

Efektivitas Pembiayaan tanpa Agunan Menggunakan Akad Murabahah pada Masa Pandemi Covid-19 di BTPN Syariah Kecamatan Hinai

Sri Safitri¹, Ahmad Fuadi², dan Khairunnisa³

¹ Sekolah Tinggi Agama Islam Jam'iyah Mahmudiyah Langkat,
fitrifitri18167@gmail.com

² Sekolah Tinggi Agama Islam Jam'iyah Mahmudiyah Langkat,
Ahmad_fuadi@staijm.ac.id

³ Sekolah Tinggi Agama Islam Jam'iyah Mahmudiyah Langkat,
ayong.nisarao1@gmail.com

Abstrak

BTPN Syariah merupakan salah satu bank syariah yang memperluas segmennya dengan merangkul dan memfokuskan segmentasi pada nasabah prasejahtera produktif dalam penyaluran pembiayaannya. Menurut UU N0.21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah. Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Salah satu bentuk penyaluran dana yang dilakukan bank syariah kepada masyarakat adalah pembiayaan. Sesuai komitmen dalam memberikan kegiatan pemberdayaan dan literasi keuangan bagi nasabah prasejahtera produktif, BTPN Syariah memiliki beragam produk pendanaan dan pembiayaan yang dapat membantu jutaan keluarga untuk tumbuh dan memiliki hidup yang lebih berarti. Salah satunya yaitu produk Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok yang ditujukan khusus kepada perempuan prasejahtera produktif berdasarkan akad *wakalah wal murabahah* yang fokusnya yaitu pembangunan karakter dan kebiasaan-kebiasaan baik nasabah. Dengan adanya produk Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok, masyarakat khususnya ibu-ibu yang bergerak disektor Usaha Kecil Menengah (UKM) merasa terbantu untuk meningkatkan efektivitas usaha yang telah dijalankannya. Oleh sebab itu, Kecamatan Hinai menjadi salah satu lokasi penerapan pembiayaan yang dilakukan oleh pihak BTPN Syariah dengan memberikan pembiayaan kepada para pelaku UMK khususnya kaum ibu-ibu untuk menjadikan modal usaha dan modal untuk pengembangan usaha melalui dana pembiayaan dari BTPN Syariah melalui produk tepat pembiayaan syariah-kelompok tanpa agunan. Jenis penelitian yang digunakan dalam skripsi ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Pembiayaan tanpa agunan menggunakan akad *murabahah* masa pandemi covid-19 di BTPN Syariah Kecamatan Hinai dikatakan efektif, hal dilihat dari jumlah pengajuan atau rencana pembiayaan dan realisasi pembiayaannya. Selama masa pandemi covid-19 pihak BTPN Syariah memberikan keringanan pembayaran bagi nasabah sebanyak satu kali dengan

melibatkan pembayaran angsuran. Dalam mengajukan pembiayaan tanpa agunan menggunakan akad murabahah masa pandemi covid-19 di BTPN Syariah nasabah tidak mendapatkan kendala, calon nasabah hanya menyediakan fotocopy KTP dan KK.

Kata Kunci: Efektivitas; Pembiayaan Tanpa Agunan; Akad Murabahah

Abstract

BTPN Syariah is a sharia bank that is expanding its segment by embracing and focusing segmentation on productive underprivileged customers in disbursing financing. According to Law NO.21 of 2008 concerning Islamic banking. Islamic bank is a bank that carries out its business activities based on sharia principles. One form of disbursement of funds by Islamic banks to the public is financing. In accordance with its commitment to providing financial literacy and empowerment activities for productive underprivileged customers, BTPN Syariah has a variety of funding and financing products that can help millions of families to grow and have a more meaningful life. One of them is the Right Syariah-Group Financing product which is specifically aimed at productive underprivileged women based on a wakalah wal murabahah contract whose focus is on building the character and good habits of customers. With the existence of the Right Syariah-Group Financing product, the community, especially mothers who are engaged in the Small and Medium Enterprises (SMEs) sector, find it helpful to increase the effectiveness of the businesses they have run. Therefore, Hinai District is one of the locations for the implementation of financing carried out by BTPN Syariah by providing financing to MSE players, especially mothers, to make business capital and capital for business development through financing funds from BTPN Syariah through sharia financing products. -group without collateral. The type of research used in this thesis is field research. Unsecured financing using a murabahah contract during the COVID-19 pandemic at BTPN Syariah, Hinai District is said to be effective, seen from the number of submissions or financing plans and the realization of the financing. During the COVID-19 pandemic, BTPN Syariah provided one-time payment relief for customers by canceling installment payments. In applying for unsecured financing using a murabahah contract during the covid-19 pandemic at BTPN Syariah, the customer does not have any problems, the prospective customer only provides a photocopy of his ID card and family card.

Keywords: Effectiveness; Unsecured Financing; Murabahah Contract

A. PENDAHULUAN

Bank Tabungan Pensiun Nasional Syariah atau yang disingkat dengan istilah BTPN Syariah merupakan anak dari Bank Tabungan Pensiunan Nasional

yang resmi dibentuk pada tahun 2008. BTPN Syariah merupakan salah satu bank syariah yang memperluas segmennya dengan merangkul dan memfokuskan segmentasi pada nasabah prasejahtera produktif dalam penyaluran pembiayaannya. Menurut UU NO.21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah. Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Salah satu bentuk penyaluran dana yang dilakukan bank syariah kepada masyarakat adalah pembiayaan. Pembiayaan yaitu penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil” (Kasmir, 2017), (Harmain et al., 2019). Hal ini terbukti dengan jumlah nasabah pembiayaan prasejahtera mencapai 3,6 juta orang. Cukup banyak komunitas atau usaha mikro kecil/menengah yang dibiayai BTPN Syariah. Hal ini dilakukan karena belum banyak bank yang melirik pembiayaan untuk masyarakat prasejahtera.

Sesuai komitmen dalam memberikan kegiatan pemberdayaan dan literasi keuangan bagi nasabah prasejahtera produktif, BTPN Syariah memiliki beragam produk pendanaan dan pembiayaan yang dapat membantu jutaan keluarga untuk tumbuh dan memiliki hidup yang lebih berarti. Salah satunya yaitu produk Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok yang ditujukan khusus kepada perempuan prasejahtera produktif berdasarkan akad *wakalah wal murabahah* yang fokusnya yaitu pembangunan karakter dan kebiasaan-kebiasaan baik nasabah. Dengan adanya produk Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok, masyarakat khususnya ibu-ibu yang bergerak disektor Usaha Kecil Menengah (UMK) merasa terbantu untuk meningkatkan efektivitas usaha yang telah dijalankannya (Rianto et al., 2020).

Efektivitas dalam kegiatan ekonomi dapat diartikan sebagai konsep mengevaluasi kerja yang menyatakan seberapa jauh target (kuantitas, kualitas, dan aktualitas) yang telah dicapai dalam manajemen ekonomi, yang mana targetnya sudah ditentukan terlebih dahulu. (Hermawati, 2016). Efektifnya pembiayaan tanpa agunan ini dapat dilihat dari pemberian pinjaman dan penyetoran atau pengembalian pembiayaan. Efektivitas merupakan ukuran yang memberikan gambaran seberapa jauh target dapat dicapai. Efektivitas adalah tingkat dimana kinerja yang sesungguhnya sebanding atau sesuai dengan kinerja yang ditargetkan. Oleh sebab itu, Kecamatan Hinai menjadi salah satu lokasi penerapan pembiayaan yang dilakukan oleh pihak BTPN Syariah dengan memberikan pembiayaan kepada para pelaku UMK khususnya kaum ibu-ibu untuk menjadikan modal usaha dan modal untuk pengembangan usaha melalui dana pembiayaan dari BTPN Syariah melalui produk tepat pembiayaan syariah-kelompok tanpa agunan. Indonesia cukup terhantam keras dengan adanya penyebaran virus covid-19. Tidak hanya kesehatan manusia, covid-19 ini juga mengganggu kesehatan ekonomi di seluruh dunia. Komite Stabilitas Sektor Keuangan (KSSK) memperkirakan pertumbuhan ekonomi Indonesia dalam skenario terburuk yaitu minus 0,4%. Pada kondisi sekarang ini akan berimbas pada menurunnya konsumsi rumah tangga yang diperkirakan 3,2% hingga 1,2%.

Hal ini juga menyebabkan berkurangnya omset para pelaku usaha karena ketiadaan kegiatan di luar rumah oleh seluruh masyarakat sehingga memungkinkan para pelaku usaha menutup usahanya. Selain itu berdampak juga pada berkurangnya modal usaha sehingga menyebabkan para pelaku usaha melakukan pengajuan pembiayaan di BTPN Syariah untuk melanjutkan usahanya agar tetap berjalan dan bertahan.

B. KAJIAN TEORI

Efektivitas adalah keberhasilan yang diperoleh atas suatu program yang ditetapkan. Umar husein mengemukakan bahwa yang dimaksud dengan efektivitas adalah *“doing in the right thing”* artinya melaksanakan sesuatu yang benar dalam memenuhi kebutuhan organisasi berkaitan dengan pencapaian untuk kerja yang maksimal, dalam pencapaian target yang berkaitan dengan kualitas, kuantitas, dan waktu (Nurjaman, 2014). Efektivitas merupakan ukuran yang memberikan gambaran seberapa jauh target dapat dicapai. Efektivitas adalah tingkat dimana kinerja yang sesungguhnya sebanding atau sesuai dengan kinerja yang ditargetkan.

Unsur yang paling penting dalam konsep efektivitas yang pertama adalah pencapaian tujuan yang sesuai dengan apa yang telah disepakati secara maksimal, tujuan adalah harapan yang dicita-citakan atau suatu kondisi tertentu yang ingin dicapai oleh serangkaian proses. Emitai Etzioni mengemukakan bahwa “efektivitas organisasi yang dapat dinyatakan sebagai tingkat keberhasilan organisasi dalam usaha untuk mencapai tujuan atau sasaran (Sholihat, 2015). Efektivitas dalam kegiatan ekonomi dapat diartikan sebagai konsep mengevaluasi kerja yang menyatakan seberapa jauh target (kuantitas, kualitas, dan aktualitas) yang telah dicapai dalam manajemen ekonomi, yang mana targetnya sudah ditentukan terlebih dahulu (Hermawati, 2016).

Pembiayaan dikatakan efektif apabila pembiayaan mampu meningkatkan usaha nasabahnya dan memiliki tingkat pengembalian yang baik atau tidak menunggak (Anuarrudin, 2019). Berikut faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas tersebut:

1. Karakteristik personal

Karakteristik personal terdiri atas usia, tingkat pendidikan dan jumlah tanggungan dalam keluarga nasabah yang dirasa mampu mempengaruhi pendapatan yang diperoleh.

2. Karakteristik usaha

Karakteristik usaha terdiri atas omset usaha dan lama usaha.

3. Karakteristik pinjaman

Karakteristik pinjaman terdiri dari nilai *plafound*, jangka waktu pengembalian, dan frekuensi peminjaman.

4. Karakteristik Lingkungan

Karakteristik ini mencakup dua aspek. Aspek pertama adalah lingkungan eksternal, yaitu lingkungan yang berada diluar batas organisasi dan sangat berpengaruh terhadap organisasi. Aspek kedua adalah lingkungan internal yang dikenal sebagai iklim organisasi, yaitu lingkungan yang secara keseluruhan ada di dalam lingkungan organisasi.

Lingkungan eksternal bagi nasabah pasar yaitu konsumen, yang mempengaruhi penjualan para pedagang, apabila konsumen atau pembeli di pasar tersebut ramai maka pendapatan pedagang pun akan meningkat. Lingkungan internal dalam pasar yaitu dari pedagang tersebut, cara menjual barang dagangan dan menarik pembeli, serta cara pengelolaan terhadap modal yang ada dan pendapatan yang diperoleh (Anuarrudin, 2019)

5. Karakteristik manajemen

Karakteristik manajemen ini merupakan strategi dan mekanisme kerja yang dirancang untuk mengondisikan semua hal yang ada di dalam organisasi sehingga efektivitas tercapai. Manajemen bagi nasabah pengusaha mikro atau pedagang

pasar adalah cara bagaimana mengelola modal dan menjual barang serta mengelola pendapatan yang diperoleh. Efektivitas pemberian modal akan terlihat dari bagaimana pengusaha mikro mengalokasikan dana modal yang diperoleh dari pembiayaan tersebut dan pengelolaan pendapatan yang diperoleh dari hasil usahanya.

Pengukuran Efektivitas

Efektivitas digunakan sebagai tolak ukur untuk membandingkan antara rencana dan proses yang dilakukan dengan hasil yang dicapai. Sehingga, untuk menentukan efektif atau tidaknya suatu program/ kegiatan diperlukan adanya ukuran-ukuran efektivitas. Menurut Cambel J.P sebagaimana yang dikutip oleh (Shabrina, 2014). pengukuran efektivitas secara umum dan yang paling menonjol adalah:

1. Keberhasilan program, yaitu dapat dilihat dari tercapainya tujuan suatu program sesuai apa yang direncanakan.
2. Keberhasilan sasaran, yaitu dilihat dari tercapainya tujuan yang diharapkan terhadap sasaran.
3. Kepuasan terhadap program, yaitu dinilai berdasarkan kepuasan peserta program terhadap apa yang didapatkannya dari program tersebut.
4. Tingkat input dan output, yaitu kesesuaian antara pemberian dengan pencapaian program.
5. Pencapaian tujuan menyeluruh, yaitu pencapaian tujuan dari keseluruhan program dan sasaran.

C. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan sifat penelitian deskriptif. Metode kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *postpositivisme*, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah(Sugiono, 2010), (Arikunto, 1998).

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Produk Bank BTPN Syariah Hinai

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 produk memberikan kesempatan kepada nasabah untuk mensejahterakan jutaan rakyat Indonesia. Nasabah tidak hanya mendapatkan kenyamanan bertransaksi, BTPN Syariah memberikan bagi hasil yang optimal, namun memiliki kesempatan membantu keluarga pra / cukup sejahtera di seluruh Indonesia untuk memperoleh hidup yang lebih baik.

b) Pembiayaan Produk

Pembiayaan dalam BTPN Syariah yaitu Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok yang sebelumnya disebut Produk Paket Masa Depan (PMD). Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok 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. Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok mengedepankan 4 (empat) perilaku efektif dalam menggapai mimpi mereka yaitu berani berusaha, disiplin, kerja keras dan saling bantu.

2. Nilai-nilai Perusahaan

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

a) Profesional

Perilaku 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 yaitu :

1. Sifat kejujuran (*Shiddiq*), kejujuran adalah salah satu dasar yang paling penting untuk membangun profesionalisme seluruh karyawan.
2. Sifat tanggung jawab (*Amanah*), sifat tanggung jawab 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

Perilaku 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

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

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.

3. Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok

Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok merupakan produk pembiayaan dari BTPN Syariah yang ditujukan untuk perempuan prasejahtera produktif.

a) Profil Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok

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) yang kini dikenal dengan Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok.

Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok adalah pembiayaan yang ditujukan untuk perempuan prasejahtera produktif, yang fokus pada pembangunan karakter dan kebiasaan-kebiasaan baik nasabah, yaitu berani berusaha, disiplin, kerja keras, dan saling bantu disingkat dengan istilah BDKS. Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok dilakukan berdasarkan perjanjian jual-beli (akad *wakalah wal murabahah*) yang meliputi : pembiayaan tabungan *wadiah*, asuransi jiwa bagi nasabah Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok dan santunan terhadap suami nasabah yang meninggal dunia.

Berikut syarat untuk menjadi nasabah Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok di bank BTPN Syariah adalah sebagai berikut:

1. Perorangan, Warga Negara Indonesia (WNI) dan berkedudukan di Indonesia.
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. Melampirkan Foto copy KTP dan Kartu Keluarga.
5. Penduduk setempat yang bertempat tinggal tetap di wilayah/kampung tersebut (tidak kontrak/kost).
6. Apabila diketahui nasabah bertempat tinggal di atas tanah milik pihak ketiga, maka Petugas pembiayaan BTPN Syariah mengisi Form Verifikasi Rumah di atas lahan milik orang lain.
7. 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.

4. Prosedur Pemberian Pembiayaan Tepat Pembiayaan Syariah

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

a) *Mini Meeting* (MM)

Mini Meeting (MM) yaitu petugas pembiayaan melakukan kunjungan langsung kepada para perempuan yang dijadikan target market, tujuan utama ini yaitu untuk melakukan survey lokasi agar petugas tau lokasi rumah nasabah untuk selanjutnya menggali kebutuhan dan mencari sumber informasi untuk mewujudkan mimpi ibu-ibu serta memperkenalkan produk Tepat Pembiayaan Syariah secara singkat.

b) *Projection Meeting* (PM)

Projection Meeting (PM) merupakan tindak lanjut dari *Mini Meeting* kepada calon nasabah, untuk menggali kebutuhan calon nasabah, memberi motivasi dan menjelaskan secara detail tujuan produk Tepat Pembiayaan Syariah, manfaat dan ketentuan mengenai serta menumbuhkan motivasi kepada ibu-ibu agar berani berusaha, Displin, Kerja keras dan saling bantu.

c) Survey dan wawancara (SW)

Survey dan wawancara (SW) yaitu melakukan survey untuk mengetahui lokasi usaha nasabah serta menganalisa omset usaha nasabah agar petugas pembiayaan bisa mempertimbangkan berapa pembiayaan yang akan diberikan untuk tahap awal. Selajutnya melakukan wawancara langsung kepada nasabah serta mencari informasi karakter nasabah kepada tetangganya.

d) Memberikan Pelatihan Dasar Keanggotaan (PDK)

Memberikan Pelatihan Dasar Keanggotaan (PDK) merupakan pelatihan calon nasabah, pembentukan sentra dan penentuan lokasi sentra.

1. Pelatihan Calon Nasabah

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 petugas dan bank akan menerbitkan tanda kelulusan PDK yang dibuat dalam 2 (dua) lembar, 1 lembar yang asli disimpan oleh bank dan 1 lembar kopian 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:

- 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.
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.

e) *Maintenance* Nasabah

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

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 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.

Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok atau yang sering disebut pembiayaan tanpa agunan merupakan pembiayaan yang ditujukan untuk perempuan prasejahtera produktif, yang fokus pada pembangunan karakter dan kebiasaan-kebiasaan baik nasabah, yaitu berani berusaha, disiplin, kerja keras, dan saling bantu disingkat dengan istilah BDKS. Di mana dalam pembiayaan ini tidak ada agunan atau jaminan berupa surat tanah, izin usaha atau barang berharga lainnya seperti pembiayaan pada umumnya sebagai penjamin. Tepat Pembiayaan Syariah-Kelompok dilakukan berdasarkan perjanjian jual-beli (akad *wakalah wal murabahah*). Adapun proses dalam mengajukan pinjaman pun sangat mudah hanya menyerahkan fotocopy KTP dan KK. Seperti di jelaskan di atas setelah pengajuan pinjaman dengan menyerahkan syarat-syaratnya selanjutnya pegawai meninjau langsung rumah calon nasabah dan melihat usaha yang akan dijalankan calon nasabah dengan modal yang akan di pinjamkan oleh BTPN Syariah.

E. KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan permasalahan yang menjadi kajian penelitian ini, maka dapat disimpulkan sebagaimana berikut :

1. Pembiayaan tanpa agunan menggunakan akad *murabahah* masa pandemi covid-19 di BTPN Syariah Kecamatan Hinai dikatakan efektif, hal dilihat dari jumlah pengajuan atau rencana pembiayaan dan realisasi pembiayaannya berdasarkan hasil wawancara dengan nasabah kelompok Arrahman Desa Cempa Dusun V Kecamatan Hinai.
2. Selama masa pandemi covid-19 pihak BTPN Syariah memberikan keringanan pembayaran bagi nasabah sebanyak satu kali dengan meliburkan pembayaran angsuran.

Dalam mengajukan pembiayaan tanpa agunan menggunakan akad murabahah masa pandemi covid-19 di BTPN Syariah nasabah tidak mendapatkan kendala, calon nasabah hanya menyediakan fotocopy KTP dan KK.

F. DAFTAR PUSTAKA

- Anuarrudin. (2019). *Efektivitas Pemberian Pembiayaan Murabahah Terhadap Kemajuan Usaha Nasabah*. IAIN Metro.
- Arikunto, S. (1998). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta.
- Harmain, H., Nurlaila, Olivia, H., & Syafina, L. (2019). *Akuntansi Syariah di*

-
- Indonesia* (Arfan Ikhsan (ed.)). Madenatera.
- Hermawati, N. (2016). Efektivitas Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat (PNPM) Mandiri Pedesaan (Studi Kecamatan Pugung Kabupaten Tanggamus),". *TAPIS*, 253–260.
- Kasmir. (2017). *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya Edisi Revisi 2014*. Rajawali Press.
- Nurjaman. (2014). *Manajemen Personalia*. CV Pustaka Setia.
- Rianto, H., Olivia, H., & Awin Fahmi, D. (2020). Penguatan Tata Kelola Dan Manajemen Keuangan Pada Pelaku Usaha Di Kawasan Wisata Tiga Ras Danau Toba. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 4(2), 291–299.
- Shabrina, K. N. (2014). Efektivitas Pengamanan Aset dalam Mewujudkan Akuntabilitas di Pemerintah Kota Surabaya,. *Kebijakan Dan Manajemen Publik*, 2(1).
- Sholihat, S. (2015). Analisis Efektivitas Pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah Terhadap Perkembangan Usaha Nasabah Di Sector Riil (Usaha Mikro Kecil Dan Menengah. *Jurnal Al-Infak Ekonomi Islam*, 6(1).
- Sugiono. (2010). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.