.unud.ac.id/index.php/kerthasemaya/article/view/52209>.

IBLAM School Of Law. "Mengenal Jenis-Jenis Negosiasi Dalam Ranah Hukum." iblam.ac.id, Oktober 2023. <https://iblam.ac.id/2023/10/02/mengenal-jenis-jenis-negosiasi-dalam-ranah-hukum/>.

Ika Rachmawati. "Penyelesaian Wanprestasi Anggota Dalam Pelaksanaan Akad Murabahah Ditinjau Dari Fatwa Dewan Syariah Nasional Pada Baitul Maal Wa Tamwil Yaqawiyu Cabang Wonosari Klaten." Undergraduate thesis, Universitas Islam Negeri Raden Mas Said Surakarta, 2023. https://eprints.iain-surakarta.ac.id/6365/1/Full%20Teks_Ika%20Rachmawati_192111039.pdf.

Indah Parmitasari. "Peran Penting Negosiasi Dalam Suatu Kontrak." *Literasi Hukum* 3, no. 2 (n.d.). <https://doi.org/10.31002/lh.v3i2.1980>.

KBBI. "Arti Kata – Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Online." *KBBI.Web.Id* (blog), n.d. , <https://kbbi.web.id/negosiasi>.

Mahmudah Nursolihah. "Analisis Karakteristik Khusus Teks Negosiasi." *LITRASI: Jurnal Ilmiah Pendidikan Bahasa, Sastra Indonesia Dan Daerah* 10, no. 1 (2020). <https://doi.org/10.23969/literasi.v10i1.2062>.

Maidawati. "Pembiayaan Bermasalah Dan Implikasinya Terhadap Kesejahteraan Anggota Pada Kspps Bmt Jati Baru Padang." *Jurnal Menara Ekonomi: Penelitian Dan Kajian Ilmiah Bidang Ekonomi* 8, no. 1 (2022). <https://doi.org/10.31869/Me.V8i1.3282>.

Mhd Thoib Nasution. "Implementasi Aplikasi Kafalah Dan Hawalah Di Lembaga Keuangan Syariah." *MANHAJ: Jurnal Ilmu Pengetahuan, Sosial Budaya Dan Kemasyarakatan* 20, no. 2 (2023). <https://journal.uin-alauddin.ac.id/index.php/sls/article/view/7578/6146>.

Miles, Matthew B, and A Michael Huberman. "Qualitative Data Analysis: A Sourcebook of New Method. Terjemahan Tjetjep Rohendi Rohidi. Analisis Data Kualitatif: Buku Sumber Tentang Metode-Metode Baru," 16–19. Jakarta: Universitas Indonesia (UI-Press), 2009.

- Muhaimin. “Metode Penelitian Hukum.” Nusa Tenggara Barat: Mataram University Press, 2020.
- Niru Anita Sinaga and Nurlily Darwis. “Wanprestasi Dan Akibatnya Dalam Pelaksanaan Perjanjian.” *Jurnal Mitra Manajemen* 7, no. 2 (2020). <https://journal.universitassuryadarma.ac.id/index.php/jmm/article/download/534/500>.
- Nita Triana. *Alternative Dispute Resolution Penyelesaian Sengketa Alternatif Dengan Model Mediasi, Arbitrase, Negosiasi, Dan Konsultasi*. Yogyakarta: Kaizen Sarana Edukasi, 2019. <https://repository.uinsaizu.ac.id/6834/1/alternatif%20dispute%20resolusi.pdf>.
- Nur Solikin. “Metodologi Penelitian Hukum,” 68. Pasuruan: Qiara Media, 2021. [http://digilib.uinkhas.ac.id/12273/1/Buku%20Pengantar%20Metodologi%20Penelitian%20Hukum-Nur%20Solikin%20\(1\)%20\(1\).pdf](http://digilib.uinkhas.ac.id/12273/1/Buku%20Pengantar%20Metodologi%20Penelitian%20Hukum-Nur%20Solikin%20(1)%20(1).pdf).
- Nurul Hidayah. “Pengertian Teks Negosiasi, Ciri, Struktur Dan Kebahasaannya.” *Brain Academy* (blog), Mei 2024. <https://www.brainacademy.id/blog/teks-negosiasi>.
- Nyoman Samuel Kurniawan. “Konsep Wanprestasi Dalam Hukum Perjanjian Dan Konsep Utang Dalam Hukum Kepailitan (Studi Komparatif Dalam Perspektif Hukum Perjanjian Dan Kepailitan).” *Jurnal Magister Hukum Udayana* 3, no. 1 (2014). <https://media.neliti.com/media/publications/44110-ID-konsep-wanprestasi-dalam-hukum-perjanjian-dan-konsep-utang-dalam-hukum-kepailita.pdf>.
- Otoritas Jasa Keuangan. “Akad-Akad Dalam Transaksi Perbankan Syariah.” *Otoritas Jasa Keuangan* (blog), 2024. <https://ojk.go.id/id/kanal/syariah/tentang-syariah/pages/akad-PBS.AspX>.
- Pasal 1243 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (n.d.).
- Pasal 1321 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (n.d.).
- Pusbandari, Destry Putri. “Penanganan Pembiayaan Bermasalah Akad Murabahah Pada Masa Pandemi COVID-19 (Studi Kasus KSPPS BMT Assyafi’iyah BN Cab. Gadingrejo).” Undergraduate thesis, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2022. <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/65239>.
- Rafi Usamah Rizki. “Penyelesaian Wanprestasi Pada Akad Murabahah Ditinjau Dari Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Studi Kasus Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Baitul Maal

- Wa Tamwil (BMT) Berkah Madani Kota Depok.” Undergraduate thesis, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2020. <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/51872/1/RAFI%20USAMAH%20RIZKI-FSH.pdf>.
- Ragam info. “Ketahui Salah Satu Tujuan Dari Pendidikan Hukum Dalam Bermasyarakat.” *Kumparan* (blog), April 24, 2024. <https://kumparan.com/ragam-info/ketahui-salah-satu-tujuan-dari-pendidikan-hukum-dalam-bermasyarakat-22bcY7uWkZw>.
- Rahmadi. “Pengantar Metodologi Penelitian.” Banjarmasin: Antasari Press, 2011. <https://idr.uin-antasari.ac.id/10670/1/PENGANTAR%20METODOLOGI%20PENELITI%20AN.pdf>.
- Renata Christa Aulia. “Bunyi Pasal 1243 KUH Perdata Tentang Wanprestasi.” *Hukumonline* (blog), February 26, 2024. <https://www.hukumonline.com/klinik/a/bunyi-pasal-1243-kuh-perdata-tentang-wanprestasi-lt65dc608264499/>.
- Retia Kartika Dewi. “12 Faktor Yang Dapat Memengaruhi Keberhasilan Negosiasi”.” *Kompas.com*, February 16, 2024. <https://www.kompas.com/skola/read/2024/02/16/142147669/12-faktor-yang-dapat-memengaruhi-keberhasilan-negosiasi>.
- Ridwan and Novalita Fransisca Tungka. “Metode Penelitian.” Bengkulu: Yayasan Sahabat Alam Rafflesia, n.d. [http://eprints2.ipdn.ac.id/id/eprint/1362/1/Metedologi%20Penelitian%20\(DONE\).pdf](http://eprints2.ipdn.ac.id/id/eprint/1362/1/Metedologi%20Penelitian%20(DONE).pdf).
- Safitri, Eka Nur. “Analisis Faktor-Faktor Penyebab Terjadinya Wanprestasi Dan Penyelesaiannya Pada Produk Murabahah (Studi Pada BMT Mitra Usaha Lampung Timur).” Undergraduate thesis, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, n.d. <http://repository.radenintan.ac.id/4007/1/SKRIPSI%20EKA%20NUR%20SAFITRI.pdf>.
- Salim. “Hukum Kontrak Teori Dan Teknik Penyusunan Kontrak,” 98. Jakarta: Sinar Grafika, 2019.
- Sari, Ayu Puspita. “Analisis Penyelesaian Pembiayaan Terhadap Nasabah Wanprestasi Pemilik Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di KSPPS BMT UGT Nusantara Capem Jember Kota.” Undergraduate thesis, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, 2024. <http://digilib.uinkhas.ac.id/33166/1/skripsi%20Ayu%20Puspita%20Sari%20watermark.pdf>.

- Sigit Sapto Nugroho, Anik Tri Haryani, and Farkhani. "Metodologi Riset Hukum," 85. Klaten: Oase Pustaka, 2020.
https://unmermadiun.ac.id/repository_jurnal_penelitian/Sigit%20Sapto%20Nugroho/BUKU%20METODE%20RISET%20HUKUM%20OK.pdf.
- Subekti. "Hukum Perjanjian." <https://www.scribd.com/doc/180875492/Hukum-Perjanjian>: Intermasa, 2005.
- Sudiarto, Kurniawan, and Aris Munandar. "Penyelesaian Sengketa Di Luar Pengadilan." *Jurnal Kompilasi Hukum* 8, no. 1 (2023).
<https://doi.org/10.29303/jkh.v8i1.131>.
- Sugiyono. "Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D," 219. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Sumaryati. "Urgensi Pendidikan Hukum Dalam Mewujudkan Kesadaran Hukum Masyarakat." Universitas Ahmad Dahlan, 2016.
<https://eprints.uad.ac.id/8071/>.
- Susan Fitriyari. "Pentingnya Pendidikan Hukum Bagi Warga Negara Indonesia." *Jurnal Civicus* 10, no. 2 (2010).
<https://ejournal.upi.edu/index.php/civicus/article/view/26112>.
- Tim Hukum Online. "Pengertian Wanprestasi, Akibat, Dan Penyelesaiannya." *Hukumonline* (blog), March 29, 2024.
<https://www.hukumonline.com/berita/a/unsur-dan-cara-menyelesaikan-wanprestasi-lt62174878376c7/>.
- Wiwik Sri Widiarty. "Metode Penelitian Hukum," 145. Yogyakarta: Publika Global Media, 2024.
<http://repository.uki.ac.id/14688/1/BukuAjarMetodePenelitianHukum.pdf>.
- Yusriana Maida Hastuti and Siti Ngainnur Rohmah. "Penyelesaian Wanprestasi Dalam Pembiayaan Murabahah Pada Masa Pandemi Perspektif Hukum Islam Dan Hukum Positif; Studi Kasus Di KSPPS BMT NU Sejahtera Kecamatan Haurgeulis." *Journal of Islamic Law* 5, no. 1 (n.d.).
<https://doi.org/10.32507/mizan.v5i1.947>.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 - Dokumentasi Wawancara Dengan Pengelola Koperasi



Lampiran 2 – Dokumentasi Wawancara Dengan Anggota





Lampiran 3 – Daftar Pertanyaan Wawancara

Pertanyaan untuk narasumber pihak pengelola koperasi

1. Bagaimana sejarah dan legalitas KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu?
2. Bagaimana prosedur dan persyaratan pengajuan pembiayaan di KSPPS BMT Perekonomian Tasyrikah Agung Cabang Batu?
3. Berapa jumlah anggota pembiayaan dan anggota wanprestasi?
4. Dalam kondisi bagaimana anggota disebut wanprestasi?
5. Apa yang dilakukan pengelola koperasi ketika anggota mengalami gagal bayar?
6. Alternatif Penyelesaian Sengketa apa yang digunakan dan mengapa memilih Alternatif Penyelesaian Sengketa tersebut?
7. Bagaimana prosedur negosiasi yang dilakukan pengelola koperasi?
8. Bagaimana strategi negosiasi yang dilakukan pengelola koperasi?
9. Bagaimana cara memulai dan membuka omongan saat negosiasi?
10. Bagaimana komunikasi yang dilakukan pengelola koperasi dengan anggota wanprestasi?
11. Apa tawaran yang diberikan saat negosiasi?
12. Bagaimana hasil dari negosiasi yang dilakukan pengelola koperasi dengan anggota?
13. Apakah anggota masih memiliki itikad baik dalam penyelesaian wanprestasi?
14. Apa tantangan dan hambatan saat melakukan negosiasi?

15. Upaya edukasi hukum apa yang diberikan pengelola koperasi kepada anggotawanprestasi?
16. Apa yang disampaikan pengelola koperasi saat pemberian edukasi hukum?
17. Program apa yang dimiliki pengelola koperasi sebagai upaya pencegahan wanprestasi?
18. Bagaimana pelaksanaan program pemilihan anggota selektif?
19. Berapa jangka waktu antara proses pengajuan pembiayaan dengan pencairan?
20. Apa tantangan dan hambatan yang dialami koperasi saat pemberian edukasi hukum dan pelaksanaan pemilihan anggota selektif?
21. Apakah upaya pencegahan wanprestasi sudah meminimalisir sengketa wanprestasi?

Pertanyaan untuk narasumber pihak anggota yang berhasil dengan negosiasi

1. Bapak/Ibu mulai tahun berapa menjadi anggota?
2. Mengapa Bapak/Ibu memilih koperasi ini untuk pengajuan pembiayaan?
3. Apakah pernah mengalami masalah saat pembiayaan?
4. Apa penyebab Bapak/Ibu mengalami gagal bayar?
5. Apa kesempatan untuk membayar yang diberikan pengelola koperasi?
6. Bagaimana tawar menawar yang terjadi saat negosiasi?
7. Apa yang dihasilkan dari negosiasi tersebut?
8. Apa yang dipahami Bapak/Ibu dari edukasi hukum yang diberikan pengelola koperasi?
9. Berapa jangka waktu pengajuan pembiayaan dengan pencairan?
10. Dimana saja pengelola koperasi melakukan survey lokasi anggota?

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Identitas Diri

Nama	Dira Nabilah Wiesna
Jenis Kelamin	Perempuan
Tempat Tanggal Lahir	Malang, 8 Maret 2003
Agama	Islam
Perguruan Tinggi	Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
Program Studi	Hukum Ekonomi Syariah
Alamat Rumah	Jl. Bunga Widara I/10, Jatimulyo, Kec. Lowokwaru, Kota Malang, Jawa Timur
Nomor Handphone	081231532660
Email	diranabilaw@gmail.com

Riwayat Pendidikan

TK Ridwanushsholihin	Tahun 2007-2009
SDI Mohammad Hatta	Tahun 2009-2015
SMP Al-Munawwariyyah	Tahun 2015-2018
SMA Al-Munawwariyyah	Tahun 2018-2021
Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang	Tahun 2021-2025