Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan, September 2024, 10 (18), 725-732
DOI: https://doi.org/10.5281/zenodo.13944119
p-ISSN: 2622-8327 e-ISSN: 2089-5364
Accredited by Directorate General of Strengthening for Research and Development
Available online at https://jurnal.peneliti.net/index.php/JIWP

Penyelesaian Wanprestasi Dalam Konteks Perjanjian Gadai Emas Antara Nasabah Dengan Bank Syariah Indonesia (Studi Kasus Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sepanjang)

Muhammad Daffa Alfie Yamarizky[1], Waluyo[2]

[1,2] Program Studi Hukum, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur

Received: 06 September 2024
Revised: 17 September 2024
Accepted: 26 September 2024

Abstrak

Bank Syariah Indonesia menawarkan alternatif litigasi penyelesaian gagal bayar gadai emas, antara lain melalui diskusi, mediasi, dan arbitrase. Litigasi adalah suatu pilihan jika tiga strategi pertama gagal. Bank Syariah Indonesia mendengarkan perkara perdata, termasuk wanprestasi dalam perjanjian gadai emas. Bank Syariah Indonesia menawarkan kompromi kepada nasabahnya, termasuk pelepasan emas yang dijadikan jaminan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengkaji proses penyelesaian gagal bayar gadai emas yang dilakukan Bank Syariah Indonesia Cabang Panjang serta alasan-alasan yang mempersulit penyelesaian gagal bayar tersebut. Penelitian ini mengambil pendekatan empiris, yuridis, pengumpulan informasi melalui wawancara, observasi, dan tinjauan literatur yang relevan. Penelitian ini menggunakan strategi deskriptif analitik. Sumber primer dan sekunder digunakan untuk analisis ini. Cedera Janji pada Bank Syariah Indonesia Cabang Panjang diperiksa untuk mengetahui proses penyelesaian dan permasalahan yang menghambat penyelesaian.

Kata Kunci: *Prosedur Penyelesaian Wanprestasi, Faktor Penghambat Penyelesaian Wanprestasi.*

(*) Corresponding Author: daffayama@gmail.com, waluyoawal7@gmail.com

How to Cite: Yamarizky, M. D., & Waluyo, W. (2024). Penyelesaian Wanprestasi Dalam Konteks Perjanjian Gadai Emas Antara Nasabah Dengan Bank Syariah Indonesia (Studi Kasus Di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sepanjang). *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, *10*(18), 725-732. https://doi.org/10.5281/zenodo.13944119

PENDAHULUAN

Masyarakat pada dasarnya ingin semua kebutuhannya terpenuhi. Hal ini cenderung membuat masyarakat memiliki sikap untuk mempertahankkan kebutuhannya, yang dimana juga akan meningkatkan kebutuhan hidupnya. Itu sebabnya bank dan lembaga keuangan lainnya di Indonesia melakukan aktivitas pendanaan menyalurkan dana kepada masyarakat untuk kebutuhan pembiayaan ekonomi. Lembaga keuangan diartikan sebagai segala organisasi sektor keuangan yang mengumpulkan dan membagikan uang tunai untuk kebaikan sosial, khususnya agar dapat membiayai penanaman modal perusahaan, berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan RI No. 792 Tahun 1990 yang berjudul "Keuangan Institusi". Ada dua jenis lembaga keuangan yang dikenal masyarakat umum: bank dan nonbank.

Secara khusus, bank adalah sejenis lembaga keuangan. Bank merupakan entitas keuangan penerima simpanan lainnya dan menggunakan dana tersebut untuk meminjamkannya kepada individu yang memerlukannya, serta menerbitkan surat

promes (banknotes) dengan tujuan meningkatkan kualitas hidup masyarakat secara umum.

Penting untuk dicatat bahwa hanya karena suatu lembaga bukan bank tidak berarti lembaga tersebut tidak menyediakan layanan seperti perbankan; istilah "lembaga keuangan non-bank" mengacu pada organisasi mana pun yang menawarkan layanan perbankan tetapi bukan bank. Organisasi keuangan yang menawarkan Penyewaan, Anjak Piutang, Kartu Kredit, dan Penyewaan Ritel, asuransi, dan sebagainya adalah contoh LKBB yang dapat menarik uang masyarakat secara tidak langsung.

Dalam hukum Indonesia, terdapat dua kategori utama jaminan: jaminan yang dapat diserahkan secara fisik (materi) dan yang tidak dapat diberikan (tidak bersifat materi; perorangan atau borgtocht). Agunan yang bersifat “materiil” dalam arti pemberian hak tanggungan pertama atas suatu barang tertentu juga mempunyai ciri tambahan yaitu terikat secara fisik dan tidak dapat dipisahkan dari barang tersebut. Sebaliknya, jaminan individu hanya menjamin pelaksanaan perjanjian yang diterbitkan melalui aset orang yang memberikan jaminan. Dalam hukum perdata, jaminan debitur merupakan dokumen yang dipersembahkan kepada kreditur dalam menimbulkan kepercayaan dan jaminan bahwa debitur akan menyelesaikan kewajiban keuangan yang timbul dari perjanjian.

Menggadaikan emas Anda di bank adalah salah satu cara untuk mendapatkan pinjaman dengan menggunakan emas sebagai jaminan. Gadai emas memiliki kelebihan dibandingkan dengan kredit biasa karena emas memiliki nilai jual yang stabil, sehingga dapat dijadikan jaminan yang aman. Menggadaikan logam mulia seperti emas adalah praktik umum di kalangan lembaga keuangan memberikan pinjaman kepada nasabahnya. Pada kontrak gadai emas, nasabah akan memberikan emasnya sebagai jaminan atas pinjaman dari bank.

Pada tahun 2022, Bank Syariah Indonesia cabang Sepanjang mengalami kasus di mana sejumlah nasabah tidak mampu melunasi hutang mereka dalam program gadai emas. Hal ini terjadi ketika nasabah gagal membayar kembali pinjaman yang diberikan oleh bank setelah menggadaikan emas mereka. Pada bulan Januari, beberapa nasabah mulai melewatkan jatuh tempo pembayaran. Dalam bulan-bulan berikutnya, jumlah nasabah yang tidak dapat melunasi hutang semakin bertambah.

Bank Syariah Indonesia cabang Sepanjang melakukan berbagai upaya untuk menyelesaikan masalah ini, seperti memberikan perpanjangan waktu pembayaran dan menawarkan restrukturisasi hutang. Meskipun demikian, pada akhirnya beberapa nasabah tetap tidak dapat memenuhi kewajiban mereka. Sebagai tindakan terakhir, bank mengambil langkah hukum untuk mengambil kembali emas yang dijaminkan oleh nasabah yang tidak dapat melunasi hutang mereka sesuai dengan ketentuan perjanjian gadai.

Untuk memberikan akses pembiayaan yang lebih mudah dan cepat kepada masyarakat, Bank Syariah Indonesia menawarkan salah satu produk pembiayaan yang dimilikinya yakni kredit bank dengan jaminan emas atau yang lebih dikenal dengan gadai emas. Masyarakat mempunyai kebutuhan yang kuat terhadap kredit sebagai produk keuangan, baik individu maupun perusahaan. Dalam perjanjian kredit, biasanya terdapat kontrak gadai emas sebagai jaminan untuk meminimalisir risiko kreditur. Kontrak gadai emas adalah salah satu bentuk jaminan yang

menjamin pembayaran kembali pinjaman yang dilakukan oleh pemberi pinjaman kepada peminjam.

Rumusan Masalah

1. Bagaimana proses penyelesaian wanprestasi dalam perjanjian gadai emas antara nasabah dan Bank Syariah Indonesia kantor cabang Sepanjang?
2. Faktor apa saja yang menghambat penyelesaian wanprestasi dalam perjanjian gadai emas antara nasabah dengan Bank Syariah Indonesia kantor cabang Sepanjang?

Tujuan Penelitian

1. Untuk mengkaji dan memahami tindakan Dilakukan oleh Bank Syariah lokasi Indonesia dengan tujuan untuk mengatasi wanprestasi nasabah dalam akad gadai emas.
2. Untuk mengidentifikasi dan menganalisis langkah konkrit yang dilakukan Bank Syariah Indonesia cabang Sepanjang dalam menangani kasus wanprestasi pada perjanjian gadai emas terhadap nasabah.

METODE

Penulis menggunakan pendekatan metode empiris, seperti melakukan wawancara mendalam terhadap pegawai Bank Syariah Indonesia Cabang Jawa Timur, yang menjadi objek penelitian dan fokus utama. dengan kata lain penelitian yang dilakukan dalam keadaan asli atau nyata yang terjadi di masyarakat dengan tujuan pembelajaran dan mengumpulkan permasalahan yang ada. data yang diperlukan untuk penelitian. Penelitian empiris adalah suatu penelitian yang meliputi studi-studi empiris guna menemukan ide-ide tentang bagaimana sesuatu terjadi dan bagaimana hukum diterapkan di masyarakat.

Pelajari struktur sistem hukum, dan teliti semua peraturan yang berkaitan dengan situasi tersebut dan memerlukan pendekatan legislatif. Kajian ini mengambil pendekatan konseptual terhadap hukum dalam usahanya menyelesaikan pertanyaan-pertanyaan doktrinal yang pelik. Oleh karena itu, faktor utama dalam pemilihan adalah apakah teknik tersebut sesuai atau tidak dengan situasi hukum.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Definisi mengenai jaminan diatas dapat diartikan bahwasanya jaminan merupakan harta benda milik debitur yang nantinya ditanggungkan kepada kreditur sebagai jaminan atas pelunasan utang, dengan begitu objek jaminan adalah benda. Selain itu, benda yang dijaminkan haruslah memiliki nilai ekonomis (dinilai menggunakan mata uang), dan dapat dialihkan atau ditanggungkan kepada kreditur selaku pemberi utang guna dilaksakannya lelang atau penjualan dalam hal debitur tidak mampu melunasi pinjamannya secara penuh, terhadap produknya.

Dalam perjanjian kredit, biasanya terdapat kontrak gadai emas sebagai jaminan untuk meminimalisir risiko kreditur. Kontrak gadai emas adalah salah satu bentuk jaminan yang menjamin pembayaran kembali pinjaman yang dilakukan oleh pemberi pinjaman kepada peminjam. Menggadaikan logam mulia seperti emas adalah praktik umum di kalangan lembaga keuangan memberikan pinjaman kepada nasabahnya. Pada kontrak gadai emas, nasabah akan memberikan emasnya sebagai jaminan atas pinjaman dari bank.

Berdasarkan paparan tersebut, peneliti tertarik untuk menyelidiki penyelesaian dilaksanakan oleh lembaga keuangan untuk kepentingan klien yang

terkena dampak kendala dalam gadai emas mereka yang berujung pada penundaan pencairan dana. Tujuan dari proyek penelitian ini adalah untuk menyelidiki dan mengeksplorasi mekanisme pemecahan masalah wanprestasi yang efektif dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dalam konteks perjanjian gadai emas serta solusi-solusi yang diterapkan oleh bank dalam menangani nasabah yang terkena dampak gadai emas yang macet.

Proses Penyelesaian Wanprestasi Dalam Perjanjian Gadai Emas Antara Nasabah Dan Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sepanjang

Pada bab ini, Penulis menjabarkan kembali mengenai proses penyelesaian wanprestasi dalam perjanjian gadai emas. Yang pertama adalah peringatan persuasif, peringatan persuasif adalah gaya komunikasi dengan tujuan mempengaruhi pembicara untuk mengubah perilakunya. Komunikasi seperti ini menjadi landasan bagi kajian ilmu komunikasi; komunikasi ini lebih tepat sasaran, lebih mendalam, dan lebih mungkin menghasilkan perubahan perilaku komunikator dibandingkan komunikasi luas. Peringatan somasi adalah adalah pemberitahuan yang menuntut agar debitur memenuhi kewajiban kontraknya setelah diberi pemberitahuan tentang niat kreditur untuk menuntut wanprestasi. Kreditur menentukan batas waktu dalam panggilan pengadilan yang diharapkannya agar perjanjian itu dilaksanakan. Kreditur dan debitur menggunakan surat panggilan untuk saling memberitahukan bahwa mereka mengharapkan tindakan tertentu sebagai tanggapan terhadap tuntutan spesifik yang tercantum dalam kontrak tertulis. Penjualan agunan emas yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia ketika nasabah tidak mampu memenuhi tanggungan mereka merupakan langkah yang sesuai dengan prinsip-prinsip keuangan syariah. Dalam situasi di mana nasabah menghadapi kesulitan keuangan dan tidak dapat memenuhi kewajiban pembayaran, bank memiliki mekanisme yang memungkinkan mereka untuk menjual agunan emas yang telah dijaminkan sebagai jaminan.

Dengan demikian, bank dapat mengamankan hak mereka dan meraih kembali dana yang telah dipinjamkan kepada nasabah sesuai dengan prinsip syariah yang melarang unsur riba. Selain itu, penjualan agunan emas ini juga memberikan nasabah peluang untuk menghindari akumulasi bunga yang dilarang oleh prinsip syariah dan membantu mereka merestrukturisasi keuangan mereka dalam situasi yang sulit. asal 1244 KUH Perdata menyatakan bahwa debitur dibebaskan dari ganti rugi apabila ia dapat membuktikan bahwa ia tidak mampu memenuhi perjanjian karena keadaan di luar kekuasaannya. Apabila debitur berada dalam keadaan keuangan yang lemah, maka akibat-akibat yang disebutkan di atas dapat dikenakan kepada mereka, meskipun mereka telah diperingatkan atau diperingatkan dan diperingatkan tentang janjinya sebagaimana diuraikan di atas.

Faktor Yang Menghambat Penyelesaian Wanprestasi Dalam Perjanjian Gadai Emas Antara Nasabah Dengan Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Sepanjang

Saat mengkaji kasus wanprestasi dalam konteks gadai emas, penting untuk memahami apa yang dimaksud dengan wanprestasi dan bagaimana hal itu terkait dengan transaksi gadai emas. Wanprestasi terjadi ketika Kegagalan salah satu pihak untuk melaksanakan tugasnya berdasarkan Perjanjian Gadai. Namun, pada proses penyelesaian kasus semacam ini, terdapat beberapa faktor penghambat yang dapat mempengaruhi kelancaran penyelesaian. Dalam hal ini, mari kita tinjau beberapa faktor penghambat yang perlu diperhatikan dalam upaya menyelesaikan sengketa

wanprestasi gadai emas. Ada beberapa jenis agunan yang tidak dapat diperjualbelikan dengan jenis agunan lainnya. Beberapa variabel, termasuk kelesuan sektor korporasi saat ini, berkontribusi terhadap kesulitan yang sering dihadapi manajer ketika mencoba menjual agunan. Hal ini karena, biasanya, barang agunan diperoleh dengan tujuan untuk dijual kembali. Bisnis mengalami perlambatan karena beberapa alasan, antara lain: pelanggan tidak bisa mendapatkan produk yang mereka butuhkan karena produk yang mereka pesan sudah habis; pelanggan tidak dapat membeli produk yang dibutuhkannya karena pertimbangan ekonomi yang lemah; pelanggan lebih memilih untuk membeli produk baru karena mereka merasakan peningkatan kualitas produk.

Harga penawaran yang tinggi, agunan yang cacat, agunan yang sudah tua atau usang, atau harga dasar agunan yang ditetapkan, semuanya berkontribusi pada masalah kurangnya pembeli agunan. Terkadang produk agunan tidak terjual karena sedikitnya permintaan pelanggan dan harga awal yang relatif tinggi. Salah satu penjelasan yang mungkin mengenai hal ini adalah estimasi nilai agunan yang dijaminkan terlalu rendah untuk menutupi kewajiban nasabah.

Kurangnya pelunasan utang nasabah setelah penjualan juga dapat terjadi apabila nilai agunan yang akan dijual mengalami penurunan; dalam hal ini penerima agunan wajib memberikan ganti rugi kepada pemberi pinjaman atas segala kerugian atau penurunan harga barang yang digadaikan yang diakibatkan oleh kecerobohan peminjam. Akibatnya, seringkali Bank Syariah Indonesia Cabang melakukan outsourcing perlindungan agunan nasabah kepada pihak ketiga khususnya asuransi, sehingga tidak ada pihak yang bertanggung jawab atas kerugian yang terjadi karena keadaan di luar kendali masing-masing pihak.

Manajer bank juga menghadapi tantangan ketika harga pasar barang agunan berfluktuasi, sehingga sulit untuk melakukan penilaian yang akurat. Misalnya, harga pasar barang agunan mungkin tinggi ketika digadaikan, namun rendah ketika dijual, dan meskipun bank secara alami ingin menghindari kerugian, bank juga mengupayakan harga jual setinggi mungkin.

Sulitnya pengelola bank dalam menjual agunan yang tidak dijual dalam penjualan agunan, kurangnya tempat penjualan agunan yang memadai dan representatif di bank, serta proses notifikasi penjualan yang tidak sampai ke nasabah atau masyarakat, semuanya turut menyebabkan sulitnya menjual agunan. jaminan. Penyebab mendasar ini membuat lelang tidak mungkin dilaksanakan pada tanggal yang direncanakan semula.

Selain itu, terdapat komplikasi yang biasa muncul di cabang Bank Syariah Indonesia di sepanjang jalur dalam hal kontak dengan konsumen. Informasi seperti peringatan dan penjualan barang gadai sulit disediakan oleh Bank Syariah Indonesia, melalui telepon atau SMS karena nasabah pindah tanpa memberitahu pihak bank dan nasabah sendiri belum memberikan alamat tempat tinggal baru. Dibahas juga mengapa nasabah mengalami kesulitan membayar kembali pinjaman gadai mereka, terutama karena situasi ekonomi mereka semakin buruk seiring semakin lamanya waktu yang mereka butuhkan untuk mengembalikan pinjaman.

Akibatnya, baik cabang Bank Syariah Indonesia maupun nasabah mengalami kesulitan dalam melakukan lelang agunan adalah sebagai berikut:

1. Karena model produk penjualan agunan sudah berjalan lama, maka harga perolehan barang mengalami penurunan, dan akibatnya tidak ada pembeli barang penjualan agunan.

2. Harga dasar agunan yang dilelang, yang ditetapkan oleh kantor pusat bank, terlalu tinggi sehingga tidak ada pembeli yang bersedia membayar harga penawaran yang tinggi, produk yang dijual cacat, atau agunan sudah tua atau usang. Terkadang produk agunan tidak terjual karena sedikitnya permintaan pelanggan dan harga awal yang relatif tinggi. Salah satu masalah yang mungkin terjadi adalah perkiraan nilai agunan yang dijual terlalu rendah untuk menutupi seluruh jumlah kewajiban pelanggan.
3. Fluktuasi harga di pasar barang agunan sehingga menyulitkan manajemen bank dalam melakukan proses penilaian, misalnya jika harga barang luar negeri turun antara saat pinjaman diambil dan dijadwalkan akan dilakukan lelang (ketika bank tidak ingin harga barang eksternal turun). dalam kondisi finansial yang kurang beruntung, bank akan menuntut harga jual sebesar mungkin.
4. Metode pemberitahuan kepada konsumen dan masyarakat umum mengenai penjualan yang tidak berhasil.
5. jika agunan tidak dijual secara lelang, maka manajemen sulit menjualnya.

Tidak lagi dapat menghubungi atau mengirimkan surat ke klien, sehingga tidak mungkin memberi tahu mereka tentang tenggat waktu pembayaran atau status penjualan agunan mereka.

KESIMPULAN

Dalam upaya mencari jawaban untuk rumusan masalah nomor satu, Penulis diharuskan untuk menggunnakan teori dari hukum, pendapat para ahli sebagai acuannya serta diskusi penulis sendiri dengan staf Bank Syariah Indonesia cabang Panjang. Rumusan masalah nomor satu membahas mengenai proses penyelesaian wanprestasi dalam perjanjian gadai emas. Jawaban untuk permasalahan ini, nasabah akan mendapat teguran apabila tidak dapat membayar kembali jaminan dalam jangka waktu yang ditentukan dalam Surat Bukti Gadai (SBG), yaitu 120 hari atau empat bulan, sebagaimana tertera pada halaman depan SBG. SBG. Peringatan ini akan datang dalam bentuk:

a. Peringatan Persuasif
b. Peringatan Somasi.
c. Eksekusi.

Kesimpulan yang kedua adalah jawaban atas rumusan masalah nomor dua yakni mengenai faktor yang menghambat dalam penyelesain wanprestasi. Pada Bab III, Cabang dan klien Bank Syariah Indonesia menghadapi tantangan berikut ketika mencoba menjual agunan:

a. Kurangnya pembeli barang jaminan karena modelnya yang sudah ketinggalan zaman menyebabkan lebih sedikit orang yang mengajukan penawaran di lelang.
b. Manajer bank kesulitan mengevaluasi prosedur karena fluktuasi nilai pasar agunan.
c. Memberitahukan nasabah dan masyarakat umum bahwa telah terjadi penjualan agunan.
d. Sulit bagi manajemen untuk menjual agunan yang tidak terjual dalam penjualan agunan.
e. Bank tidak dapat memberi tahu klien tentang tanggal pembayaran kembali atau penjualan jaminan yang dijaminkan karena kurangnya komunikasi dan alamat rumah pelanggan.

SARAN

1. Kepada Bank Syariah Indonesia cabang Sepanjang untuk menjelaskan secara rinci dalam perjanjian gadai emas apabila pihak nasabah telat atau tidak melunasi jaminannya untuk memberitahu bahwa pihak nasabah dapat mengajukan restrukturisasi dan rescheduling agar dapat mempermudah pihak nasabah dalam melunasi jaminannya.
2. Kepada Bank Syariah Indonesia cabang Sepanjang meningkatkan efisiensi, memperluas akses terhadap lelang yang sesuai, dan membiarkan agunan dijual di pasar terbuka.
3. Dalam melakukan pembayaran agunan ke Bank Syariah Indonesia, nasabah secara rutin memberikan informasi kontak terkini.

DAFTAR PUSTAKA

Abdirahman, H. I. H., Najeemdeen, I. S., Abidemi, B. T., & Ahmad, R. (2020). The Relationship between Job Satisfaction, Work-Life Balance and Organizational Commitment on Employee Performance. *ADVANCES IN BUSINESS RESEARCH INTERNATIONAL JOURNAL*, *4*(1), 42. https://doi.org/10.24191/abrij.v4i1.10081

Afandi, P. (2018). *Manajemen Sumber Daya Manusia (Teori, Konsep dan Indikator)*. Zanafa Publishing.

Anggraeni, P. N. (2018). Hubungan antara jenjang karir dengan work life balance pada wanita karir. *UIN Sunan Ampel Surabaya*.

Carruthers, C., & Hood, C. D. (2004). The power of the positive: Leisure and well-being. *Ther. Recreat. J*, 225–245.

Dakin, B. C., Tan, N. P., Conner, T. S., & Bastian, B. (2022). The Relationship Between Prosociality, Meaning, and Happiness in Everyday Life. *Journal of Happiness Studies*, *23*, 2787–2804.

Delecta, P. (2011). Work-life balance. *International Journal of Current Research*.

Farhanna, S., & Tatiyani. (2022). Hubungan Kepuasan Kerja dan Regulasi Emosi dengan Kesejahteraan Psikologis pada Guru di Komplek Pendidikan Muhammadiyah Kramat Raya Jakarta Pusat. *Psikologi Kreatif Inovatif*, *2*.

French, K. A., Allen, T. D., Miller, M. H., Kim, E. S., & Centeno, G. (2020). Faculty Time Allocation in Relation to Work-Family Balance, Job Satisfaction, Commitment, and Turnover Intentions. *Journal of Vocational Behavior*, *120*, 103443. https://doi.org/10.1016/j.jvb.2020.103443

Ganna, Q. N., & Sholichah, I. F. (2022). *Pengaruh Kesejahteraan Psikologis (Psychological Well-Being) Terhadap Kepuasan Kerja (Job Satisfaction) Pada Karyawan PT. X* (Vol. 4). https://doi.org/https://doi.org/10.31004/jpdk.v4i4.6440

Hamali, A. Y. (2016). *Strategi Pemahaman Manajemen Sumber Daya Manusia: Academic, Mengelola Karyawan.* Caps (Center for Academic Publishing Service).

Hendrayana, I. G. N. B., Wimba, I. G. A., & Sugianingrat, I. A. P. W. (2021). Pengaruh Kepuasan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Yang Dimediasi Komitmen Organisasi. *Widya Amrita: Jurnal Manajemen, Kewirausahaan Dan Pariwisata*, *Vol. 1 (No. 4)*, 1357–1368.

Hudson. (2005). *The Case for Work-Life Balance*. 20:20 Series.

Isnawati, I. A. (2019). *Buku Ajar Konsep Pembentukan Kader Kesehatan Jiwa di Masyarakat*. Yayasan Ahmar Cendekia Indonesia.

Jones, N., Hill, C., & Henn, C. (2020). Personality and job satisfaction: Their role in work-related psychological well-being. *J. Psychol. Afr*, *25*, 297–304.

Jung, H. S., Hwang, Y. H., & Yoon, H. H. (2023). Impact of Hotel Employees' Psychological Well-Being on Job Satisfaction and Pro-Social Service Behavior: Moderating Effect of Work–Life Balance. *Sustainability (Switzerland)*, *15*(15). https://doi.org/10.3390/su151511687

Karatepe, O. M. (2010). The effect of positive and negative work-family interaction on exhaustion: Does work social support make a difference? *International Journal of Contemporary Hospitality Management*.

Lee, M., & Kim, B. (2023). Effect of the Employees' Mental Toughness on Organizational Commitment and Job Satisfaction: Mediating Psychological Well-Being. *Administrative Sciences*, *13*(5). https://doi.org/10.3390/admsci13050133

Luthans, F. (2008). *Organizationa Behavior 11th Edition*. Indeks.

Malischah, Intan, & Hidayat, K. (2016). Pengaruh Work-life Balance dan Lingkungan Kerja terhadap Kepuasan Kerja Karyawan (Studi Pada Perawat RS Lavalette Malang). *Universitas Brawijaya*.

Putri Mahardika, S., Wahyu Gunawan, A., & Puspitaning Urbani, W. (2023). PENGARUH COMPENSATION TERHADAP EMPLOYEE PERFORMANCE DENGAN JOB SATISFACTION SEBAGAI VARIABEL MEDIASI PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR. *Jurnal Ekonomi Trisakti*, *3*(2), 2207–2216. https://doi.org/10.25105/jet.v3i2.16867

Quilim, N. A., Taroreh, R., & Nelwan, O. (2016). Pengaruh kesejahteraan psikologis karyawan, job enrichment dan job enlargment terhadap kepuasan kerja pada PT Bank Mandiri (Persero) Tbk Cabang Ternate Maluku Utara. *Jurnal EMBA*, *4*, 1356–1368.

Rejeki, S. S., Rahmi, F., & Maputra, Y. (2021). Peran Work-Life Balance Terhadap Psychological Well-Being Pegawai yang Bekerja Selama New Normal Covid-19. *Jurnal Psikologi*, *17*.

Ryff, C. D. (1989). Happiness is everything, or is it? Explorations on the meaning of psychological well-being. *APA PsycArticles: Journal Article*, *57*, 1069–1081.

Shiffa, H., Tiarapuspa, & Anggiani, S. (2020). Improving Employee Satisfaction Through Organization Support. *Proceedings of the International Conference on Management, Accounting, and Economy (ICMAE 2020)*. https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200915.031

Simarmata, N. I. (2015). Pengaruh Kepuasa Kerja Terhadap Well-Being Karyawan in PT. Inan Havea Industry, Medan. *Jurnal Fakultas Psikologi Universitas HKBP Nommensen*, *1*, 5–28.

Yang, X., & Jo, W. (2022). Roles of work-life balance and trait mindfulness between recovery experiences and employee subjective well-being: A moderated mediation model. *Journal of Hospitality and Tourism Management*.