



MITIGASI RISIKO PEMBIAYAAN TERHADAP MASYARAKAT PRASEJAHTERA PADA BANK BTPN SYARIAH

Noviendri Djalil¹, Andreas Rafael¹, Bahrul Rohman¹, Iswandi¹, Wawan Santoso¹, Arief Safari²,
Ahmad Fakhri Ijtihadi^{2(*)}

¹Pasca Sarjana Keuangan Syariah, Institut Teknologi dan Bisnis Ahmad Dahlan, Jakarta

²Pasca Sarjana Keuangan Syariah, Institut Teknologi dan Bisnis Ahmad Dahlan, Jakarta

Abstract

One of the essence of national development as stated in the fourth paragraph of the 1945 Constitution of The Republic of Indonesia Preamble is to create community welfare. To achieve this, the Bank Tabungan Pensiun Nasional Syariah (BTPNS) launched a financing product for people who are in the underprivileged category and generally have not been touched by banking services using sharia principles. Funding is given specifically to women who in fact have small businesses and have a business group of at least 5 people (groups). The distribution of this financing is definitely faced with various risks, such as financing risks and others. This study aims to determine the risk mitigation that must be carried out by Bank BTPN Syariah for financing provided to underprivileged people, so that these risks can be minimized. This research is a descriptive analysis study to see credit risk mitigation efforts conducted by Bank BTPN Syariah in order to minimize financing problem (NonPerforming Financing) at the bank. Risk mitigation carried out by Bank BTPN Syariah to avoid financing problems by performing the procedure of giving financing which is tight, neat and structured and implementing 4 (four) pillars that are mutually sustainable in shaping the key character of customers consisting of brave attempted, discipline, hard work, and help each other.

Kata Kunci: mitigasi risiko, pembiayaan, prasejahtera

Informasi Artikel:

Dikirim: 17 Maret 2021

Ditelaah: 02 April 2021

Diterima: 04 Mei 2021

Publikasi daring [online]: Juni 2021

Januari – Juni 2021, Vol 10 (1): hlm 113-124

©2020 Institut Teknologi dan Bisnis Ahmad Dahlan.

All rights reserved.

(*) Korespondensi: novdjalil@gmail.com (N. Djalil), fakhri.ijtihadi@gmail.com (F. Ijtihadi)

PENDAHULUAN

Salah satu hakikat pembangunan nasional seperti tercantum pada alinea keempat Pembukaan UUD 1945 adalah menciptakan kesejahteraan masyarakat. Pemerintah Indonesia telah lama menjalankan program pengurangan kemiskinan, yaitu dengan memberikan bantuan sosial, baik secara langsung melalui program cash transfer maupun tidak langsung melalui subsidi bagi masyarakat miskin. Dalam hal program pemberdayaan masyarakat berpenghasilan rendah khususnya bagi mereka yang mengelola unit usaha pemerintah telah memberikan dukungan akses permodalan dengan biaya rendah. Kredit program menjadi salah satu cara untuk memperluas akses permodalan bagi para pengusaha kecil seperti petani, nelayan, pedagang kecil, dan pekerja di sektor informal. Melalui program tersebut calon debitur dapat memperoleh keringanan, baik berupa suku bunga kredit yang lebih rendah dari bunga pasar (skema subsidi bunga) maupun keringanan dalam memenuhi persyaratan collateral/jaminan (Aziz & Wicaksono, 2016).

Sejak tahun 2008-2015, pemerintah telah menjalankan berbagai jenis penyaluran kredit program seperti Kredit Ketahanan Pangan dan Energi (KKP-E), Kredit Pengembangan Energi Nabati dan Revitalisasi Perkebunan (KPEN-RP), dan Kredit Usaha Pembibitan Sapi (KUPS) untuk skema subsidi bunga, serta Kredit Usaha Rakyat (KUR) untuk skema penjaminan. Kedua jenis skema kredit tersebut disalurkan melalui bank yang berperan sebagai *executing agent* dalam penyaluran kredit program (Aziz & Wicaksono, 2016).

Kredit program dengan skema subsidi bunga adalah kredit yang diberikan kepada para calon debitur yang dianggap *not feasible but bankable*. Sedangkan kredit program dengan skema penjaminan ditujukan untuk para calon debitur yang mempunyai karakteristik *not-bankable* tetapi sudah *feasible*.

Namun, beberapa kendala dan masalah muncul dalam penyaluran kredit program tersebut mulai dari ketepatan target sasaran sampai dengan rendahnya penyerapan pinjaman kredit program. *Pertama*, kredit program merupakan program pemerintah yang seringkali disalahartikan sebagai pinjaman cuma-cuma dari pemerintah kepada penerimanya sehingga dapat menimbulkan niat bagi para debitur untuk tidak membayar cicilan pokok dan bunga yang berakhir pada default. *Kedua*, adanya kredit dengan bunga rendah akan menimbulkan overdemand pada jenis kredit tersebut sehingga timbul risiko tidak tepat sasaran penerima kredit mengingat besarnya permintaan pasar akan jenis kredit tersebut (Aziz & Wicaksono, 2016).

Menurut data Badan Pusat Statistik (BPS) bulan September 2019, jumlah penduduk miskin di Indonesia mencapai Rp.24,79 juta orang (9,22%), turun 0,19% juta orang dibandingkan dengan penduduk miskin pada Maret 2019 (bisnis.tempo.co, 2019).

Keadaan ini sudah selayaknya menjadi perhatian umat muslim serta Lembaga Keuangan berbasis Islam di Indonesia. Keberpihakan terhadap kaum miskin merupakan suatu anjuran Allah SWT, sebagaimana yang termaktub dalam Al-Qur'an, surat Al Ma'un (107) yang artinya: "Tahukah kamu (orang) yang mendustakan agama? Maka itulah orang yang menghardik anak yatim. Dan tidak mendorong memberi makan orang miskin. Maka celakalah orang yang shalat. (Yaitu)

orang-orang yang lalai terhadap shalatnya. Yang berbuat ria. Dan enggan (memberikan) bantuan”.

Surat Al-Ma'un yang terdiri dari tujuh ayat pendek itu, menurut Quraishy Shihab, berbicara tentang suatu hakikat yang sangat penting, di mana terlihat secara tegas dan jelas bahwa ajaran Islam tidak memisahkan upacara ritual dan ibadah sosial atau membiarkannya berjalan sendiri-sendiri. Ajaran ini, sebagaimana tergambar dalam ayat-ayat di atas, menekankan bahwa ibadah dalam pengertiannya yang sempit pun mengandung, dalam jiwa dan esensinya, dimensi sosial sehingga jika jiwa ajaran Islam tersebut tidak dipenuhi, pelaksanaan ibadah dimaksud tidak akan banyak artinya (Nashir, 2018).

Kaum mustadl'afin seperti orang miskin, mereka yang tersisih atau marjinal dalam kehidupan, dan orang-orang yang nasibnya malang harus menjadi bagian dari komitmen keagamaan kaum beriman untuk membelanya. Siapapun yang mengaku beragama Islam lebih-lebih yang memiliki kelebihan rezeki, kekuasaan, dan anugerah Tuhan lainnya wajib peduli dan terlibat langsung dalam ikhtiar membebaskan kaum mustadl'afin agar kehidupannya menjadi lebih baik. Sebaliknya sungguh tidak bertanggungjawab dan kehilangan obligasi moral keagamaan manakala tidak peduli dan membiarkan kaum miskin dan mereka yang mustadl'afin hidup dalam nasib yang buruk (Nashir, 2018).

Diilhami oleh fenomena diatas, muncullah Bank BTPN Syariah yang menjadi satu-satunya bank di Indonesia yang memfokuskan diri melayani keluarga prasejahtera produktif, Hingga saat ini pelaku industri perbankan masih belum banyak, bahkan sangat sedikit mengambil ceruk pasar dari kelas prasejahtera. Bank BTPN Syariah konsen menyalurkan pembiayaan ke masyarakat prasejahtera yang belum tersentuh layanan perbankan (*bankable*). Fokus utama dari model bisnis tersebut adalah kaum perempuan. Dengan harapan mereka dapat meningkatkan dan mengembangkan usahanya, agar selain membantu perekonomian keluarga juga menaikkan taraf hidup yang lebih baik (republika.co.id, 2019).

Model pembiayaan ini dilakukan oleh Bank BTPN Syariah terhadap segmen keluarga prasejahtera di Indonesia yang biasa disebut “unbankable segment” karena mereka tidak memiliki catatan keuangan, dokumen legal maupun jaminan. Padahal, keluarga prasejahtera ini memiliki aspirasi seperti layaknya keluarga lain untuk menyekolahkan anaknya ke jenjang yang lebih tinggi serta ingin meningkatkan kesejahteraan keluarga. Kendala utama untuk mewujudkan aspirasi ini adalah tidak adanya modal dan kurangnya keterampilan untuk memulai usaha. Hanya 12% saja yang memiliki pinjaman berasal dari teman, keluarga, dan lembaga keuangan non-formal. Fakta ini merupakan peluang sekaligus panggilan bagi Bank BTPN Syariah untuk secara strategis, fokus dan massive melayani segmen ini (BTPNS, 2019).

Dengan hanya memiliki 25 cabang dan 41 Kantor Fungsional Operasional di seluruh Indonesia, namun bank memiliki hampir 12.000 karyawan yang menjemput bola di hampir 70% total kecamatan di Indonesia, yang secara langsung melakukan program pemberdayaan keluarga prasejahtera produktif di sentra-sentra nasabah dengan mengajarkan 4 perilaku unggul pemberdayaan yaitu Berani Berusaha, Disiplin, Kerja Keras, dan Saling Bantu (BDKS).

Dana yang dihimpun dari sekitar 20.000 nasabah sejahtera, hampir seluruhnya disalurkan kepada keluarga prasejahtera produktif yang mencapai 3,2 juta nasabah aktif. Keyakinan untuk 'Do Good Do Well' (berkinerja baik sekaligus memiliki dampak sosial yang nyata) inilah yang membuat seluruh insan di BTPN Syariah memiliki satu identitas yang sama, yaitu #bankirpemberdaya.

Model bisnis yang ditawarkan Bank BTPN Syariah berbeda dibandingkan dengan bank lain. Bisnis mereka pun bisa dikatakan mengembangkan keuangan inklusif melalui pemberdayaan nasabah perempuan di segmen prasejahtera produktif. Management mengatakan salah satu upaya untuk menggerakkan perekonomian di Indonesia dengan memberdayakan para perempuan. Mereka inilah yang punya andil besar dalam perekonomian keluarga. Bank ini percaya, jika perempuan memiliki semangat berusaha, maka ekonomi keluarga akan tumbuh sehingga memiliki kesempatan untuk menjadi lebih sejahtera.

Model bisnis yang unik yang ditawarkan Bank BTPN Syariah tidak hanya membuka akses keuangan, tetapi juga fokus untuk meningkatkan kapasitas nasabah melalui program pendampingan yang disebut dengan Daya. Daya adalah sebuah program pendampingan kepada nasabah yang dijalankan oleh staf Bank BTPN Syariah yang diberi nama Merpati Putih Bangsa. Bank BTPN Syariah memberikan pendampingan secara berkelanjutan bahkan sejak calon nasabah belum mendapatkan pembiayaan.

Pembiayaan yang disalurkan Bank BTPN Syariah tidak sesederhana memberikan pinjaman dan bukan tanpa risiko. Untuk menjaga kualitas pembiayaan dan memberdayakan debiturnya, Bank BTPN Syariah menerapkan program Tepat Pembiayaan Syariah yang terdiri dari empat pilar utama. *Pertama*, Paket Keuangan, bantuan modal usaha yang diberikan kepada nasabah untuk menjawab kebutuhan membangun dan mengembangkan usaha produktif. *Kedua*, Program Daya, Nasabah dapat terus meningkatkan kemampuan dan pengetahuan melalui program berkelanjutan dalam bidang kesehatan, pengetahuan kewirausahaan dan lingkungan. *Ketiga*, Sistem Keanggotaan, nasabah dikelompokkan dalam satu sentra yang anggotanya dipilih sendiri oleh nasabah. *Keempat*, Pendampingan, Community Officer terlatih secara rutin melayani dan memberikan pendampingan kepada nasabah dengan cara bertemu di sentra- sentra nasabah (BTPNS, 2019).

KAJIAN PUSTAKA

Menurut Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No. 65/POJK.03/2016 tentang Penerapan Manajemen Risiko Bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah, pengertian risiko adalah potensi kerugian akibat terjadinya suatu peristiwa tertentu.

Manajemen risiko adalah serangkaian metodologi dan prosedur yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau, dan mengendalikan risiko yang timbul dari seluruh kegiatan usaha Bank.

Risiko kredit adalah risiko akibat kegagalan nasabah atau pihak lain dalam memenuhi kewajiban kepada Bank sesuai dengan perjanjian yang disepakati,

termasuk risiko kredit akibat kegagalan debitur, risiko konsentrasi kredit, counterparty credit risk, dan settlement risk (POJK, 2016).

Mitigasi risiko kredit adalah teknik dan kebijakan yang digunakan oleh Bank dalam mengelola risiko kredit untuk meminimalkan kemungkinan terjadinya atau dampak dari kerugian kredit (Prasetyo, 2017).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian analisis kualitatif deskriptif yang bertujuan untuk melihat upaya mitigasi risiko kredit/pembiayaan yang dilakukan oleh Bank BTPN Syariah dalam rangka meminimalkan pembiayaan bermasalah (Non Performing Finance) pada bank tersebut.

Penelitian menggunakan data sekunder laporan keuangan Bank BTPN Syariah, laporan keuangan bank lain, Statistik Perbankan Syariah, serta informasi yang diperoleh dari literatur kepustakaan serta penelitian terkait sebelumnya.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Profil Bank BTPN Syariah

Pada 14 Juli 2014, Bank BTPN Syariah resmi terdaftar sebagai Bank Umum Syariah ke-12 di Indonesia melalui pemisahan (spin-off) Unit Usaha Syariah dari PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk (saat ini bernama "PT Bank BTPN Tbk") dan proses konversi PT Bank Sahabat Purna Danarta ("BSPD") (dalam BTPNS, 2019).

Sejak masih menjadi Unit Usaha Syariah PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk (saat ini bernama "PT Bank BTPN Tbk") di 2010, Bank BTPN Syariah telah merangkul dan menjangkau segmen yang selama ini belum tersentuh oleh perbankan, yaitu segmen prasejahtera produktif. Sesuai amanah untuk memberikan kegiatan pemberdayaan dan literasi keuangan bagi perempuan di segmen ini, Bank BTPN Syariah pun memberikan akses, layanan serta produk perbankan sesuai prinsip syariah sehingga mereka dapat memantapkan niat untuk mewujudkan impian meraih kehidupan yang lebih baik.

Sebagai satu-satunya bank umum syariah di Indonesia yang fokus memberikan pelayanan bagi pemberdayaan nasabah prasejahtera produktif dan mengembangkan keuangan inklusif, Bank BTPN Syariah senantiasa berupaya menambah nilai serta mengubah kehidupan setiap yang dilayaninya, selain dari menghasilkan kinerja keuangan yang baik. Oleh karena itu, produk dan layanan bagi nasabah BTPN Syariah terus ditingkatkan dan dikembangkan. Dengan demikian, Bank BTPN Syariah dapat terus memberikan dampak positif bagi jutaan masyarakat di Indonesia dan mewujudkan *Rahmatan Lil Alamin*.

Dibandingkan dengan perbankan syariah lainnya, Bank BTPN Syariah memiliki beberapa keunggulan, antara lain (dalam www.btpn.com): *pertama*, Bank BTPN Syariah merupakan satu-satunya bank syariah yang memiliki fokus melayani segmen masyarakat prasejahtera produktif di Indonesia. *Kedua*, Bank BTPN Syariah merupakan satu-satunya bank syariah yang memprioritaskan pemberdayaan bagi

kaum perempuan berdasarkan prinsip syariah. *Ketiga*, 90 persen karyawan yang dimiliki oleh BTPN Syariah adalah perempuan. *Keempat*, Bank BTPN Syariah menjadi satu-satunya bank syariah yang memberikan kesempatan kepada lulusan SMA untuk memiliki karir di dunia perbankan. *Kelima*, Bank BTPN Syariah membuktikan sebagai bank yang mampu melahirkan generasi bankir-bankir baru dalam melayani masyarakat prasejahtera produktif.

Visi dan Misi Bank BTPN Syariah

Visi, Misi dan Nilai Bank BTPN Syariah mencerminkan arah usahanya agar tujuannya mengembangkan jutaan rakyat Indonesia terpenuhi. Visinya adalah untuk menjadi bank umum syariah yang terbaik dan sekaligus mengembangkan keuangan inklusif sehingga dapat mengubah kehidupan jutaan masyarakat. Sejalan dengan ini, misi Bank BTPN Syariah adalah untuk bekerja sama menciptakan peluang pertumbuhan usaha dan mencapai kehidupan yang lebih berarti. Bank berusaha untuk mencapai visi dan misinya dengan membina empat nilai utama, yaitu profesionalisme, integritas, saling menghargai dan kerja sama.

Produk Pembiayaan Bank BTPN Syariah

Produk pembiayaan Bank BTPN Syariah bernama Tepat Pembiayaan Syariah – Kelompok, yaitu pembiayaan yang ditujukan khusus kepada perempuan prasejahtera produktif. Pembiayaan dilakukan berdasarkan perjanjian jual beli (akad *wakalah wal murabahah*) (dalam BTPNS, 2019). Produk ini (sebelumnya dikenal dengan PMD, Paket Masa Depan) memiliki fokus pada pembangunan karakter dan kebiasaan-kebiasaan baik nasabah, yaitu berani berusaha, disiplin, kerja keras, dan saling bantu (BDKS).

Profil Nasabah Prasejahtera

Pada pembiayaan yang diberikan oleh Bank BTPN Syariah terdapat beberapa segmentasi usaha yang dibiayai diantaranya:

- a. Penjualan makanan
- b. Elektronik
- c. Warung sembako atau kelontong
- d. Pakaian
- e. Kerajinan (handmade)

Melihat profil usaha diatas dan seiring berjalannya pembiayaan, terdapat beberapa kendala dilapangan yang dihadapi oleh Bank BTPN Syariah, yaitu adanya pembayaran angsuran yang dikategorikan tidak lancar atau macet. Setelah dilakukan Analisa, pembayaran angsuran tidak lancar tersebut, rata-rata terdapat pada usaha “Warung Kelontong”. Kendala yang dihadapi warung tersebut adalah terdapatnya penurunan usaha dan keuntungan serta adanya angsuran pada pinjaman lain sehingga beban pengeluaran tidak sebanding dengan penghasilan atau keuntungan (seperti yang disampaikan oleh team MMS dan Collection – Bank BTPN Syariah).

Akad Pembiayaan

Dalam menyalurkan pembiayaan, Bank BTPN Syariah menggunakan akad atau perjanjian pembiayaan berdasarkan perjanjian jual beli (akad *wakalah wal*

murabahah). Akad Murabahah adalah perjanjian pembiayaan berupa transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.

Mitigasi Risiko Kredit Melalui Prosedur Pembiayaan

Pembiayaan yang ditujukan kepada nasabah perempuan prasejahtera ini melalui produk Tepat Pembiayaan Syariah – Kelompok (sebelumnya dikenal dengan PMD, Paket Masa Depan) diawali dengan seleksi nasabah dengan cara sebagai berikut (dalam Panduan Produk Paket Masa Depan, Bank BTPN Syariah):

1) Pre Marketing

Dalam pre marketing yang dilakukan oleh tim MMS (Mobile Marketing System), terdapat tiga tingkatan pertemuan, yaitu sebagai berikut:

a. Silaturahmi Dengan Aparat setempat

Tim Mobile Marketing System (MMS) melakukan pertemuan dengan aparat desa, baik itu kelurahan maupun kecamatan, untuk bersilaturahmi sekaligus mensosialisasi produk Tepat Pembiayaan Syariah – Kelompok yang akan diberikan kepada warga disekitar desa tersebut. Selain bersilaturahmi dan penjelasan produk, tim MMS juga bisa mencari informasi kepada aparat desa mengenai calon nasabah yang akan dikasih pembiayaan nantinya.

b. Mini Meeting

Tim MMS melakukan kunjungan langsung kepada para perempuan yang dijadikan target market. Tujuan utama dari mini meeting ini yaitu untuk melakukan survey lokasi agar tim MMS mengetahui lokasi rumah nasabah untuk menggali kebutuhan dan mencari sumber motivasi untuk mewujudkan mimpi ibu-ibu serta memperkenalkan produk secara singkat.

c. Projection Meeting

Merupakan tindak lanjut dari mini meeting kepada calon nasabah, untuk menggali kebutuhan calon nasabah, memberi motivasi dan menjelaskan secara detail tujuan, manfaat dan ketentuan mengenai produk serta menumbuhkan motivasi kepada ibu-ibu agar berani berusaha, disiplin, kerja keras dan saling bantu.

2) Survey dan Wawancara

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

3) Pelatihan Dasar Keanggotaan

a. Pelatihan

Calon nasabah yang sudah diseleksi dan dilakukan survey wawancara, selanjutnya akan diberikan Pelatihan Dasar Keanggotaan (PDK) yaitu memberikan informasi secara rinci mengenai produk dan pelatihan mengenai pengelolaan keuangan secara sederhana. PDK wajib diikuti oleh semua calon

nasabah dengan kehadiran 100%. Pelatihan yang dilakukan selama 5 (lima) hari ini diberikan oleh bank kepada nasabah secara gratis.

b. Pembentukan Group dan Sentra

Pembentukan group dan sentra dilakukan pada saat Pelatihan Dasar Keanggotaan.

▪ Group

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

▪ Sentra

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

c. Penentuan Rumah/ Lokasi Sentra

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

4) Maintenance Nasabah

Maintenance nasabah bertujuan untuk melakukan pendampingan terhadap nasabah yang meliputi:

a. Pertemuan Rutin Sentra

Pertemuan Rutin Sentra (PRS) dilakukan 1 x dalam 2 (dua) minggu setelah pencairan pembiayaan. 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.

b. Monitoring Usaha dan Surprise Visit

Monitoring Usaha dilakukan untuk melihat apakah ada perubahan pada nasabah yang telah mendapatkan pembiayaan. 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.

Mitigasi Risiko Kredit Melalui Empat Pilar Utama

Pembiayaan yang disalurkan Bank BTPN Syariah kepada nasabah perempuan prasejahtera bukanlah pinjaman tanpa risiko. Untuk mengantisipasi risiko kredit yang mungkin timbul, selain prosedur ketat, rapi dan terstruktur seperti yang telah diuraikan sebelumnya, Bank BTPN Syariah juga memiliki fokus

pada pembangunan karakter dan kebiasaan-kebiasaan baik nasabah, yaitu Berani Berusaha, Disiplin, Kerja Keras, dan Saling bantu (BDKS) (dalam BTPNS, 2019).

Produk Tepat Pembiayaan Syariah memiliki 4 (empat) pilar dimana semuanya saling berkesinambungan dan diharapkan membentuk karakter kunci nasabah (BDKS). Kemampuan dan komitmen nasabah untuk mewujudkan semua niat baik mereka dengan lebih cepat menjadi inspirasi bagi Bank. Keberanian memulai usaha menjadi langkah awal untuk Berani Berusaha. Kemudian disiplin datang ke Pertemuan Rutin Sentra (PRS) dan membayar angsuran secara tepat waktu. Kerja keras membuahkan hasil peningkatan tabungan dan pemasukan usaha. Lalu yang terakhir, solidaritas antar sesama anggota menunjukkan penerapan nilai Saling Bantu.

Empat pilar utama Tepat Pembiayaan Syariah adalah:

1) Paket Keuangan

Bantuan modal usaha yang diberikan kepada nasabah untuk menjawab kebutuhan membangun dan mengembangkan usaha produktif. Bantuan ini kemudian dikembalikan dalam bentuk angsuran dua mingguan. Nasabah juga memperoleh manfaat tambahan lainnya yaitu asuransi jiwa untuk nasabah dan suami, tabungan, serta pembebasan angsuran setiap Hari Raya Idul Fitri. Setelah 3 siklus dapat dilalui dengan baik, nasabah akan mendapatkan kesempatan untuk memperoleh pembiayaan perbaikan rumah dan pendidikan anak.

2) Program Daya

Nasabah dapat terus meningkatkan kemampuan dan pengetahuan melalui program berkelanjutan dalam bidang kesehatan, pengetahuan kewirausahaan dan lingkungan.

3) Sistem Keanggotaan

Nasabah dikelompokkan dalam satu sentra yang anggotanya dipilih sendiri oleh nasabah.

4) Pendampingan

Community Officer terlatih secara rutin melayani dan memberikan pendampingan kepada nasabah dengan cara bertemu di sentra-sentra nasabah. Pembiayaan yang menggunakan akad *wakalah wal murabahah* tidak hanya memampukan nasabah yang sama sekali belum memiliki usaha untuk mendapatkan pembiayaan yang bisa dipakai sebagai modal usaha dan membeli barang pendukung usaha tersebut. Sesuai perjanjian, nasabah wajib menjelaskan rincian dan harga barang yang akan dibeli, membayar pembiayaan pembelian barang berikut margin yang ditetapkan dengan cara mengangsur sesuai jangka waktu yang telah disepakati.

Performa Bank BTPN Syariah

Untuk melihat apakah mitigasi risiko pembiayaan yang telah dilakukan oleh Bank BTPN Syariah berhasil dalam kebijakan penyaluran pembiayaan kepada kaum perempuan prasejahtera produktif ini, terlihat dari performa atau kinerja yang ditampilkan pada Tabel 4.1. Performa dari bank umum syariah

lainnya yang sama yang termasuk BUKU II (Bank BTPN Syariah, sejak Juli 2020 masuk kategori BUKU III) (dalam kontan.co.id, 2020), yaitu bank umum dengan kepemilikan modal inti antara Rp. 1 Triliun hingga kurang dari Rp. 5 Triliun, akan ditampilkan pada Tabel 4.2 sebagai pembanding karena juga menggarap segmen pembiayaan mikro.

Untuk melihat keberhasilan mitigasi risiko dari Bank BTPN Syariah pada tingkat industri perbankan syariah, dapat dilihat pada Tabel 4.3, yang berisikan data pembiayaan murabahah (akad yang digunakan Bank BTPN Syariah) dan NPF dari bank umum Syariah nasional. Data ini digunakan karena tidak terdapat data pembiayaan segmen mikro dari bank umum Syariah secara nasional.

Tabel 1. Data Pembiayaan Murabahah dan NPF Bank BTPN Syariah
(dalam milyar rupiah)

	2015	2016	2017	2018	2019
Pembiayaan	3,678	4,997	6,053	7,277	8,970
Pertumbuhan Pembiayaan	47.2%	35.9%	21,1%	20.2%	23.7%
NPF	1.25%	1.53%	1.67%	1.39%	1.36%

Sumber: Laporan Tahunan Bank BTPN Syariah 2015 – 2019

Tabel 2. Data Pembiayaan Mikro dan NPF “Bank Lain Syariah”
(dalam milyar rupiah)

	2015	2016	2017	2018	2019
Pembiayaan	3,529	3,920	3,500	3,249	4,097
Pertumbuhan Pembiayaan	-	11.08%	-10.71%	-7.17%	26.10%
NPF	4.28%	4.91%	4.72%	8.50%	5.43%

Sumber: Laporan Tahunan “Bank Lain Syariah 2015 – 2019

Tabel 3. Data Pembiayaan Murabahah dan NPF Bank Umum Syariah Nasional
(dalam milyar rupiah)

	2015	2016	2017	2018	2019
Pembiayaan	87,789	105,112	110,079	115,253	121,041
Pertumbuhan Pembiayaan	1.99%	19.73%	4.73%	4.70%	5.02%
NPF	4.69%	4.34%	4.71%	2.78%	3.18%

Sumber: Statistik Perbankan Syariah, Otoritas Jasa Keuangan 2015 – 2019

Bank BTPN Syariah memetik buah dari prinsip kehati-hatian yang ditanam dalam kebijakan penyaluran pembiayaan kepada kaum perempuan prasejahtera produktif dan keberhasilan dalam memitigasi risiko dari pembiayaan yang disalurkan.

Hal ini dapat dilihat pada data performa keuangan Bank BTPN Syariah (Tabel 4.1). Terlihat bahwa rata-rata pertumbuhan pembiayaannya di atas 20% pertahun pada rentang tahun 2015 – 2019. Angka pertumbuhan ini rata-rata 200% di atas angka pertumbuhan dari bank lain yang setara yang menyalurkan pembiayaan mikro kepada nasabahnya, kecuali pada tahun 2019. Angka pertumbuhan ini juga rata-rata 200% di atas rata-rata nasional pertumbuhan pembiayaan bank umum syariah yang menggunakan akad murabahah.

Dari sisi pembiayaan bermasalah, *Non Performing Financing* (NPF), yang merupakan salah satu indikator dalam menilai kinerja bank Syariah, dari Bank

BTPN Syariah dalam kurun waktu 2015 – 2019, rata-rata NPF selalu dikisaran 1 (satu) digit dan tidak pernah melebihi 2%. Angka NPF ini rata-rata 200% di bawah NPF bank lain yang setara yang menyalurkan pembiayaan mikro kepada nasabahnya. NPF ini, juga rata-rata 200% di bawah rata-rata nasional NPF bank umum syariah yang menggunakan akad murabahah.

Ini menunjukkan bahwa dari sisi pembiayaan, melalui program pembiayaan untuk kelompok prasejahtera telah menunjukan keberhasilan dengan sangat baik dengan melampaui pertumbuhan pembiayaan bank lain yang setara dan rata-rata Bank Syariah Nasional. Di sisi lain, dengan pertumbuhan yang sangat bagus tersebut tidak mengurangi tingkat kehati-hatian dan keberhasilan dalam memitigasi risiko kredit yang akan ditimbulkan oleh program pembiayaan tersebut.

KESIMPULAN

Bank BTPN Syariah adalah satu-satunya bank umum syariah di Indonesia yang fokus memberikan pelayanan bagi pemberdayaan nasabah prasejahtera produktif dan mengembangkan keuangan inklusif. Bank BTPN Syariah senantiasa berupaya menambah nilai serta mengubah kehidupan setiap yang dilayaninya, selain dari menghasilkan kinerja keuangan yang baik. Produk dan layanan bagi nasabah BTPN Syariah terus ditingkatkan dan dikembangkan untuk terus memberikan dampak positif bagi jutaan masyarakat di Indonesia dan mewujudkan *Rahmatan Lil Alamin*.

Pembiayaan yang disalurkan Bank BTPN Syariah kepada nasabah perempuan prasejahtera bukanlah pinjaman tanpa risiko. Untuk mengantisipasi risiko kredit yang mungkin timbul, selain prosedur ketat, rapi dan terstruktur seperti yang telah diuraikan sebelumnya, Bank BTPN Syariah juga memiliki fokus pada pembangunan karakter dan kebiasaan-kebiasaan baik nasabah, yaitu Berani Berusaha, Disiplin, Kerja Keras, dan Saling bantu (BDKS).

DAFTAR PUSTAKA

Aziz, Abdul dan Wicaksono, Eko. 2016. *Anallisis Skema Alternatif Kredit Program Untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. Pusat Kebijakan APBN Badan Kebijakan Fiskal, Kementrian Keuangan – RI. Jurnal Ekonomi & Kebijakan Publik, Vol. 7 No. 2, Desember.

Bank BTPN Syariah. Laporan Tahunan 2015 – 2019.

“Bank Lain Syariah”. Laporan Tahunan 2015 – 2019.

bisnis.tempo.co/read/1295394/bps-angka-kemiskinan-september-2019-turun-jadi-922-persen.

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

<https://amp.kontan.co.id/news/btpn-syariah-btps-naik-kelas-ke-bank-kelompok-buku-iii>

<https://republika.co.id/berita/q2epp3368/btpn-syariah-bantu-nasabah-prasejahtera-kembangkan-usaha>

- Nashir, Haedar. 2018. *Al-Ma'un Sebagai Din Al-'Amal*. Suara Muhammadiyah, 19 September 2018.
- Panduan Produk Paket Masa Depan, Bank BTPN Syariah.
- POJK No. 65/POJK.03/2016.
- Prasetyo, AP. 2017. *Risiko Kredit*. <http://apprasetyo.id/>
- Rahayu, Ika Gustin dan Hendrianto. 2018. *Mitigasi Risiko Pembiayaan Pada Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) SAFIR Cabang Curup Kabupaten Rejang Lebong*. Al Falah: Journal of Islamic Economics, Vol. 3, No. 2.
- Yulianti, Rahmani Timorita. 2009. *Manajemen Risiko Perbankan Syari'ah*. La_Riba, Jurnal Ekonomi Islam. Vol. III, No. 2, Desember.