

# EFEKTIFITAS PROGRAM PEMBIAYAAN PAKET MASA DEPAN DI BTPN SYARIAH DALAM MEMBERDAYAKAN PEREMPUAN UNTUK MENGEMBANGKAN EKONOMI KELUARGA

Oleh :

Ainul Ikhsan

Dr. Rahmani Timorita Y.,M.Ag

## Abstract

This research is underpinned by the number of products of bank and non-bank financial institutions that provide financing to rural communities, including that by BTPN Syariah. BTPN Syariah provides Future Package (PMD) product, which is very different from the products other financial institutions. This is a financing package consisting of financing, savings, insurance for the deceased customer, and compensation for the husband of the deceased customer. The purpose of this research is to describe and analyze the effectiveness of Future Package financing products at BTPN Syariah in empowering women to develop the family economy.

This study uses descriptive qualitative method, aiming to analyze and provide a systematic description of the facts. Meanwhile, qualitative refers to the type of deductive and inductive research that is by analyzing the dynamics of the relationship between the observed phenomena. This study uses the Islamic economic approach and uses qualitative analysis techniques, while the data collection was conducted through observation, interview and documentation.

As for the result of the research, it can be concluded that the future package of financing product in BTPN Syariah Sleman branch office, especially MMS Gejayan has been effectively executed because it has empowered women especially women under prosperous life to become prosperous.

Keywords: *Effectiveness, Future Packages, Women's Empowerment, Family Economy*

## A. Pendahuluan

Perempuan yang berfungsi sebagai istri dalam keluarga dapat bekerja mencari nafkah sehingga perempuan (istri) tersebut dapat berkontribusi dalam pendapatan keluarga mereka. Berkenaan dengan hak dan kewajiban yang harus dilakukan seorang laki-laki dan perempuan tentunya harus disesuaikan dengan proporsi dan kedudukannya masing-masing.<sup>1</sup> Kategori kemiskinan dalam keluarga adalah keadaan dimana kepala keluarga tidak mampu memenuhi kebutuhan dasar dalam keluarga, baik kebutuhan pangan maupun non pangan, Penanggulangan kemiskinan dan ketimpangan distribusi pendapatan merupakan masalah

---

<sup>1</sup>Benika Naibaho, Dkk, *Kontribusi Istri Bekerja Dalam Menambah Pendapatan Keluarga, Motivasi Dan Persepsinya Terhadap Pekerjaannya*, Jurnal Ilmiah Pendidikan Tinggi, Vol.4 No.1 April 2011

pembangunan suatu negara. Secara umum kebijakan yang paling efisien untuk mengatasi kemiskinan adalah melalui pertumbuhan ekonomi yang tinggi dan berkelanjutan, Elemen penting dalam mendukung percepatan pertumbuhan ekonomi adalah mengoptimalkan kontribusi sektor keuangan dengan membuka akses layanan jasa keuangan seluas mungkin kepada masyarakat dan pelaku usaha seperti UMKM. Artinya, harus ada upaya untuk mendorong pemanfaatan sektor keuangan dalam perekonomian masyarakat.<sup>2</sup>

Industri perbankan syariah saat ini lagi ramai-ramainya menyediakan jasa pembiayaan, diantaranya BTPN Syariah, BTPN Syariah melakukan pembiayaan dalam bentuk usaha mikro. Dalam menjalankan kegiatan penyaluran dana bank BTPN Syariah berinovasi mendesain sebuah model bisnis yang disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat bukan hanya menitikberatkan pada akses keuangan akan tetapi juga adanya pelatihan serta pendampingan untuk meningkatkan kapasitas sehingga usahanya tumbuh secara berkelanjutan. Salah satu program pendanaan di BTPN Syariah adalah Paket Masa Depan (PMD).

Produk Paket Masa Depan (PMD) adalah paket pembiayaan dengan menggunakan akad *Wakalah Murabahah* yang meliputi : pembiayaan, tabungan wadiah, asuransi jiwa bagi nasabah, dan santunan terhadap suami nasabah jika meninggal dunia<sup>3</sup>.

Pada kenyataannya penulis telah melihat khususnya masyarakat yang ada di daerah kota Yogyakarta, banyak sekali ibu-ibu yang antusias ingin bergabung jadi nasabah bank BTPN Syariah yang ada disana, padahal jasa pembiayaan dari lembaga keuangan baik bank atau non bank yang lain juga banyak menawarkan kemudahan-kemudahan dalam pemberian pembiayaan, namun masyarakat disana tetap memilih bank BTPN Syariah yaitu pada kantor BTPN Syariah cabang pembantu Sleman yang terletak di Jl.Raya Magelang KM. 8,5 No. 37 Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta, bank BTPN Syariah ini memiliki 6 MMS (Mobile Marketing Syariah) yaitu MMS Gejayan, MMS Depok, MMS Gedongtengen, MMS Wiro Brajan, MMS Godean dan MMS Umbul Harjo.

Artikel ini membahas tentang Bagaimana mekanisme bank BTPN Syariah dalam mengelola Produk Pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) dan Bagaimana Efektifitas Produk Pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) di BTPN Syariah MMS Gejayan dalam memberdayakan perempuan untuk mengembangkan ekonomi keluarga.

---

<sup>2</sup>Evi Steelyana, *Perempuan dan Perbankan: Sebuah Tinjauan Tentang Peran Inklusi Keuangan Terhadap Pengusaha UMKM Perempuan Di Indonesia*, Jurnal The Winner, Volume 14, No 2, September 2013

<sup>3</sup>Panduan Paket Masa Depan, Edisi Revisi tahun 2012, (Jakarta : BTPN Syariah,2012) hlm.79.

## B. Kerangka Teori

### 1. Efektifitas

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, kata “*Efektif*” mempunyai arti efek, pengaruh, akibat atau dapat membawa hasil<sup>4</sup>. Jadi, Efektivitas adalah keaktifan, daya guna, adanya kesesuaian dalam suatu kegiatan orang yang melaksanakan tugas dengan sasaran yang dituju. Efektivitas pada dasarnya menunjukkan pada taraf tercapainya hasil, sering atau senantiasa dikaitkan dengan pengertian efisien, meskipun sebenarnya ada perbedaan diantara keduanya. Efektivitas menekankan pada hasil yang dicapai, sedangkan efisiensi lebih melihat pada bagaimana cara mencapai hasil yang dicapai itu dengan membandingkan antara input dan outputnya.<sup>5</sup>

Efektifitas pembiayaan di bank syariah dapat dilihat dari pendapatan atau keuntungan bagi hasil pembiayaan yang diberikan. Jika pendapatan atau keuntungan semakin meningkat maka tingkat efektifitas sebuah pembiayaan juga semakin besar.<sup>6</sup> Untuk mendapatkan keuntungan maka pemberian pembiayaan kepada nasabah harus bisa dijamin pengembaliannya, karena jika tingkat pengembaliannya rendah maka akan tercipta pembiayaan bermasalah, jika pembiayaan bermasalah terjadi maka pendapatan bank akan berkurang, tingkat efektifitas pembiayaan pun jadi rendah.

### 2. Pemberdayaan dan Pemberdayaan Perempuan

#### a. Perempuan

Menurut Edi Suharto, Pemberdayaan adalah suatu cara dimana rakyat, organisasi, dan komunitas diarahkan agar mampu menguasai (atau berkuasa atas) kehidupannya. Pemberdayaan menunjukkan pada kemampuan orang khususnya kelompok rentan dan lemah, sehingga mereka memiliki kekuatan atau mampu dalam (a) memenuhi kebutuhan dasarnya sehingga mereka memiliki kebebasan (*freedom*,) dalam arti bukan saja bebas mengemukakan pendapat, melainkan bebas dari kelaparan, bebas dari kebodohan, bebas dari kesakitan; (b) memiliki akses terhadap sumber-sumber produktif yang memungkinkan mereka dapat meningkatkan pendapatannya dan memperoleh barang-barang dan jasa yang mereka perlukan.<sup>7</sup>

---

<sup>4</sup>Tim Penyusun Pusat Kamus, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1989), cet ke-4, hlm. 352.

<sup>5</sup>Sondang P. Siagian, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2001), hlm.24.

<sup>6</sup>Muhammad, *Pengantar Akuntansi Syariah*, (Jakarta: Salemba Empat, 2005), Cet. Ke 2, hlm.259

<sup>7</sup>Edi Suharto, *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat*, (Bandung : PT Refika Aditama 2005), hlm.,136

## b. Pemberdayaan Perempuan

Pemberdayaan perempuan adalah suatu upaya sistematis dan terencana untuk melibatkan perempuan dalam berbagai program pembangunan dengan memberikan kesempatan dan peran yang sama dengan laki-laki untuk meningkatkan produktivitas, harkat dan martabat serta integritas sebagai individu anggota masyarakat.<sup>8</sup> Pemberdayaan perempuan dalam hal ini lebih ditekankan pada kemampuan dalam mengelola usaha, khususnya dalam usaha home industry.

## 3. Perbankan Syariah

Bank adalah suatu lembaga keuangan. Yaitu badan usaha yang berfungsi sebagai *Financial Intermediary* atau perantara keuangan dari dua pihak, yakni pihak yang berkelebihan dana dan pihak yang kekurangan dana (defisit).<sup>9</sup>

Berdasarkan undang-undang perbankan no 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah<sup>10</sup>. Dimana disebutkan bahwa : Perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.

## 4. Pengembangan Ekonomi Keluarga

Keluarga adalah kelompok sosial terkecil yang terdiri dari bapak, ibu dan anak yang mempunyai kartu keluarga sendiri. Keluarga merupakan unit terkecil dalam masyarakat yang terdiri dari suami, istri atau suami-istri dengan anaknya atau ayah dengan anaknya atau istri dengan anaknya. Fungsi keluarga adalah sebagai tempat yang memberikan rasa saling memiliki, rasa aman, kasih sayang dan mengembangkan hubungan baik diantara anggota keluarga, cinta kasih dalam keluarga tidak sebatas perasaan, akan tetapi juga menyangkut pemeliharaan, rasa tanggungjawab, perhatian, pemahaman, respek / saling menghargai dan keinginan untuk menumbuhkembangkan anak yang dicintai.<sup>11</sup>

Ekonomi keluarga bisa dikatakan berkembang apabila sumber pendapatan tidak hanya dari suami saja namun seorang ibu harus bisa juga punya penghasilan, karena jika suami sakit atau mendapat musibah maka ekonomi keluarga tersebut akan terganggu karena ibu tidak punya penghasilan.

---

<sup>8</sup>Pamuji Imanuel A, 2013. *Pemberdayaan Perempuan Indonesia Maju Mandiri Di Desa Rantau Layung Kecamatan Batu Sopang Kabupaten Paser*, hlm 12

<sup>9</sup>Muchdarsyah Sinungun, *Manajemen Dana Bank*, Edisi Kedua (Jakarta: PT.Bumi Aksara), hlm.3.

<sup>10</sup>Undang-Undang Perbankan No 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

<sup>11</sup>Rusnani, *Pengaruh Kondisi Ekonomi Keluarga Terhadap Tingkat Keaktifan Anak Masuk Sekolah Di Sdn Pinggir Papas 1 Kecamatan Kalianget*, Jurnal Performance Bisnis dan Akuntansi, Volume 3, Nomor 2, September 2013

### C. Metode Penelitian

penelitian ini termasuk penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menekankan pada kualitas atau suatu yang terpenting dari sifat barang atau jasa yang berupa kejadian atau fenomena sosial adalah makna dibalik kejadian tersebut yang dapat dijadikan pelajaran berharga bagi suatu pengembangan konsep teori.<sup>12</sup>

Sedangkan pendekatan yang digunakan adalah pendekatan deskriptif, pendekatan deskriptif dapat diartikan sebagai prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan subjek dan objek penelitian pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya.<sup>13</sup>

Teknik Pengumpulan data diperoleh melalui observasi, wawancara dan dokumentasi, data di peroleh dari sumber primer yaitu dari BTPN Syariah kantor cabang Sleman Yogyakarta, dan data sekundernya dari jurnal, buku, disertasi yang berhubungan dengan penelitian ini.

Hasil data yang telah dikumpulkan, kemudian dianalisa dengan menggunakan teknik analisa kualitatif. Hasil jawaban dari wawancara yang ada, kemudian dilakukan pengeditan (*Editing*). Hal ini dimaksudkan agar dapat diperoleh kejelasan jawaban sesuai dengan pertanyaan peneliti. Kemudian hasil jawaban yang ada tersebut, diinterpretasi dengan menggunakan pendekatan normatif. Hal tersebut dilakukan untuk mengetahui apakah produk pembiayaan paket masa depan yang ada di BTPN Syariah itu efektif di terapkan atau tidak. Terutama dalam memberdayakan perempuan untuk mengembangkan ekonomi keluarganya.

### D. Hasil Penelitian

#### 1. Profil BTPN Syariah

##### a. 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

---

<sup>12</sup>Djam'an Satori dan Aan Komarsih, "*Metode Penelitian Kualitatif*" (Bandung: Alfabeta, 2010) hlm. 21

<sup>13</sup>Hadari Nawawi, "*Metode Penelitian Sosial*, (Yogyakarta: Gajah Mada University, 2007) hlm. 66

Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk sejak Maret 2008, kemudian di *Spin Off* dan bergabung ke BTPN Syariah pada Juli 2014.<sup>14</sup>

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 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.<sup>15</sup>

b. Visi dan Misi

Visi bank BTPN Syariah adalah Menjadi bank mass *market terbaik*, mengubah hidup berjuta rakyat Indonesia". Sedangkan misinya adalah Bersama, kita ciptakan kesempatan untuk tumbuh dan hidup yang lebih berarti dan memberdayakan jutaan keluarga pra/cukup sejahtera meraih kehidupan yang lebih baik, dengan membangun 4 (empat) perilaku nasabah yaitu : (i) Berani Berusaha, (ii) Disiplin, (iii) Kerja keras, (iv) Saling Bantu.

c. Struktur Organisasi BTPN Syariah

1) 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

2) Dewan Komisaris

a) Kemal Azis Stamboel

b) Dewie Pelitawati

c) Mahdi Syahbuddin

---

<sup>14</sup><https://www.btpnsyariah.com/tentang-kami/profil.html>

<sup>15</sup><https://www.btpn.com/id/tentang-kami/btpn-syariah>

3) Dewan Direksi

- a) Harry A.S. Sukadis
- b) Ratih Rachmawaty
- c) Taras Wibawa Siregar
- d) Setiasmo
- e) Gatot Adhi Prasetyo

4) Dewan Pengawas Syariah

- a) KH. DRS. Amidhan
- b) KH. Ahmad Cholil Ridwan, LC

d. Produk Bank BTPN Syariah

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.

1) Produk 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 lainnya , yaitu:

- a) Tabungan Citra iB
- b) Tabungan Taseto Premium iB
- c) Deposito iB
- d) Giro iB
- e) Taseto Mapan iB

2) 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.

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.<sup>16</sup>

e. Nilai-nilai Perusahaan

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

1) 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 Sifat kejujuran (*Shiddiq*), Sifat Tanggung jawab (*Amanah*), sifat Komunikatif (*Tabligh*), Sifat cerdas (*Fathanah*).

2) 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

3) 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*.

4) 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.

2. Mekanisme BTPN Syariah dalam mengelola PMD

a. 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.

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

1) Perorangan, Warga Negara Indonesia (WNI) dan berkedudukan di Indonesia.

---

<sup>16</sup>Hasil wawancara dengan Pembina Sentra yaitu saudari Wina, pada hari Kamis tanggal 25 Januari 2018 pukul 17.00 WIB



- 2) Perempuan dari keluarga pra / cukup sejahtera yang sudah memiliki usaha atau yang ingin memiliki usaha.
- 3) 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.
- 4) Penduduk setempat yang bertempat tinggal tetap di wilayah/kampung tersebut (tidak kontrak/kost).
- 5) 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.
- 6) Jika dalam 1 (satu) rumah terdapat beberapa keluarga atau beberapa calon nasabah, maka yang diprioritaskan menjadi nasabah hanya salah 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.

b. Prosedur Pemberian Pembiayaan PMD

Pemberian pembiayaan kepada nasabah diawali dengan menyeleksi nasabah yang dilakukan dengan cara sebagai berikut<sup>17</sup>:

1) Melakukan Pre Marketing

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

a) 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.

b) *Mini Meeting* (MM)

---

<sup>17</sup>Panduan Paket Masa Depan,...Hlm.84

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

c) *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.

2) 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.

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

a) 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.

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.

b) Pembentukan Grup dan Sentra

Pembentukan grup dan sentra dilakukan pada saat PDK, Yaitu :

(1) 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.

(2) 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.

c) 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.

4) *Maintenance* Nasabah

*Maintenance* nasabah maksudnya adalah pendampingan terhadap nasabah. Pendampingan ini meliputi 2 (dua) hal, yaitu<sup>18</sup> :

a) 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).

b) *Monitoring* Usaha (MU) dan *Surprise Visit* (SV)

---

<sup>18</sup>Panduan Paket Masa Depan,...Hlm. 124

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 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.

c. Mitigasi Resiko Pembiayaan Bermasalah

Langkah-langkah analisis pengelolaan mitigasi resiko pembiayaan bermasalah PMD<sup>19</sup>, yaitu :

1) 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

2) 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

---

<sup>19</sup>Wawancara dengan Pembina Sentra MMS Gejayan BTPN Syariah Kantor Cabang Sleman ibu Lisari Nuryuneni, pada Hari Jumat Tanggal 2 Maret 2018 Pukul 15.00 WIB

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.

### 3) 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

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

## d. Penangan Pembiayaan Bermasalah

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 penanganan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan PMD adalah sebagai berikut :

### 1) 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 :

- a) Pengumpulan dan penggunaan uang solidaritas untuk pembayaran angsuran bagi nasabah yang mengalami kesulitan mengangsur dalam kelompok.
  - b) 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).
  - c) 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).
- 2) 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.

### 3. Efektifitas PMD Dalam Memberdayakan Perempuan Untuk Mengembangkan Ekonomi Keluarga

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. 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 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 Meningkat dalam sebulan rata-rata pendapatannya Rp. 500.000-800.000.<sup>20</sup>

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 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.<sup>21</sup>

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

---

<sup>20</sup>Wawancara dengan ibu Suratmi nasabah PMD BTPN Syariah sentra Jogoyudan, pada Hari Jum'at tanggal 23 Maret 2018, pukul 14.15 WIB

<sup>21</sup>Wawancara dengan ibu Suratni nasabah PMD BTPN Syariah sentra Pringgodani, pada Hari Jum'at tanggal 23 Maret 2018, pukul 15.00 WIB

dengan yang lain, ruangan tempat jualan pun diperbaiki. Dan alhamdulillah sekarang pendapatan buk iyeng meningkat dari sebelumnya.<sup>22</sup>

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.

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 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.<sup>23</sup>

## **E. Kesimpulan**

Berdasarkan pada hasil analisis pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Mekanisme Bank Btpn Syariah dalam mengelola Produk Pembiayaan Paket Masa Depan adalah sebelum melakukan pencairan pembiayaan Bank Btpn Syariah melakukan Pre Marketing yang di dalamnya terdapat (i) Silaturahmi Dengan Aparat (SDA), (ii) Mini Meeting dan (iii) Projection Meeting, setelah itu melakukan Survey dan Wawancara sekaligus menganalisis, melakukan Pelatihan Dasar Keanggotaan.
2. Paket Masa Depan di BTPN Syariah MMS Gejayan cukup efektif diterapkan karena bisa membantu ibu-ibu yang sedang berusaha maupun yang ingin berusaha namun kesulitan dengan modal. Terlepas dari itu, pihak BTPN Syariah MMS Gejayan harus memperbaiki pelayanan dan pengawasan terhadap nasabah agar tujuan dari PMD tersebut bisa terwujud dengan lebih baik lagi. Tujuan dari PMD yang ingin

---

<sup>22</sup>Wawancara dengan ibu Iyeng nasabah PMD BTPN Syariah Sentra Samirono, pada hari Sabtu tanggal 24 Maret 2018, pukul 15.00 WIB.

<sup>23</sup>Wawancara dengan Pembina Sentra MMS Gejayan yaitu Lisa Herman, pada hari Senin tanggal 5 Maret 2018 pukul 15.00 WIB



memberdayakan keluarga pra / cukup sejahtera meraih kehidupan yang lebih baik sudah terwujud dengan menerapkan 4 pilar yaitu Berani Berusaha, Disiplin, Kerja keras dan Saling bantu atau disingkat BDKS.

## **F. Daftar Pustaka**

- Imanuel A, Pamuji, 2013. Pemberdayaan Perempuan Indonesia Maju Mandiri Di Desa Rantau Layung Kecamatan Batu Sopang Kabupaten Paser,
- Muhammad, 2005, *Pengantar Akuntansi Syariah*, Jakarta: Salemba Empat, Cet. Ke 2
- Naibaho, Benika.,Maria Rumondang Sihotang, 2011, "Kontribusi Istri bekerja Dalam Menambah Pendapatan Keluarga, Motivasi Dan Persepsinya Terhadap Pekerjaannya", *Jurnal Ilmiah Pendidikan Tinggi*, Vol 4 No 1 April 2011, Medan: Universitas HKBP Nommensen.
- Nawawi, Hadari ,2007, *Metode Penelitian Sosial*, Yogyakarta: Gajah Mada University
- Panduan Paket Masa Depan, Edisi Revisi tahun 2012, (Jakarta : BTPN Syariah,2012) hlm.79.
- Rusnani, 2013, "Pengaruh Kondisi Ekonomi Keluarga Terhadap Tingkat Keaktifan Anak Masuk Sekolah Di Sdn Pinggir Papas 1 Kecamatan Kalianget, *Jurnal Performance Bisnis dan Akuntansi*, Volume 3, Nomor 2, September 2013, Madura: Fakultas Ekonomi Universitas Wiraraja Sumenep
- Satori, Djam'an dan Aan Komarsih, 2010 " *Metode Penelitian Kualitatif*" Bandung: Alfabeta,
- Siagian, Sondang P.2001, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: Bumi Aksara
- Sinungun, Muchdarsyah, *Manajemen Dana Bank*, Edisi Kedua, Jakarta: PT.Bumi Aksara
- Steelyana, Evi, 2013, "Perempuan dan Perbankan: Sebuah Tinjauan Tentang Peran Inklusi Keuangan Terhadap Pengusaha UMKM Perempuan Di Indonesia", *Jurnal The Winner*, Volume 14, No 2, September 2013, Malang: Binus University
- Suharto, Edi, 2005, *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat*, Bandung : PT Refika Aditama
- Tim Penyusun Pusat Kamus, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1989), cet ke-4, hlm. 352.
- Undang-Undang Perbankan No 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.
- Wawancara dengan ibu Iyeng nasabah PMD BTPN Syariah Sentra Samirono, pada hari Sabtu tanggal 24 Maret 2018, pukul 15.00 WIB.
- Wawancara dengan ibu Suratmi nasabah PMD BTPN Syariah sentra Jogoyudan, pada Hari Jum'at tanggal 23 Maret 2018, pukul 14.15 WIB

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

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

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

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

<https://www.btpn.com>