

Analisis Faktor-Faktor yang Mendorong Keputusan Nasabah Menggunakan Program Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok

Jevy Rahmand¹, Ridhwan², Heni Pratiwi³

^{1,2,3} Ekonomi Islam, Universitas Jambi

E-mail: jevyrahmand27@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan menganalisis faktor-faktor yang mendorong nasabah menggunakan program *Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok* di BTPN Syariah dengan metode kualitatif menggunakan data primer melalui observasi langsung, wawancara, dan dokumentasi. Hasilnya menunjukkan bahwa mekanisme pemberian pembiayaan program tepat pembiayaan syariah kelompok di BTPN Syariah melalui tahapan pre-marketing, sosialisasi, pengecekan data diri dan BI Checking, survei, wawancara, Pelatihan Dasar Keanggotaan (PDK), pembentukan kelompok, serta monitoring dan evaluasi. Faktor-faktor yang mendorong nasabah menggunakan program ini adalah pengetahuan produk, kepercayaan, dan sosialisasi. Bank memberikan informasi yang membantu nasabah memahami produk dan proses pengajuan yang mudah serta pelayanan ramah meningkatkan kepercayaan. Sosialisasi rutin juga berperan penting dalam keputusan nasabah. Upaya bank BTPN Syariah dalam meningkatkan pemberdayaan ekonomi umat melalui pemberian akses pembiayaan yang mudah, pelatihan kewirausahaan dan pendampingan rutin bagi nasabah, pelaksanaan akad murabahah sesuai dengan fatwa DSN-MUI, sistem tanggung renteng sesuai dengan akad kafalah.

Kata Kunci: Keputusan, Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok, BTPN Syariah

Pendahuluan

Bank Indonesia telah menetapkan visi dan misi perbankan syariah dan mencanangkan strategis untuk mencapai pengembangan secara objektif dengan membentuk kerangka dasar perbankan syariah. Salah satu perbankan syariah yang memberikan pelayanan syariah yaitu Bank BTPN Syariah. Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah (BTPN Syariah) adalah sebuah bank yang berkomitmen memberikan kesempatan bagi setiap umat untuk mewujudkan niat baik mereka lebih cepat, membangun hidup yang lebih berarti serta memberikan dampak yang bermakna bagi jutaan rakyat Indonesia (Ali, 2008).

Produk dan layanan yang ditawarkan bank BTPN Syariah ada dua, yaitu Pendanaan dan Pembiayaan. Produk pendanaan memberikan kesempatan kepada nasabah untuk menumbuhkan jutaan rakyat Indonesia. Sedangkan Produk BTPN Syariah dalam hal pembiayaan adalah Produk Paket Masa Depan (PMD). Paket Masa Depan sekarang sudah diganti menjadi dua produk pembiayaan yaitu tepat pembiayaan syariah - kelompok dan tepat pembiayaan modal kerja syariah (BTPN Syariah).

Dari sekian banyak lembaga keuangan yang dipercaya mampu membantu mewujudkan pemberdayaan masyarakat khususnya perempuan di pedesaan yaitu Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah atau BTPN Syariah. 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 Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok. BTPN Syariah beroperasi berdasarkan prinsip inklusi keuangan dengan menyediakan produk dan jasa keuangan kepada Masyarakat terpencil yang belum terjangkau serta segmen Masyarakat pra-sejahtera (Ikhsan, 2018)

Produk Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok adalah produk pembiayaan sekaligus program terpadu Bank BTPN Syariah yang diberikan kepada sekelompok wanita di pedesaan yang ingin memiliki usaha dan memiliki impian untuk merubah hidup, tetapi tidak memiliki akses layanan perbankan. Tujuan utamanya adalah untuk memberikan solusi keuangan, perencanaan keuangan sederhana dan partisipasi kelompok. Produk tepat pembiayaan syariah kelompok adalah pembiayaan yang dilakukan berdasarkan perjanjian jual beli dengan akad wakalah wal murabahah. Produk tepat pembiayaan syariah ini sebelumnya disebut PMD, memiliki fokus pembangunan karakter dan kebiasaan-kebiasaan baik nasabah, yaitu berani berusaha, disiplin, kerja keras, dan saling bantu (BDKS) (Andalusi, 2018).

Bank BTPN Syariah hadir untuk memberikan kemudahan pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat, karena bank tidak meminta jaminan, sasarannya pun adalah masyarakat *unbankable* (nasabah tanpa jaminan). Dan syarat yang untuk menjadi calon nasabah Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok yaitu fotocopy KTP dan sudah berkeluarga. Nasabah diwajibkan hadir dalam setiap pertemuan dengan karyawan Bank BTPN Syariah yang disebut sebagai "Pertemuan Rutin Sentra (PRS)", yaitu *Community Officer* atau CO yang bertindak sebagai fasilitator dan mendampingi para nasabah dalam bertransaksi (menabung, membayarkan cicilan, dan pencairan pembiayaan) maupun memberi edukasi serta menjadi teladan bagi nasabah Bank BTPN Syariah. Pertemuan antara nasabah dengan *Community Officer* atau CO dilaksanakan setiap dua minggu sekali selama satu tahun.

Dalam menumbuhkan minat beli hingga akhirnya melakukan keputusan tidaklah mudah. Banyak faktor yang mempengaruhi tersebut, baik dari internal atau dalam diri konsumen maupun pengaruh dari eksternal yaitu rangsangan yang diberikan oleh perusahaan. Keputusan pembelian adalah suatu konsumen yang dipengaruhi oleh ekonomi keuangan, teknologi, promosi/sosialisasi, pengetahuan, kepercayaan, politik, budaya, harga, *people and process* sehingga membentuk suatu sikap pada konsumen untuk mengolah segala konfirmasi dan mengambil kesimpulan berupa *response* produk apa yang di beli. (Alma, 2018)

Dalam tulisan ini penulis akan meneliti faktor-faktor yang mendorong Keputusan nasabah menggunakan program tepat pembiayaan syariah kelompok. Penulis akan menganalisis faktor-faktor yang mendorong keputusan nasabah menggunakan program tepat pembiayaan syariah kelompok.

Landasan Teori

Keputusan

Keputusan berarti pilihan, yaitu pilihan dari dua atau lebih kemungkinan. Keputusan adalah pilihan nyata, karena pilihan diartikan sebagai pilihan tentang tujuan termasuk pilihan tentang cara untuk mencapai tujuan itu. Keputusan berhubungan dengan proses yang merupakan keadaan akhir dari suatu proses yang lebih dinamis, yang diberi label pengambilan keputusan. Keputusan dipandang sebagai proses karena terdiri dari satu seri aktivitas yang berkaitan dan tidak hanya dianggap sebagai tindakan bijaksana. (Muanas, 2014)

Pengambilan keputusan merupakan proses pemecahan masalah. Kebanyakan konsumen individu maupun organisasi melalui proses mental yang hampir sama dalam memutuskan produk dan merek apa yang akan dibeli. Walaupun nyata sekali bahwa berbagai konsumen akhirnya memilih untuk membeli barang-barang yang berbeda karakteristik pribadi dan pengaruh sosial. (Nurmawan, 2000) Perilaku konsumen adalah proses dan aktivitas ketika seseorang berhubungan dengan pencarian, pemilihan, pembelian, penggunaan, serta pengevaluasian produk dan jasa demi memenuhi kebutuhan dan keinginan. Perilaku konsumen merupakan hal-hal yang mendasari konsumen untuk membuat keputusan pembelian. (Harahap, 2017) Faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen menurut Kotler dan Amstrong, yaitu faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi, dan faktor psikologis. (Kotler & Amstrong, 2002).

Pembiayaan

Pembiayaan atau financing merupakan pendanaan yang diberikan kepada pihak lain untuk membantu mereka melakukan investasi yang direncanakan, baik dilakukan individu maupun lembaga. Dengan kata lain pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan untuk mendanai investasi yang direncanakan. (Al Arif, 2021) Salah satu tujuan utama bank, yaitu menyediakan fasilitas penyediaan dana yang sesuai dengan kebutuhan pihak-pihak yang mengalami kekurangan dana (*deficit unit*) (Antonio, 2001).

Pembiayaan menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut dengan imbalan atau bagi hasil setelah suatu periode waktu tertentu (Muarief, 2024).

Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok

Produk tepat pembiayaan syariah kelompok adalah sebuah produk pembiayaan yang ditunjukkan khusus pada perempuan prasejahtera produktif, dilakukan berdasarkan perjanjian jual beli dengan akad wakalah wal murabahah. Produk tepat pembiayaan syariah ini sebelumnya disebut PMD, memiliki fokus pembagunan karakter dan kebiasaan-kebiasaan baik nasabah, yaitu berani berusaha, disiplin, kerja keras, dan saling bantu (BDKS). (BTPN Syariah, n.d.)

Produk tepat pembiayaan syariah kelompok ini 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.

Produk tepat pembiayaan syariah kelompok ini menggunakan akad wakalah wal murabahah. Wakalah adalah akad perwakilan dan murabahah adalah akad jual beli barang. Jadi wakalah wal murabahah adalah akad jual beli dimana bank memberi kuasa atau diberi kuasa pada nasabah dalam berbagai kegiatan yang terkait dengan kontrak ini. Wakkalah wal murabahah artinya transaksi dengan akad wakalah dan murabahah.

Setiap produk yang ditawarkan oleh dunia perbankan memiliki manfaatnya masing-masing. Begitu pula pada produk Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok memiliki manfaat tersendiri, berikut ini manfaatnya:

- a. Pembiayaan,
- b. Tabungan dan
- c. Manfaat asuransi

Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Penelitian kualitatif semacam ini berusaha memahami kebenaran dari apa yang dialami subjek penelitian, seperti sikap, persepsi, analisis, dan sebagainya (Moleong, 2009). Dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dikarenakan untuk menganalisis faktor-faktor yang mendorong nasabah menggunakan program tepat pembiayaan syariah kelompok di BTPN Syariah.

Teknik pengumpulan data ini didasarkan pada laporan diri, atau setidaknya pemahaman atau keyakinan pribadi (Sugiyono, 2013). Dalam penelitian ini data primer diperoleh dari hasil wawancara dengan business manager/community officer BTPN Syariah sebanyak 2 orang dan nasabah di Desa Danau Sarang Elang yang menggunakan program tepat pembiayaan syariah kelompok sebanyak 30 orang.

Analisis data meliputi tiga kegiatan, yaitu reduksi data, pemodelan data, dan penarikan kesimpulan/validasi. Berikut langkah-langkah yang dijelaskan oleh Miles dan Human dan digunakan oleh Burhan Bungin dalam penelitian yang berjudul "Analisis Data untuk Penelitian Kualitatif" (Bungin, 2003). Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Data *collection* adalah pengumpulan bahan yang dipadukan dengan analisis data, di mana data dikumpulkan tanpa disaring. Akibatnya, semua data yang berkaitan dengan studi harus dikumpulkan dengan menggunakan kategori yang ditetapkan.
2. Data *reduction* adalah proses mengeluarkan data dari suatu basis data sehingga dapat dikategorikan menurut kebenaran dan keabsahan data tersebut.
3. Data *display* atau penyajian data dari penelitian yang penulis jelaskan secara ilmiah dengan mengabaikan segala kekurangan. Hasil penelitian akan dibahas berdasarkan informasi yang dikumpulkan selama prosedur penelitian
4. *Conclusion drawing* atau mengambil kesimpulan dari langkah penghapusan data, dan tampilan data tidak menyimpang dari data yang dikumpulkan. Hal ini dicapai dengan

mengamati apa yang terjadi dalam penelitian yang dilakukan, memastikan bahwa data yang dikumpulkan konsisten dengan apa yang telah dikumpulkan. Prosedur ini diikuti agar temuan studi disajikan dengan jelas dan akurat sesuai dengan kondisi.

Hasil dan Pembahasan

Mekanisme dan Implementasi Program Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok

Mekanisme pemberian pembiayaan program Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok di Desa Danau Sarang Elang ada beberapa tahapan yaitu : Tahapan pertama *pre marketing*, Tahapan Kedua Survey dan Wawancara calon anggota nasabah, Tahapan ketiga mengikuti Pelatihan Dasar Keanggotaan (PDK), Tahap Keempat Pembentukan Kelompok dan Sentra dan Tahapan terakhir Pemberiaan pembiayaan atau pencairan pembiayaan.

a. *Pre-Marketing*

Tahap pertama dalam proses ini adalah melakukan *pre-marketing*. melibatkan pendekatan langsung ke daerah atau desa target untuk memahami lebih dalam karakteristik masyarakat di sana. Tim marketing melakukan kunjungan ke Desa Danau Sarang Elang untuk mengumpulkan informasi tentang kondisi ekonomi, sosial, dan kebutuhan masyarakat.

Setelah mendapatkan gambaran umum tentang Desa danau Sarang Elang dan warganya melalui *pre-marketing*, tim *Community Officer* melanjutkan dengan tahap sosialisasi awal. Setelah sosialisasi awal, tim mengumpulkan tanggapan dan minat dari warga desa. Jika ada warga yang tertarik dengan produk pembiayaan yang ditawarkan, tim akan mencatat dan menganalisis tingkat minat tersebut.

Dalam sosialisasi tingkat lanjutan, selain memberikan informasi rinci, *Community Officer* juga memastikan bahwa warga benar-benar memahami apa yang disampaikan. *Community Officer* memberikan waktu untuk sesi tanya jawab, di mana warga bisa mengajukan pertanyaan dan menyelesaikan kebingungan yang mungkin ada.

b. *Survey* dan Wawancara

Selama wawancara, *Community Officer* akan mengajukan berbagai pertanyaan yang berkaitan dengan pendapatan, pengeluaran, tanggungan, dan rencana keuangan calon nasabah. Informasi ini penting untuk menyusun profil risiko calon nasabah dan menilai kemampuan mereka dalam mengelola dan membayar pembiayaan yang diajukan.

Jika calon nasabah memiliki usaha, langkah berikutnya adalah melakukan survey ke lokasi usaha tersebut. Kunjungan ke lokasi usaha ini bertujuan untuk menilai kelayakan usaha dan potensi pendapatan yang bisa dihasilkan. Apabila calon nasabah tidak memiliki usaha, tim hanya melakukan wawancara di rumah saja. Setelah melakukan survey dan wawancara baik di rumah maupun di lokasi usaha, *Community Officer* akan mengumpulkan dan menganalisis semua informasi yang telah diperoleh.

c. Pelatihan Dasar Keanggotaan (PDK)

Setelah calon nasabah berhasil melewati tahap survei dan wawancara, mereka akan memasuki tahap berikutnya yaitu Pelatihan Dasar Keanggotaan (PDK). PDK adalah pelatihan intensif yang berlangsung selama lima hari berturut-turut. Pelatihan ini diberikan secara gratis kepada calon nasabah sebagai bagian dari komitmen penyedia pembiayaan untuk memastikan bahwa nasabah mendapatkan pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan untuk mengelola pembiayaan dengan efektif dan bertanggung jawab. Tujuan utama dari PDK adalah memberikan pemahaman yang komprehensif tentang program pembiayaan syariah dan meningkatkan kemampuan manajemen keuangan usaha calon nasabah di Desa Danau Sarang Elang.

PDK juga memberikan pemahaman yang lebih mendalam terkait pembiayaan yang akan diterima oleh calon nasabah. Calon nasabah akan mendapatkan penjelasan tentang proses pengajuan, persyaratan yang harus dipenuhi, serta hak dan kewajiban mereka sebagai penerima pembiayaan. Mereka juga akan diajarkan tentang cara mengelola pembiayaan tersebut untuk mencapai tujuan bisnis mereka, termasuk bagaimana mengalokasikan dana, mengatur angsuran, dan memaksimalkan manfaat dari pembiayaan yang diterima.

d. Pembentukan Kelompok/Sentra

Tahap selanjutnya calon nasabah diharuskan membentuk kelompok yang terdiri dari lima orang atau lebih. Pembentukan kelompok ini memiliki tujuan penting dalam mendukung keberhasilan program pembiayaan. Syarat utama dalam pembentukan kelompok adalah bahwa anggota kelompok harus saling kenal, solid, dan saling percaya satu sama lain. Keakraban dan kepercayaan antar anggota kelompok sangat penting untuk membangun kerjasama yang baik dan efektif. Kelompok yang solid dan saling percaya akan lebih mampu bekerja sama dalam mengelola pembiayaan, berbagi informasi, serta memberikan dukungan moral dan praktis satu sama lain.

Persyaratan ini juga menekankan pentingnya tanggung jawab bersama di dalam kelompok. Hal ini karena ketika nantinya terjadi gagal bayar oleh salah satu anggota kelompok, angsuran tersebut akan menjadi tanggungan seluruh kelompok. Dengan kata lain, setiap anggota kelompok bertanggung jawab atas pembayaran angsuran anggota lainnya.

e. Pemberiaan Pembiayaan

Tahap terakhir pemberian pembiayaan di BTPN Syariah menggunakan akad wakalah wal murabahah. Akad wakalah wal Murabahah adalah kombinasi dari dua jenis akad dalam pembiayaan syariah, yaitu wakalah dan murabahah. Akad ini dirancang untuk memfasilitasi pembelian barang-barang usaha dengan cara yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Dalam akad wakalah, pihak bank memberikan kuasa kepada nasabah untuk melakukan pembelian barang-barang usaha atas nama bank. Ini berarti nasabah di Desa Danau Sarang Elang bertindak sebagai wakil dari bank BTPN Syariah dalam melakukan transaksi pembelian. Setelah barang-barang usaha dibeli oleh nasabah dan bukti pembelian (kwitansi) diserahkan kepada pihak bank, dilaksanakan akad

murabahah. Dalam akad murabahah, bank menjual barang-barang tersebut kepada nasabah dengan harga yang sudah disepakati, termasuk margin keuntungan yang ditambahkan oleh bank. Harga jual ini termasuk harga beli barang ditambah margin keuntungan bank, yang harus dibayar oleh nasabah dalam jangka waktu yang telah ditentukan.

Faktor-faktor yang Mendorong Keputusan Nasabah Menggunakan Program Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok

Faktor-faktor yang mendorong nasabah untuk memutuskan menggunakan program tepat pembiayaan syariah kelompok di BTPN Syariah ada beberapa faktor yaitu :

- a. Program Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok menjadi program yang dikenal di Desa Danau Sarang Elang

Program Tepat Pembiayaan Syariah merupakan program yang paling dikenal oleh nasabah BTPN Syariah di Desa Danau Sarang Elang. Hal ini menunjukkan bahwa pengetahuan produk dari nasabah mendorong Keputusan untuk menggunakan Program Tepat Pembiayaan Syariah. Meskipun begitu, ada beberapa nasabah kurang familiar dengan produk lain yang ditawarkan oleh BTPN Syariah. Hal ini bisa menjadi perhatian bagi BTPN Syariah untuk meningkatkan sosialisasi dan edukasi terhadap produk-produk lainnya, sehingga nasabah memiliki pemahaman yang lebih jauh tentang berbagai pilihan pembiayaan yang tersedia.

- b. Pemahaman mengenai mekanisme dan prosedur pembiayaan

Nasabah di Desa Danau Sarang Elang memiliki pemahaman mengenai mekanisme dan proses pengajuan pembiayaan dalam program Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok. Mereka menyadari bahwa proses tersebut melibatkan beberapa tahapan penting, termasuk pengajuan permohonan, pemeriksaan dokumen, survei usaha, dan penilaian kelayakan usaha oleh petugas bank.

- c. Proses pengajuan pembiayaan mudah dan cepat

Syarat dan proses pengajuan pembiayaan di BTPN Syariah dianggap mudah dan cepat oleh nasabah di Desa Danau Sarang Elang, yang mencerminkan efektivitas pendekatan bank dalam menyederhanakan prosedur tanpa mengabaikan kelayakan dan evaluasi yang diperlukan. Hal ini menjadi faktor pendorong bagi nasabah di Desa Danau Sarang Elang untuk memilih program Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok di BTPN Syariah.

- d. Besaran pembiayaan jelas kisaran nya di awal pemberian pembiayaan

Nasabah memiliki pengetahuan yang jelas mengenai kisaran pembiayaan awal yang ditawarkan oleh BTPN Syariah, yaitu antara 2 juta hingga 5 juta rupiah. Informasi ini menunjukkan bahwa nasabah telah mendapatkan penjelasan yang memadai mengenai besaran pembiayaan yang dapat mereka peroleh saat pertama kali mengajukan. Pengetahuan ini menjadi faktor yang mendorong keputusan nasabah di Desa Danau Sarang Elang menggunakan program Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok.

e. Akad yang digunakan sesuai dengan prinsip Islam

Nasabah di Desa Danau Sarang Elang memiliki pemahaman dasar mengenai penerapan prinsip-prinsip syariah dalam program pembiayaan di BTPN Syariah. Pengetahuan ini mencerminkan bahwa BTPN Syariah telah berhasil menyampaikan informasi mengenai pentingnya akad dan perjanjian sesuai dengan prinsip syariah dalam proses pembiayaan. Dengan pengetahuan mengenai akad menjadi faktor mendorong Keputusan nasabah menggunakan program Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok.

f. Pelayanan dari BTPN Syariah ramah dan baik

Nasabah di Desa Danau Sarang Elang puas dengan layanan yang diberikan oleh BTPN Syariah, baik dalam hal pertemuan rutin sentra untuk pembayaran angsuran maupun dalam proses penagihan angsuran. Sikap ramah dan pelayanan yang baik dari petugas bank menjadi faktor kunci yang berkontribusi pada tingkat kepuasan nasabah di Desa Danau Sarang Elang, yang pada akhirnya menjadi faktor yang mendorong keputusan nasabah di Desa Danau Sarang Elang menggunakan program Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok dan kepercayaan mereka terhadap BTPN Syariah.

g. Akad atau kontrak dilakukan secara transparan dan jelas pada awal pemberian pembiayaan

Transparansi dan kejelasan dalam perjanjian atau kontrak adalah faktor kunci dalam membangun kepercayaan nasabah di Desa Danau Sarang Elang terhadap BTPN Syariah. Keterbukaan informasi ini berkontribusi pada keputusan nasabah untuk memilih menggunakan program Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok dari BTPN Syariah. Transparansi dan kejelasan dalam perjanjian atau kontrak adalah faktor penting yang mempengaruhi keputusan nasabah di Desa Danau Sarang Elang untuk memilih BTPN Syariah.

h. Sosialisasi diadakan langsung ke rumah warga desa

Metode sosialisasi BTPN Syariah yang melibatkan kunjungan langsung ke rumah warga desa adalah strategi yang efektif dalam menyampaikan informasi tentang produk dan layanan. Pendekatan ini memungkinkan nasabah untuk mendapatkan penjelasan dan meningkatkan aksesibilitas dan pemahaman terhadap produk yang ditawarkan.

i. Pendampingan atau pelatihan dilakukan saat PRS setiap 1 kali 2 minggu

BTPN Syariah secara efektif menggunakan pertemuan rutin sentra sebagai wadah untuk menyampaikan informasi tentang produk dan layanan mereka. Dengan melakukan sosialisasi di rumah ketua sentra atau rumah-rumah warga setempat, BTPN Syariah memastikan bahwa informasi dapat disampaikan secara langsung dan terintegrasi dengan kegiatan rutin yang sudah dikenal oleh nasabah. Ini menjadikan faktor penting dalam mendorong keputusan nasabah menggunakan program Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok.

- j. Informasi mengenai mekanisme dan prosedur pengajuan pembiayaan jelas ketika sosialisasi

BTPN Syariah melakukan sosialisasi dengan memberikan informasi yang lengkap dan terperinci tentang produk pembiayaan mereka. Pendekatan ini tidak hanya membantu nasabah di Desa Danau Sarang Elang dalam memahami produk tetapi juga membangun kepercayaan dan transparansi dalam proses pengajuan pembiayaan. Pendekatan ini juga mampu mendorong keputusan nasabah di Desa Danau Sarang Elang menggunakan program Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok.

Upaya Peningkatan Pemberdayaan Ekonomi Ummat melalui Program Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok

Pemberdayaan ekonomi masyarakat sesuai dengan kebutuhan yang diperlukan merupakan suatu fungsi untuk memberikan pembiayaan untuk masyarakat menjadi lebih baik, fungsi pemberdayaan tersebut dilakukan dengan kebutuhan yang diperlukan masyarakat misalnya. Fungsi BTPN Syariah disini lah mereka memberikan pembiayaan, pelatihan kewirausahaan/keuangan dan pendampingan untuk para pengusaha/pedagang kecil yang dilakukan BTPN Syariah. Berikut beberapa upaya peningkatan pemberdayaan ekonomi ummat melalu Program Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok.

- a. Pemberiaan pembiayaan untuk pengembangan usaha produktif

Fungsi BTPN Syariah ialah melakukan kegiatan pengembangan usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro dan makro terutama dengan mendorong kegiatan menabung dan menjangkau pembiayaan kegiatan ekonominya serta meningkatkan kualitas SDM nasabah, karyawan, dan pengelola menjadi lebih profesional dan Islami. Dengan memberikan pembiayaan untuk pengembangan usaha bagi warga Desa Danau Sarang Elang ini membuat fungsi BTPN Syariah terlihat jelas di lingkungan Desa Danau Sarang Elang. Masyarakat desa mampu mengembangkan usaha produktif dengan modal yang didapatkan dari program Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok.

- b. Pelatihan Keuangan dan Kewirausahaan

Selain memberikan pembiayaan, BTPN Syariah juga menyediakan pelatihan dan pendampingan kepada nasabahnya. Hal ini membantu nasabah menjadi lebih produktif dan meningkatkan keterampilan mereka. Dengan demikian, mereka mampu meningkatkan pendapatan secara berkelanjutan, yang berdampak pada kesejahteraan jangka panjang.

Pelatihan keuangan dilakukan oleh *Community Officer* serta didampingi manager sentra, materi yang diberikanpun sesuai dengan apa yang dibutuhkan, contohnya materi tentang bagaimana cara berdagang dengan syariat islam, mengambil keuntungan yang sesuai dengan syariat islam, melayani pembeli yang baik dan lain sebagainya. Diberikannya pelatihan ini diharapkan agar para pedagang tidak salah mengartikan cara berdagang dan melayani para pembeli.

c. Pendampingan untuk para pengusaha

Pendampingan yang dilakukan untuk para pedagang ini untuk mengetahui hasil yang didapatkan oleh para pedagang dan adanya perubahan atau tidak untuk para pedagang tersebut, setiap pertemuan 2 minggu sekali *Community Officer* BTPN syariah bertugas menagih pembayaran angsuran pembiayaan yang mereka ambil di BTPN Syariah, namun bukan hanya menagih lalu pergi *Community Officer* BTPN Syariah menanyakan bagaimana dan apakah ada perubahan yang terjadi setelah diberikannya pembiayaan dari BTPN Syariah. Pendampingan ini juga dilakukan agar *Community Officer* BTPN Syariah bisa tau apakah pembiayaan yang diberikan benar-benar dipakai dengan baik atau hanya untuk mengambil pembiayaan saja oleh nasabah di Desa Danau Sarang Elang.

Tinjauan Hukum Islam tentang Program Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok

a. Akad Pembiayaan Program Tepat Pembiayaan Syariah sesuai dengan Fatwa DSN-MUI

Pelaksanaan Akad pada program tepat pembiayaan syariah kelompok di BTPN Syariah disimpulkan pada saat ijab qobul pihak *Community Officier* (CO) BTPN Syariah kepada nasabah menggunakan Akad Murabahah, yang pada praktiknya pihak telah memiliki barang yang sebelumnya diwakilkan terlebih dahulu oleh nasabah dan dua minggu diserahkan pihak bank dan pihak bank menjualnya ke nasabah dengan akad murabahah dan pelaksanaan akad dilakukan dengan penghitungan margin. Dan pada saat Akad tersebut disetujui kedua belah pihak antara anggota nasabah dan pihak bank.

Berdasarkan Fatwa DSN MUI No.4/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah bahwa pihak bank menjual barang kepada pihak nasabah dengan harga dan keuntungannya. Jadi pihak bank harus menginfokan harga pokok barang yang sebenarnya kepada pihak yang dibutuhkan. Fatwa DSN MUI No.4/DSN-MUI/IV/2000 yang digunakan BTPN Syariah dalam Program Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok adalah sebagai berikut:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
2. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh Syariah Islam.
3. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
4. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama Bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
5. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
6. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini, Bank harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
7. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
8. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak Bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.

9. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik Bank.

Dalam aturan Fatwa DSN MUI No. 4/DSN-MUI/IV/2000 mengenai Akad Murabahah, pada penerapan dan pelaksanaan Akad Murabahah pada BTPN Syariah pada Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok, pada praktiknya telah sesuai dengan aturan dari Fatwa DSN tentang akad murabahah. Masuk pada point 9 bahwa “Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik Bank”. Didalam praktik dan pelaksanaan telah mewakilkan nasabah dalam pembelian barang diminggu sebelumnya setelah pencairan dana, hal ini dilakukan karena mempermudah nasabah dalam mencari pembelian barang yang sesuai pada kebutuhan usahanya. Setelah dua minggu nasabah menyerahkan bukti kwintansi dan barang, jadi secara prinsip barang tersebut telah menjadi milik bank dan dilaksanakan akad murabahah dengan cara barang tersebut dijual ke nasabah dan penghitungan margin pada saat akad yang diucapkan oleh pihak CO, sehingga akad murabahah yang dilakukan oleh pihak BTPN Syariah di Desa Danau Sarang Elang dilaksanakan setelah adanya barang. Pelaksanaan akad yang digunakan pada Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok BTPN Syariah akad murabahah, pada akad tersebut digunakan untuk penghitungan jumlah pembayaran setelah adanya bukti barang. Di dalam syariat Islam bahwa Dalam hukum perbankan syariah harus terpenuhi rukun dan ketentuan murabahah. Apabila rukun dan persyaratannya telah terpenuhi, maka jual beli tersebut sudah terlaksana dan sah.

Mekanisme dan pelaksanaan akad murabahah yang digunakan oleh BTPN Syariah sudah terpenuhi rukun dan syaratnya dari akad murabahah dan aturan Fatwa DSN MUI No. 4/DSN-MUI/IV/2000 mengenai akad murabahah.

- b. Penanganan Kredit Macet dengan Sistem Tanggung Renteng menggunakan akad kafalah

Pembiayaan kelompok yang dilakukan menggunakan sistem tanggung renteng yang dilakukan pada salah satu produk dari BTPN Syariah adalah Program Tepat Pembiayaan Syariah merupakan salah satu program untuk membantu mensejahterakan masyarakat yang berada di Desa Danau Sarang Elang. Pada pembiayaan dengan sistem tanggung renteng yang ada pada BTPN Syariah yang merupakan pembiayaan yang tidak menggunakan jaminan, akan tetapi anggota kelompok harus bersedia sebagai jaminan dan bertanggung jawab pada jaminan tanggung renteng. Tanggung renteng yang dimaksud pada BTPN Syariah yaitu apabila ada salah satu nasabah yang telat atau tidak bisa mengangsur angsurannya maka pihak anggota nasabah pada kelompok yang akan menanggung pembayaran tersebut.

Sistem tanggung renteng pada Pembiayaan Program Tepat Pembiayaan Syariah memiliki persyaratan bagi nasabah yang telah dibuat dari pihak BTPN Syariah. Semua persyaratan dilakukan karena untuk menambah rasa kepercayaan pihak bank dan kepada nasabah yang akan melakukan pembiayaan. Pada sistem tanggung renteng pada dasarnya sangat membantu masyarakat Desa Danau Sarang Elang, untuk masyarakat

yang membutuhkan Pembiayaan dengan mudah tanpa adanya jaminan Surat berharga. Hanya saja dengan jaminan anggota nasabah kelompok di Desa Danau Sarang Elang.

Didalam Islam memang tidak mengenal istilah tanggung renteng. Tetapi dalam Islam jaminan atau tanggung jawab yang sering dikenal dengan akad Kafalah. Kafalah bisa dikatakan sah jika memenuhi persyaratan yang berkaitan antara pihak pertama dan pihak kedua serta pada biaya angsurannya. Seperti halnya yang terjadi pada pengembalian biaya angsuran dengan sistem tanggung renteng di BTPN Syariah. Adapun Kafalah yang dimaksud disini merupakan mengalihkan tanggung jawab seseorang dengan berpegang pada tanggung jawab orang lain sebagai penjamin, pihak penjamin disini merupakan anggota kelompok nasabah di Desa Danau Sarang Elang pada BTPN Syariah.

Penerapan sistem tanggung renteng pada BTPN Syariah telah dilakukan dengan baik, dan didalam Islam tanggung renteng masuk kedalam kafalah. Berdasarkan Analisis tersebut bahwa sistem tanggung renteng tergolong pada jenis Kafalah bi al-mal yaitu dengan penjaminan Tanggung jawab terhadap seseorang dengan berpegang pada tanggung jawab orang lain. Penjaminan tersebut dilakukan dengan pembebanan tanggung jawab pada pembayaran angsuran anggota kelompok apabila ada terjadi kemacetan atau penunggakan dalam angsuran.

Kesimpulan

Mekanisme pemberian pembiayaan program tepat pembiayaan syariah kelompok di BTPN Syariah tersebut melibatkan beberapa tahapan penting Tahapan-tahapan tersebut meliputi *pre-marketing*, sosialisasi, pengecekan data diri dan *BI Checking*, survei dan wawancara, Pelatihan Dasar Keanggotaan (PDK), pembentukan kelompok, serta monitoring dan evaluasi.

Faktor-faktor yang mendorong nasabah untuk menggunakan program tepat pembiayaan syariah kelompok di BTPN Syariah ada tiga : *Pertama*, Pengetahuan mengenai produk menciptakan keyakinan dan minat nasabah untuk menggunakan pembiayaan syariah. *Kedua*, Proses pengajuan yang mudah, pelayanan yang ramah, dan kesesuaian dengan prinsip syariah meningkatkan kepercayaan nasabah. *Ketiga*, Kegiatan sosialisasi membantu nasabah untuk memahami produk dengan lebih baik dan terdorong untuk menggunakan produk tersebut.

BTPN Syariah berupaya dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui pemberian pembiayaan, pelatihan kewirausahaan dan keuangan, serta pendampingan rutin bagi nasabah. BTPN Syariah menjalankan fungsinya dengan memberikan akses pembiayaan yang mudah dan terjangkau, serta menyelenggarakan pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah dan pendampingan rutin.

Pelaksanaan akad murabahah dalam program Tepat Pembiayaan Syariah di BTPN Syariah sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan dalam Fatwa DSN-MUI No.4/DSN-MUI/IV/2000. dan Sistem tanggung renteng yang diterapkan dalam program Tepat Pembiayaan Syariah sudah sesuai dengan akad kafalah.

Daftar Pustaka

- Al Arif, M. N. R. (2021). *Dasar-dasar pemasaran bank syariah*. Bandung: Alfabeta.
- Ali, Z. (2008). *Hukum Perbankan Syariah*. Sinar Grafika.
- Alma, B. (2018). *Manajemen pemasaran dan pemasaran jasa*. Alfabeta : Yogyakarta.
- Andalusi, Z. A. (2018). *Produk Pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) Dengan Akad Murabahah Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus Di Bank BTPN Syariah)*. 120(1), 0-22.
- Antonio, M. S. I. (2001). *Bank Syariah: dari teori ke praktik*. Gema Insani.
- BTPN Syariah. (n.d.). *Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok*. Retrieved January 20, 2024, from <https://www.btpnsyariah.com/web/guest/tepat-pembiayaan-syariah-kelompok>
- Harahap, I. (2017). *Hadis-Hadis Ekonomi*. Medan: Kencana Prenadamedia, 86.
- Ikhsan, A. (2018). *Efektifitas Program Pembiayaan Paket Masa Depan Di Btpn Syariah Dalam Memberdayakan Perempuan Untuk Mengembangkan Ekonomi Keluarga*. 4(1).
- Kotler, P., & Amstrong, G. (2002). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. 1-63.
- Muanas, A. (2014). *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: CV Gerbang Media Aksara., 26.
- Muarief, R. (2024). *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Asadel Liamsindo Teknologi.
- Nurmawan, I. (2000). *Managemen Pemasaran: Pendekatan Strategi Dengan Orintasi Global*. Jakarta: Erlangga, 120.