

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Profil BTPN Syariah

1. Sejarah berdirinya BTPN Syariah

BTPN Syariah lahir dari perpaduan dua kekuatan yaitu, PT Bank Sahabat Purbadanarta dan Unit Usaha Syariah (UUS) BTPN. Bank Sahabat Purbadanarta yang berdiri sejak Maret 1991 di Semarang, merupakan bank umum non devisa yang 70% sahamnya diakusisi oleh PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional, Tbk (BTPN), pada 20 Januari 2014, dan kemudian dikonversi menjadi BTPN Syariah berdasarkan Surat Keputusan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tanggal 22 Mei 2014. Unit Usaha Syariah BTPN yang difokuskan melayani dan memberdayakan keluarga pra sejahtera di seluruh Indonesia adalah salah satu segmen bisnis di PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk sejak Maret 2008, kemudian di *Spin Off* dan bergabung ke BTPN Syariah pada Juli 2014.¹

BTPN Syariah adalah anak perusahaan BTPN, dengan kepemilikan saham 70% dan merupakan bank syariah ke 12 di Indonesia. Bank beroperasi berdasarkan prinsip inklusi keuangan dengan menyediakan produk dan jasa keuangan kepada masyarakat terpencil yang belum terjangkau serta segmen

¹<https://www.btpnsyariah.com/tentang-kami/profil.html>

masyarakat pra sejahtera. Selain menyediakan akses layanan keuangan kepada masyarakat tersebut, BTPN Syariah juga menyediakan pelatihan keuangan sederhana untuk membantu mata pencaharian nasabahnya agar dapat terus berlanjut serta membina masyarakat yang lebih sehat melalui program Dayanya.²

Lembaga keuangan baik bank maupun non bank lagi ramai-ramainya memberikan pembiayaan kepada nasabahnya, hal tersebut tidak berbeda jauh antara lembaga yang satu dengan lembaga yang lainnya, namun BTPN Syariah memiliki keunggulan tersendiri jika dibandingkan dengan lembaga yang lain, ada lima keunggulan BTPN Syariah, yaitu³ :

- a. BTPN Syariah merupakan satu-satunya bank syariah yang memiliki fokus melayani segmen masyarakat pra-sejahtera produktif (financial inclusion) di seluruh Indonesia, hal ini menjadi menarik karena sebagian besar bank syariah yang ada di Indonesia menghindari pelayanan pada segmen tersebut.
- b. BTPN Syariah merupakan satu-satunya bank syariah yang memprioritaskan pemberdayaan bagi kaum perempuan berdasarkan prinsip syariah.

²<https://www.btpn.com/id/tentang-kami/btpn-syariah>

³*Ibid*

- c. 90 persen karyawan yang dimiliki oleh BTPN Syariah adalah perempuan.
- d. BTPN Syariah menjadi satu-satunya bank syariah yang memberikan kesempatan kepada seluruh lulusan SMA untuk memiliki karir di dunia perbankan.
- e. BTPN Syariah membuktikan sebagai bank yang mampu melahirkan generasi bankir-bankir baru dalam melayani masyarakat pra-sejahtera produktif (*productive poor banker*).

2. Visi dan Misi

Menurut direktur utama bank BTPN dengan tujuan untuk memberikan makna lebih dalam hidup serta meningkatkan taraf hidup rakyat Indonesia secara signifikan, maka kami percaya bahwa BTPN akan tumbuh menjadi bank *mass market* terbaik di Indonesia. Berikut visi dan misi bank BTPN Syariah⁴ :

a. Visi

“Menjadi bank *mass market terbaik*, mengubah hidup berjuta rakyat Indonesia”

b. Misi

- 1) Bersama, kita ciptakan kesempatan untuk tumbuh dan hidup yang lebih berarti
- 2) Memberdayakan jutaan keluarga pra/cukup sejahtera meraih kehidupan yang lebih baik, dengan membangun 4

⁴Panduan Paket Masa Depan, Edisi Revisi tahun 2012, (Jakarta : BTPN Syariah,2012) hlm.9

(empat) perilaku nasabah yaitu : (i) Berani Berusaha, (ii) Disiplin, (iii) Kerja keras, (iv) Saling Bantu.

3. Struktur Organisasi BTPN Syariah

Kantor cabang merupakan perpanjangan tangan dari kantor pusat dalam menunjang kegiatan perbankan yang berhubungan dengan pelayanan. Dalam rangka mencapai tujuan sesuai dengan yang diharapkan serta untuk peningkatan kualitas dan budaya perusahaan, maka diperlukan adanya struktur organisasi untuk mengupayakan keselarasan dalam pembagian tugas, wewenang serta tanggungjawab masing-masing dan untuk membentuk kekuatan internal.

a. Kepengurusan BTPN Syariah area Gejayan

Business Coach : Hidratmoko A. Tamtomo

Pembina MMS : Leonardus Yosi

Manager Sentra : Elfi Iftakhul Karimah

Pembina Sentra 1 : Dewi Winahyuningsih

Pembina Sentra 2 : Lisari Nuryuneni

Pembina Sentra 3 : David Olga De Vega

Pembina Sentra 4 : Lisa Erman

b. Dewan Komisaris

1) Kemal Azis Stamboel

2) Dewie Pelitawati

3) Mahdi Syahbuddin

c. Dewan Direksi

- 1) Harry A.S. Sukadis
- 2) Ratih Rachmawaty
- 3) Taras Wibawa Siregar
- 4) Setiasmo
- 5) Gatot Adhi Prasetyo

d. Dewan Pengawas Syariah

1. KH. DRS. Amidhan
2. KH. Ahmad Cholil Ridwan, LC

4. Produk Bank BTPN Syariah

BTPN Syariah sebagai bank baru terus berupaya menyediakan produk-produk unggulan yang mengedepankan pemenuhan kebutuhan nasabah untuk memiliki kehidupan yang lebih baik.

Fokus pada pemberdayaan nasabah pra sejahtera produktif, BTPN Syariah memiliki 2 (dua) produk utama yaitu produk pendanaan dan produk pembiayaan . kedua produk ini semata-mata ditujukan untuk memberdayakan keluarga pra-sejahtera produktif.

a. Pendanaan

Produk pendanaan memberikan kesempatan kepada nasabah untuk menumbuhkan jutaan rakyat Indonesia. Nasabah tidak hanya mendapatkan kenyamanan bertransaksi

perbankan dan imbal hasil yang optimal, namun memiliki kesempatan membantu keluarga pra / cukup sejahtera di seluruh Indonesia untuk memperoleh hidup yang lebih baik.

Produk pendanaan ini juga terdiri dari beberapa produk unggulan lainnya⁵, yaitu :

1) Tabungan Citra iB

Tabungan Citra iB adalah tabungan dengan setoran awal yang ringan, melalui perjanjian bagi hasil (akad *Mudharabah mutlaqah*) nasabah mendapat kemudahan untuk bertransaksi diseluruh cabang BTPN Syariah dan bebas biaya administrasi bulanan.

Manfaat dari Tabungan Citra iB ini adalah (i) fleksibel, karena berbentuk tabungan jadi nasabah bisa melakukan penarikan kapan saja. (ii) setoran awal yang ringan, (iii) leluasa, lakukan tarik tunai tanpa batas penarikan dicabang bank serta transaksi *Online* antar bank. (iv) aman, reputasi dan kinerja unggul berkelanjutan bank adalah jaminan ketenangan hati nasabah.

Tabungan Citra iB juga mempunyai resiko dalam konsep bagi hasil, yaitu nasabah berpotensi mendapatkan

⁵<https://www.btpnsyariah.com/produk.html>

tingkat imbal hasil yang lebih rendah atau lebih tinggi dari ekspektasi tergantung pada kinerja bank.

2) Tabungan Taseto Premium iB

Tabungan Taseto Premium iB adalah tabungan yang sistemnya dikelola semi deposito, nasabah yang membuka tabungan taseto akan difasilitasi kartu ATM untuk kemudahan layanan transaksi.

Manfaat Tabungan Taseto Premium iB adalah (i) Fleksibel, karena berbentuk tabungan jadi nasabah bisa melakukan penarikan kapan saja. (ii) Bebas biaya administrasi bulanan, (iii) bebas tarik tunai tanpa batas dan transaksi online antar cabang BTPN Syariah dan kantor syariah, (iv) aman, reputasi dan kinerja unggul berkelanjutan BTPN Syariah adalah jaminan ketenangan hati nasabah.

Tabungan Taseto Premium iB juga mempunyai resiko dalam konsep bagu hasil, yaitu nasabah berpotensi mendapatkan imbal hasil yang lebih rendah atau lebih tinggi dari ekspektasi tergantung kinerja dari bank.

3) Deposito iB

Deposito iB adalah tabungan deposito dengan pilihan jangka waktu sesuai kebutuhan nasabah, penempatan deposito dilakukan berdasarkan perjanjian

bagi hasil antara Bank (*Mudharib*) dengan nasabah pemilik dana (*shahibul maal*) dengan jangka waktu yang bervariasi mulai dari 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 18, dan 24 bulan.

Deposito iB mempunyai manfaat diantaranya : (i) imbal hasil optimal, (ii) mendapatkan layanan personal eksklusif dari banker di cabang tertentu, (iii) aman, reputasi dan kinerja unggul berkelanjutan BTPN Syariah adalah jaminan ketenangan.

Deposito iB juga mempunyai resiko yaitu konsep bagi hasilnya kompetitif, bisa lebih rendah dari ekspektasi dan bisa jadi lebih tinggi tergantung kinerja bank.

4) Giro iB

Giro iB di btpn Syariah menggunakan akad *Wadiah Yad Al Dhamanah*, tidak ada imbal hasil tetapi dapat diberikan bonus, bonus dimaksud tidak diperjanjikan dan berdasarkan kebijaksanaan bank.

Giro iB mempunyai manfaat diantara (i) fleksibel yaitu kemudahan dalam melakukan transaksi, (ii) eksklusif yaitu mendapatkan pelayanan personal banker di cabang tertentu, (iii) aman maksudnya reputasi dan kinerja unggul berkelanjutan BTPN Syariah adalah jaminan ketenangan hati.

Resiko dari Giro Ib diantaranya tidak ada imbal hasil tetapi dapat diberikan bonus, bonus dimaksud tidak diperjanjikan dan berdasarkan kebijaksanaan bank, selanjutnya adanya resiko transaksi terkait dengan penggunaan fasilitas buku cek dan bilyet giro.

5) Taseto Mapan iB

Taseto Mapan iB merupakan produk simpanan berjangka yang menggunakan akad *Mudharabah Mutlaqah*, dengan berbagai keuntungan antara lain setoran awal yang ringan dan bagi hasil yang kompetitif. Selain itu, Taseto Mapan iB bebas biaya administrasi dan setoran bulanan menggunakan sistem *Autodebet* dari rekening tabungan BTPN Syariah.

b. Pembiayaan

Produk BTPN Syariah dalam hal pembiayaan adalah Produk Paket Masa Depan (PMD). Paket Masa Depan adalah program terpadu BTPN Syariah yang diberikan kepada sekelompok perempuan dipedesaan yang ingin berusaha dan memiliki impian untuk merubah hidup, tetapi tidak memiliki akses ke layanan perbankan.

PMD mengedepankan 4 (empat) perilaku efektif dalam menggapai mimpi mereka yaitu berani berusaha, disiplin, kerja keras dan saling bantu. BTPN Syariah secara rutin

melakukan program pemberdayaan yang berkelanjutan dan terukur⁶.

Produk PMD terdiri dari beberapa manfaat yang ditawarkan kepada nasabah yang terdiri dari : pembiayaan, tabungan dan manfaat asuransi. PMD memiliki fasilitas pembiayaan senilai Rp 1 juta - 50 juta yang dibayarkan melalui cicilan setiap dua minggu dalam jangka waktu 1 (satu) tahun atau 1,5 (satu setengah) tahun.⁷

5. Nilai-nilai Perusahaan

Nilai-nilai BTPN Syariah yang dimaksud adalah PRISMA (Profesional, Integritas, Saling menghargai dan Kerjasama).

a. Profesional

Prilaku profesional bersifat internal individu. Karyawan BTPN Syariah dituntut untuk meningkatkan keahliannya sesuai dengan tugas yang diberikan dan profesinya sebagai bankir.

Cakupan kualitas dan sikap yang membangun nilai profesional adalah :

1) Sifat kejujuran (*Shiddiq*)

Kejujuran adalah salah satu dasar yang paling penting untuk membangun profesionalisme. Seluruh karyawan

⁶Hasil wawancara dengan Manager Sentra yaitu bapak Leonardus Yosi, pada hari Rabu tanggal 24 Januari 2018 pukul 15.00 WIB

⁷Hasil wawancara dengan Pembina Sentra yaitu saudari Wina, pada hari Kamis tanggal 25 Januari 2018 pukul 17.00 WIB

BTPN Syariah selalu bersikap dan berakhlak jujur yang bertanggung jawab kepada diri sendiri, atasan, sesama karyawan, manajemen dan *stakeholder* lainnya.

2) Sifat Tanggung Jawab (*Amanah*)

Sifat tanggungjawab juga merupakan sifat dan akhlak yang sangat diperlukan untuk membangun profesionalisme. BTPN Syariah akan mampu mencapai visi dan misinya dengan baik jika ditopang oleh karyawan yang memiliki kualitas *Amanah* terhadap tugas dan tanggungjawab yang diemban serta sasaran usaha yang dicapai.

3) Sifat Komunikatif (*Tabligh*)

Salah satu ciri profesional adalah sikap komunikatif dan transparan. Dengan sikap komunikatif, karyawan dapat menjalin kerjasama dengan sesama karyawan dan *Stakeholder* dengan lancar dan baik, sifat *Tabligh* akan mampu meyakinkan pihak lain untuk melakukan kerjasama atau mencapai visi dan misi yang ditetapkan. Sementara dengan sifat transparansi karyawan tidak menyembunyikan sesuatu yang berpotensi merugikan diri sendiri dan perusahaan serta menghindari saling curiga dengan sesama rekan kerja dan manajemen.

4) Sifat Cerdas (*Fathanah*)

Dengan kecerdasannya karyawan akan dapat melihat peluang dan menangkap peluang dengan cepat dan tepat. Melalui kecerdasan, dapat dengan efektif memahami problematika yang ada pada perusahaan dan dengan cepat memahami aspirasi karyawan dan lingkungan kerja dan menyelesaikannya dengan tepat sasaran.

b. Integritas

Perilaku integritas bagi karyawan BTPN Syariah adalah kualitas selalu menegakan keadilan, kebenaran dan komitmen terhadap pemenuhan serta pengalaman kode etik yang ditetapkan BTPN Syariah.

c. Saling Menghargai

Prilaku saling menghargai adalah saling hormat menghormati dan menghargai pendapat atau kontribusi dari setiap karyawan sesuai dengan tugas, tanggung jawab dan kompetensinya, serta selalu mengedepankan *teamwork*.

d. Bekerja Sama

Prilaku bekerja sama/*teamwork* menegaskan bahwa BTPN Syariah beserta jajarannya selalu berupaya mengembangkan lingkungan kerja yang saling bersinergi untuk memberikan hasil yang lebih baik.

B. Mekanisme BTPN Syariah dalam mengelola PMD

1. Profil Produk Paket Masa Depan (PMD)

Sesuai dengan misi TUR (Tunas Usaha Rakyat) yang ingin membantu jutaan keluarga pra / cukup sejahtera untuk mendapatkan hidup yang lebih baik, maka sejak tanggal 8 Oktober 2010 TUR telah meluncurkan produk pembiayaan Paket Masa Depan (PMD).

Paket Masa Depan adalah paket pembiayaan dengan menggunakan akad wakalah murabahah yang meliputi : pembiayaan, tabungan wadiah, asuransi jiwa bagi nasabah PMD dan santunan terhadap suami nasabah yang meninggal dunia.

Persyaratan untuk menjadi nasabah PMD terdiri dari beberapa aspek, diantaranya aspek hukum, dengan diaturnya batasan usia seseorang yang dianggap sudah dewasa dan boleh melakukan perjanjian/akad, karena jika usia nasabah belum dewasa, maka akibatnya perjanjian/akad yang dibuat akan menjadi batal. Selain itu aspek kepatuhan terhadap ketentuan bank Indonesia, bahwa pembiayaan harus diberikan kepada WNI, dan tak kalah penting harus memastikan bahwa pembiayaan diberikan kepada target market yang ditentukan oleh bank.

Berikut syarat untuk menjadi nasabah PMD di bank BTPN Syariah⁸, sebagai berikut :

⁸Panduan Paket Masa Depan,....Hlm. 80

- a. Perorangan, Warga Negara Indonesia (WNI) dan berkedudukan di Indonesia.
- b. Perempuan dari keluarga pra / cukup sejahtera yang sudah memiliki usaha atau yang ingin memiliki usaha.
- c. Usia minimum 18 tahun bagi perempuan yang sudah/pernah menikah dan minimal 21 tahun bagi yang belum menikah dengan usia maksimal pada saat pengajuan 59 tahun dan pada saat pelunasan maksimal usianya 60 tahun.
- d. Penduduk setempat yang bertempat tinggal tetap di wilayah/kampung tersebut (tidak kontrak/kost).
- e. Apabila diketahui nasabah bertempat tinggal di atas tanah milik pihak ketiga, maka Tim MMS harus mengisi Form Verifikasi Rumah di atas lahan milik orang lain.
- f. Jika dalam 1 (satu) rumah terdapat beberapa keluarga atau beberapa calon nasabah, maka yang diperkenankan menjadi nasabah hanya 1 (satu) diantaranya.

Tujuan pembiayaan ini adalah untuk modal usaha, baik usaha baru maupun penambahan usaha yang sudah berjalan sesuai dengan prinsip syariah. Dilarang memberikan pembiayaan diluar prinsip syariah seperti untuk usaha jual daging babi, menjual kupon judi, minuman keras, atau digunakan untuk membayar pinjaman di tempat lain.

2. Prosedur Pemberian Pembiayaan PMD

Pemberian pembiayaan kepada nasabah diawali dengan menyeleksi nasabah yang dilakukan dengan cara sebagai berikut⁹:

a. Melakukan Pre Marketing

Pada tahapan Pre marketing yang dilakukan oleh tim MMS terdapat tiga tingkatan pertemuan, yaitu sebagai berikut:

1) Silaturahmi Dengan Aparat (SDA) setempat

Tim MMS melakukan pertemuan dengan aparat desa, baik itu kelurahan maupun kecamatan, untuk bersilaturahmi sekaligus mensosialisasi produk Paket Masa Depan yang akan diberikan kepada warga disekitar desa tersebut. Selain bersilaturahmi dan penjelasan produk PMD, Tim MMS juga bisa mencari informasi kepada aparat desa mengenai calon nasabah yang akan dikasih pembiayaan nantinya.

2) Mini Meeting (MM)

Team MMS melakukan kunjungan langsung kepada para perempuan yang dijadikan target market, tujuan utama dari MM ini yaitu untuk melakukan survey lokasi agar team MMS tau lokasi rumah nasabah selanjutnya untuk menggali kebutuhan dan mencari

⁹Panduan Paket Masa Depan,...Hlm.84

sumber motivasi untuk mewujudkan mimpi ibu-ibu serta memperkenalkan produk Paket Masa Depan secara singkat.

3) Projection Meeting (PM)

Ini merupakan tindak lanjut dari Mini Meeting kepada calon nasabah, untuk menggali kebutuhan calon nasabah, memberi motivasi dan menjelaskan secara detail tujuan, manfaat dan ketentuan mengenai Paket Masa Depan serta menumbuhkan motivasi kepada ibu-ibu agar berani berusaha, Displin, Kerja keras dan saling bantu.

b. Survey dan wawancara (SW)

Survey dilakukan untuk mengetahui lokasi usaha nasabah serta menganalisa omset usaha nasabah agar tim MMS bisa mempertimbangkan berapa pembiayaan yang akan diberikan untuk tahap awal. Selanjutnya melakukan wawancara langsung kepada nasabah serta mencari informasi karakter nasabah kepada tetangganya.

c. Memberikan Pelatihan Dasar Keanggotaan (PDK) termasuk pembentukan group, pembentukan sentra dan penentuan lokasi sentra.

1) Pelatihan

Calon nasabah yang sudah diseleksi dan dilakukan survey wawancara, selanjutnya akan diberikan Pelatihan Dasar Keanggotaan (PDK) yaitu memberikan informasi secara rinci mengenai produk Paket Masa Depan dan pelatihan mengenai pengelolaan keuangan secara sederhana. PDK wajib diikuti oleh semua calon nasabah dengan kehadiran 100%. Pelatihan ini diberikan oleh bank kepada nasabah secara gratis.

Calon nasabah wajib lulus PDK sebagai salah satu syarat untuk dapat mengajukan pembiayaan, sebagai bukti kelulusan, nasabah akan dilantik oleh MS/WMS dan bank akan menerbitkan tanda kelulusan PDK yang dibuat dalam 2 (dua) lembar, 1 lembar yang asli disimpan oleh bank dan 1 lembar copian diberikan kepada ketua sentra pada waktu pelantikan untuk disimpan oleh ketua sentra.

PDK dilakukan selama 5 (lima) hari berturut-turut dengan materi yang berbeda-beda bagi nasabah yang baru bergabung dengan pembiayaan PMD, bagi nasabah yang sudah mendapatkan pembiayaan PMD pada tahap awal dan kemudian ingin melanjutkan ke tahap selanjutnya maka nasabah tersebut mendapatkan PDK selama 1 (satu) hari atau paling lama 3 (tiga) hari.

2) Pembentukan grup dan sentra

Pembentukan grup dan sentra dilakukan pada saat PDK, Yaitu :

a) Grup

Setiap grup terdiri dari minimal 1 orang dan maksimal 5 orang, termasuk 1 ketua grup yang dapat membaca dan menulis. Pemilihan ketua grup menjadi wewenang dari anggota grup. Penambahan anggota grup dapat dilakukan setiap saat, selama tidak melebihi jumlah anggota maksimal 1 grup. Ibu, anak atau saudara kandung tidak boleh satu group.

b) Sentra

Setiap 1 sentra terdiri dari minimal 1 grup dan maksimal 5 grup yang dipimpin oleh ketua sentra yang bisa membaca dan menulis. Pemilihan ketua sentra sepenuhnya menjadi wewenang dari anggota sentra.

3) Penentuan rumah/lokasi sentra

Rumah sentra adalah tempat Pertemuan Rutin Sentra (PRS), bisa merupakan rumah salah satu nasabah, atau tempat lainnya yang disepakati sebagai tempat PRS seluruh anggota sentra.

d. Maintenance Nasabah

Maintenance nasabah maksudnya adalah pendampingan terhadap nasabah. Pendampingan ini meliputi 2 (dua) hal, yaitu¹⁰ :

1) Pertemuan Rutin Sentra (PRS)

Pertemuan Rutin Sentra (PRS) dilakukan 1x dalam 2 (dua) minggu setelah pencairan pembiayaan PMD. Semua kegiatan harus dilakukan pada saat PRS seperti membayar angsuran, setor atau tarik tabungan dll. PRS dilakukan ditempat yang telah disepakati bersama pada saat Mini Meeting (MM). Pada saat PRS pihak bank akan selalu mengingatkan 4 (empat) perilaku yang harus dilakukan nasabah yaitu Berani berusaha, Disiplin, Kerja Keras dan saling bantu.

2) Monitoring Usaha (MU) dan Surprise Visit (SV)

Monitoring Usaha dilakukan untuk melihat apakah ada perubahan pada nasabah yang telah mendapatkan pembiayaan PMD. MU dilakukan selambat-lambatnya 1(satu) bulan setelah pencairan. Jika dalam MU didapati nasabah menggunakan pembiayaan tidak sesuai dengan tujuan awal maka pihak bank akan memberikan peringatan dan bisa nasabah tersebut tidak

¹⁰Panduan Paket Masa Depan,...Hlm. 124

mendapatkan *Top Up* atau pembiayaan siklus selanjutnya.

Selanjutnya, tahap terakhir dari Maintenance Nasabah adalah Surprise Visit (SV). SV dilakukan secara *Sampling* minimal 4(empat) orang nasabah dan dilaksanakan maksimal 3 bulan sejak pembiayaan dicairkan.

3. Mitigasi Resiko Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah adalah suatu penyaluran dana yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan dalam hal ini bank syariah kepada nasabah, yang dalam pelaksanaan pembayaran pembiayaan oleh nasabah itu terjadi hal-hal seperti pengembalian angsuran yang tidak lancar, tidak menepati jadwal angsuran, pembiayaan yang debeturnya tidak memenuhi persyaratan yang dijanjikan, Sehingga hal-hal tersebut memberikan dampak negative bagi kedua belah pihak (debitur dan kreditur).

Sebelum melakukan pencairan pembiayaan, pihak BTPN Syariah melalui Pembina Sentra (PS) melakukan analisa terhadap nasabah yang akan diberikan pembiayaan. Analisa yang dilakukan BTPN Syariah adalah melalui prinsip 5C, yaitu¹¹ :

¹¹Siska Maristiana, dkk., *Pengaruh Analisis 5 C Dalam Memberikan Kredit Di PT Bank BRI Unit Indraprasta*, Jurnal UNPAND, Volume 1, Nomor 3, September 2017

a. *Character*

Suatu keyakinan bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat di percaya, hal ini tercermin dari latar belakang si calon nasabah baik dari pekerjaan maupun yang bersifat pribadi, seperti : gaya hidup, keadaan keluarga dan lain sebagainya. Ini semua ukuran kemauan membayar.

b. *Capacity*

Capacity dilakukan dengan cara melihat nasabah dalam hal kemampuannya dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya. Kemampuan bisnis ini diukur dengan kemampuan nasabah dalam memahami tentang ketentuan-ketentuan bisnis dan kemampuannya dalam menjalankan usahanya selama ini. Dengan melihat *capacity*, maka pada akhirnya akan terlihat kemampuan dalam mengembalikan pembiayaan yang telah disalurkan.

c. *Capital*

Capital untuk melihat penggunaan modal apakah efektif, dilihat laporan keuangan (neraca dan laporan laba rugi) dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas, solvabilitas, rentabilitas dan ukuran lainnya. *Capital* juga harus dilihat dari sumber mana saja modal yang dipergunakan nasabah dalam menjalankan usahanya.

d. *Collateral*

Collateral merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi suatu masalah jaminan tersebut kuat untuk jaminan bagi bank atas pembiayaan yang diberikan.

e. *Condition*

Dalam menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi dan politik sekarang dan masa yang akan datang sesuai dengan sektor masing-masing, serta prospek usaha dari sektor yang dijalankan oleh nasabah. Penilaian prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan pembiayaan itu bermasalah.

Namun diantara kelima prinsip tersebut yang paling diunggulkan dalam memberikan pembiayaan di BTPN Syariah kantor cabang Sleman adalah *Character* dan *Condition*, karena *Character* yang baik akan menghargai pembiayaan dan tidak akan menipu dalam hal pengembalian angsuran, begitu juga dengan

Condition perekonomian nasabah harus dalam kondisi yang bagus supaya bisa membayar angsuran.¹²

Menganalisis karakter calon nasabah memang cukup sulit, tapi berarti bukan tak bisa, untuk mengetahui karakter calon nasabah pihak bank harus melakukan survey serta berkomunikasi langsung dengan calon nasabah. Disamping itu, pihak BTPN Syariah juga bisa mencari informasi dari tetangga-tetangga calon nasabah tersebut.

Langkah-langkah analisis pengelolaan mitigasi resiko pembiayaan bermasalah PMD¹³, yaitu :

a. Pembiayaan untuk Usaha Produktif

Sebelum melakukan pencairan pembiayaan PMD, pihak bank harus memastikan pembiayaan yang akan diberikan benar-benar untuk keperluan usaha produktif, bukan untuk konsumtif. Karena jika pembiayaan itu digunakan untuk konsumtif maka resiko pengembalian sangat tinggi karena uang tidak berputar dan nasabah tidak punya pemasukan. Inilah langkah pertama yang harus diperhatikan pihak bank, agar resiko pembiayaan bermasalah itu bisa diminimalkan.

¹²Wawancara dengan Pembina Manager BTPN Syariah kantor cabang Sleman yaitu dengan bapak Leonardus Yosi, pada Hari Rabu tanggal 14 Februari 2018, pukul 15.00 WIB

¹³Wawancara dengan Pembina Sentra MMS Gejayan BTPN Syariah Kantor Cabang Sleman ibu Lisari Nuryuneni, pada Hari Jumat Tanggal 2 Maret 2018 Pukul 15.00 WIB

b. Analisis Kelayakan Pemberian Pembiayaan

Langkah selanjutnya yang harus dilakukan bank adalah menganalisis secara tepat dan akurat untuk mengukur seberapa besar kelayakan pembiayaan yang akan diberikan kepada nasabah, pihak bank akan mengoreksi dan melakukan kesesuaian dari data yang diberikan nasabah dengan hasil survey dan referensi dari masyarakat sekitar. Setelah mengaudit dan menyesuaikan kelengkapan data informasi nasabah, pihak bank akan menentukan besaran plafon yang akan dibeikan.

Besaran plafon sangat berpengaruh pada usia usaha dan omset usaha yang di dapat tiap hari serta pengeluaran nasabah tiap hari. Semakin tinggi usia usaha dan omset yang diperoleh maka jumlah plafon yang akan diberikan bank juga tinggi, kalau usia usahanya baru berjalan walau omsetnya besar atau omsetnya kecil namun usia usahanya sudah lama maka pihak bank akan memberikan plafon sesuai dengan aturan yang ada di bank yaitu di mulai dari tahap awal sekitar Rp 2.000.000 s/d 3.000.000. ini untuk keamanan pihak bank agar tidak terjadi pembiayaan yang bermasalah atau pembiayaan macet.

c. Asuransi Jiwa dan Tanggung Renteng

Untuk mengatasi pembiayaan macet, langkah selanjutnya pihak bank mengalihkan resiko pembiayaan bermasalah melalui asuransi jiwa dan tanggung renteng. Ketika pencairan pembiayaan berlangsung disana bank langsung mendaftarkan nasabah ke asuransi jiwa, ini bertujuan untuk melindungi nasabah PMD apabila nasabah meninggal dunia maka sisa angsuran sudah di cover oleh pihak asuransi 100%. Jika suami nasabah yang meninggal dunia, pihak bank memberikan asuransi Rp 500.000 dengan persyaratan tertentu, diantaranya :

- 1) Umur suami yang meninggal maksimal 60 Tahun
- 2) Foto copi KTP suami istri
- 3) Foto copi Kartu Keluarga (KK)
- 4) Surat keterangan kematian dari aparat desa (lurah/kecamatan) atau dari rumah sakit apabila meninggalnya di rumah sakit
- 5) Surat keterangan menikah

Penghindaran risiko pembiayaan selanjutnya adalah dengan sistem tanggung renteng, sistem ini berlaku apabila sudah jatuh tempo pembayaran angsuran tetapi terdapat nasabah yang belum membayar angsuran, maka disini menjadi kewajiban seluruh anggota kelompok untuk

membayar angsuran tersebut, sebelumnya kita harus mengetahui dulu alasan nasabah menunggak, karena tanggung ranteng ini berlaku apabila nasabah menunggak karena mengalami musibah atau terjadi konflik dalam rumah tangga.

Sesuai dengan misi bank yaitu saling bantu, sesama anggota harus bisa memahaminya, agar *Performance* kelompok tetap baik, dan untuk pembiayaan selanjutnya bisa 2x lipat dari pembiayaan sebelumnya, namun bagi nasabah yang ditanggung renteng angsurannya, dia tetap membayar uang tanggung renteng tersebut dan dipastikan pembiayaan selanjutnya tidak akan bisa 2x lipat dari pembiayaan sebelumnya.¹⁴

d. Tabungan Wajib dan Penjadwalan Angsuran secara Teratur

Langkah terakhir dalam mencegah pembiayaan bermasalah adalah dengan memberlakukan tabungan wajib bagi setiap nasabah PMD dan melakukan penjadwalan angsuran secara teratur dan sesuai jadwal. Disaat pencairan pembiayaan PMD nasabah wajib menabung minimal 10% dari jumlah pembiayaan. Tabungan ini tidak bisa diambil

¹⁴Wawancara dengan Pembina Sentra BTPN Syariah MMS Gejayan yaitu saudari Lisari Nuryuneni, pada hari hari Rabu tanggal 3 Januari 2018 jam 16.15 WIB./

kecuali nasabah tersebut sudah tidak jadi nasabah PMD lagi baru tabungan wajib bisa diambil.

4. Penanganan Pembiayaan Bermasalah

Apabila Penggunaan uang komunitas (termasuk didalamnya uang solidaritas dan uang kas) dan / atau penggunaan dana diluar dana dari hasil usahanya untuk pembayaran angsuran merupakan indikasi adanya masalah pada nasabah yang bersangkutan.

Pembiayaan bermasalah yang dimaksud adalah pembiayaan baik yang berstatus lancar / tidak lancar namun pembayaran angsurannya menggunakan uang solidaritas / uang kas akibat penurunan kemampuan bayar pada nasabah atau kesulitan melakukan pembayaran angsuran dari hasil usahanya sendiri.

Prinsip kehati-hatian dalam pemberian pembiayaan sesuai dengan ketentuan yang berlaku, status pembiayaan (kolektibilitas) produk PMD diatur sebagai berikut :

- a. Kolektibilitas berdasarkan jumlah hari menunggak / *Days Past Due* (DPD)

Tabel 1. Kolektabilitas pembiayaan PMD Berdasarkan DPD (Days Past Due) atau jumlah hari menunggak

Kolektabilitas	DPD	Jumlah Periode Angsur
1 (Lancar)	0	–
2 (Dalam Perhatian Khusus)	1-90	1 s/d 6 Kali periode Angsur
3 (Kurang Lancar)	91-120	7 s/d 8 Kali Periode Angsur
4 (Diragukan)	121-180	9-12 Kali Periode Angsur
5 (Macet)	> 180	> 12 Kali Periode Angsur

*) Untuk pembiayaan dengan periode angsur setiap 2 minggu sekali

Sumber: Buku Panduan Paket Masa Depan

b. kolektibilitas berdasarkan kondisi khusus

- 1) pada kondisi ini, nasabah tidak diketahui keberadaannya termasuk apabila nasabah itu berada di kota lain atau negara lain (TKW) dan tidak mempunyai kemampuan untuk membayar angsuran, maka kualitas /kolektibilitas pembiayaan nasabah yang bersangkutan tersebut dapat dikategorikan sebagai macet (kolektibilitas 5)
- 2) penetapan kolektibilitas 5 (macet) berdasarkan kondisi khusus tersebut harus didukung dengan laporan WMS/MS dan dibuktikan dengan dokumen berupa surat keterangan yang menyatakan kondisi nasabah tersebut dari aparat setempat atau sekurang-

kurangnya berupa surat keterangan yang ditandatangani oleh ketua sentra dan seluruh anggota sentra.

c. Kondisi Force Majeure

Pada kondisi ini adanya musibah atau bencana alam yang mengakibatkan rusak atau musnahnya harta benda nasabah, memburuknya kesehatan dan/atau kemampuan fisik nasabah untuk menjalankan usahanya secara langsung akan mengakibatkan berkurangnya atau hilangnya kemampuan bayar nasabah atas pembiayaan, bencana tersebut bisa jadi gempa bumi, meletusnya gunung berapi, banjir, tanah longsor, kebakaran, kerusuhan (huru hara), ataupun penyakit kronis pada nasabah.

Prinsip penanganan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan PMD adalah sebagai berikut :

a. Peran aktif kelompok

Sesuai dengan konsep pembiayaan komunitas serta penerapan budaya berani berusaha, disiplin, kerja keras, dan saling bantu dalam paket pembiayaan ini. Setiap anggota kelompok wajib memiliki rasa kepedulian antar anggota dan komitmen untuk saling bantu jika terdapat salah satu anggota kelompok mengalami kesulitan dalam membayar angsuran.

Tim MMS wajib mendorong dan memastikan peran aktif ketua sentra, ketua group dan setiap anggota kelompok dalam pemulihan pembiayaan bermasalah, hal ini bisa dilakukan dengan cara :

- 1) Pengumpulan dan penggunaan uang solidaritas untuk pembayaran angsuran bagi nasabah yang mengalami kesulitan mengangsur dalam kelompok.
 - 2) Anggota ikut mendampingi Tim MMS dalam proses penagihan serta memberi semangat dan mengajak anggota yang kesulitan tersebut untuk tetap aktif dalam Pertemuan Rutin Sentra (PRS).
 - 3) Memberikan rekomendasi kepada nasabah yang kesulitan membayar angsuran (namun masih mempunyai itikad baik untuk membayar) agar mau melanjutkan usahanya dan mengikuti program jalur lambat (restrukturisasi pembiayaan).
- b. Penagihan pembiayaan bermasalah

Penagihan pembiayaan bermasalah dilakukan pada nasabah yang telah menggunakan uang solidaritas minimum 1 kali angsuran atau yang menunggak minimum 1 kali angsuran. Penagihan dilakukan oleh Pembina Sentra secara berkelanjutan dengan mendatangi rumah nasabah untuk memperoleh pengembalian serta

mengidentifikasi penyebab utama dalam kesulitan membayar angsuran sehingga dapat ditentukan alternatif penyelesaian dengan baik.

Jika nasabah kabur atau pindah keluar daerah, maka angsurannya jadi tanggung jawab suami atau ahli waris yang namanya tercantum dalam formulir saat penandatanganan akad.

C. Efektifitas PMD Dalam Memberdayakan Perempuan Untuk Mengembangkan Ekonomi Keluarga

BTPN Syariah adalah bank umum syariah ke 12 di Indonesia yang memiliki tekad untuk menumbuhkan jutaan rakyat Indonesia untuk mempunyai kehidupan yang lebih baik.

BTPN Syariah MMS Gejayan adalah salah satu MMS yang ada dibawah naungan BTPN Syariah kantor cabang Sleman. Jumlah nasabah yang berada di MMS Gejayan berjumlah 500 orang yang tergabung ke dalam 69 sentra.¹⁵ Rata-rata usaha nasabah yang berada di MMS Gejayan adalah, jual makanan (seperti: jajanan pasar, ayam geprek, gorengan), laundry, kelontong, jual sayuran, dan lain-lain. MMS Gejayan memiliki 4 (empat) orang Pembina Sentra dan 1 (satu) Manager Sentra.

Nasabah PMD di BTPN Syariah MMS Gejayan kebanyakan berada di pinggiran kota Yogyakarta, masyarakat

¹⁵Wawancara dengan Pembina Sentra BTPN Syariah MMS Gejayan yaitu saudari Lisari Nuryuneni, pada hari Rabu tanggal 3 Januari 2018 jam 16.15 WIB.

dipinggiran kota dalam menjalankan usaha rata-rata kesulitan dalam modal, sehingga usaha yang mereka jalani sulit untuk berkembang dan bahkan penghasilannya hanya cukup untuk kebutuhan sehari-hari tanpa menyisihkan sedikit penghasilan untuk di tabung.

Nasabah yang berada dipinggiran kota seperti ibu Suratmi, beliau tergabung dalam sentra Jogoyudan, usaha beliau menjual makanan keliling, sehari-hari berkeliling menjajakan makanan, makanan yang dijual sebelum bergabung jadi nasabah PMD hanya beberapa jenis seperti roti dan gorengan, namun setelah bergabung dan dapat dana dari BTPN Syariah beliau pun menambah dagangannya dengan buah-buahan serta makanan lainnya, sejak itu pendapatan ibu Suratmi meningkat dari biasanya, biasanya pendapatan ibu Suratni dalam sebulan rata-rata Rp.250.000-300.000, setelah mendapatkan pembiayaan dari BTPN Syariah pendapatan ibu Suratmi Meningkatkan dalam sebulan rata-rata pendapatannya Rp. 500.000-800.000.¹⁶

Ibu Suratni adalah salah seorang nasabah PMD di BTPN Syariah MMS Gejayan yang tergabung dalam sentra Pringgodani, Ibu Suratni mempunyai usaha laundry di daerah Pringgodani Kelurahan Caturtunggal kecamatan Depok. Sebelum bergabung jadi nasabah PMD, ibu Suratni hanya punya 1 (satu) mesin cuci dan

¹⁶Wawancara dengan ibu Suratmi nasabah PMD BTPN Syariah sentra Jogoyudan, pada Hari Jum'at tanggal 23 Maret 2018, pukul 14.15 WIB

itupun sudah mulai rusak karena sudah berumur lama, dan penghasilan ibu Suratni tidak seberapa. Namun setelah mengetahui PMD dari tetangga, ibu Suratni langsung bergabung menjadi nasabah PMD lewat sentra Pringgodani. Dan langsung mengajukan pembiayaan dan mengikuti aturan yang ada. Setelah cair pembiayaan, ibu Suratni langsung memperbaiki mesin cuci yang rusak, dan alhamdulillah setelah itu orderan laundry meningkat dan penghasilan buk Suratni pun meningkat.¹⁷

Ibu Iyeng adalah seorang penjual makanan di daerah colombo, beliau bergabung jadi nasabah di BTPN Syariah MMS Gejayan sejak tahun 2014. Sekarang usaha beliau sudah lebih baik setelah mendapatkan pembiayaan PMD. Awalnya beliau hanya menjual ayam geprek setelah mendapatkan PMD jualannya ditambah dengan yang lain, ruangan tempat jualan pun diperbaiki. Dan alhamdulillah sekarang pendapatan buk iyeng meningkat dari sebelumnya.¹⁸

Selain dari ibu Suratmi, ibu Suratni dan ibu Iyeng tersebut masih banyak lagi ibu-ibu nasabah PMD yang usahanya makin berkembang setelah mendapatkan pembiayaan PMD, sehingga bisa membantu perekonomian keluarga mereka. Tanpa mengesampingkan tugas mereka sebagai ibu rumah tangga.

¹⁷Wawancara dengan ibu Suratni nasabah PMD BTPN Syariah sentra Pringgodani, pada Hari Jum'at tanggal 23 Maret 2018, pukul 15.00 WIB

¹⁸Wawancara dengan ibu Iyeng nasabah PMD BTPN Syariah Sentra Samirono, pada hari Sabtu tanggal 24 Maret 2018, pukul 15.00 WIB.

Dibalik itu ada juga Nasabah BTPN Syariah MMS Gejayan yang berlaku tidak amanah, ada sebuah sentra (kelompok) yang bubar akibat salah satu anggota kelompok yang berlaku tidak amanah, dulu sentra tersebut sangat bagus, angsuran lancar dan nasabahnya selalu hadir setiap Pertemuan Rutin Sentra (PRS) yang dilaksanakan setiap sekali dua minggu. Akibat salah satu anggota yang menitip angsuran ke anggota yang lain, ternyata anggota yang dititipi tidak menyerahkan angsuran anggota yang menitip. Dari situlah berawal ketidakpercayaan sesama anggota dan akhirnya sentra tersebut bubar setelah sebelumnya seluruh angsuran dilunasi.¹⁹

Untuk mewujudkan tujuan dari PMD yang ingin merubah hidup keluarga pra sejahtera menjadi sejahtera tidak terlepas dari usaha dari Pembina Sentra (PS), pembina sentra yang tidak paham dengan Standar Operasional Product (SOP) yang telah diterapkan oleh perusahaan maka tujuan dari PMD itu sulit untuk diwujudkan. Karena proses dari pembiayaan ini sangat panjang yang akan diurus oleh Pembina Sentra, mulai dari Pelatihan Dasar Keanggotaan (PDK), pelantikan nasabah, pencairan sampai pada penagihan jika ada nasabah yang menunggak.

Pembina Sentra juga harus bisa memberikan pendampingan kepada nasabah agar usaha yang dijalankan bisa berjalan dengan

¹⁹Wawancara dengan ibu Dina nasabah PMD BTPN Syariah sentra Mahadewi, pada hari Senin tanggal 26 Maret 2018 Pukul 15.00 WIB

baik dan berkembang. Selain dari pada itu pembina sentra juga harus ramah dan sopan agar nasabah bisa lebih menghargai dan segan untuk tidak membayar angsuran.²⁰

²⁰Wawancara dengan Pembina Sentra MMS Gejayan yaitu Lisa Herman, pada hari Senin tanggal 5 Maret 2018 pukul 15.00 WIB