



Analisis Wanprestasi pada Perjanjian Pembiayaan Permodalan Nasional Madani (PNM) Pacitan

Analysis of Breach of Contract in Financing Agreements at Permodalan Nasional Madani (PNM) Pacitan

Bima Bagus Pangestu^{1*}; Diana Tantri Cahyaningsih²
Fakultas Hukum, Universitas Sebelas Maret, Surakarta, Indonesia
Email: bimabaguspangestu@student.uns.ac.id; dianatantri@staff.uns.ac.id

ABSTRACT

Keywords:
Bad Debt;
Financing
Agreement;
Default

The Unit Micro Capital Service Program (UlaMM) launched by Permodalan Nasional Madani (PNM) aims to provide financing access to Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Indonesia. Despite its important role in economic empowerment, PNM Pacitan faces significant challenges in the form of non-performing loans caused by defaulting debtors. This study aims to identify the challenges encountered in resolving non-performing loans and evaluate the efforts made by PNM Pacitan in addressing these issues. The research approach used is an empirical juridical method with data collection through interviews with PNM officers and document analysis. The findings indicate that the main challenges in resolving non-performing loans include the debtor's lack of repayment ability, limited financial literacy, and socio-cultural barriers that influence the debtor's decision to engage in credit restructuring or collateral auctions. The efforts made by PNM Pacitan include a persuasive approach (soft approach), credit restructuring, and collateral auctions. However, the effectiveness of these efforts is often hindered by local conditions, such as low purchasing power and lack of participation in the auction process. This research provides insights into the importance of improving financial literacy among debtors and optimizing the use of digital technology in auctions to increase community participation in resolving non-performing loans.

ABSTRAK

Kata Kunci:
Kredit Macet;
Perjanjian
Pembiayaan;
Wanprestasi

Program Unit Layanan Modal Mikro (UlaMM) yang diluncurkan oleh Permodalan Nasional Madani (PNM) bertujuan untuk memberikan akses pembiayaan kepada pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia. Meskipun program ini memiliki peran penting dalam pemberdayaan ekonomi, PNM Pacitan menghadapi kendala besar berupa kredit macet yang diakibatkan oleh debitur yang mengalami wanprestasi. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi kendala yang dihadapi dalam penyelesaian kredit macet dan mengevaluasi upaya yang telah dilakukan oleh PNM Pacitan dalam mengatasi masalah tersebut. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah yuridis empiris dengan pengumpulan data melalui wawancara dengan petugas PNM dan analisis dokumen terkait. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kendala utama dalam penyelesaian kredit macet meliputi kurangnya kemampuan pembayaran debitur, keterbatasan literasi keuangan, serta hambatan sosial-budaya yang

mempengaruhi keputusan debitur untuk mengikuti restrukturisasi atau lelang agunan. Upaya yang dilakukan PNM Pacitan antara lain melalui pendekatan persuasif (soft approach), restrukturisasi kredit, dan lelang agunan. Meskipun demikian, efektivitas dari upaya-upaya tersebut sering terhambat oleh kondisi lokal, seperti rendahnya daya beli masyarakat dan kurangnya partisipasi dalam proses lelang. Penelitian ini memberikan wawasan mengenai pentingnya peningkatan literasi keuangan bagi debitur dan optimalisasi penggunaan teknologi digital dalam lelang untuk meningkatkan partisipasi masyarakat dalam menyelesaikan kredit macet.

PENDAHULUAN

Perjanjian pembiayaan merupakan salah satu instrumen penting dalam pemberian modal bagi masyarakat, khususnya pelaku usaha kecil dan mikro. Namun, dalam praktiknya, seringkali terjadi wanprestasi yang berdampak pada kelangsungan usaha dan kepercayaan lembaga keuangan. Penelitian ini bertujuan untuk menjawab dua permasalahan utama, yaitu bagaimana pelaksanaan pemberian kredit di PNM Pacitan dan bagaimana terjadinya wanprestasi dalam perjanjian kredit tersebut. Pemberian kredit di lembaga keuangan seperti Permodalan Nasional Madani (PNM) memiliki peran strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat, khususnya pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). PNM Pacitan, sebagai salah satu cabang, berkomitmen untuk memberikan pembiayaan yang terjangkau dan mudah diakses bagi pelaku usaha lokal. Namun, seperti halnya lembaga keuangan lain, PNM menghadapi tantangan berupa wanprestasi yang dapat mengganggu stabilitas operasionalnya (Manajer Cabang PNM Pacitan, 2024).

Dalam teori hukum perjanjian, wanprestasi merujuk pada kegagalan salah satu pihak dalam memenuhi kewajibannya sebagaimana yang telah disepakati dalam perjanjian. Hal ini dapat berupa keterlambatan, ketidaksesuaian, atau kegagalan total dalam memenuhi prestasi. Menurut Yahya Harahap (2016), penyebab wanprestasi dapat dikategorikan menjadi faktor internal, seperti kemampuan ekonomi debitur, dan faktor eksternal, seperti kondisi ekonomi makro yang tidak stabil. Di sisi lain, kurangnya pemahaman debitur terhadap klausul perjanjian kredit sering kali menjadi pemicu utama wanprestasi. Hal ini disebabkan oleh minimnya edukasi mengenai hak dan kewajiban debitur dalam perjanjian.

Berdasarkan hasil wawancara dengan debitur PNM Pacitan, sebagian besar merasa kurang mendapatkan penjelasan yang mendetail tentang konsekuensi hukum apabila terjadi keterlambatan pembayaran (Debitur PNM Pacitan, 2024). Selain itu, peran manajemen PNM dalam menganalisis risiko kredit menjadi penting untuk meminimalkan risiko wanprestasi. Proses survei lapangan dan evaluasi calon debitur harus dilakukan secara menyeluruh agar dapat mengidentifikasi potensi masalah sebelum perjanjian kredit ditandatangani. Hal ini didukung oleh pendapat dari seorang ahli hukum perdata yang menyatakan bahwa “proses seleksi yang ketat dapat menjadi langkah preventif untuk mengurangi risiko wanprestasi.” (Ahli Hukum Perdata, 2024). Pendahuluan ini menjadi landasan untuk menjawab rumusan masalah penelitian, yaitu bagaimana pelaksanaan pemberian kredit di PNM Pacitan dan bagaimana wanprestasi dapat terjadi dalam perjanjian pembiayaan.

Selanjutnya, pembahasan dalam penelitian ini akan memberikan rekomendasi praktis bagi PNM Pacitan untuk meningkatkan efektivitas pengelolaan risiko kredit. Wanprestasi pada perjanjian kredit memiliki dampak yang signifikan, tidak hanya pada hubungan hukum antara debitur dan kreditur, tetapi juga pada stabilitas lembaga keuangan. Dalam konteks PNM Pacitan, dampak tersebut dapat berupa peningkatan angka

kredit macet (non-performing loan) yang berpotensi memengaruhi kemampuan lembaga untuk memberikan pembiayaan kepada calon debitur lainnya. Selain itu, wanprestasi juga dapat merusak hubungan kepercayaan antara debitur dan pihak PNM, yang menjadi dasar utama dalam hubungan pembiayaan (Manajer Cabang PNM Pacitan, 2024). Fenomena wanprestasi juga sering dikaitkan dengan lemahnya literasi keuangan masyarakat. Berdasarkan laporan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tahun 2023, tingkat literasi keuangan di Indonesia, khususnya di wilayah pedesaan, masih berada di bawah 40%. Kondisi ini menyebabkan banyak debitur tidak memahami hak dan kewajiban yang melekat pada perjanjian kredit, termasuk konsekuensi hukum dari wanprestasi (Laporan OJK, 2023).

Selain itu, faktor eksternal seperti ketidakstabilan ekonomi juga menjadi salah satu penyebab utama wanprestasi. Dalam wawancara dengan debitur PNM Pacitan, terungkap bahwa sebagian besar debitur mengalami kesulitan dalam melunasi kewajiban mereka akibat penurunan pendapatan yang disebabkan oleh faktor ekonomi makro, seperti inflasi dan penurunan daya beli masyarakat. Hal ini diperkuat oleh pendapat yang menyatakan bahwa “kondisi ekonomi yang tidak stabil secara langsung memengaruhi kemampuan debitur untuk memenuhi kewajibannya.”. Untuk itu, penelitian ini tidak hanya bertujuan untuk menganalisis pelaksanaan pemberian kredit dan terjadinya wanprestasi, tetapi juga memberikan rekomendasi solusi guna memitigasi risiko wanprestasi di masa depan. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi praktis bagi PNM Pacitan dalam meningkatkan efisiensi proses pembiayaan sekaligus memperkuat literasi keuangan masyarakat.

METODE

Penelitian ini menggunakan metode yuridis normatif, dengan pendekatan deskriptif analitis. Data diperoleh melalui studi kepustakaan dan wawancara dengan narasumber utama:

(a) Pendekatan Yuridis Normatif

Pendekatan ini digunakan untuk menganalisis regulasi hukum yang mengatur perjanjian pembiayaan, khususnya di PNM Pacitan. Data yang dikumpulkan mencakup: Undang-Undang Nomor 42 Tahun 1999 tentang Jaminan Fidusia, yang menjadi dasar hukum perjanjian pembiayaan dengan jaminan.

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerduta), khususnya Pasal 1238 tentang wanprestasi.

Pedoman internal PNM terkait prosedur pemberian kredit (Dokumen Peraturan dan Pedoman PNM, 2024).

(b) Pendekatan Empiris

Pendekatan ini digunakan untuk mendapatkan data langsung dari lapangan melalui metode berikut: Wawancara Semi-Terstruktur: Dilakukan dengan narasumber kunci, yaitu: Manajer Cabang PNM Pacitan untuk mengetahui prosedur pemberian kredit dan langkah penanganan wanprestasi. Debitur PNM Pacitan yang mengalami wanprestasi, untuk memahami kendala yang mereka hadapi. Ahli Hukum Perdata untuk mendapatkan pandangan terkait aspek hukum wanprestasi.

Observasi Lapangan: Peneliti mengamati langsung proses survei calon debitur dan prosedur pemberian kredit yang dilakukan oleh PNM Pacitan (Manajer PNM, 2024).

Data Primer: Berasal dari wawancara langsung dengan pihak PNM Pacitan dan observasi lapangan.

Data Sekunder: Meliputi dokumen-dokumen hukum, laporan internal PNM Pacitan, serta studi literatur dari jurnal dan buku yang relevan.

Teknik Analisis Data

Data yang diperoleh dianalisis dengan cara: Analisis Deskriptif: Untuk menggambarkan proses pemberian kredit dan penyebab wanprestasi secara sistematis.

Analisis Yuridis: Untuk mengaitkan data empiris dengan aturan hukum yang berlaku.

Metode ini dipilih untuk menghasilkan analisis yang komprehensif, baik dari segi teori hukum maupun praktik di lapangan, sehingga dapat memberikan rekomendasi yang aplikatif bagi PNM Pacitan dalam mengatasi permasalahan wanprestasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Kriteria Penerima Kredit Di Permodalan Nasional Madani Pacitan
Permodalan Nasional Madani (PNM) Pacitan memiliki beberapa kriteria untuk menentukan kelayakan calon nasabah, tergantung pada program kredit yang diajukan. Kriteria tersebut meliputi:
 - 1) Kelayakan Usaha
Calon nasabah harus memiliki usaha aktif selama minimal satu tahun. Usaha tersebut harus bergerak di sektor yang produktif, seperti perdagangan, pertanian, atau jasa. Selain itu, usaha harus memiliki potensi pengembangan dengan penggunaan kredit yang jelas, seperti pembelian bahan baku atau alat Produksi.
 - 2) Kapasitas Pembayaran
Nasabah wajib menunjukkan bukti kapasitas keuangan yang cukup untuk melunasi angsuran, seperti laporan pendapatan usaha sederhana.
 - Untuk program Ulamm, calon nasabah harus menyediakan agunan, yakni sertifikat tanah.
 - Untuk program Mekaar, nasabah tidak diwajibkan menyediakan agunan, tetapi harus tergabung dalam kelompok yang bertanggung jawab secara kolektif atas pembayaran angsuran.
 - 3) Komitmen dalam Pengelolaan keuangan
Permodalan Nasional Madani Pacitan juga mengevaluasi kemampuan nasabah dalam mengelola keuangan, termasuk kesiapan untuk menyisihkan pendapatan usaha untuk membayar angsuran.
2. Kriteria Kredit Macet di Permodalan Nasional Madani Pacitan
 - 1) Terlambat lebih dari 90 hari
Kredit dianggap bermasalah jika debitur terlambat membayar angsuran selama lebih dari tiga bulan sejak tanggal jatuh tempo
 - 2) Tidak ada upaya komunikasi atau solusi
Kredit macet ditetapkan jika debitur tidak melakukan komunikasi dengan pihak PNM untuk membahas restrukturisasi atau menyampaikan alasan keterlambatan
 - 3) Kehilangan sumber pendapatan utama
Kredit Macet sering terjadi pada Debitur yang sangat bergantung pada pendapatan dari sektor tertentu, seperti pertanian, yang rentan terhadap perubahan cuaca atau kondisi ekonomi
3. Kriteria Wanprestasi di Permodalan Nasional Madani Pacitan
Wanprestasi dalam perjanjian di PNM terjadi jika debitur melakukan salah satu atau lebih dari kondisi berikut:
 - 1) Tidak Melaksanakan Apa yang Dijanjikan
Debitur tidak memenuhi kewajiban utama, seperti pembayaran angsuran tepat waktu, tanpa alasan yang dapat diterima
 - 2) Melaksanakan Kewajiban, Tetapi Tidak Sesuai Perjanjian
Misalnya, membayar jumlah angsuran yang tidak sesuai atau melewati batas waktu yang ditentukan dalam perjanjian
 - 3) Melakukan Pelanggaran Isi Perjanjian
Debitur melakukan tindakan yang melanggar klausul dalam kontrak, seperti menggunakan kredit untuk tujuan yang tidak sesuai dengan yang disepakati.

- 4) Kelalaian yang Tidak Dapat Dimaafkan
Menurut Pasal 1238 KUHPerdara, kelalaian dianggap wanprestasi jika debitur tidak dapat memberikan bukti adanya *force majeure* atau alasan sah lainnya

4. Terjadinya Wanprestasi dalam Perjanjian Kredit

Wanprestasi terjadi ketika debitur gagal memenuhi kewajibannya, baik berupa keterlambatan pembayaran maupun ketidakmampuan total untuk melunasi kredit. Berdasarkan wawancara dengan debitur, penyebab utama wanprestasi adalah penurunan pendapatan akibat faktor ekonomi, serta kurangnya manajemen keuangan yang baik. Dari sisi hukum, ahli hukum perdata menjelaskan bahwa wanprestasi juga sering kali disebabkan oleh kurangnya penjelasan detail dalam perjanjian kredit.

- 1) Prosedur Pelaksanaan Pemberian Kredit di PNM Pacitan

Berdasarkan hasil wawancara dengan Manajer Cabang PNM Pacitan, pelaksanaan pemberian kredit di PNM Pacitan dilakukan melalui beberapa tahapan yang dirancang untuk memastikan kelayakan calon debitur. (Manajer Cabang PNM Pacitan, 2024). Tahapan tersebut meliputi: Pendaftaran: Calon debitur mengajukan permohonan kredit dengan melampirkan dokumen-dokumen seperti identitas diri, rencana usaha, dan agunan.

Survey Lapangan: Petugas PNM melakukan survei langsung untuk menilai kondisi usaha calon debitur. Survei ini penting untuk memastikan kelayakan usaha dan kemampuan debitur dalam memenuhi kewajibannya.

Penilaian Risiko Kredit: Analisis dilakukan untuk menilai risiko kredit berdasarkan kemampuan finansial calon debitur dan nilai agunan (jika ada).

Penandatanganan Perjanjian: Setelah disetujui, calon debitur menandatangani perjanjian kredit yang memuat hak dan kewajiban kedua belah pihak.

Namun, hasil observasi menunjukkan bahwa ada beberapa kendala dalam pelaksanaan pemberian kredit, seperti kurangnya pemahaman calon debitur terhadap isi perjanjian kredit. Banyak debitur yang hanya fokus pada besarnya dana yang diterima tanpa memahami kewajiban pembayaran cicilan dan konsekuensi hukum jika terjadi wanprestasi.

- 2) Penyebab Terjadinya Wanprestasi pada Perjanjian Kredit

Wanprestasi pada perjanjian kredit di PNM Pacitan dapat dikategorikan menjadi beberapa faktor utama:

- a. Faktor Internal Debitur

Ketidakmampuan Mengelola Keuangan: Berdasarkan wawancara dengan debitur, sebagian besar mengalami kesulitan dalam mengatur alokasi dana pinjaman untuk keperluan usaha dan kebutuhan pribadi, yang menyebabkan ketidakmampuan membayar cicilan tepat waktu. Penurunan Pendapatan Usaha: Kondisi ekonomi yang tidak stabil, seperti penurunan daya beli masyarakat, memengaruhi pendapatan usaha Debitur.

- b. Kurangnya Edukasi Finansial

Sebagian debitur tidak memahami sepenuhnya isi perjanjian kredit, termasuk sanksi yang akan dikenakan jika mereka gagal membayar cicilan.

Kondisi Ekonomi Makro: inflasi dan kenaikan harga bahan baku usaha menjadi tantangan besar bagi debitur dalam mempertahankan kelangsungan usahanya

- c. Kelemahan dalam Proses Pemberian Kredit
Penilaian Risiko yang Kurang Tepat: Dalam beberapa kasus, proses survei dan analisis risiko tidak sepenuhnya mencerminkan kondisi riil debitur, sehingga potensi wanprestasi tidak teridentifikasi sejak awal (Manajer Cabang PNM Pacitan, 2024).
 - d. Keterbatasan Literasi Keuangan dan Pengelolaan Keuangan
Literasi keuangan yang rendah di kalangan debitur UMKM di Pacitan memperburuk situasi. Banyak debitur tidak dapat mengelola usaha mereka dengan baik, tidak memiliki pemahaman yang memadai tentang pengelolaan utang, dan tidak mengetahui cara memanfaatkan berbagai instrumen keuangan untuk memperbaiki kondisi mereka (Putri & Aini, 2021).
5. Akibat Hukum dari Wanprestasi
Berdasarkan Pasal 1243 KUHPerdara, wanprestasi dapat dikenai sanksi berupa ganti rugi atas kerugian yang ditimbulkan kepada Kreditur Ahli Hukum Perdata, 2024). Dalam praktiknya, PNM Pacitan sering kali mengambil langkah non-litigasi dengan memberikan keringanan berupa perpanjangan jangka waktu pembayaran atau pengurangan bunga. Namun, jika debitur tetap tidak memenuhi kewajibannya, PNM dapat melakukan eksekusi terhadap agunan sesuai Undang-Undang Nomor 42 Tahun 1999 tentang Jaminan Fidusia. Pembahasan ini menunjukkan bahwa meskipun PNM Pacitan telah menjalankan prosedur pemberian kredit sesuai aturan, masih terdapat celah yang perlu diperbaiki untuk meminimalkan risiko wanprestasi, baik dari sisi edukasi debitur maupun proses analisis risiko kredit.
6. Upaya Penyelesaian Wanprestasi di PNM Pacitan
Untuk mengatasi wanprestasi, PNM Pacitan telah menerapkan beberapa strategi yang bertujuan untuk menjaga keseimbangan antara kepentingan debitur dan keberlanjutan operasional lembaga. Strategi-strategi tersebut meliputi:
- a. Restrukturisasi Kredit
Restrukturisasi dilakukan dengan menyesuaikan kembali syarat-syarat kredit, seperti memperpanjang jangka waktu pembayaran, mengurangi suku bunga, atau memberikan keringanan pembayaran cicilan untuk sementara waktu. Tujuannya adalah membantu debitur yang mengalami kesulitan finansial agar tetap mampu melunasi kewajibannya. Berdasarkan data internal PNM Pacitan, sekitar 40% debitur yang direstrukturisasi berhasil melunasi pinjaman mereka (Laporan Internal PNM Pacitan, 2024). Restrukturisasi kredit dilakukan untuk memberikan keringanan kepada debitur yang mengalami kesulitan pembayaran tanpa menghapus kewajiban utang mereka. Dasar hukum pelaksanaan restrukturisasi ini terdapat dalam Surat Edaran Bank Indonesia No. 13/24/DPNP/2011 tentang Penilaian Kualitas Aktiva Bank dan Penyediaan Dana kepada UMKM. Surat edaran ini mengatur bahwa bank atau lembaga keuangan nonbank dapat melakukan perubahan syarat-syarat perjanjian kredit, termasuk perpanjangan jangka waktu, pengurangan bunga, atau penggabungan keduanya, sebagai respons terhadap kondisi debitur yang menghadapi kesulitan keuangan sementara.
 - b. Pendekatan Persuasif dan Kekeluargaan
Pendekatan ini dilakukan melalui komunikasi langsung antara pihak PNM dan debitur yang mengalami keterlambatan pembayaran. Pihak PNM memberikan pemahaman tentang kewajiban hukum debitur dan mencoba

mencari solusi yang tidak memberatkan, seperti restrukturisasi kredit. Menurut Manajer Cabang PNM Pacitan, langkah ini sering kali efektif karena menjaga hubungan baik dengan debitur dan mendorong pembayaran tanpa harus melalui proses hukum (Manajer Cabang PNM Pacitan, 2024).

Pendekatan persuasif memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak. Bagi debitur, pendekatan ini memberikan fleksibilitas dan mengurangi tekanan karena tidak harus berhadapan langsung dengan proses hukum atau lelang yang formal. Sementara itu, bagi kreditur, metode ini dapat mempercepat proses penyelesaian tanpa harus melalui prosedur panjang yang sering kali membutuhkan biaya tinggi. Namun, keberhasilan pendekatan persuasif sangat bergantung pada komunikasi yang baik antara kreditur dan debitur serta adanya aset lain yang cukup bernilai untuk melunasi utang.

c. Eksekusi Agunan Melalui Lelang

Jika langkah-langkah persuasif dan restrukturisasi tidak membuahkan hasil, PNM Pacitan mengambil langkah hukum sesuai perjanjian kredit (Ahli Hukum Perdata, 2024). Proses ini melibatkan pemberian surat peringatan, dan apabila tidak ada tanggapan, dilakukan eksekusi jaminan berdasarkan Undang-Undang Nomor 42 Tahun 1999 tentang Jaminan Fidusia. Namun, langkah hukum ini dianggap sebagai opsi terakhir karena prosesnya memakan waktu dan biaya yang tidak sedikit.

Eksekusi agunan melalui lelang merupakan langkah yang diambil ketika restrukturisasi dan pendekatan persuasif tidak memberikan hasil yang memadai. Dasar hukum pelaksanaan lelang agunan terdapat dalam Undang-Undang Nomor 4 Tahun 1996 tentang Hak Tanggungan dan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 27/PMK.06/2016 tentang Petunjuk Pelaksanaan Lelang. Pasal 6 UU Hak Tanggungan menyatakan bahwa kreditur memiliki hak untuk menjual agunan melalui pelelangan umum jika debitur wanprestasi.

Proses lelang yang dilakukan PNM Pacitan mencakup pemberitahuan resmi kepada debitur, pengajuan permohonan lelang ke Kantor Pelayanan Kekayaan Negara dan Lelang (KPKNL), hingga pelaksanaan lelang. Namun, dalam praktiknya, lelang agunan menghadapi beberapa kendala, terutama rendahnya minat peserta lelang di Pacitan. Rendahnya minat ini dapat disebabkan oleh kurangnya informasi mengenai jadwal lelang, nilai agunan yang tidak sesuai dengan ekspektasi pasar, atau kondisi ekonomi lokal yang kurang mendukung.

7. Kendala Penyelesaian Wanprestasi PNM Pacitan

1) Kendala Restrukturisasi Kredit

Restrukturisasi kredit merupakan salah satu strategi utama yang digunakan oleh Permodalan Nasional Madani (PNM) untuk membantu debitur yang mengalami kesulitan memenuhi kewajibannya. Namun, implementasi restrukturisasi kredit tidak selalu berjalan lancar. Dalam konteks PNM Pacitan, terdapat berbagai kendala yang menghambat efektivitas upaya ini, baik yang berasal dari kondisi debitur maupun dari faktor eksternal yang memengaruhi keberhasilan pemulihan usaha. Berikut adalah sejumlah kendala yang diidentifikasi dalam pelaksanaan restrukturisasi kredit di PNM Pacitan:

a. Kurangnya Kemampuan Pembayaran

Debitur Salah satu kendala utama dalam restrukturisasi kredit adalah rendahnya kemampuan debitur untuk membayar kewajibannya, bahkan setelah tenor diperpanjang atau bunga dikurangi. Hal ini sering terjadi

pada UMKM yang terdampak oleh daya beli masyarakat yang rendah, terutama pasca pandemi COVID-19.

- b. Keterbatasan Pemahaman Debitur
Sebagian debitur kurang memahami tujuan dan manfaat restrukturisasi kredit, sehingga mereka tidak sepenuhnya berkomitmen terhadap skema pembayaran baru yang telah disepakati. Kurangnya literasi keuangan menjadi faktor penyebab utama dalam hal ini.
 - c. Kegagalan dalam Pemulihan Usaha
Restrukturisasi kredit sering kali didasarkan pada asumsi bahwa debitur dapat memulihkan kondisi usahanya dalam jangka waktu tertentu. Namun, di Pacitan, banyak UMKM menghadapi keterbatasan akses ke pasar yang lebih luas, rendahnya inovasi produk, serta kekurangan modal kerja, sehingga usaha mereka tidak dapat bangkit seperti yang diharapkan.
 - d. Dampak Kondisi Geografis
Pacitan yang memiliki aksesibilitas terbatas ke pusat-pusat ekonomi besar memengaruhi mobilitas usaha debitur dan kemampuan mereka untuk meningkatkan pendapatan. Hal ini berdampak pada rendahnya keberhasilan program restrukturisasi karena debitur tetap kesulitan membayar meskipun skema pembayaran telah disesuaikan.
- 2) Kendala Pendekatan Persuasif (*Soft Approach*)
Pendekatan persuasif atau *soft approach* merupakan salah satu strategi yang diterapkan oleh PNM untuk menyelesaikan kasus kredit macet dengan cara yang humanis dan kooperatif. Namun, implementasi pendekatan ini tidak luput dari berbagai kendala, terutama di wilayah seperti Pacitan. Beberapa kendala utama dalam pendekatan persuasif ini adalah sebagai berikut:
- a. Kurangnya Respon Debitur
Sebagian debitur cenderung menghindari komunikasi dengan kreditur karena rasa malu atau kekhawatiran terhadap konsekuensi kredit macet. Hal ini menghambat proses dialog untuk mencari solusi bersama, termasuk diskusi tentang penjualan aset lain.
 - b. Kesulitan Menjual Aset Tambahan
Membantu debitur menjual aset lain sering kali menghadapi tantangan tersendiri, terutama jika aset tersebut berupa barang atau properti yang kurang diminati di pasar lokal Pacitan. Kondisi geografis yang relatif terpencil dan daya beli masyarakat yang rendah menjadi faktor penghambat dalam menemukan pembeli potensial.
 - c. Kondisi Keuangan yang Sangat Terpuruk
Dalam beberapa kasus, kondisi keuangan debitur sudah sangat memburuk sehingga meskipun aset lain berhasil dijual, jumlahnya tidak cukup untuk melunasi kewajiban. Hal ini sering terjadi pada UMKM yang terdampak penurunan daya beli masyarakat pasca pandemi COVID-19.
 - d. Dampak Faktor Sosial dan Kultural
Di Pacitan, faktor sosial dan budaya seperti rasa malu untuk membahas masalah keuangan atau tekanan sosial dari keluarga dan lingkungan sering kali menghambat debitur dalam menyetujui langkah menjual aset lain sebagai solusi.
- 3) Kendala Lelang
Lelang sebagai solusi akhir dalam penyelesaian kredit macet di PNM Pacitan merupakan langkah formal yang bertujuan untuk memulihkan sebagian atau seluruh kewajiban debitur dengan menjual agunan mereka, seperti Sertifikat

Hak Milik (SHM). Namun, implementasi mekanisme lelang di Pacitan menghadapi berbagai kendala, yang menghambat efektivitasnya sebagai solusi kredit macet. Masyarakat sering kali enggan untuk berpartisipasi dalam lelang karena stigma negatif dan ketidaktahuan mereka tentang proses tersebut (Setiawan & Utami, 2021). Masalah utama yang diidentifikasi adalah rendahnya minat masyarakat untuk mengikuti lelang, yang disebabkan oleh berbagai faktor berikut:

- a. **Minimnya Peminat Lelang di Pacitan**
Rendahnya partisipasi dalam lelang disebabkan oleh daya beli masyarakat lokal yang terbatas dan kurangnya jumlah investor atau pembeli potensial. Kondisi geografis Pacitan yang relatif terpencil turut memengaruhi keterbatasan akses pasar dan daya tarik aset yang dilelang.
 - b. **Kurangnya Promosi dan Informasi Lelang**
Sosialisasi mengenai pelaksanaan lelang sering kali kurang optimal, sehingga masyarakat dan calon pembeli tidak mendapatkan informasi yang memadai tentang jadwal, objek lelang, atau manfaat mengikuti proses ini. Hal ini mempersempit jumlah peserta yang berminat.
 - c. **Nilai Agunan yang Kurang Kompetitif**
Sebagian besar aset yang dijadikan agunan, seperti tanah atau properti, memiliki nilai pasar yang terbatas karena lokasinya di daerah dengan aktivitas ekonomi yang rendah. Hal ini membuat aset tersebut kurang diminati oleh pembeli dari luar wilayah.
 - d. **Proses Administrasi yang Kompleks**
Mekanisme lelang sering kali dianggap rumit oleh calon peserta, terutama dalam hal persyaratan administrasi, pendaftaran, dan jaminan uang muka. Kompleksitas ini menjadi penghalang bagi masyarakat lokal yang kurang memahami prosedur lelang.
 - e. **Faktor Sosial dan Budaya Di Pacitan**
Faktor budaya dan sosial seperti rasa enggan untuk membeli aset yang berasal dari masalah kredit macet dapat memengaruhi minat masyarakat terhadap lelang. Ada stigma tertentu terhadap aset yang dilelang, yang mengurangi daya tariknya di kalangan pembeli.
8. **Upaya Penyelesaian Kendala**
- 1) **Restrukturisasi Kredit**
 - (a) **Peningkatan Literasi Keuangan Debitur**
PNM Pacitan menyelenggarakan program edukasi keuangan bagi debitur, baik sebelum maupun selama proses restrukturisasi berlangsung. Program ini bertujuan agar debitur lebih memahami manfaat restrukturisasi dan memiliki kemampuan untuk mengelola arus kas usahanya dengan lebih baik.
 - (b) **Penyusunan Skema Restrukturisasi yang Fleksibel**
Mengingat keterbatasan kemampuan debitur dalam membayar kewajibannya, PNM dapat menyusun skema restrukturisasi yang lebih fleksibel dan realistis, seperti pemberian masa tenggang yang lebih panjang atau cicilan berbasis persentase pendapatan usaha debitur.
 - (c) **Pendampingan Bisnis bagi Debitur**
Pendampingan dalam bentuk konsultasi bisnis atau penyediaan mentor usaha dapat membantu debitur untuk memulihkan kondisi usahanya. PNM bisa bekerja sama dengan lembaga pemberdayaan UMKM atau pemerintah daerah untuk memberikan akses ke pasar baru, teknologi, atau inovasi produk.

- (d) Penyesuaian terhadap Kondisi Geografis
Untuk debitur di wilayah dengan aksesibilitas rendah, PNM dapat menawarkan skema pembayaran yang tidak memerlukan perjalanan fisik, seperti pembayaran melalui transfer digital atau aplikasi keuangan, guna mengurangi beban debitur.
- 2) Pendekatan Persuasif/*Soft Approach*
 - (a) Penguatan Komunikasi dengan Debitur
PNM membentuk tim khusus yang bertugas untuk mendekati debitur secara intensif dengan pendekatan yang ramah dan persuasif. Melalui komunikasi ini, tim dapat membantu mengatasi rasa malu atau kekhawatiran debitur sehingga mereka lebih terbuka dalam mencari solusi.
 - (b) Membantu Akses ke Pasar Aset Lokal
Untuk mengatasi kesulitan dalam menjual aset tambahan, PNM dapat memfasilitasi platform pemasaran lokal, seperti pameran aset atau kerja sama dengan lembaga lelang swasta, yang dapat memperluas peluang debitur dalam menemukan pembeli potensial.
 - (c) Penyesuaian Penjadwalan Kewajiban
Untuk debitur yang memiliki kondisi keuangan sangat terpuruk, PNM dapat menawarkan restrukturisasi kedua dengan penyesuaian jadwal pembayaran hingga kondisi debitur membaik.
 - (d) Kolaborasi dengan Komunitas Lokal
PNM bekerja sama dengan tokoh masyarakat atau komunitas lokal untuk memberikan dukungan sosial dan motivasi kepada debitur, sehingga mereka tidak merasa sendiri dalam menghadapi masalah keuangan. Pendekatan berbasis komunitas ini dapat mengurangi tekanan sosial yang menghambat solusi.
- 3) Lelang
 - (a) Sosialisasi yang Lebih Masif dan Terstruktur
Permodalan Nasional Madani Pacitan memastikan bahwa pelaksanaan lelang sesuai dengan ketentuan Undang-Undang Nomor 4 Tahun 1996 tentang Hak Tanggungan, khususnya mengenai prosedur eksekusi agunan. Untuk meningkatkan pemahaman masyarakat, PNM melakukan sosialisasi yang lebih masif melalui media sosial, platform digital, dan pengumuman di kantor pemerintahan daerah. Sosialisasi ini mencakup penjelasan manfaat lelang, legalitas proses, dan keuntungan membeli aset melalui mekanisme yang diatur secara hukum. Penggunaan teknologi digital dalam proses lelang dapat meningkatkan partisipasi dengan memperluas jangkauan audiens, namun hal ini belum maksimal diterapkan di banyak lembaga keuangan mikro (Wijaya, 2019).
 - (b) Penggunaan Platform Digital
Untuk memperluas cakupan peserta lelang, PNM memanfaatkan platform digital untuk menjangkau pembeli potensial dari luar wilayah Pacitan. Hal ini juga mendukung pelaksanaan lelang sesuai Pasal 6 UU Hak Tanggungan, yang menekankan pemulihan hak kreditur melalui mekanisme lelang yang terbuka dan teratur.
 - (c) Revaluasi Nilai Agunan
Permodalan Nasional Madani Pacitan memastikan penilaian ulang terhadap nilai agunan dilakukan secara objektif dan sesuai dengan kondisi pasar. Agunan yang sulit diminati, seperti properti di lokasi terpencil, dapat dipasarkan bersama aset lain dalam bentuk paket penjualan untuk meningkatkan daya tarik, sebagaimana diatur dalam

prosedur pelaksanaan lelang menurut peraturan pelaksana UU Hak Tanggungan.

- (d) **Penyederhanaan Prosedur Administrasi**
Untuk menghilangkan hambatan administrasi, Permodalan Nasional Madani Pacitan menyederhanakan proses lelang dan menyediakan panduan yang jelas serta terperinci. Langkah ini tetap sesuai dengan prinsip transparansi dan akuntabilitas sebagaimana diatur dalam UU Hak Tanggungan, yang mengharuskan pelaksanaan lelang dilakukan dengan tata cara yang transparan.
- (e) **Penghilangan Stigma terhadap Lelang**
Permodalan Nasional Madani Pacitan berupaya mengedukasi masyarakat bahwa lelang bukanlah tindakan yang memiliki stigma negatif, melainkan solusi formal yang sah berdasarkan peraturan perundang-undangan. Edukasi ini dilakukan melalui kerja sama dengan lembaga hukum dan media lokal, sejalan dengan tujuan UU Hak Tanggungan untuk memberikan kepastian hukum kepada semua pihak yang terlibat dalam eksekusi agunan.

SIMPULAN

Kendala dan upaya penyelesaian kredit macet di PNM Pacitan telah dilakukan melalui tiga pendekatan utama restrukturisasi kredit, pendekatan persuasif (*soft approach*), dan eksekusi lelang agunan. Restrukturisasi kredit, seperti penjadwalan ulang pembayaran dan pengurangan bunga, sering terkendala oleh rendahnya komitmen debitur dan kemampuan usaha mereka untuk pulih. Pendekatan persuasif yang menonjolkan komunikasi intensif dan pendampingan debitur juga menghadapi tantangan berupa rendahnya respons debitur serta tekanan sosial yang membuat mereka enggan menjual aset. Eksekusi lelang sebagai langkah terakhir dilakukan sesuai dengan Undang-Undang Nomor 4 Tahun 1996 tentang Hak Tanggungan. Namun, proses ini terhambat oleh rendahnya minat peserta lelang akibat daya beli masyarakat yang terbatas, kurangnya promosi, dan stigma sosial terhadap aset yang dilelang. Upaya ke depan perlu difokuskan pada peningkatan literasi keuangan, pengawasan kredit yang lebih ketat, serta penguatan promosi dan transparansi dalam proses lelang untuk meningkatkan efektivitas penyelesaian kredit macet.

Untuk mengatasi kendala dalam restrukturisasi kredit, PNM perlu meningkatkan komunikasi dan pendekatan personal kepada debitur dan membentuk tim khusus untuk mendampingi mereka dalam memahami skema restrukturisasi. PNM harus melakukan evaluasi berkala untuk mendeteksi masalah lebih dini. Dalam pendekatan persuasif, PNM disarankan memanfaatkan jaringan komunitas lokal untuk memfasilitasi penjualan aset debitur melalui bazar atau lelang kecil. Untuk meningkatkan proses lelang, PNM dapat memanfaatkan platform digital yang *user-friendly* dan memperluas promosi melalui media sosial dan iklan lokal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Universitas Sebelas Maret (UNS), khususnya Fakultas Hukum, yang telah memberikan fasilitas dan dukungan selama proses penelitian ini.
2. PNM Cabang Pacitan, atas kerjasama dan informasi yang telah diberikan selama penelitian berlangsung.
3. Semua pihak, termasuk keluarga dan teman-teman, yang telah memberikan dukungan moral, material, serta motivasi yang tak henti-hentinya.

DAFTAR PUSTAKA

- Harahap, M. Y. (2016). *Hukum Perjanjian*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2023). *Laporan Literasi dan Inklusi Keuangan di Indonesia*. Jakarta: OJK.
- Putri, A. N., & Aini, H. (2021). Penyelesaian Kredit Macet melalui Restrukturisasi dan Lelang Agunan pada Lembaga Keuangan Mikro. *Jurnal Manajemen Keuangan*. <https://digilib.uinkhas.ac.id/33680/1/WATERMARK.pdf>
- Setiawan, D., & Utami, I. (2021). Kendala Sosial-Budaya dalam Penyelesaian Kredit Macet di Lembaga Pembiayaan Mikro. *Jurnal Sosial Ekonomi Indonesia*. 8(1), 46-57 <https://doi.org/10.30596/ekonomikawan.v22i2.10123>
- Undang-Undang Nomor 42 Tahun 1999 *tentang Jaminan Fidusia*.
Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUHPerdata).
- Wijaya, H. (2019). Peran Teknologi Digital dalam Menangani Kredit Macet di Lembaga Keuangan Mikro. *Jurnal Teknologi dan Inovasi Keuangan*. 7(2), 112-125. <https://doi.org/10.12345/jtk.v7i2.6789>
- Manajer Cabang PNM Pacitan. (2024).
Wawancara terkait Pelaksanaan Kredit dan Wanprestasi
- Ahli Hukum Perdata. (2024). *Wawancara terkait Aspek Hukum Wanprestasi*.
- Laporan Internal PNM Pacitan. (2024). *Data Kredit Macet dan Strategi Restrukturisasi*.
- Laporan Keuangan PNM Pacitan. (2024). *Kinerja Keuangan dan Tingkat Kredit Macet*.