

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. PT. Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN) Syariah

1. Profil PT. Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN) Syariah

PT. Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN) Syariah merupakan Bank Umum Syariah yang terbentuk atas konversi PT. Bank Purna Danarta (Bank Sahabat) dan *spin-off* Unit Usaha Syariah PT. BTPN Tbk, BTPN Syariah memiliki salah satu segmen bisnis pembiayaan yang dibentuk pada Maret 2008 ketika masih menjadi Unit Usaha Syariah, segmen bisnis pembiayaan tersebut difokuskan terhadap pelayanan dan pemberdayaan bagi sekelompok wanita pra-sejahtera di seluruh Indonesia, dengan adanya pembiayaan ini diharapkan mampu untuk memberikan kesejahteraan hidup yang lebih baik, sejak berdiri sebagai Bank Umum Syariah pada tanggal 14 Juli 2014, BTPN Syariah mulai beroperasi dan menjalankan tekad dalam memberdayakan masyarakat pra-sejahtera melalui segmen bisnis pembiayaan PMD untuk membentuk sekelompok wanita calon nasabah pembiayaan yang tidak memiliki akses ke dunia perbankan dalam mengembangkan usaha yang dimiliki, hal ini sejalan dengan prinsip keuangan inklusif pada perbankan yang tidak hanya memberikan pelayanan produk dan jasa perbankan bagi nasabah tetapi juga memberikan kesempatan kepada masyarakat pra-sejahtera untuk

mengubah kesejahteraan dalam hidupnya menjadi lebih baik melalui pembiayaan usaha yang diberikan, di samping itu BTPN Syariah juga memberikan kesempatan dalam mengembangkan potensi dirinya kepada wanita yang tidak memiliki pendidikan pada jenjang Strata satu untuk bergabung menjadi karyawan Pembina Sentra pada produk pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) yang nantinya diharapkan mampu melayani dan mendampingi masyarakat pra-sejahtera dalam mengelola dana untuk membangun usaha (<https://www.btpnsyariah.com/>).

Dengan mengedepankan layanan bisnis dan sistem operasional perbankan tersebut, BTPN Syariah mengajak dan melibatkan *stakeholders* secara bersama-sama dalam memberikan kemudahan bagi seluruh masyarakat pra-sejahtera di Indonesia untuk tumbuh menggapai kehidupan yang lebih baik.

Misi, Visi dan Nilai-nilai yang dimiliki BTPN Syariah merupakan suatu arah dan tujuan yang menjadi komitmen BTPN Syariah untuk senantiasa memberi kesempatan kepada seluruh masyarakat di Indonesia dalam mencapai kesejahteraan hidup yang lebih baik dan berarti dengan cara terus meningkatkan kualitas dan keahlian masing-masing karyawan sesuai profesi, mematuhi kode etik perbankan dan memiliki integritas yang tinggi dalam melayani masyarakat (<http://www.btpnsyariah.com/tentang-kami/profil>).

Dalam menghadapi persaingan antar bank, BTPN Syariah memiliki keunggulan tersendiri dibandingkan dengan bank syariah lainnya, yaitu lima keunggulan BTPN Syariah diantaranya adalah; 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. Yang kedua, BTPN Syariah merupakan satu-satunya bank syariah yang memprioritaskan pemberdayaan bagi kaum wanita berdasarkan prinsip syariah. Yang ketiga, 90 persen karyawan yang dimiliki oleh BTPN Syariah adalah perempuan. Yang keempat, BTPN Syariah menjadi satu-satunya bank syariah yang memberikan kesempatan kepada seluruh lulusan SMA untuk memiliki karir di dunia perbankan. Dan yang terakhir, BTPN Syariah membuktikan sebagai bank yang mampu melahirkan generasi bankir-bankir baru dalam melayani masyarakat pra-sejahtera produktif (*productive poor banker*) (<http://www.btpnsyariah.com/tentang-kami/profil>).

2. Struktur Organisasi BTPN Syariah

a. Kepengurusan BTPN Syariah Area Temanggung

Business Coach : Yudha Darmono

Pembina *MMS* : Novayanti Vernanda

Manager Sentra : Tri Widiyaningsih

Pembina Sentra 1 : Marantika

Pembina Sentra 2 : Nurul Rochiningrum

Pembina Sentra 3 : Fajar Yuni

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

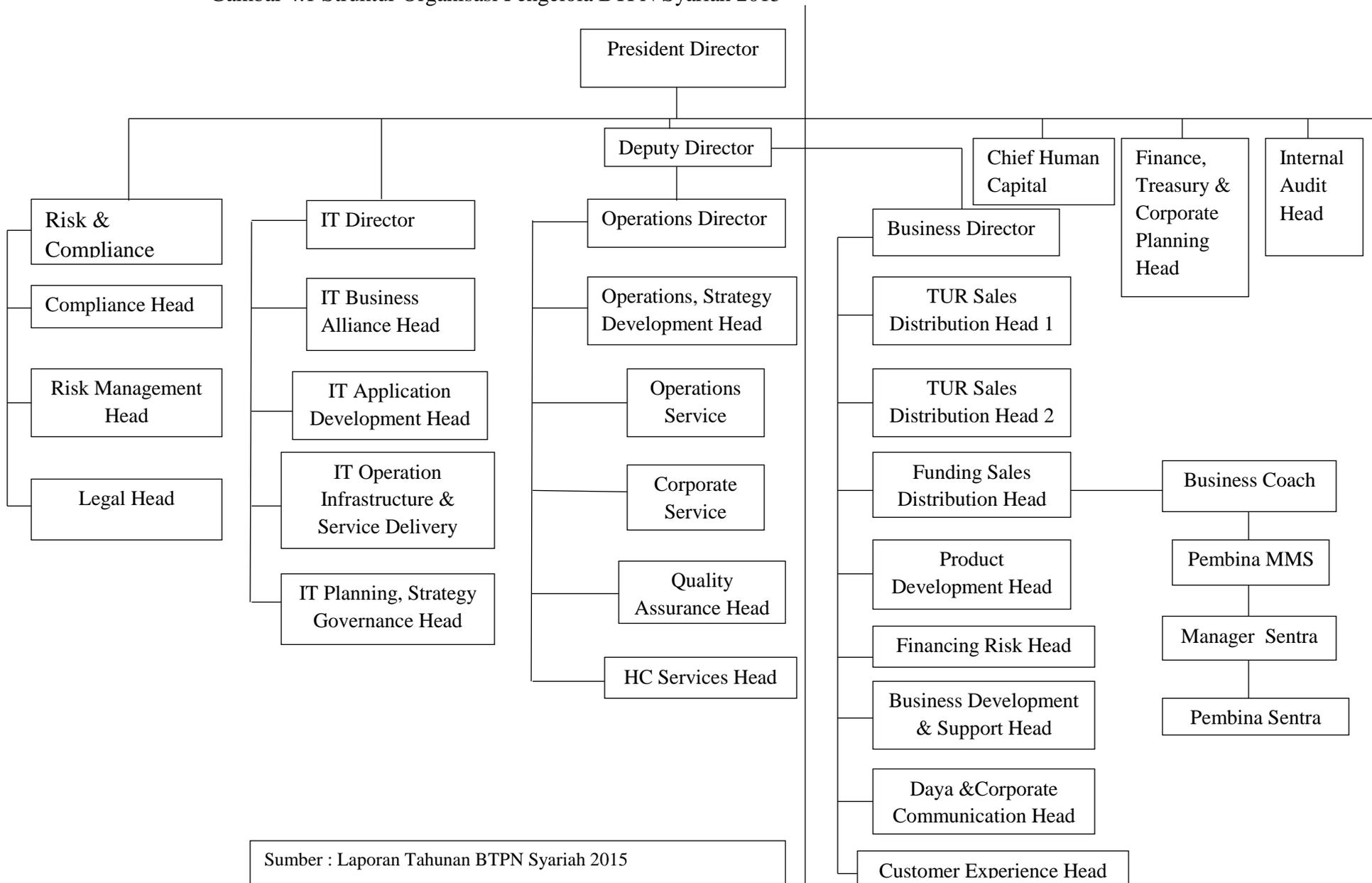
5) Gatot Adhi Prasetyo

d. Dewan Pengawas Syariah

1. KH. DRS. Amidhan

2. KH. Ahmad Cholil Ridwan, LC

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Pengelola BTPN Syariah 2015



3. Profil Produk Penyaluran Dana Paket Masa Depan (PMD) BTPN Syariah

Hingga pada awal tahun 2016, BTPN Syariah terus berupaya untuk tetap berfokus pada pengembangan bisnis yang berada pada segmen mass market khususnya masyarakat pra-sejahtera atau BTPN Syariah menyebutnya segmen Tunas Usaha Rakyat, fokus pada segmen ini diwujudkan melalui produk pembiayaan Pembiayaan Masa Depan (PMD) yang telah melayani lebih dari 2 (dua) juta nasabah dengan jumlah dana yang disalurkan sebesar Rp. 3,7 triliun. Ini merupakan pencapaian yang sangat baik bagi BTPN Syariah, karena dengan adanya PMD memberikan dampak yang positif bagi masyarakat pra-sejahtera untuk mendapatkan kehidupan yang lebih baik (<https://www.btpnsyariah.com/>).

Pada pembiayaan PMD ini BTPN Syariah juga memberikan program binaan bagi nasabahnya, hal ini ditujukan untuk meningkatkan kemampuan usaha yang dijalankan oleh nasabah dan meminimalisir risiko pembiayaan bermasalah nantinya. Pembinaan yang diberikan didasarkan pada empat karakter kunci, yaitu: Berani Berusaha, Disiplin, Kerja Keras, dan Saling Bantu (BDKS). Melalui penerapan nilai-nilai BDKS pihak bank berharap agar nasabah mampu mewujudkan mimpinya melalui usaha yang dijalankan. Penerapan nilai-nilai tersebut dapat dilihat dari keyakinan nasabah terhadap usaha yang dibangun atau dikelola setelah melakukan pembiayaan PMD,

nilai Berani Berusaha dapat tercermin pada usaha yang akan dijalankan, bagaimana nasabah berusaha untuk mengelola usaha tersebut sampai akhirnya berkembang, nilai Disiplin dapat dilihat ketika pembayaran angsuran pembiayaan, apakah nasabah datang secara rutin ke Pertemuan Rutin Sentra (PRS) dan membayar kewajibannya dengan tepat waktu, kemudian nilai Kerja Keras dapat diamati dari usaha nasabah untuk menabung, bertekad mengelola usaha sehingga menghasilkan keuntungan dari pembiayaan yang diberikan oleh bank, dan nilai Saling Bantu oleh setiap anggota nasabah tercermin dari kekompakan kelompok pembiayaan (<http://www.btpnsyariah.com/produk/>).

Dalam memberikan pembiayaan PMD kepada nasabah BTPN Syariah memiliki empat pilar utama sebagai pondasi yang kuat untuk dapat bersaing dengan bank syariah lainnya di dunia perbankan syariah Indonesia, untuk menjadi integrator ekonomi yang memberikan layanan baik pendanaan maupun pelayanan kepada nasabah dari berbagai segmen masyarakat. Empat pilar utama pada pembiayaan PMD BTPN Syariah, adalah;

- a. Paket Keuangan Lima Tahun, dimana nasabah diberikan pembiayaan berupa bantuan modal yang digunakan untuk mengelola, mengembangkan atau membangun usaha produktif dengan pengembalian dana melalui angsuran setiap dua minggu. Pada pembiayaan ini, nasabah diberikan fasilitas

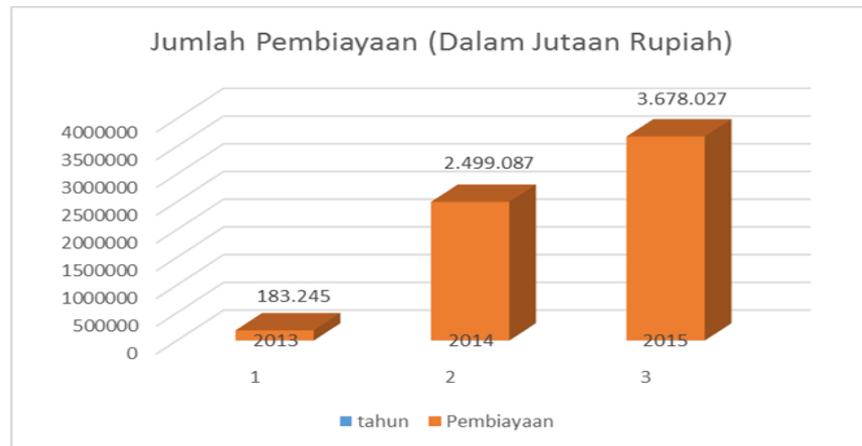
secara langsung berupa asuransi proteksi jiwa untuk nasabah dan suami selama masa pembiayaan dan santunan sebesar Rp. 500.000 apabila suami meninggal, pembukaan rekening tabungan wajib bagi nasabah, pelatihan pengelolaan uang secara praktis dan efektif, pelatihan mengenai kewirausahaan, potongan angsuran pada saat Hari Raya Idul Fitri dan bagi nasabah yang secara disiplin hadir membayar angsuran kewajiban diberikan kesempatan untuk memperoleh pembiayaan dua kali lipat dari plafond periode pertama, setelah mengikuti tiga kali periode pembiayaan PMD, nasabah akan mendapatkan pembiayaan untuk memperbaiki rumah dan dana pendidikan bagi anak.

- b. Program Daya merupakan program berkelanjutan BTPN Syariah dari pembiayaan PMD dengan mengintegrasikan misi bisnis dan misi sosial yang didasarkan pada tiga rumusan pokok pelatihan dan pembinaan bagi nasabah yang nantinya diharapkan dapat memberikan dan meningkatkan pengetahuan serta kemampuan nasabah dalam mengelola usaha, tiga rumusan pokok tersebut yaitu: Daya Tumbuh Usaha, Daya Sehat Sejahtera, dan Daya Tumbuh Komunitas.
- c. Sistem Keanggotaan Sentra, sentra adalah komunitas yang dibentuk bagi nasabah pembiayaan yang terdiri dari satu hingga lima kelompok, dimana setiap kelompok terdiri dari minimal

10 (sepuluh) orang dan anggota dari masing-masing kelompok tersebut dipilih sendiri oleh nasabah, sistem keanggotaan pada nasabah pembiayaan PMD ini merupakan salah satu langkah efektif bagi setiap nasabah untuk saling mendukung dan membantu satu sama lain.

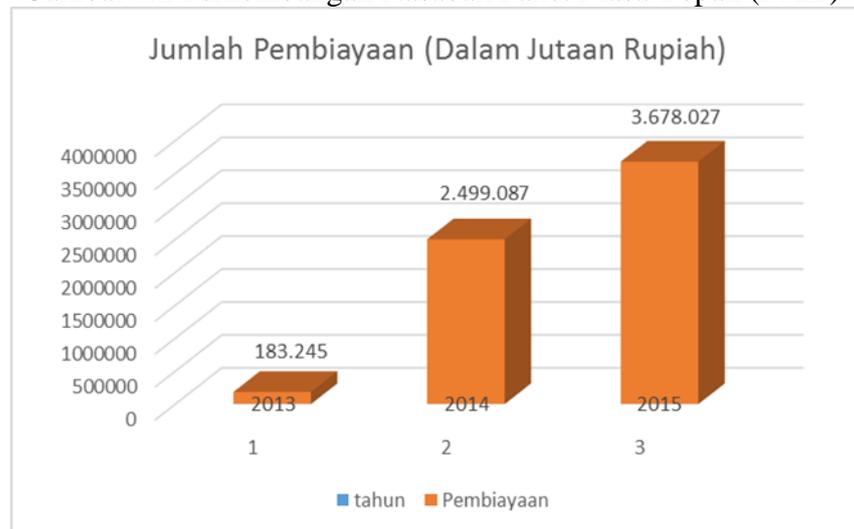
- d. Pembina Sentra, merupakan karyawan terlatih BTPN Syariah khusus untuk pembiayaan pada masyarakat pra-sejahtera yang dijadikan sebagai ujung tombak oleh bank dalam memberikan pembinaan kepada nasabah pembiayaan usaha produktif dan sebagai teladan serta fasilitator bagi nasabah untuk mengelola usaha. Pada pembiayaan PMD ini, BTPN Syariah tidak semata-mata memberikan dana untuk modal usaha tetapi juga memberikan pembinaan dan pengawasan kepada nasabah dalam menjalankan usaha yang dimiliki untuk mencapai target kesejahteraan hidup yang lebih baik di masa depan dengan kerja keras, berani untuk berusaha lebih kuat, disiplin dan saling membantu terhadap setiap anggota kelompok.

4. Perkembangan Nasabah dan Penyaluran Pembiayaan PMD



Sumber : Laporan Tahunan BTPN Syariah 2015

Gambar 4.2 Perkembangan Nasabah Paket Masa Depan (PMD)



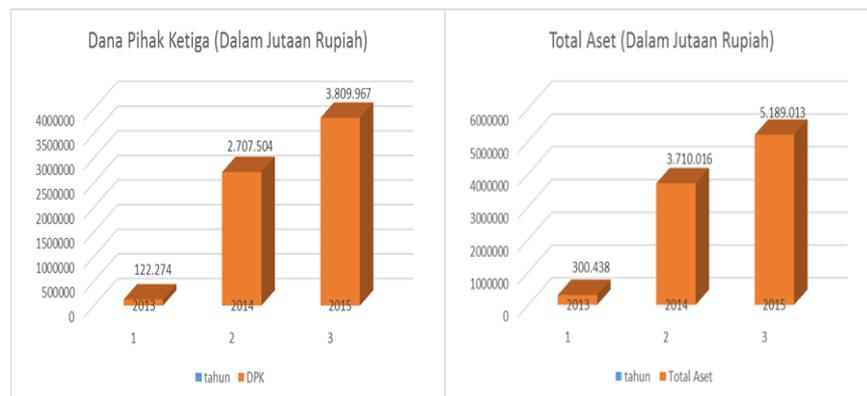
Sumber : Laporan Tahunan BTPN Syariah 2015

Gambar 4.3 Penyaluran Pembiayaan PMD

Dari data perkembangan nasabah dan penyaluran pembiayaan PMD diatas, dapat diketahui bahwa peningkatan anggota kelompok pembiayaan meningkat sangat cepat pada tahun 2014, yaitu mencapai 1.500.098 nasabah dan terus meningkat di tahun 2015 mencapai 1.988.520. Sebelumnya pada tahun tahun 2013 nasabah PMD sebanyak 75.370 nasabah. Sedangkan penyaluran pembiayaan hingga

tahun 2015 mencapai angka 3.678.027 dalam jutaan rupiah, peningkatan anggota kelompok nasabah dan dana yang diberikan melalui PMD ini terjadi setelah Unit Usaha Syariah dilepas dari BTPN dan secara resmi beroperasi sebagai Bank Umum Syariah (BTPN Syariah) pada tanggal 14 Juli 2014. Pencapaian ini menjadi prestasi tersendiri bagi BTPN Syariah sekaligus menjadi tanggungjawab untuk meningkatkan pelayanan dan pembinaan agar tujuan pembiayaan PMD berjalan sesuai dengan tujuan.

5. Data Keuangan dan NPF BTPN Syariah



Sumber : Laporan Tahunan 2015

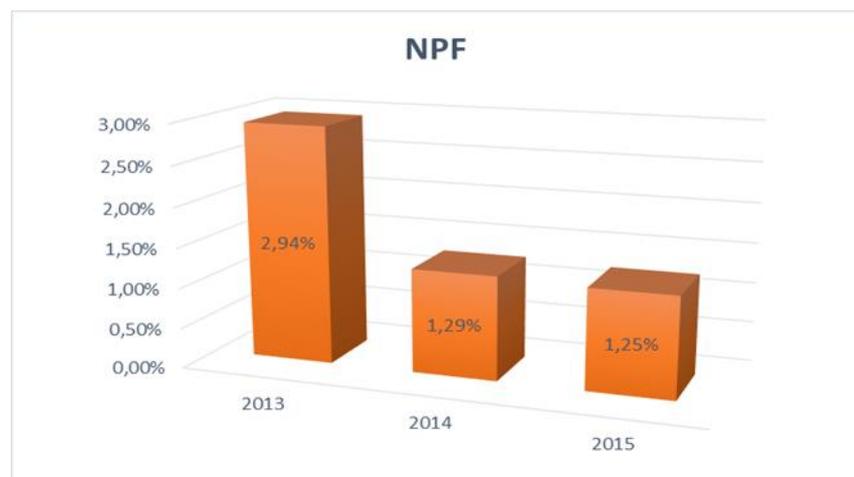
Sumber : Laporan Tahunan BTPN Syariah

BTPN Syariah 2015

Gambar 4.4 Dana Pihak Ketiga BTPN Syariah 2015 (dalam jutaan rupiah) Gambar 4.5 Total Aset (dalam jutaan rupiah) BTPN Syariah 2015 (dalam jutaan rupiah)

Pada gambar 4.4 diatas dapat diketahui, bahwa penghimpunan dana melalui Pihak Ketiga mengalami kenaikan yang sangat signifikan. Di tahun 2015 DPK naik mencapai 3.809.967 dalam jutaan rupiah dari 2.707.504 pada tahun 2014. Ini berarti BTPN Syariah juga mampu menunjukkan kepercayaan nasabah dalam penyaluran dana saja, tetapi juga pada penghimpunan dana. Kemudian

dari gambar 4.5 diatas, total aset yang dimiliki BTPN Syariah selama tiga tahun terakhir mengalami peningkatan yang sangat baik, seluruh aset di tahun 2015 sebanyak 5.189.013 meningkat dari tahun 2014 yaitu 3.710.016 dan tahun 2013 sebesar 300.438 (dalam jutaan rupiah).



Sumber : Laporan Tahunan BTPN Syariah 2015
Gambar 4.6 NPF BTPN Syariah 2015

Pada gambar 4.6 NPF yang dimiliki BTPN Syariah semakin menurun dari tahun ke tahun, seperti yang dapat kita ketahui dari gambar diatas, NPF bank pada tahun 2013 adalah sebesar 2,94 persen dan mampu menekan di angka 1,25 persen di tahun 2015. Hal ini merupakan pencapaian yang sangat baik bagi BTPN Syariah dalam mengelola seluruh aset, baik dari penghimpunan, penyaluran dana dan risiko pembiayaan bermasalah.

6. Prosedur Pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) BTPN Syariah

Berdasarkan hasil observasi awal pada tanggal 26 September 2016 dengan Marantika selaku Pembina Sentra dan wawancara dengan Ibu Tri Widiyaningsih selaku Manager Sentra dan Ibu Fajar Yuni selaku Pembina Sentra MMS PMD BTPN Syariah Area Temanggung maka penulis dapat menjabarkan, dalam upaya untuk mendapatkan pelayanan pembiayaan PMD, calon nasabah harus melalui beberapa tahapan prosedur pengajuan pembiayaan yang harus diikuti, tahapan-tahapan tersebut adalah:

a. Pre-marketing

Pada tahapan pre-marketing terdapat tiga tingkatan pertemuan yang dilakukan oleh karyawan BTPN Syariah untuk pembiayaan PMD yaitu Manager dan Pembina Sentra, ketiga tingkatan tersebut diantaranya:

- 1) Pihak bank melakukan pertemuan kepada Aparat Desa baik Kelurahan maupun Kecamatan untuk melakukan sosialisasi dengan menjelaskan maksud, tujuan dan skema pembiayaan PMD yang akan diperkenalkan kepada masyarakat, kunjungan dengan Aparat Desa maupun tokoh masyarakat ini ditujukan agar terjalin hubungan yang baik kepada masyarakat dan juga untuk mendapatkan informasi mengenai calon nasabah pembiayaan yang akan dibiayai nantinya.

2) *Mini Meeting*

Setelah pihak melakukan pertemuan dengan bersilaturrehmi kepada tokoh masyarakat adan perangkat desa, bank mendapatkan informasi mengenai data masyarakat pra-sejahtera yaitu ibu-ibu yang dianggap layak untuk dijadikan calon nasabah dan diberikan kesempatan untuk mengajukan pembiayaan pada PMD BTPN Syariah, selanjutnya bank akan mengadakan *mini meeting* untuk semua calon nasabah pembiayaan guna memperkenalkan diri dan menjelaskan produk pembiayaan PMD, yang diharapkan akan dapat menggali potensi, informasi dan kebutuhan dari calon nasabah yang akan bergabung pada pembiayaan ini, sehingga pihak bank juga dapat melakukan *screening* calon nasabah.

3) *Projection Meeting*

Yang terakhir pada tahapan pertama, karyawan bank mengadakan pertemuan formal di salah satu rumah calon nasabah untuk memberikan pelatihan kepada mereka sebefore bergabung pada pembiayaan PMD, pelatihan ini diberikan agar calon nasabah memahami dan mengerti bagaimana

prosedur PMD dan menggali secara mendalam agar bank mendapatkan data dan informasi calon nasabah yang akurat, di samping itu pihak bank menjelaskan lagi secara lengkap dan detail syarat dan ketentuan yang harus dipahami oleh calon nasabah pada pembiayaan PMD, adapun syarat dan ketentuan pembiayaan PMD adalah sebagai berikut:

a) Syarat pembukaan rekening PMD

- (1) Calon nasabah wajib mengikuti pelatihan yang diberikan oleh pihak bank ketika diadakan Pelatihan Dasar Keanggotaan
- (2) Mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan PMD dan pembukaan rekening tabungan
- (3) Menyerahkan fotocopy identitas dan surat keterangan domisili dari kelurahan setempat

b) Ketentuan pengajuan PMD

- (1) Membuat kelompok pembiayaan minimal 10 (sepuluh) orang
- (2) Khusus wanita usia 18-59 tahun

- (3) Fotocopy KTP calon nasabah dan suami
- (4) Fotocopy Kartu Keluarga
- (5) Tidak sedang dalam keadaan hamil dan usia kandungan lebih dari 7 (tujuh) bulan
- (6) Bukan merupakan PNS, Pegawai Swasta dan Karyawan
- (7) Tempat tinggal milik sendiri

b. Proses Seleksi Nasabah

Pada tahapan kedua ini, setelah pihak bank melakukan serangkaian pertemuan formal maupun informal kepada tokoh masyarakat, masyarakat dan mendapatkan kandidat calon nasabah pembiayaan PMD, bank akan melakukan *screening* calon nasabah untuk menghindari risiko pembiayaan yang tidak tepat sasaran, dalam proses ini bank melakukan survei langsung, wawancara dan referensi dari tokoh masyarakat maupun tetangga calon nasabah untuk mengetahui karakter, kondisi yang sebenarnya serta harapan yang ingin diwujudkan melalui usaha produktif yang akan dibangun maupun sudah dikelola.

c. Pelatihan Dasar Keanggotaan

Pelatihan dasar keanggotaan adalah salah satu pembinaan awal yang diberikan oleh pihak bank untuk calon nasabah pembiayaan yang telah lolos seleksi, pelatihan ini berlangsung selama lima hari berturut-turut sebagai bentuk kedisiplinan untuk menaati dan patuh terhadap peraturan PMD sebelum permohonan pembiayaan disetujui pihak bank, pelatihan ini ditujukan agar calon nasabah memahami dan mengerti secara jelas mengenai program pembiayaan PMD, apa dan bagaimana PMD tersebut.

d. Pencairan Pembiayaan PMD

Proses pencairan pembiayaan PMD disesuaikan dengan evaluasi calon nasabah melalui survei jenis usaha, wawancara terhadap nasabah dan modal usaha yang dibutuhkan. Sebelum proses pencairan pembiayaan, pihak bank melakukan survei usaha yang dimiliki nasabah terlebih dahulu, kemudian menyusun laporan keuangan sederhana atas usaha tersebut dan menganalisisnya apakah usaha yang akan dibiayai memiliki prospek keuntungan setelah pencairan pembiayaan, analisis ini ditujukan untuk menghindari risiko gagal bayar pada nasabah, sehingga bank dapat memutuskan berapa *plafon* pembiayaan yang akan disetujui.

e. Pemantauan dan Pengawasan Nasabah

Pada tahapan yang terakhir, bank melakukan pembinaan dan pendampingan kepada nasabah pembiayaan dalam mengelola dana yang diberikan untuk mengembangkan atau membangun usaha. Pendampingan dilakukan pihak bank paling lambat 2 (dua) bulan setelah proses pencairan dengan memonitoring berapa dana yang telah digunakan untuk usaha yang dijalankan nasabah, apakah dana yang diberikan benar-benar digunakan untuk mengelola usaha, bagaimana perkembangan usaha setelah diberikan tambahan modal melalui PMD, apakah usaha tersebut semakin meningkat atau bahkan menurun. Ketika pendampingan tersebut, bank juga memberikan pembinaan dalam mengelola usaha, selain tercapainya tujuan dari PMD hal itu juga dapat memberikan semangat kepada nasabah untuk terus berusaha mengembangkan usahanya. Selanjutnya pihak bank akan melakukan *surprise visit* kepada nasabah untuk mengetahui penggunaan dana dan keadaan usaha setelah pemberian pembiayaan.

7. Analisis Pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) BTPN Syariah

Pada proses pembiayaan PMD BTPN Syariah, calon nasabah harus terlebih dahulu membentuk kelompok yang beranggotakan minimal sepuluh orang dalam satu kelompok, setelah memiliki kelompok

pembiayaan, calon nasabah dapat mendaftarkan kelompoknya melalui Pembina Sentra untuk dapat mengikuti menjadi nasabah PMD BTPN Syariah dengan menyertakan syarat-syarat dan ketentuan pengajuan pembiayaan PMD, yang kemudian berkas dan dokumen dari calon nasabah akan diperiksa kelengkapannya oleh Pembina Sentra. Apabila berkas dari persyaratan dan ketentuan pengajuan pembiayaan PMD sudah lengkap maka Pembina Sentra dan Manager Sentra MMS PMD BTPN Syariah selaku pihak bank akan melakukan *projection meeting* kepada seluruh calon nasabah, namun bagi yang belum lengkap diberi kesempatan untuk melengkapi terlebih dahulu (wawancara dengan Pembina Sentra Ibu Fajar Yuni pada tanggal 15 November 2016 di Rumah Nasabah PMD ketika Jadwal Pembayaran Angsuran).

Pada *projection meeting*, pihak bank akan menjelaskan mengenai tujuan PMD dan peraturan yang harus diikuti nasabah, setelah itu pihak bank melakukan seleksi nasabah, proses seleksi dicapai dengan wawancara dan *survey* kepada masing-masing nasabah. Dari proses seleksi tersebut, pihak bank akan mengetahui secara langsung kesesuaian yang ada pada berkas dan dokumen yang diberikan, kemampuan bayar nasabah, ada tidaknya usaha yang dijalankan, berapa usia usaha, besar-kecil usaha, seberapa besar omset dari usaha yang dikelola, prospek bisnis usaha, bagaimana karakter calon nasabah yang sesungguhnya yang akan dibiayai melalui program PMD, pihak bank juga melibatkan masyarakat sekitar, seperti tetangga maupun

aparat setempat untuk memastikan kebenaran usaha dan karakter dari calon nasabah, hal ini menjadi sangat penting karena proses seleksi merupakan langkah awal yaitu berupa penyaringan calon nasabah untuk mitigasi risiko nasabah gagal bayar.

Setelah proses seleksi, calon nasabah yang lulus *survey* harus mengikuti Pelatihan Dasar Keanggotaan (PDK) selama lima hari berturut-turut dari pihak bank, PDK adalah pelatihan awal bagi calon nasabah untuk mengetahui dan memahami apa dan bagaimana PMD, menaati peraturan yang diterapkan pada PMD dan bagaimana mengelola usaha agar mendapatkan keuntungan yang diharapkan.

Selama pelaksanaan PDK, pihak bank juga melakukan analisis kepada calon nasabah melalui prinsip 5C sebelum penilaian kelayakan pembiayaan disetujui. Dalam melakukan penilaian prinsip 5C, pihak bank menganalisis berdasarkan ketentuan dari prosedur pembiayaan PMD, formulir permohonan pembiayaan, rancangan laporan keuangan sederhana, berkas dan dokumen nasabah serta referensi dari masyarakat sekitar dan aparat warga, prinsip-prinsip 5C diantaranya adalah;

a. *Character*

Penilaian karakter calon nasabah merupakan analisis yang cukup sulit, namun bukan berarti tidak dapat dianalisis. Sehingga diperlukan ketelitian dan ketrampilan dalam menilai

watak dari calon nasabah, pihak bank menilai karakter calon nasabah PMD melalui beberapa tahap, yaitu;

- 1) Perilaku calon nasabah dalam berinteraksi sosial dengan calon nasabah yang lain, ketika *projection meeting* berlangsung, pihak bank tidak hanya memberikan penjelasan mengenai PMD, tetapi juga menilai karakter masing-masing calon nasabah yang akan diseleksi menjadi nasabah pembiayaan. Pada tahap ini bank menilai dari segi tingkah laku, bagaimana memperlakukan orang lain, saling sapa dan antusias ketika berdiskusi atau tidak.
- 2) Kelengkapan dan kesesuaian berkas, dari berkas yang diberikan calon nasabah selanjutnya pihak bank akan memverifikasi data dan melakukan *survey* untuk mencocokkan data yang diberikan. Dari *survey* tersebut bank akan menilai karakter dari kejujuran calon nasabah dalam memberikan data.
- 3) Komunikasi ketika wawancara, dari tanya jawab yang dilakukan bank kepada calon nasabah ini. Penyampaian informasi yang diberikan akan menunjukkan karakter calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya.
- 4) *Survey* dan *Surprise Visit*, keterbukaan calon nasabah ketika pihak bank melakukan *survey* dan *surprise visit*.

Dalam hal ini pihak bank akan mengetahui bagaimana karakter calon nasabah melalui reaksi yang diberikan, kondisi yang sebenarnya dari usaha yang dijalankan, gaya hidup, kebiasaan dan interaksi sosial calon nasabah di lingkungan masyarakat sekitar.

- 5) Referensi tetangga dan Aparat Desa, penilaian karakter calon nasabah juga melibatkan tetangga maupun aparat desa setempat untuk memastikan bahwa calon nasabah tersebut layak atau tidak untuk diberikan pembiayaan.

b. *Capacity*

Prinsip yang kedua adalah penilaian kapasitas atau kemampuan dari calon nasabah PMD untuk mengembalikan pembiayaan dan menyelesaikan kewajiban angsuran yang disebabkan oleh BTPN Syariah ketika permohonan pembiayaan disetujui. Pihak bank menganalisis penilaian ini melalui manajemen yang dilakukan calon nasabah dalam mengelola usaha yang dimiliki dan bagaimana *track record* usaha tersebut. Dari analisis prinsip *capacity*, pihak bank juga dapat menilai bagaimana kemampuan calon nasabah dalam mengatur arus pendapatan dan pengeluaran dari usaha yang dijalankan atau mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari, yang nantinya ini akan berpengaruh bagi pihak bank untuk menyetujui atau menolak pengajuan pembiayaan PMD.

c. *Capital*

Capital merupakan modal atau kekayaan yang dimiliki calon nasabah untuk menjalankan usaha. Penilaian pada prinsip ini dalam pembiayaan PMD dianalisis melalui laporan keuangan sederhana usaha calon nasabah, pendistribusian modal yang dimiliki calon nasabah untuk mengelola usaha sehingga dana tersebut dapat berputar secara produktif, kemudian bagaimana calon nasabah mampu menghasilkan keuntungan dan memajukan usaha dari modal sendiri. Penilaian pada prinsip ini ditujukan untuk mengetahui bagaimana calon nasabah mengelola modal sendiri untuk usahanya secara efektif dan tepat guna sehingga mendatangkan keuntungan.

d. *Collateral*

Penilaian prinsip *collateral* pada PMD dianalisis melalui tabungan yang dimiliki oleh calon nasabah, karena pada dasarnya pembiayaan PMD tidak menggunakan agunan. Selain tabungan yang menjadi tolak ukur pihak bank dalam menilai *collateral* calon nasabah PMD, pihak penjamin calon nasabah juga memiliki tanggungjawab apabila di kemudian hari diketahui permohonan pengajuan yang disetujui berpotensi bermasalah bahkan macet sebelum selesai hingga jangka waktu yang ditentukan. Selain itu bank juga menilai *collateral* calon nasabah dari omset per hari dari usaha yang dimiliki nasabah.

e. *Condition*

Prinsip *condition* yang dianalisis pada pembiayaan PMD ditujukan untuk mengetahui bagaimana prospek bisnis dari usaha calon nasabah yang akan dibiayai. Prinsip ini merupakan suatu kondisi dimana faktor-faktor ekonomi, sosial, budaya sekitar dan politik yang ada di masyarakat dapat mempengaruhi *eksistensi* usaha secara langsung maupun tidak langsung. Pihak bank biasanya menilai prinsip ini melalui lama usaha yang sudah dikelola, mengapa demikian? Karena usia usaha yang dimiliki akan memberikan gambaran nyata bagi pihak bank sejauh dan sekuat mana usaha tersebut memiliki prospek yang baik ketika diberikan tambahan modal melalui PMD nantinya, hal ini juga dapat membantu pihak bank untuk mengetahui seberapa besar risiko pembiayaan bermasalah yang akan diterima ketika pengajuan PMD disetujui.

8. Identifikasi Risiko Gagal Bayar PMD BTPN Syariah

Risiko gagal bayar nasabah PMD merupakan salah satu hal yang tidak dapat diprediksi setelah pencairan pembiayaan telah dilakukan, sehingga perlu pengamatan yang mendalam ketika survey kepada nasabah sebelum pengajuan pembiayaan disetujui. Semua hasil pengamatan dan referensi yang diperoleh dari calon nasabah dan masyarakat sekitar menjadi kunci penting untuk mengidentifikasi penyebab dari risiko gagal bayar yang kemudian akan berdampak

menjadi pembiayaan bermasalah, untuk menghindari efek tersebut maka BTPN Syariah mengelompokkan pembiayaan yang berisiko macet menjadi tiga, diantaranya adalah (wawancara dengan Manager Sentra MMS PMD BTPN Syariah Area Temanggung Ibu Tri Widiyaningsih pada tanggal 22 November 2016 di Rumah Nasabah PMD ketika Jadwal Pembayaran Angsuran);

a. Penggunaan Dana Tidak Sesuai Tujuan

Penyimpangan penggunaan dana yang diberikan kepada nasabah sangat berisiko gagal bayar bahkan pembiayaan bermasalah, karena hal tersebut akan berpotensi nasabah tidak mampu memenuhi kewajiban ketika jadwal pembayaran. Ini disebabkan karena dana yang diberikan tidak digunakan untuk usaha produktif, sehingga nasabah tidak dapat memutar uang dan mendapat keuntungan untuk membayar angsuran nantinya. Sehingga pembinaan dan pengawasan sebelum dan sesudah pemberian pembiayaan harus benar-benar diperhatikan

b. Ketidakhadiran ketika Jadwal Pembayaran dan Menitip Angsuran

Nasabah yang membayar angsuran dengan menitipkan kepada anggota kelompok lain atau tidak hadir dalam pertemuan wajib kelompok dalam PMD ketika jadwal pembayaran, memiliki risiko nasabah gagal bayar. Hal ini

disebabkan karena nasabah mulai tidak disiplin dalam membayar angsuran, dimana pada ketentuan menjadi nasabah pembiayaan PMD telah dijelaskan bahwa setiap nasabah wajib mengikuti pertemuan formal seluruh kelompok saat tiba jatuh tempo pembayaran.

Dari kebiasaan menitip tersebut, pihak bank menganggap nasabah tidak menaati peraturan yang diterapkan, pihak bank juga mengindikasikan bahwa perilaku nasabah tersebut akan berisiko nasabah mengalami gagal bayar karena besar kemungkinan nasabah tidak akan menitip dan memenuhi kewajibannya di jadwal angsuran selanjutnya

c. Pembiayaan Tidak Lancar atau Tidak Menepati Jadwal Angsuran

Pada dasarnya risiko gagal bayar berawal karena nasabah tidak mampu membayar kewajiban angsuran ketika jadwal pembayaran. Hal ini tentu saja dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, diantaranya adalah karakter nasabah yang buruk, adanya masalah dalam keluarga, musibah yang menimpa nasabah (kecelakaan, kesehatan nasabah yang menurun), dan kurangnya ketelitian nasabah dalam mengelola dana untuk mengembangkan usaha.

B. Identifikasi Risiko Pembiayaan PMD BTPN Syariah

Dalam mengidentifikasi risiko yang dapat terjadi pada pembiayaan PMD Area Temanggung setelah pemberian pembiayaan, pihak bank melakukan analisis identifikasi risiko terlebih dahulu sebelum persetujuan pencairan pembiayaan. Analisis penyebab risiko yang mungkin muncul diidentifikasi secara langsung setelah nasabah mengajukan pembiayaan, dari formulir pengajuan yang telah diisi oleh nasabah, pihak bank akan melakukan pengecekan kebenaran dan kesesuaian data maupun informasi yang diberikan oleh nasabah melalui *survey* dan referensi masyarakat (wawancara dengan Manager Sentra MMS PMD BTPN Syariah Area Temanggung Ibu Tri Widiyaningsih pada tanggal 22 November 2016 di Rumah Nasabah PMD ketika Jadwal Pembayaran Angsuran).

Secara keseluruhan dalam formulir pengajuan PMD memuat informasi mengenai prinsip 5C (*characteristic, capital, capacity, collateral, condition*) yang akan membantu pihak bank dalam menganalisis kelayakan pemberian pembiayaan kepada nasabah. Ketika melakukan *survey* terhadap calon nasabah PMD, semaksimal mungkin pihak bank menganalisis secara cermat dan akurat agar mendapat informasi yang sebenarnya. Pihak bank BTPN Syariah melakukan *survey* mengenai keadaan usaha yang dimiliki nasabah, pendapatan yang diterima nasabah pada usaha yang dijalankan, lama usaha yang telah dibangun, bagaimana minat pelanggan terhadap usaha tersebut, biaya kebutuhan hidup nasabah dan keluarga, kesesuaian antara usaha dan dana yang

diajukan untuk usaha tersebut dan prospek bisnis usaha ketika pengajuan pembiayaan diterima. Setelah melakukan *survey* secara langsung kepada nasabah, pihak bank akan mengamati berkala terkait usaha dan informasi yang sebenarnya tanpa sepengetahuan nasabah. Hal ini dimaksudkan agar pihak bank benar-benar mendapatkan informasi yang akurat dan tidak menimbulkan risiko pembiayaan bermasalah di kemudian hari. Akan tetapi analisis pihak bank tidak hanya sampai disitu saja, referensi dari masyarakat sekitar nasabah juga menjadi masukan yang mendukung untuk penilaian calon nasabah PMD. Pihak bank secara simultan menggali informasi dari tetangga maupun aparat setempat terkait kebenaran informasi dan data calon nasabah.

Analisis ini sangat membantu dalam mendapatkan informasi secara akurat terhadap kebenaran serta kesesuaian data dan informasi yang diberikan calon nasabah pada formulir pengajuan pembiayaan, karena pihak bank dapat melihat secara nyata kejujuran calon nasabah dalam memberikan data, yang ini akan berdampak pada penilaian karakter calon nasabah. Setelah proses analisis dilakukan, pihak bank akan menggunakan informasi dan data tersebut untuk menyaring calon nasabah dan menentukan kelayakan pembiayaan yang akan dicairkan. Pihak bank juga dapat menilai seberapa besar kemampuan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya membayar angsuran, menekan risiko yang akan ditanggung ketika pengajuan pembiayaan diterima, menghitung kebutuhan tambahan

modal yang sebenarnya dan evaluasi serta monitoring pengelolaan dana yang diberikan kepada nasabah pembiayaan PMD.

Monitoring penggunaan dana yang diberikan merupakan salah satu cara pengamanan pembiayaan agar tidak berisiko macet, upaya tersebut dilakukan dengan mengawasi bagaimana nasabah membelanjakan tambahan modal dari PMD untuk usaha yang dimiliki. Selanjutnya pihak bank melakukan pembinaan kepada nasabah dalam meningkatkan operasional dan mengontrol aktivitas usaha yang dijalankan, ini bertujuan agar penggunaan dana yang diberikan kepada nasabah digunakan sesuai pengajuan pembiayaan dan menghindari penyimpangan-penyimpangan dalam penggunaan dana yang dapat memicu adanya pembiayaan bermasalah.

C. Mitigasi Risiko Pembiayaan PMD BTPN Syariah

Risiko yang sering terjadi pada penyaluran dana melalui pembiayaan adalah risiko gagal bayar atau ketidakmampuan nasabah dalam mengembalikan dana yang diberikan, sehingga pihak bank tidak akan mendapatkan kembali dana yang telah disalurkan. Tindakan mitigasi risiko pembiayaan yang dilakukan oleh BTPN Syariah untuk pengelolaan risiko pembiayaan PMD bermasalah adalah analisis induktif secara langsung melalui *survey* setelah nasabah menyerahkan formulir pengajuan pembiayaan, langkah-langkah analisis pengelolaan mitigasi risiko pembiayaan bermasalah PMD, yaitu (wawancara dengan Manager Sentra MMS PMD BTPN Syariah Area Temanggung Ibu Tri Widiyaningsih pada

tanggal 5 Desember 2016 di Rumah Nasabah PMD ketika Jadwal Pembayaran Angsuran);

1. Pembiayaan untuk Usaha Produktif

Langkah pertama yang dilakukan BTPN Syariah adalah penghindaran risiko pembiayaan bermasalah, dimana pada langkah ini bank menetapkan bahwa penyaluran dana pembiayaan hanya diperuntukkan bagi masyarakat pra-sejahtera dalam mengelola usaha produktif, sehingga pemberian pembiayaan kepada nasabah diharapkan dapat membantu kemajuan usaha yang dijalankan, memberikan dorongan baik dari segi materiil maupun pembinaan agar nasabah memiliki tekad dan keberanian dalam membangun usahanya menjadi lebih baik dan maju. Kebijakan tersebut merupakan langkah awal yang cukup efektif untuk menekan pembiayaan bermasalah setelah proses pencairan, sebab BTPN Syariah meyakini apabila penyaluran dana PMD tidak digunakan untuk pembiayaan produktif, nasabah akan kesulitan dalam mengembalikan sejumlah uang yang diberikan karena pada dasarnya uang tidak berputar dan menghasilkan keuntungan sehingga tidak ada pemasukan kepada nasabah.

2. Analisis Kelayakan Pemberian Pembiayaan

Langkah kedua yang ditempuh oleh BTPN Syariah adalah pengurangan risiko pembiayaan bermasalah, dalam

meminimalisir risiko yang terjadi bank melakukan analisis 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 disetujui.

Penilaian yang paling mempengaruhi penentuan pemberian pembiayaan PMD pada usaha nasabah ada usia usaha yang dimiliki, omset usaha yang didapatkan setiap hari dan pengeluaran nasabah, semakin tinggi usia usaha dan omset yang diperoleh maka plafon yang diberikan juga akan tinggi, akan tetapi apabila usia usaha belum cukup lama tetapi omsetnya besar atau usia usaha lama dan omsetnya sedikit, maka pihak bank akan menyesuaikan kebutuhan pembiayaan dengan memberikan pembiayaan pada *range* Rp 1.500.000 sampai Rp 3.000.000 untuk periode satu, kemudian untuk pemberian periode selanjutnya bank akan menyesuaikan karakter nasabah dari satu periode berjalan sebelumnya dan penilaian *performance* kelompok, apakah masing-masing dari setiap anggota kelompok memenuhi kewajibannya lancar, belum pernah menipis angsuran atau terlambat membayar dan

bagaimana perkembangan usaha yang dibiayai setelah mendapat penambahan modal.

3. Asuransi Jiwa dan Tanggung Renteng

Langkah ketiga BTPN Syariah adalah mengalihkan risiko pembiayaan bermasalah melalui asuransi jiwa untuk nasabah dan tanggung renteng, hal ini digunakan untuk mengantisipasi terjadinya pembiayaan macet pada penyaluran dana yang diberikan. Bank secara langsung mendaftarkan nasabah PMD pada asuransi jiwa ketika pencairan pembiayaan dilakukan, asuransi ini bertujuan untuk melindungi nasabah PMD apabila di kemudian hari nasabah tidak dapat melunasi sisa angsuran yang dibebankan oleh pihak bank sehingga berisiko menjadi pembiayaan macet karena nasabah meninggal dunia. Mekanisme pada asuransi jiwa ini berlaku ketika nasabah meninggal sebelum jangka waktu pelunasan pembiayaan selesai.

Penghindaran risiko pembiayaan yang kedua adalah dengan sistem tanggung renteng, sistem ini berlaku apabila sudah jatuh tempo pembayaran angsuran tetapi terdapat nasabah yang tidak mampu membayar, maka akan menjadi kewajiban seluruh anggota kelompok untuk menanggung angsuran nasabah tersebut. Tanggung renteng ini diberlakukan ketika nasabah

tidak memenuhi kewajibannya karena nasabah mengalami musibah atau terjadi konflik dalam rumah tangga.

Dalam hal ini, tanggung renteng dimaksudkan agar setiap anggota kelompok sadar dan memahami bahwa kerjasama dan saling membantu pada PMD sangat penting, sistem tanggung renteng ini juga berpengaruh terhadap *performance* kelompok pembiayaan pada periode selanjutnya. Performa nasabah yang pernah ditanggung renteng angsurannya oleh anggota kelompok lain pun akan menurun, sehingga besar kemungkinan pada periode selanjutnya nasabah tidak akan mendapatkan plafon dua kali lipat dari pembiayaan sebelumnya, meskipun nasabah tersebut telah melunasi kewajiban yang ditanggung renteng.

4. Tabungan Wajib dan Penjadwalan Angsuran secara Teratur

Langkah terakhir dalam mitigasi pembiayaan bermasalah adalah penangan risiko. Dalam menangani risiko yang terjadi, BTPN Syariah memberlakukan tabungan wajib bagi nasabah PMD dan melakukan penagihan angsuran secara teratur dan sesuai jadwal. Pembukaan rekening tabungan merupakan langkah antisipasi bagi bank atas risiko yang terjadi ketika nasabah tidak mampu membayar angsuran, dimana nasabah PMD diwajibkan untuk menabung saat jadwal pembayaran

angsuran yang besaran nominalnya tidak ditentukan, akan tetapi bank mewajibkan nasabah memiliki minimal tabungan 10 persen dari pembiayaan yang diberikan bank. Tabungan ini juga tidak bisa dicairkan sebelum jangka waktu pembayaran angsuran satu periode berjalan selesai, akan tetapi bisa digunakan untuk menalangi terlebih dahulu ketika nasabah tidak mampu membayar angsuran jatuh tempo dan pada jadwal pembayaran selanjutnya nasabah wajib mengganti tabungan yang digunakan.

Penanganan risiko yang kedua adalah BTPN Syariah kemudian menganalisis penyebab ketidakmampuan nasabah dalam membayar angsuran, dimana bank secara langsung melakukan observasi kepada nasabah mengapa tidak memenuhi kewajiban membayar angsuran ketika jatuh tempo. Ketika penyebab sudah diketahui, kemudian bank meneliti karakter nasabah dan memberikan pembinaan serta melakukan evaluasi terhadap usaha yang dijalankan terkait kesesuaian prosedur penggunaan dana secara produktif, menggali potensi dari nasabah pembiayaan agar memperbaiki penyebab gagal bayar sehingga pembiayaan dapat diselesaikan dalam jangka waktu yang telah ditetapkan.

Setelah pihak bank melakukan penagihan secara teratur sesuai jadwal pembayaran angsuran, bank melakukan

pembinaan dan pemantauan terhadap nasabah dalam memperbaiki faktor yang mempengaruhi terjadinya gagal bayar angsuran. Proses pembinaan dan pemantauan untuk penanganan risiko pembiayaan ini biasanya dilakukan dengan memberikan pengertian kepada nasabah untuk lebih bijak lagi dalam mengelola dana yang diberikan untuk usaha produktif.

Setelah melakukan seluruh proses pengelolaan risiko dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah diatas, namun nasabah belum juga mampu melakukan pelunasan kewajiban pada akhir periode pembiayaan, BTPN Syariah memberi kesempatan kepada nasabah pembiayaan bermasalah untuk menyelesaikannya dengan memberi kelonggaran waktu selama tiga bulan. Dalam jangka waktu tersebut, nasabah harus mengembalikan seluruh tunggakan angsuran yang dimiliki. Akan tetapi apabila sampai batas akhir perpanjangan tersebut nasabah tidak menyelesaikan kewajibannya, BTPN Syariah secara langsung akan menutup data nasabah dari daftar pembiayaan PMD. Maksudnya adalah, bank tidak akan menagih kembali sisa tunggakan yang masih menjadi tanggungjawab nasabah untuk dilunasi, tetapi bank secara langsung menghapus data nasabah pembiayaan bermasalah tersebut. Dimana hal itu berarti, nama nasabah dan penjamin pembiayaan PMD

BTPN Syariah masuk kedalam daftar hitam BI atau terkena BI *Checking*. Dan apabila di kemudian hari nasabah memiliki itikad baik untuk melunasi seluruh tunggakan, hal itu tidak bisa dilakukan lagi karena data nasabah tersebut sudah dihapus dan tidak tercantum pada daftar nasabah pembiayaan PMD BTPN Syariah tetapi akan selamanya ada pada daftar hitam BI, sehingga nasabah dan penjamin tidak akan pernah bisa mengajukan pembiayaan di BTPN Syariah maupun di bank lainnya. Kebijakan ini diberlakukan sebagai *punishment* kepada nasabah yang sudah mengetahui risiko yang akan diterima apabila tidak memenuhi kewajibannya tetapi tetap tidak melakukan pelunasan pembiayaan hingga penambahan jangka waktu diberikan.