

**SKRIPSI**

**PERAN PEMBIAYAAN PROGRAM PAKET MASA DEPAN  
(PMD) TERHADAP PEREKONOMIAN KELUARGA  
DALAM PEMBERDAYAAN PEREMPUAN  
(Studi Pada Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah  
Kantor Cabang Banda Aceh)**



**Disusun Oleh :**

**LADY MISYELLE HANINDYA  
NIM. 170603290**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY  
BANDA ACEH  
2020 M / 1442 H**

## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Lady Misyelle Hanindya

NIM : 170603290

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan SKRIPSI ini saya

- 1. Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkandan mempertanggung jawabkan.***
- 2. Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.***
- 3. Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.***
- 4. Tidak melakukan pemanipulasian dan pemalsuan data.***
- 5. Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggung jawab atas karya ini.***

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Randa Aceh, 29 April 2020

Yang Menyatakan,



Lady Misyelle Hanindya

**LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI**

**SKRIPSI**

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Ar-Raniry Banda Aceh  
Sebagai Salah Satu Beban Studi  
Untuk Menyelesaikan Program Studi Perbankan Syariah**

**Dengan judul :**

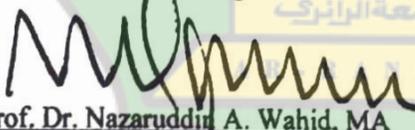
**Peran Pembiayaan Program Paket Masa Depan (PMD) Terhadap  
Perekonomian Keluarga dalam Pemberdayaan Perempuan  
(Studi Pada Bank BTPN Syariah Kantor Cabang Banda Aceh)**

**Disusun oleh:**

**Lady Misyelle Hanindya  
NIM. 170603290**

**Disetujui untuk disidangkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya  
telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan dan penyelesaian studi pada  
Program Studi Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry**

**Pembimbing I,**

  
**Prof. Dr. Nazaruddin A. Wahid, MA  
NIP. 195612311987031031**

**Pembimbing II,**

  
**Jalilah, S.HI., M.Ag  
NIDN. 2008068803**

**Mengetahui Ketua  
Program Studi Perbankan Syariah**

  
**Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag  
NIP. 197711052006042003**

**LEMBAR PENGESAHAN HASIL SIDANG  
SKRIPSI**

**Lady Misvelle Hanindya**  
**NIM. 170603290**

Dengan Judul:

**Peran Pembiayaan Program Paket Masa Depan (PMD) Terhadap Perekonomian  
Keluarga dalam Pemberdayaan Perempuan  
(Studi pada Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah Kantor Cabang Banda  
Aceh)**

Telah Disidangkan Oleh Program Studi Perbankan syariah (S1)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry dan Dinyatakan  
Lulus Serta Diterima Sebagai Salah Satu Beban Studi Untuk Menyelesaikan Program  
Studi Strata Satu Dalam Bidang Perbankan Syariah

Pada Hari/Tanggal: 29 April 2020 M  
Kamis

6 Ramadhan 1441 H

Banda Aceh  
Tim Penilai Sidang Hasil Skripsi

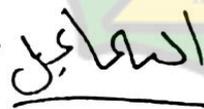
Ketua

  
Ayumiati, SE., M.Si  
NIP. 197806152009122002

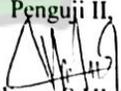
Sekretaris.

  
Jalilah, S.HI., M.Ag  
NIDN. 2008068803

Penguji I,

  
Ismail Rasyid Ridla Tarigan, MA  
NIP. 198310282015031001

Penguji II,

  
Isnaliana, S.HI., M.Ag  
NIDN. 2029099003

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Ar-Raniry Banda Aceh

  
Dr. Zaki Fuad, M.Ag  
NIP. 196403141992031003



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH  
UPT. PERPUSTAKAAN**

Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh  
Telp. 0651-7552921, 7551857, Fax. 0651-7552922  
Web: www.library.ar-raniry.ac.id Email: library@ar-raniry.ac.id

**FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH  
MAHASISWA UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Lady Misyelle Hanindya

NIM : 170603290

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah

E-mail : ladymishyelle2901@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah :

Tugas Akhir  KKU  Skripsi  .....  
yang berjudul:

**Peran Pembiayaan Program Paket Masa Depan (PMD) Terhadap  
Perekonomian Keluarga dalam Pemberdayaan Perempuan (Studi pada  
Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah Kantoe Cabang Banda Aceh)**

Beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh berhak menyimpan, mengalih-media formatkan, mengelola, mendiseminasikan, dan mempublikasikannya di internet atau media lain.

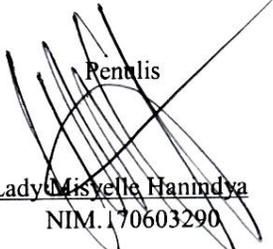
Secara *fulltext* untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis, pencipta dan atau penerbit karya ilmiah tersebut.

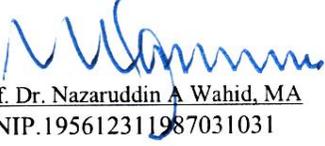
UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh akan terbebas dari segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Banda Aceh

Pada tanggal : 29 April 2020

  
Penulis  
Lady Misyelle Hanindya  
NIM. 170603290

Mengetahui  
Pembimbing I  
  
Prof. Dr. Nazaruddin A Wahid, MA  
NIP.195612311987031031

Pembimbing II  
  
Jalilah, S.HI., M.Ag  
NIDN. 2008068803

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji dan rasa syukur yang tidak terhingga bagi Allah SWT, yang telah memberikan banyak rahmat dan karunia-Nya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Shalawat beriring salam kepada junjungan alam Nabi Besar Muhammad SAW beserta keluarga dan sahabat-sahabat beliau. Alhamdulillah berkat taufiq dan hidayah Allah SWT serta petunjuk dari Rasul-Nya, akhirnya penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul **“Peran Pembiayaan Program Paket Masa Depan (PMD) Terhadap Perekonomian Keluarga dalam Pemberdayaan Perempuan (Studi pada Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah Kantor Cabang Banda Aceh)”**. Penulisan skripsi ini merupakan salah satu tugas akhir yang harus dilakukan oleh penulis dan merupakan syarat untuk menyelesaikan Program Studi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Prodi Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh.

Meskipun demikian penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan karena banyak terdapat kekurangan dalam penyusunan dan penulisan, maka dari itu kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan dari semua pihak guna untuk membangun dan kesempurnaan skripsi ini.

Selesainya penelitian skripsi ini tidak pernah terlepas dari bantuan banyak pihak yang telah memberikan dukungan dan

bimbingan, maka dari itu, pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Dr. Zaki Fuad, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry.
2. Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag, selaku Ketua Prodi Perbankan Syariah dan Penasehat Akademik (PA) penulis selama menempuh pendidikan di Prodi Perbankan Syariah. Ayumiati, S.E, M.Si selaku Sekretaris Program Studi Perbankan Syariah dan Mukhlis, S.HI, S.E, MH selaku operator Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.
3. Muhammad Arifin, Ph.D selaku ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.
4. Prof. Dr. Nazaruddin A. Wahid, MA selaku Pembimbing I yang telah memberikan pengarahan dan bimbingan selama proses penulisan skripsi ini dan
5. Jalilah, S.HI., M.Ag selaku Pembimbing II yang telah memberikan pengarahan dan bimbingan selama proses penulisan skripsi ini.
6. Ismail Rasyid Ridla Tarigan, MA penguji I yang telah memberikan saran dan bimbingan untuk penyempurnaan skripsi ini dan Isnaliana, MA sebagai penguji II yang telah memberikan saran dan bimbingan untuk penyempurnaan skripsi ini.

7. Seluruh Dosen dan Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry yang telah memberikan ilmunya selama proses belajar-mengajar, dan motivasi untuk lebih berkembang.
8. Pimpinan Bank Tabungan Pensiunan Syariah Kantor Cabang Banda Aceh beserta seluruh staf dan karyawan yang telah mengizinkan penulis melakukan penelitian.
9. Teristimewa kepada Ayahanda Ading Suryadiningrat, S.Sos, Ibunda Emilia Agustina, yang telah mendidik serta Abang,dan Adik yang telah mendukung, memberikan doa dan kasih sayangnya kepada penulis selama ini.
10. Semua teman-teman seperjuangan konversi D3 perbankan syariah - S1 perbankan syariah leting 2017 yang telah berjuang bersama-sama dalam menempuh pendidikan ini.

Akhir kata, penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang terlibat dalam penulisan skripsi ini, semoga semua pihak yang telah berperan mendapat balasan yang setimpal dari Allah SWT dan semoga skripsi ini bermanfaat untuk semua pihak yang membacanya.

Banda Aceh, 29 April 2020  
Penulis,

Lady Misyelle Hanindya

**TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN**  
Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K  
Nomor: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543 b/u/1987

**1. Konsonan**

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	Ṭ
2	ب	B	17	ظ	Ẓ
3	ت	T	18	ع	‘
4	ث	Ṣ	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	Ḥ	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Ẓ	24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	S	27	ه	H
13	ش	Sy	28	ء	’
14	ص	Ṣ	29	ي	Y
15	ض	Ḍ			

## 2. Vokal

Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

### a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fatḥah</i>	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I
◌ُ	<i>Dammah</i>	U

### b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌َ ي	<i>Fatḥah</i> dan ya	Ai
◌َ و	<i>Fatḥah</i> dan wau	Au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *hauḷa*

### 3. *Maddah*

*Maddah* atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda
يَ / اَ	<i>Fatḥah</i> dan <i>alif</i> atau <i>ya</i>	Ā
يِ	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	Ī
يُ	<i>Dammah</i> dan <i>wau</i>	Ū

Contoh:

قَالَ : *qāla*

رَمَى : *ramā*

قِيلَ : *qīla*

يَقُولُ : *yaqūlu*

### 4. *Ta Marbutah* (ة)

Transliterasi untuk *ta marbutah* ada dua.

a. *Ta marbutah* (ة)hidup

*Ta marbutah* (ة)yang hidup atau mendapat harkat *fatḥah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah t.

b. Ta *marbutah* (ة) mati

Ta *marbutah* (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

c. Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta *marbutah* (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah* (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *rauḍah al-atfāl/ rauḍatul atfāl*

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ : *al-Madīnah al-Munawwarah/al-Madīnatul Munawwarah*

طَلْحَةَ : *Ṭalḥah*

**Catatan:**

**Modifikasi**

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail, sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Ḥamad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr; Beirut, bukan Bayrut; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.

## ABSTRAK

Nama : Lady Misyelle Hanindya  
NIM : 170603290  
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah  
Judul : Peran Pembiayaan Program Paket Masa Depan Terhadap Perekonomian Keluarga Dalam Pemberdayaan Perempuan (Studi Pada Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah Kantor Cabang Banda Aceh)  
Tanggal Sidang : 29 April 2020  
Tebal Skripsi : 112 halaman  
Pembimbing I : Prof. Dr. Nazaruddin A. Wahid, MA  
Pembimbing II : Jalilah, S.HI., M.Ag

Pembiayaan program Paket Masa Depan (PMD) merupakan suatu program pembiayaan yang ada pada BTPN Syariah Kantor Cabang Banda Aceh. Target nasabah dari pembiayaan tersebut adalah perempuan pra-sejahtera yang berada di pedesaan sehingga dengan adanya pembiayaan PMD untuk modal kerja dengan menggunakan akad *Murabahah bil Wakalah* tersebut dapat membantu perempuan pra-sejahtera yang berada di pedesaan dalam mengembangkan usahanya untuk meningkatkan perekonomian keluarga. Tujuan dari penelitian ini untuk melihat peran BTPN Syariah terhadap perekonomian keluarga dalam pemberdayaan perempuan. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan lapangan melalui wawancara terstruktur. Hasil penelitian menunjukkan pihak BTPN Syariahtelah berperan serta dalam pemberdayaan perempuan pra-sejahtera melalui pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) sebagai modal kerja hal ini disampaikan oleh nasabah yang menjadi narasumber dalam penelitian ini.

**Kata kunci:** Program Paket Masa Depan (PMD), BTPN Syariah.

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	i
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	ii
<b>LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN</b> .....	iii
<b>LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG</b> .....	iv
<b>LEMBAR PENGESAHAN HASIL SIDANG</b> .....	v
<b>LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI</b> .....	vi
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	vii
<b>HALAMAN TRANSLITERASI</b> .....	x
<b>ABSTRAK</b> .....	xiv
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xv
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xviii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xix
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xxi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1 Latar Belakang Penelitian .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	8
1.3 Tujuan Penelitian .....	9
1.4 Manfaat Penelitian .....	9
1.5 Sistematika Penulisan .....	10
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	12
2.1 Konsep Umum Pembiayaan Syariah .....	12
2.1.1 Pengertian Pembiayaan .....	12
2.1.2 Jenis-jenis Pembiayaan .....	14
2.1.3 Fungsi dan Manfaat Pembiayaan .....	15
2.1.4 Tujuan Pembiayaan .....	19
2.2 Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM) ....	21
2.2.1 Pengertian UMKM .....	22
2.2.2 Peran UMKM .....	24
2.2.3 Karakteristik UMKM .....	25
2.2.4 Perkembangan UMKM di Indonesia .....	27
2.3 Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat .....	31
2.3.1 Pengertian Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat .....	31

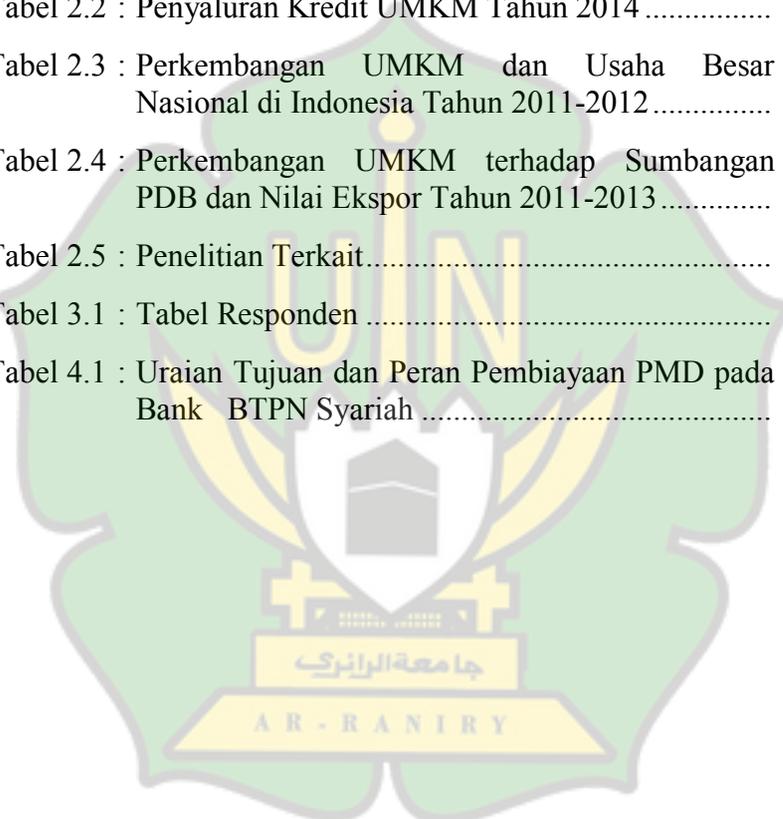
2.3.2 Konsep Pemberdayaan Ekonomi .....	32
2.3.3 Tujuan dan Strategi Pemberdayaan Masyarakat.....	32
2.4 Pemberdayaan Perempuan dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga.....	34
2.5 Pembiayaan Murabahah .....	36
2.5.1 Pengertian Pembiayaan Murabahah.....	36
2.5.2 Landasan Hukum Murabahah .....	38
2.5.3 Aplikasi Pembiayaan Murabahah .....	42
2.6 Penelitian Terkait .....	45
2.7 Kerangka Berfikir.....	51
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b> .....	<b>53</b>
3.1 Jenis Penelitian .....	53
3.2 Jenis dan Sumber Data .....	54
3.3 Teknik Pengumpulan Data .....	54
3.4 Metode Analisa Data.....	56
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN</b> .....	<b>58</b>
4.1 Profil PT. BTPN Syariah Kantor Cabang Banda Aceh .....	58
4.1.1 Sejarah Singkat PT. BTPN Syariah .....	58
4.1.2 Visi, Misi dan Nilai-nilai PT. BTPN Syariah .....	60
4.1.3 Produk PT. BTPN Syariah.....	63
4.2 Pembiayaan Program Paket Masa Depan (PMD) .	66
4.2.1 <i>Community Officer</i> (CO)/Ketua Sentra.....	68
4.2.2 Pembentukan Grup ( <i>Community Group</i> )..	69
4.2.3 Pengajuan Pembiayaan dan Angsuran .....	71
4.3 Peran Pembiayaan Program PMD Terhadap Perekonomian Keluarga dalam Pemberdayaan Perempuan.....	78

<b>BAB V PENUTUP</b> .....	89
5.1 Kesimpulan.....	89
5.2 Saran.....	90
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	92
<b>LAMPIRAN</b> .....	98



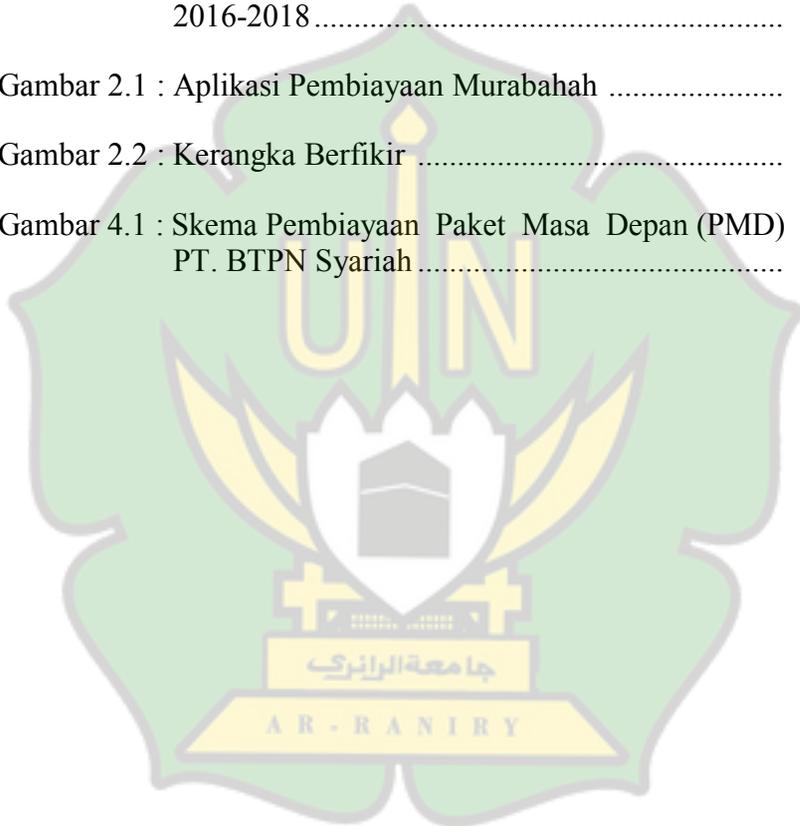
## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 : Gambaran Jumlah Pencairan Dana pada salah satu kelompok/sentra .....	4
Tabel 2.1 : Kriteria UMKM .....	24
Tabel 2.2 : Penyaluran Kredit UMKM Tahun 2014 .....	28
Tabel 2.3 : Perkembangan UMKM dan Usaha Besar Nasional di Indonesia Tahun 2011-2012 .....	29
Tabel 2.4 : Perkembangan UMKM terhadap Sumbangan PDB dan Nilai Ekspor Tahun 2011-2013 .....	30
Tabel 2.5 : Penelitian Terkait.....	48
Tabel 3.1 : Tabel Responden .....	55
Tabel 4.1 : Uraian Tujuan dan Peran Pembiayaan PMD pada Bank BTPN Syariah .....	82



## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 : Total Aset PT. Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah Tahun 2015-2018 .....	5
Gambar 1.2 : Tingkat Konsumsi Keluarga pada Tahun 2016-2018 .....	6
Gambar 2.1 : Aplikasi Pembiayaan Murabahah .....	44
Gambar 2.2 : Kerangka Berfikir .....	52
Gambar 4.1 : Skema Pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) PT. BTPN Syariah .....	68



## DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 : Lembar Survey Wawancara dan Analisa Pembiayaan .....	99
Lampiran 2 : Transkrip Wawancara .....	101



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Perbankan memiliki peran yang sangat krusial dalam perekonomian suatu negara. Efektivitas dan efisiensi sistem perbankan di suatu negara akan meningkatkan perekonomian negara tersebut. Lembaga keuangan bank merupakan bekerja sama dalam rangka memenuhi kebutuhan keuangan masyarakat. Beberapa anggapan menyatakan bahwa peran perbankan dalam menggerakkan roda perekonomian suatu negara adalah sangat vital. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu program perbankan dalam meningkatkan produktivitas perekonomian suatu negara (Sulhan dan Ely, 2008: 3).

UMKM berperan masif bagi pertumbuhan perekonomian khususnya masyarakat ekonomi menengah ke bawah. Sekalipun terjadi krisis moneter pada tahun 1998 di Indonesia, keberadaan UMKMdapat bertahan dan mampu menggerakkan perekonomian. Dari sudut pandang yang berbedaUMKM juga menemui banyak permasalahan-permasalahan seperti Sumber Daya Manusia (SDM) yang kurang berkualitas dalam menguasai ilmu pengetahuan terutama sektor teknologi. Permasalahan yang juga menjadi pertimbangan yaitu minimnya modal kerja. Sebagai salah satu lembaga keuangan bank syariah memiliki peran untuk

meningkatkan pertumbuhan UMKM yaitu dengan memberikan bantuan dana pembiayaan.

Pengertian pembiayaan secara teori merupakan pemberian fasilitas kepada mitra yang membutuhkan dana (*defisit unit*) salah satunya penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan modal usaha (Antonio, 2001: 160). Lembaga keuangan memiliki misi untuk memberikan pendanaan dalam rangka meningkatkan investasi yang telah direncanakan (Muhammad, 2005: 17). Pembiayaan memiliki banyak manfaat bagi para pelaku ekonomi, dengan adanya pembiayaan UMKM dapat bekerja lebih maksimal dan produktif dalam mengembangkan usahanya. Seluruh lembaga keuangan syariah memiliki fungsi menyalurkan dana pembiayaan, PT. Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah (BTPN Syariah) juga merupakan salah satu lembaga keuangan yang dipercaya mampu membantu pemberdayaan masyarakat ekonomi khususnya menengah kebawah.

Meningkatkan kualitas hidup rakyat Indonesia merupakan suatu tujuan PT. BTPN Syariah yang merupakan Bank Umum Syariah ke-12 di Indonesia. Kegiatan-kegiatan yang bersifat mengajak dan melibatkan pelaku usaha UMKM seperti pemberdayaan yang berkelanjutan dan terukur, meningkatkan akses yang mudah dalam mengoperasikan produk layanan jasa bank (*financial inclusion*), dan memfasilitasi sumber informasi merupakan cara PT. BTPN Syariah dalam memperkenalkan program pembiayaannya (BTPN Syariah, 2018).

Program pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) merupakan salah satu produk Usaha Mikro yang disediakan oleh PT. BTPN Syariah sebagai jasa pembiayaan yang didesain sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Dengan memberikan pelatihan serta dampingan untuk meningkatkan kapasitas sehingga usaha yang dilakukan oleh sekelompok wanita yang berada di pedesaan tumbuh secara berkelanjutan. Program produk pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) tersebut ditujukan kepada para wanita yang tinggal di daerah terpencil yang memiliki tekad untuk memiliki hidup yang lebih baik akan tetapi minim fasilitas untuk mengakses ke layanan perbankan. Produk PMD menggunakan akad *Murabahah bil Wakalah* dengan sistem bagi hasil, dimana pada program tersebut sudah meliputi adanya pemberian dana, asuransi jiwa, tabungan wadiah dan segenap bantuan biaya bagi suami nasabah yang meninggal dunia (BTPN Syariah, 2012).

PT. BTPN Syariah *Mobile Marketing Syariah* (MMS) Baiturrahman kota Banda Aceh yang telah terlaksana sejak tahun 2014 hingga saat ini masih berjalan dengan baik juga di pilih sebagai daerah tujuan pemberdayaan simpan pinjam BTPN Syariah melalui program Paket Masa Depan (PMD). Pemberdayaan perempuan tersebut dilakukan sebagai upaya untuk memberdayakan masyarakat dalam meningkatkan taraf hidup masyarakat serta memberikan kesempatan bagi masyarakat untuk memiliki dan menjalankan usaha mikro yang dapat menjadi sumber

pendapatan untuk meningkatkan kualitas hidup, kemandirian serta kesejahteraan.

Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dibagi menjadi beberapa kelompok, dimana setiap kelompok/sentra memiliki anggota minimal 10 orang dan maksimal sebanyak 30 orang. Dana pinjaman yang di berikan untuk nasabah tahapan awal berjumlah mulai dari 2 hingga 5 juta rupiah dalam jangka waktu pengembalian satu tahun.

Salah satu *Community Officer* (CO) pada MMS Baiturrahman sedikitnya memegang sekitar 15 hingga 20 kelompok/sentra, dalam penelitian ini penulis mengambil sampel pada 2 kelompok, yang masing-masing kelompok berjumlah 10 dan 15 anggota. Berikut gambaran jumlah pencairan dana dalam sekali pencairan yang dilakukan oleh CO BTPN Syariah, diantaranya:

**Tabel 1.1**  
**Gambaran Jumlah Pencairan Dana pada Salah satu kelompok/sentra**

<b>Lokasi Kelompok Yang Dijadikan sebagai Sampel</b>	<b>Jumlah Nasabah</b>	<b>Jumlah Pencairan dana</b>
Lhoknga	10	Rp20.000.000
Lamjamee	15	Rp30.000.000

Sumber: Olahan Peneliti (2020)

Dari tabel diatas dapat kita lihat bahwasannya dalam sekali pencairan pada satu kelompok/sentra dengan jumlah nasabah 10-15 orang, BTPN Syariah dapat melakukan pencairan dana sebesar Rp20.000.000 – Rp30.000.000, namun jumlah dana pencairan awal

itu sendiri juga tergantung dari jenis usaha yang dimiliki oleh nasabah tersebut.

Adapun laporan keuangan PT. BTPN Syariah bahwa ada peningkatan yang signifikan total aset dari tahun 2015 hingga tahun 2018.



Sumber : Laporan Keuangan (BTPS) 2019, diolah

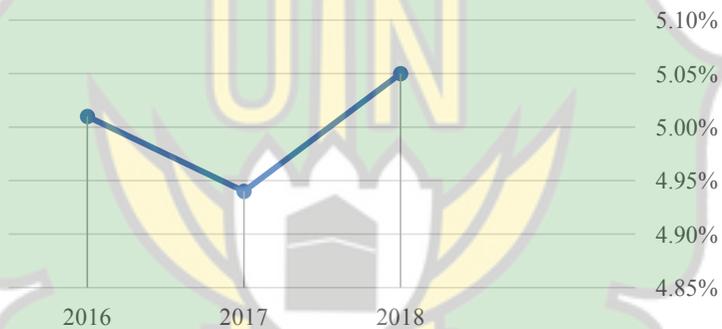
**Gambar 1.1**  
**Total Aset PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah**  
**Tahun 2015-2018 (dalam Jutaan)**

Menurut data hasil laporan keuangan pada tahun 2015 hingga tahun 2018 bahwa ada peningkatan total aset dan pembiayaan. Pada tahun 2015 total aset PT. BTPN Syariah yaitu Rp 5.19 Triliun dan terjadi peningkatan sebesar 40,1% yaitu menjadi sebesar Rp7.32 Triliun. Peningkatan juga berlanjut pada tahun 2017 hingga 2018, yaitu sebesar 25% atau Rp 9.15 Triliun pada tahun 2017, sedangkan tahun 2018 terjadi peningkatan sebesar Rp12.03 Triliun.

Sementara itu, peningkatan aset PT. BTPN Syariah juga mempengaruhi jumlah biaya yang diberikan. Adapun jumlah pembiayaan yang dikeluarkan oleh PT. BTPN Syariah pada tahun

2015 hingga 2016 yaitu meningkat sebesar 35.9% dan terjadi peningkatan pada tahun 2017 yaitu sebesar 21.2%. Tren meningkat juga terjadi pada akhir 2018 yaitu sebesar 20.3%.

Berdasarkan data laporan keuangan PT. BTPN Syariah bahwa terjadi peningkatan rasio pembiayaan. Saat ini pertumbuhan ekonomi keluarga dinilai sangat penting. Pertumbuhan ekonomi keluarga dapat ditinjau dari tingkat konsumsi keluarga. Adapun data peningkatan konsumsi keluarga pada tahun 2016-2018 adalah sebagai berikut :



Sumber : Bank Indonesia 2018, diolah

### **Gambar 1.2** **Tingkat Konsumsi Keluarga pada Tahun 2016-2018**

Dari data pertumbuhan perekonomian Indonesia yang diluncurkan oleh Bank Indonesia, tingkat konsumsi keluarga mengalami penurunan menjadi 4,94% tahun 2017, dan terjadi peningkatan pada tahun 2018 yaitu menjadi 5,05%. Dari gambar 1.2 menunjukkan bahwa perlunya peningkatan dalam meningkatkan konsumsi keluarga yang bertujuan untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Pertumbuhan ekonomi dinilai sangat

penting karena bertujuan untuk mengukur tingkat kemakmuran suatu keluarga.

Perempuan menjadi salah satu penentu pertumbuhan tingkat konsumsi. Selama ini menurut jenis kelamin, bagi para wanita butuh usaha yang lebih besar agar bisa terjun ke komersialisasi dunia kerja karena wanita diidentikkan sebagai pelaku kerja domestik. Usaha ini sangat membutuhkan support dari segala aspek masyarakat, tujuannya adalah untuk, meningkatkan daya kompetitif dan profesionalitas dalam dunia kerja. Meningkatkan kualitas wanita bertujuan untuk menumbuhkan nilai yang berguna dalam rangka meninggikan harkat martabat dan kemampuan diri secara individual (*human dignity*), tentu saja sangat bermanfaat untuk diri mereka sendiri maupun orang lain di lingkungan sekitar yang merupakan tujuan pemberdayaan (Sulistyowati, 2015).

Oleh karena itu, adanya tren yang tidak pasti pada pertumbuhan konsumsi keluarga tentunya peneliti ingin melihat bagaimana peran dari pembiayaan khususnya pembiayaan PMD milik PT. BTPN Syariah kepada pemberdayaan perempuan dalam meningkatkan perekonomian keluarga. Nasabah pra-sejahtera yang mengambil pembiayaan ini berharap adanya perubahan taraf hidup menjadi lebih baik, dimana keadaan para nasabah yang sebelumnya tidak memiliki penghasilan dan kehidupan yang bisa dibilang kurang sejahtera seperti keadaan rumah yang sudah rusak dan perlu adanya perbaikan, kemudian tidak memiliki kendaraan sebagai alat

transportasi yang merupakan salah satu kebutuhan untuk mempermudah serta menghemat waktu dalam bepergian.

Dengan adanya pembiayaan PMD ini nasabah dapat memiliki penghasilan dengan ada yang membuka usaha warung kelontong, ada yang menjalankan usaha industri rumahan, dan lain sebagainya sehingga nasabah dapat memiliki penghasilan tambahan atau sebagai sumber penghasilan utama yang dapat memenuhi kebutuhan hidup. Dengan ini penulis ingin melihat apakah adanya perubahan taraf hidup nasabah yang telah mengambil pembiayaan Paket Masa Depan dengan judul **Peran Pembiayaan Program Paket Masa Depan (PMD) Terhadap Perekonomian Keluarga dalam Pemberdayaan Perempuan (Studi Pada PT. Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah Kantor Cabang Banda Aceh.**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Setelah mendeskripsikan latar belakang masalah penelitian, maka peneliti akan merumuskan masalah penelitian. Adapun rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penyaluran pembiayaan Program Paket Masa Depan (PMD) pada PT. BTPN Syariah?
2. Bagaimana peran pembiayaan program Paket Masa Depan (PMD) terhadap perekonomian keluarga dalam pemberdayaan perempuan pada PT. BTPN Syariah?

### 1.3 Tujuan Penulisan

Setelah mendeskripsikan latar belakang dan rumusan masalah penelitian, maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Untuk mengetahui penyaluran pembiayaan Program Paket Masa Depan (PMD) pada PT. BTPN Syariah.
2. Untuk mengetahui peran pembiayaan program Paket Masa Depan (PMD) terhadap perekonomian keluarga dalam pemberdayaan perempuan pada PT. BTPN Syariah.

### 1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai:

1. Khasanah Ilmu Pengetahuan  
Penelitian dapat menjadi sumber bacaan bagi mahasiswa/i khususnya mahasiswa/i program studi perbankan syariah dalam peran pembiayaan program paket masa depan (PMD) terhadap perekonomian keluarga dalam pemberdayaan perempuan.
2. Masyarakat  
Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi masyarakat luas dan pihak-pihak yang berkepentingan lainnya untuk lebih memahami mengenai pembiayaan program paket masa depan (PMD) pada PT. BTPN Syariah.
3. Instansi  
Penelitian ini dapat memberikan informasi serta bahan masukan tentang seberapa besar peran pembiayaan program

paket masa depan (PMD) terhadap perekonomian keluarga dalam pemberdayaan perempuan.

#### 4. Peneliti

Kegunaan penelitian bagi peneliti sendiri yaitu untuk menambah wawasan pengetahuan bagi penulis khususnya mengenai pembiayaan Paket Masa Depan dalam pemberdayaan perempuan.

### 1.5 Sistematika Pembahasan

Sistematika penulisan laporan ini bertujuan untuk menjadikan pembahasan penulisan ini menjadi lebih terarah dan terstruktur. Dalam penulisan ini, penulis menyusun sistematika penulisan ke dalam 5 bab, antara lain sebagai berikut:

#### BAB I PENDAHULUAN

Bab I merupakan bab pendahuluan dimana terdapat latar belakang masalah dari penelitian ini, rumusan masalah, tujuan penulisan, manfaat penelitian, serta sistematika pembahasan.

#### BAB II LANDASAN TEORI

Bab II merupakan bab landasan teori yang memuat teori dasar penelitian, temuan penelitian terkait dan kerangka pemikiran. Teori dalam penelitian ini menjelaskan mengenai teori pembiayaan, teori UMKM, teori pemberdayaan

ekonomi masyarakat, teori pemberdayaan perempuan, dan teori landasan hukum program paket masa depan.

### BAB III METODOLOGI PENELITIAN

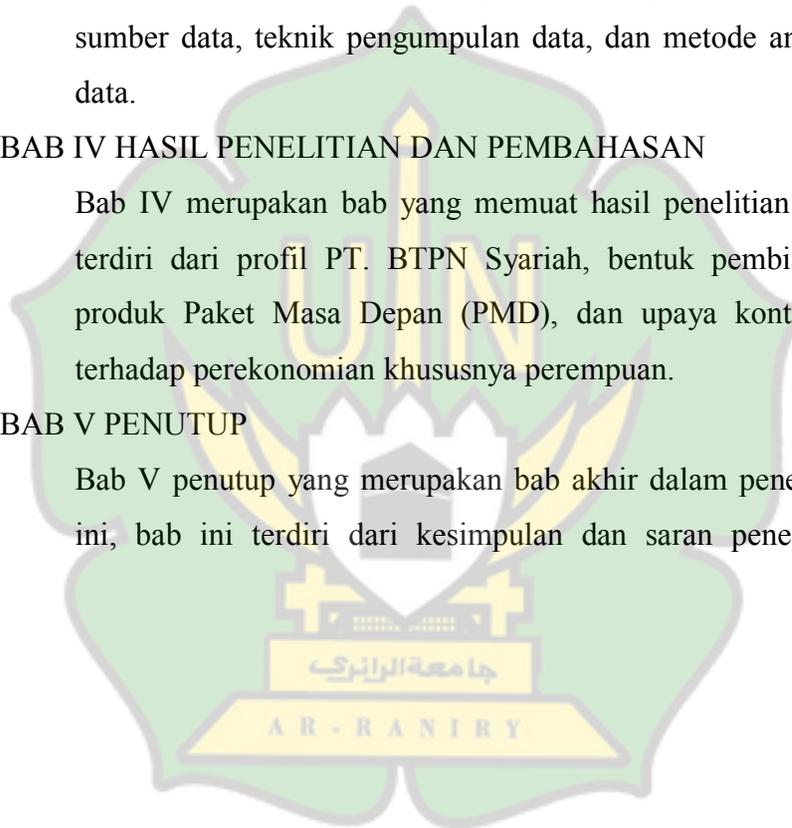
Bab III merupakan bab yang memuat metodologi penelitian yang terdiri dari jenis dan pendekatan penelitian, jenis sumber data, teknik pengumpulan data, dan metode analisis data.

### BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab IV merupakan bab yang memuat hasil penelitian yang terdiri dari profil PT. BTPN Syariah, bentuk pembiayaan produk Paket Masa Depan (PMD), dan upaya kontribusi terhadap perekonomian khususnya perempuan.

### BAB V PENUTUP

Bab V penutup yang merupakan bab akhir dalam penelitian ini, bab ini terdiri dari kesimpulan dan saran penelitian.



## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Konsep Umum Pembiayaan Syariah**

Menurut Anshori (2008) dalam Ilyas (2015) perbankan merupakan salah satu lembaga jasa dalam pembangunan (*agent of development*). Hal ini dapat dilihat melalui tujuan utama dari perbankan, yaitu sebagai agen yang mengkoordinasi dana simpanan dan mendistribusikan kembali dalam bentuk pinjaman kredit atau pemberian dana. Oleh karena itu dengan adanya tujuan tersebut perbankan dapat dikenal sebagai intermediasi keuangan (*financial intermediary function*).

##### **2.1.1 Pengertian Pembiayaan**

Perbankan menyebutkan hal-hal melalui UU No. 10/1998 sebagai berikut: pembiayaan adalah pemberian fasilitas dana, uang atau tagihan melalui kegiatan musyawarah dan diskusi antara nasabah dengan lembaga keuangan dalam rangka membuat kesepakatan untuk mengembalikan dana dengan imbalan atau bagi hasil sesuai dengan jangka waktu yang diberikan (Kasmir, 2002: 73). Pemberian dana secara keseluruhan memiliki makna *financing* atau pembelanjaan yang juga merupakan pembiayaan yang didistribusikan dalam rangka memberikan support untuk investasi terencana baik secara individual maupun kelompok. Dalam arti sempit, pendanaan dapat didefinisikan pemberian dana yang diberikan oleh lembaga penyedia dan penyalur seperti bank syariah kepada nasabah (Muhammad, 2005: 260).

Undang-Undang Perbankan Syariah (UUPS) No. 21 Tahun 2008 menyatakan bahwa pendanaan merupakan usaha lembaga keuangan untuk menyediakan dana atau tagihan, dapat dilihat sebagai berikut:

- a. Kegiatan dalam bentuk mudharabah dan musyarakah yang dapat disebut juga sebagai bagi hasil.
- b. Kegiatan *ijarah muntahiyah bit tamlik* atau sewa menyewa .
- c. Kegiatan piutang murabahah, *ba'i salam* dan *istishna'* yaitu transaksi jual beli,
- d. Kegiatan piutang dan *qardh* yaitu bentuk dari transaksi pinjam meminjam.
- e. Kegiatan transaksi multi jasa atau sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah*, didasarkan dengan musyawarah dan kesepakatan antara lembaga keuangan dan para usahawan juga pihak yang memberikan kewajiban bagi pihak yang diberikan biaya dan difasilitasi pendanaan untuk memberikan kembali dana yang dimaksud setelah melalui jangka waktu yang ditentukan beserta imbalan *ujrah*, tanpa imbalan atau bagi hasil.

Berpijak dari pengertian yang telah disebutkan dapat diambil kesimpulan bahwa pendanaan merupakan kegiatan memberikan fasilitas berupa dana yang ditujukan untuk berbagai macam kegiatan seperti bagi hasil, sewa-menyewa, jual beli, pinjam-meminjam, dan sewa-menyewa jasa berdasarkan dari musyawarah yang telah dilaksanakan.

### 2.1.2 Jenis-Jenis Pembiayaan

Jenis pendanaan pada setiap bank berbeda-beda. Menurut Antonio (2001), pembiayaan berdasarkan sifat penggunaannya dapat dibagi menjadi dua yaitu pendanaan produktif dan pendanaan konsumtif. Pendanaan produktif di anggarkan untuk membantu peningkatan kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk meningkatkan kualitas usaha produksi, perdagangan maupun meningkatkan investasi. Begitu pula pendanaan konsumtif akan ditujukan untuk memberikan fasilitas pemenuhan kebutuhan konsumsi.

Menurut Veithzal dan Arifin (2010) ada beberapa jenis-jenis pendanaan meliputi:

1. Pendanaan berdasarkan tujuan

Berdasarkan tujuan dibedakan menjadi:

- a. Pendanaan modal kerja, merupakan pendanaan yang bertujuan untuk mengembangkan usaha.
- b. Pendanaan investasi, adalah pembiayaan yang dianggarkan untuk tujuan investasi atau meningkatkan produksi barang konsumtif.

2. Pendanaan berdasarkan jangka waktu

Pendanaan berdasarkan jangka waktu dibedakan menjadi:

- a. Pendanaan jangka pendek, pendanaan yang diperkirakan dapat di tempuh dalam waktu 1 bulan sampai 1 tahun.

- b. Pendanaan waktu menengah, pendanaan yang diperkirakan dapat di tempuh dalam waktu 1 tahun sampai 5 tahun.
- c. Pendanaan jangka panjang, pendanaan yang diperkirakan dapat di tempuh dalam waktu lebih dari 5 tahun.

### **2.1.3 Fungsi dan Manfaat Pembiayaan**

Fungsi Pembiayaan secara umum dapat dilihat dari pendapat Ridwan (2007: 95) :

1. Untuk meningkatkan kualitas daya guna uang  
Melalui kegiatan pendistribusian uang kepada para pengusaha dan pembagian hasil maka dapat meningkatkan guna uang oleh bank. Hal ini tentu saja merupakan dana para nasabah di bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito.
2. Meningkatkan daya guna  
Pengusaha yang mendapatkan bantuan dana dari bank dapat mengolah dana tersebut untuk mengembangkan bahan produksi dari bahan mentah sampai menjadi bahan jadi.
3. Menumbuhkan jumlah peredaran uang  
Pertambahan pertukaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel dan lain-lain dapat menciptakan peningkatan jumlah peredaran uang. Hal ini didapat dari penyaluran rekening-rekening koran para usahawan.
4. Stabilitas ekonomi.
5. Sebagai langkah awal untuk meningkatkan pendapatan nasional.

6. Sebagai alat yang digunakan untuk meningkatkan hubungan ekonomi nasional.

Ada beberapa manfaat pendanaan yang didistribusikan oleh bank syariah menurut pengamat bank Ismail (2011: 108-109) :

1. Manfaat Pendanaan Bagi Bank

Manfaat pendanaan bagi pihak bank adalah sebagai berikut:

- a. Pendanaan kepada nasabah akan mendapatkan keuntungan jasa seperti bagi hasil, margin atau keuntungan, serta pendapatan sewa, bergantung pada perjanjian pembiayaan yang telah disepakati antara pihak bank syariah dengan mitra usaha.
- b. Pendanaan akan memengaruhi peningkatan profitabilitas bank. Hal ini dapat dilihat melalui cara memperoleh laba.
- c. Kegiatan memberikan dana kepada nasabah secara sinergi akan meningkatkan jumlah pemasaran produk bank syariah lainnya seperti produk dana dan jasa.
- d. Pendanaan juga meningkatkan kemampuan para staf bank dalam memahami secara rinci aktivitas usaha para nasabah di berbagai sektor usaha.

2. Manfaat Pendanaan Bagi Penerima Debit

Manfaat pendanaan bagi pihak penerima debit diantaranya:

- a. Mengembangkan kualitas usaha nasabah. Pendanaan yang dialokasikan oleh bank kepada nasabah dapat meningkatkan produksi sehingga dapat mengembangkan *volume* usaha.

- b. Dana yang relatif murah dapat diterima oleh nasabah dari bank.
  - c. Dengan adanya berbagai macam tujuan penggunaan dana, para nasabah bisa memilih jenis produk pendanaan berdasarkan kesepakatan yang sesuai.
  - d. Selain pemberian dana bank juga memberikan berbagai macam fasilitas yaitu transfer dengan menggunakan akad *kafalah*, *wakalah*, *hawalah*, dan fasilitas yang sesuai dan dibutuhkan oleh nasabah.
  - e. Para nasabah dapat mempertimbangkan sendiri jangka waktu pengembalian dana yang dapat disesuaikan dengan model produk pendanaan dan kemampuan nasabah untuk membayar pendanaan yang telah dipinjamkan.
3. Manfaat Pendanaan Bagi Pemerintah
- Manfaat pendanaan bagi pihak pemerintah adalah:
- a. Sebagai alat pemicu peningkatan pertumbuhan ekonomi disektor riil, disebabkan karena pendistribusian uang dari bank ke pihak pengusaha.
  - b. Sebagai alat yang dapat mengendalikan bidang moneter. Dengan adanya peningkatan beredarnya uang di masyarakat, hal ini dapat meningkatkan arus barang. Oleh karena uang yang beredar sangat meningkat maka pemberian pendanaan dapat dikendalikan yang berakibat pada stabilnya nilai mata uang suatu negara.

- c. Melalui pendanaan kepada masyarakat maka akan menciptakan lapangan kerja baru sehingga dapat meningkatkan pendapatan dan mensejahterakan kehidupan masyarakat.
- d. Pajak pendapatan dari program pendanaan juga menjadi sumber pendapatan negara.

#### 4. Manfaat Pendanaan Bagi Masyarakat Luas

Manfaat pendanaan bagi pihak masyarakat luas adalah:

- a. Mengurangi jumlah pengangguran. Pendanaan yang diberikan oleh bank dapat meningkatkan jumlah tenaga kerja sehingga meningkatkan *volume* serta jumlah produksi,
- b. Program ini banyak melibatkan banyak pihak yang termasuk didalamnya adalah akuntan, notaris, *appraisal independent*, dan pihak asuransi. Pihak-pihak ini oleh bank untuk mendukung kelancaran pembiayaan.
- c. Jika bank dapat meningkatkan kualitas dan keuntungan atas dana yang telah disalurkan maka akan semakin besar pula imbalan yang akan diterima oleh nasabah.
- d. Dapat meningkatkan keamanan bagi masyarakat dengan berbagai macam program yang diberikan oleh Bank misalnya *letter of credit*, bank garansi, transfer, kliring, dan layanan jasa lainnya.

#### 2.1.4 Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan secara umum, dapat dilihat melalui dua kelompok besar, yang pertama adalah tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro, pembiayaan memiliki banyak tujuan (Veithzal dan Arifin, 2010: 681) yaitu:

- a. meningkatkan ekonomi umat dalam artian tidak hanya para nasabah akan tetapi juga seluruh masyarakat yang minim fasilitas dalam mengakses sumber pendapatan ekonomi, dengan adanya pendanaan maka mereka akan mampu melakukan akses ekonomi sehingga masyarakat secara tidak langsung dapat meningkatkan taraf ekonominya sendiri.
- b. Setiap Usaha membutuhkan dana tambahan dengan adanya ketersediaan dana bagi UMKM untuk meningkatkan kualitas dan jumlah produksi barang melalui pendanaan yang diberikan oleh pihak bank.
- c. Dapat meningkatkan jumlah dan membuka kesempatan untuk masyarakat dalam membangun usaha sehingga mereka dapat menumbuhkan tingkat produksinya sehingga dapat meningkatkan produktivitas di kalangan masyarakat.
- d. Dengan adanya berbagai sektor usaha melalui program peningkatan jumlah pendanaan maka sektor usaha tersebut akan merekrut lebih banyak lagi tenaga kerja.
- e. Masyarakat yang produktif dapat melakukan aktifitas kerja sehingga mereka akan memiliki pendapatan sesuai dengan

usaha yang mereka lakukan oleh karena itu akan terjadi pendistribusian pendapatan.

Secaramikro, pendanaan ditujukan untuk (Veithzal dan Arifin, 2010: 682):

- a. Sebagai usaha untuk mengoptimalkan keuntungan karena tujuan dari berbagai pembukaan lapangan kerja/usaha adalah untuk mendapatkan keuntungan.
- b. Sebagai usaha untuk meminimalkan resiko hal ini disebabkan oleh karena setiap usaha yang dilakukan bertujuan untuk menghasilkan keuntungan maksimal sehingga para pengusaha berkompetisi untuk meminimalisir resiko yang kemungkinan akan timbul.
- c. Dapat meningkatkan pendayagunaan sumber ekonomi hal ini didapatkan karena solusi *mixing* yaitu mengkolaborasikan sumber daya manusia dan sumber daya alam tanpa menggunakan sumber daya modal.
- d. Sebagai alat pendistribusian kelebihan dana hal ini akan menjadi jembatan dalam menyeimbangkan kehidupan umat manusia, dalam kehidupan ini ada masyarakat yang hidup serba berlebih dan ada juga yang kekurangan oleh karena itu tujuan pembiayaan akan dapat mendistribusikan kelebihan dana tersebut dari masyarakat yang kelebihan dana (*surplus*) kepada masyarakat yang kekurangan (*minus*) dana.

## **2.2 Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM)**

Dalam usaha pencegahan pengurangan jumlah kemiskinan dan pengangguran pemerintah telah melakukan upaya melalui berbagai kebijakan akan tetapi kebijakan yang telah diberikan tersebut masih memberikan dasar perekonomian yang lemah oleh karena itu masih dibutuhkan usaha lebih dan serius dalam menghadapi tantangan perekonomian yang semakin besar. Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dapat dilihat berkemampuan untuk berkontribusi dalam memicu peningkatan pertumbuhan ekonomi dan telah terbukti dapat diandalkan sebagai alat untuk menyelamatkan dan membantu proses pemulihan ekonomi nasional. Data Badan Pusat Statistik (BPS) juga memberikan data pada Maret 2013, jumlah penduduk miskin di Indonesia mencapai 28,07 juta orang (11,37%). Peran komoditi makanan terhadap garis kemiskinan jauh lebih besar dibandingkan komoditi bukan makanan (Badan Pusat Statistika, 2013).

UMKM telah terbukti menjadi media yang menjadi penstabilisasi dan pendinamiasi perekonomian Indonesia. Sebagai salah satu dari golongan negara berkembang, Indonesia harus memperhatikan UMKM karena ini merupakan hal yang sangat vital, karena UMKM mampu meningkatkan kualitas kinerja yang lebih baik seperti menambah tenaga kerja yang produktif, menumbuhkan kualitas produktivitas yang sangat tinggi, dan kemampuan untuk hidup ketika dalam melakukan usaha besar. UMKM memiliki kemampuan menjadi sandaran usaha besar

seperti penyediaan bahan mentah, suku cadang, dan bahan yang dapat mendukung usaha lainnya. UMKM juga berkemampuan untuk menjadi ujung tombak bagi usaha besar dalam mendistribusikan dan menjual produk dari usaha besar ke konsumen. Kedudukan UMKM ini semakin sempurna, selain memiliki kemampuan dalam mendapatkan tenaga kerja yang berkualitas cukup banyak UMKM ini bersifat gesit oleh karena itu UMKM tetap mampu bertahan di dalam kondisi yang beresiko seperti adanya krisis global seperti saat ini. Pada umumnya, UMKM memiliki tujuan dan visi dengan membuat produk yang berbeda dan spesial sehingga memiliki peluang yang besar dan mengurangi persaingan dengan produk dari usaha besar.

### **2.2.1 Pengertian UMKM**

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan suatu kegiatan usaha yang produktif dan berdiri sendiri, kegiatan ini dilakukan oleh orang perorangan atau Badan Usaha dalam semua sektor ekonomi (Tambunan, 2012: 2). Indonesia sendiri memiliki definisi UMKM yang diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM Pasal 1, yang menyatakan Usaha mikro adalah suatu usaha yang produktif milik perorangan atau badan usaha perorangan yang sudah memiliki kriteria usaha mikro yang telah diatur dalam UU tersebut. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdikari dan dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan bagian dari perusahaan atau bukan bagian dari cabang

yang telah dimiliki dari usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam UU yang dimaksud (Tambunan, 2009: 16-19).

Pengertian UMKM yang telah disepakati berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Pengertian UMKM didasarkan dari regulasi tersebut yaitu:

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif yang dimiliki oleh orang perorangan atau badan usaha perorangan yang telah memenuhi kriteria Usaha Mikro dan diatur dalam Undang-Undang tersebut.
- b. Usaha Kecil merupakan usaha ekonomi produktif yang berdikari dan dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan bagian dari perusahaan atau bukan merupakan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil.
- c. Usaha menengah merupakan suatu usaha ekonomi produktif yang berdikari dan dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan bagian dari perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan.

Kekayaan bersih merupakan hasil dari total nilai kekayaan usaha (*asset*) dikurangi dengan total nilai kewajiban (utang) akan tetapi tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Pada Tabel 2.1 berikut akan didefinisikan berkaitan dengan klasifikasi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang didasari dengan jumlah aset dan omset sebuah usaha:

**Tabel 2.1**  
**Kriteria UMKM**

<b>Ukuran Usaha</b>	<b>Asset</b>	<b>Omset</b>
Usaha Mikro	Minimal 50 Juta	Maksimal 300 Juta
Usaha Kecil	>50 Juta – 500 Juta	Maksimal 3 Miliar
Usaha Menengah	>500 Juta – 10 Miliar	>2,5 – 50 Miliar

Sumber: Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, 2012

### 2.2.2 Peran UMKM

Peninjauan kembali sejarah perekonomian bertujuan untuk membahas kembali peran usaha skala kecil dan menengah (UMKM). Terdapat beberapa kesimpulan yang dapat diperoleh yaitu: 1) keterkaitan pertumbuhan ekonomi yang sangat cepat sebagaimana terjadi di Jepang dengan besaran sektor usaha kecil. 2) sumbangan UMKM terhadap pertumbuhan penciptaan lapangan kerja di Amerika Serikat yang dimulai dari perang dunia II tak dapat terabaikan (D.L. Birch, 1979 dalam Tambunan, 2009: 3).

Sejak saat itu para anggota negara berkembang mulai mengubah pandangannya saat meneladani pengalamannegara maju

mengenai peran dan sumbangsih UMKM dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi dunia. Usaha mikro kecil menengah (UMKM) juga memainkan peran penting dalam peningkatan pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara yang sedang berkembang, tetapi juga di negara-negara maju. Di negara-negara maju, UMKM sangat penting karena kelompok usaha tersebut menambah banyak tenaga kerja dibandingkan dengan usaha besar. Di negara berkembang khususnya Asia, Afrika, dan Amerika Latin, UMKM juga berperan sangat penting khususnya dari pandangan peluang kerja dan sebagai sumber pendapatan bagi kelompok miskin, penyaluran pendapatan dan pengurangan tingkat kemiskinan serta meningkatkan pembangunan ekonomi di desa (Tambunan, 2012: 1). Tambunan menambahkan gagasannya, melihat perannya terhadap Produk Domestik Bruto dan Ekspor Non-Migas, dan yang paling khusus adalah produk manufaktur, dan inovasi serta pengembangan teknologi, peran UMKM di negara-negara berkembang terbilang rendah hal ini sebenarnya perbedaan yang paling terlihat dengan UMKM di negara-negara maju.

### **2.2.3 Karakteristik UMKM**

Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Pasal 6 disebutkan bahwa:

1. Kriteria Usaha Mikro dapat digolongkan menjadi:

- a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).

2. Kriteria Usaha Kecil adalah :

- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

3. Kriteria Usaha Menengah yaitu:

- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000 (lima puluh milyar rupiah).

Menurut klasifikasi Biro Pusat Statistik (BPS) dalam Nurrohmah, 2015: 15 usaha kecil ditandai oleh industri kecil dan

industri rumah tangga. BPS mengategorikan industri berdasarkan jumlah pekerjanya, yaitu: (1) industri rumah tangga dengan pekerja 1-4 orang; (2) industri kecil dengan pekerja 5-19 orang; (3) industri menengah dengan pekerja 20-99 orang; (4) industri besar dengan pekerja 100 orang atau lebih.

#### **2.2.4 Perkembangan UMKM di Indonesia**

Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mampu dan handal serta mumpuni sehingga berperan penting dalam pertumbuhan ekonomi nasional. proporsi yang dimiliki UMKM adalah 99,99% dari jumlah keseluruhan usahawan di Indonesia atau berjumlah 56,54 juta unit. Usaha mikro kecil dan menengah berkemampuan dan membuktikan kemampuan tersebut dalam kancah perekonomian di Indonesia. Hal ini dapat disaksikan bersama yaitu saat terjadinya krisis moneter menyerang Indonesia tahun 1998 usaha skala kecil dan menengah dianggap tetap mampu bertahan dibanding dengan perusahaan yang relatif besar. Hal ini terjadi oleh karena sebagian besar usaha berskala kecil tidak terlalu bergantung pada modal yang relatif besar atau pinjaman dari luar/mata uang asing. Secara umum usaha yang memiliki potensi dalam mengalami dampak krisis adalah perusahaan yang sering berurusan dengan mata uang asing dalam hal ini yang dimaksud adalah perusahaan berskala besar (BankIndonesia.go.id, 2018).

Tingkat kemandirian UMKM bisa dilihat melalui data industri perbankan yang memperlihatkan peningkatan pertumbuhan kredit UMKM rata-rata hanya mencapai 13,67% pertahun.

Pemberian kredit masih terdominasi oleh Bank Umum Nasional yang telah diinstruksikan oleh Pemerintah dan lebih memberikan perhatian UMKM melalui instrumen kebijakan ekonomi.

**Tabel 2.2**  
**Penyaluran Kredit UMKM Tahun 2014**

<b>Keterangan</b>	<b>Pertumbuhan (%)</b>
Bank Umum BUMN Nasional	57 %
Bank Umum Swasta Nasional	40 %
Bank Asing	3 %

Sumber: data BI, 2015

Disatu sisi berdasarkan data tabel 2.2 kita optimis bahwa UMKM akan tetap mampu tumbuh dan berkembang namun dilain sisi jika diperhatikan lebih seksama maka kelemahan UMKM adalah tidak akan bisa mengembangkan usahanya jika tidak mendapatkan bantuan modal dalam berkompetisi, maka kelemahan ini seperti kurangnya permodalan, kemampuan manajerial persaingan yang kurang sehat menjadi terbatas sulit dalam jangka pendek terselesaikan walaupun pemerintah mengerahkan kebijakan-kebijakan dalam mendukung UMKM (BI, 2018).

Kemudian, selama tahun 2011 hingga tahun 2012 terjadi fluktuasi pertumbuhan UMKM. Tabel 2.3 berikut dapat menjadi gambaran bagaimana peningkatan UMKM di Indonesia.

**Tabel 2.3**  
**Perkembangan UMKM dan Usaha Besar Nasional di Indonesia**  
**Tahun 2011-2012**

<b>Keterangan</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Usaha Besar	41,95 %	40,92%
Usaha Menengah	13,46 %	13,59 %
Usaha Kecil	9,94 %	9,68 %
Usaha Mikro	34,64 %	38,81 %

Sumber: Kementerian Koperasi dan UMKM, 2014

Berdasarkan tabel 2.3 pada periode tahun 2011, usaha besar mencapai sebesar 41,95%, kemudian di periode tahun berikutnya hanya sebesar 40,92%, turun sekitar 1,03%. Di sektor UMKM terjadi sebaliknya. Usaha menengah pada periode tahun 2011 dari 13,46%, meningkat pada periode tahun 2012 mencapai sebesar 13,59%. Ada pertumbuhan sebesar 0,13%. Namun terjadi perbedaan di usaha kecil, ada sedikit penurunan 0,26% dari periode tahun 2011 sebesar 9,94% ke periode tahun 2012 sebesar 9,68%. Peningkatan cukup besar terjadi pada usaha mikro, di periode tahun 2011 hanya mencapai sebesar 34,64%, pada periode tahun 2012 berhasil meraih pertumbuhan sebesar 4,17% atau sebesar 38,81%.

Selanjutnya, data pertumbuhan UMKM dalam menyumbang terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan nilai ekspor di Indonesia tersajikan pada tabel 2.4 berikut:

**Tabel 2.4**  
**Perkembangan UMKM terhadap sumbangan PDB dan Nilai**  
**Ekspor Tahun 2011-2013**

Keterangan	2011	2012	2013
Sumbangan PDB (harga konstan) dalam Miliar	1.369.320,00	1.452.460,20	1.535.918,80
Pertumbuhan sumbangan PDB	6,76%	6%	5,89%
Nilai ekspor (dalam Miliar)	187.441,82	166.626,50	182.112,70
Pertumbuhan Nilai Ekspor	6.56%	-11,10%	9,20%

Sumber: BPS Indonesia dalam angka, 2016

Berdasarkan tabel 2.4 menggambarkan bahwa UMKM menyumbangkan PDB dari tahun 2011 hingga tahun 2013 mengalami fluktuatif naik turun peningkatan. Pada periode tahun 2011 pertumbuhan PDB nya sebesar 6,76%, namun ditahun 2012 mengalami penurunan sebesar 0,76% atau sebesar 6% dari total PDB Nasional. Pada periode 2013 ada peningkatan sebesar 0,3% dari periode sebelumnya atau sebesar 6,03%. Selanjutnya, pertumbuhan nilai ekspor ditahun 2013 mengalami angka pertumbuhan berarti bagi pembentuk PDB Nasional yaitu sebesar 9.29% lebih baik dari pada periode sebelumnya yang mengalami minus -11,10%. Melihat fenomena data yang dirilis oleh BPS tahun 2016 ini menunjukkan bahwa UMKM harus terus dibina demi

meningkatkan pertumbuhan bagi PDB secara keseluruhan bagi Nasional (Suci, 2017).

## **2.3 Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat**

### **2.3.1 Pengertian Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat**

Pemberdayaan menurut bahasa berasal dari kata daya yang berarti tenaga atau kekuatan. Pemberdayaan adalah upaya untuk membangun daya masyarakat dengan mendorong, memotivasi, dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimiliki serta berupaya untuk mengembangkannya (Suharto, 2014). Menurut Edi Suharto (2014), pemberdayaan merupakan serangkaian kegiatan untuk memperkuat kekuasaan atau kebudayaan kelompok lemah dalam masyarakat, termasuk individu-individu yang mengalami masalah kemiskinan. Sebagai tujuan, maka pemberdayaan adalah menunjuk pada keadaan atau hasil yang ingin dicapai oleh sebuah perubahan sosial, yaitu masyarakat yang berdaya, memiliki kekuasaan atau mempunyai pengetahuan dan kemampuan dalam memenuhi kebutuhan hidupnya baik bersifat fisik, ekonomi, maupun sosial dalam melaksanakan tugas-tugas kehidupannya.

Memberdayakan masyarakat berarti upaya untuk meningkatkan harkat dan martabat lapisan masyarakat dalam kondisi yang kurang mampu untuk melepaskan diri dari perangkap kemiskinan dan keterbelakangan masyarakat. Pemberdayaan digunakan demi meningkatkan kemampuan ekonomi masyarakat sehingga produktif dan mampu menghasilkan nilai tambah yang tinggi dan pendapatan yang lebih besar.

### 2.3.2 Konsep Pemberdayaan Ekonomi

Edi Suharto (2014) mengatakan, secara konseptual pemberdayaan atau pemberkuasaan (*empowerment*), berasal dari kata '*power*' (kekuasaan atau keberdayaan). Karenanya, ide utama pemberdayaan bersentuhan dengan konsep mengenai kekuasaan. Dengan kata lain, kemungkinan terjadinya proses pemberdayaan sangat tergantung pada dua hal:

1. Bahwa kekuasaan dapat berubah. Jika kekuasaan tidak dapat berubah, pemberdayaan tidak mungkin terjadi dengan cara apapun.
2. Bahwa kekuasaan dapat diperluas. Konsep ini menekankan pada pengertian kekuasaan yang tidak statis, melainkan dinamis.

Moh. Ali Aziz, dkk (2009) berpendapat bahwa suatu keadaan atau kondisi masyarakat merupakan upaya pengembangan dan pemberdayaan masyarakat yang standar hidupnya sangat rendah dalam artian ekonomi, sosial-budaya dan politik. Pemberdayaan ekonomi dapat menghasilkan suatu kesejahteraan, dimana kesejahteraan merupakan idaman setiap orang dan setiap negara. Kondisi kehidupan bermasyarakat dan bernegara yang sejahtera menjadi sesuatu yang diidealkan (Soetomo, 2014: 1).

### 2.3.3 Tujuan dan Strategi Pemberdayaan Masyarakat

Adapun beragam tujuan pemberdayaan yang meliputi beragam upaya perbaikan yang diketahui bahwa tujuan dari pemberdayaan masyarakat pada dasarnya terbentuk dari tujuan

perbaikan pendidikan dan akan memberikan dampak positif untuk perbaikan lainnya yaitu seperti perbaikan kelembagaan, usaha, pendapatan, lingkungan, kehidupan dan masyarakat. Dengan demikian maka akan memperbaiki keadaan kehidupan setiap keluarga yang lebih baik lagi (Theresia, dkk, 2014: 153).

Berikut beberapa strategi yang dapat menjadi pertimbangan untuk diterapkan dalam pemberdayaan masyarakat, diantaranya sebagai berikut (Usman, 2004 ):

1. Menciptakan iklim, memperkuat daya, dan melindungi.

Maksudnya adalah, dalam upaya memberdayakan masyarakat dengan menciptakan suasana yang memungkinkan potensi masyarakat berkembang dimana setiap manusia memiliki potensi yang dapat dikembangkan. Kemudian memperkuat potensi yang dimiliki masyarakat dengan adanya peningkatan taraf pendidikan, dan derajat kesehatan, serta akses ke dalam sumber-sumber kemajuan ekonomi seperti modal, teknologi, informasi, lapangan kerja, dan pasar.

2. Program Pembangunan Pedesaan

Pemerintah di negara-negara berkembang termasuk Indonesia telah mencanangkan berbagai macam program pedesaan, yaitu adanya pembangunan pertanian, industrialisasi pedesaan, pembangunan masyarakat desa terpadu, dan strategi pusat pertumbuhan.

## **2.4 Pemberdayaan Perempuan dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga**

Saat ini, perempuan memiliki peran yang cukup beragam, mulai pendidik sampai karir. Tidak dapat dipungkiri, saat ini perempuan banyak yang berperan sebagai laki-laki yang memberikan nafkah keluarga. Dunia kerja yang ini selalu dianggap milik laki-laki sebagai dunia publik mulai mendapat “penghuni” baru yang namanya perempuan yang selama ini selalu diasumsikan “menghuni” dunia domestik, dunia “rumahan” (Astuti, 2011: 114). Pendapatan pas-pasan yang dihasilkan oleh kepala keluarga (suami), mendorong para perempuan untuk berperan aktif dalam membantu pendapatan ekonomi keluarga. Persoalan yang dihadapi perempuan dari golongan berpenghasilan rendah pada khususnya, timbul karena ada kaitannya dengan status sebagai perempuan, sehingga perlu mendapatkan perhatian dalam rangka meningkatkan partisipasi perempuan melalui proses pembangunan sosial ekonomi (Sajogyo dan Pudjiwati, 2007: 78).

Perempuan yang berfungsi sebagai istri dalam keluarga dapat bekerja mencari nafkah sehingga perempuan (istri) tersebut dapat berkontribusi dalam pendapatan keluarga mereka. Berkenaan dengan hak dan kewajiban yang harus dilakukan seorang laki-laki dan perempuan tentunya harus disesuaikan dengan proporsi dan kedudukannya masing-masing (Naibaho dkk, 2011).

Pemberdayaan adalah serangkaian kegiatan untuk memperkuat kekuasaan atau keberdayaan kelompok lemah dalam

masyarakat, termasuk individu-individu yang mengalami masalah kemiskinan. Sebagai tujuan, maka pemberdayaan menunjuk pada keadaan atau hasil yang ingin dicapai oleh sebuah perubahan sosial, yaitu masyarakat yang berdaya, memiliki kekuasaan atau mempunyai pengetahuan dan kemampuan dalam memenuhi kebutuhan hidupnya baik yang bersifat fisik, ekonomi, maupun sosial seperti memiliki kepercayaan diri, mampu menyampaikan aspirasi, mempunyai mata pencaharian, berpartisipasi dalam kegiatan sosial, dan mandiri dalam melaksanakan tugas-tugas kehidupannya (Suharto, 2014: 59-60).

Menurut Dubois dan Miley dalam Nugroho (2007) yang dikutip oleh Randy dan Nugroho, yang mengemukakan bahwa ada beberapa dasar-dasar pemberdayaan antara lain:

1. Pemberdayaan adalah proses kerjasama antara klien dan pelaksana kerja secara bersama-sama yang bersifat *mutual benefit*.
2. Proses pemberdayaan memandang sistem klien sebagai komponen dan kemampuan yang memberikan jalan ke sumber penghasilan dan memberikan kesempatan.
3. Pemberdayaan meliputi jalan ke sumber-sumber penghasilan dan kapasitas untuk menggunakan sumber-sumber pendapatan tersebut dengan cara efektif.
4. Proses pemberdayaan adalah masalah yang dinamis, sinergis, pernah berubah, dan evolusioner yang selalu memiliki banyak potensi.

Pemberdayaan perempuan berdasarkan Analisis Gender Suharto dalam Sumarti yang dikutip oleh Kaswinata (2013) bahwa pemberdayaan merupakan tindakan kolektif yang berfokus pada upaya menolong anggota masyarakat (khususnya golongan yang tidak beruntung/tertindas baik oleh kemiskinan maupun diskriminasi kelas sosial) yang memiliki kesamaan minat untuk bekerjasama, mengidentifikasi kebutuhan bersama, dan kemudian melakukan kegiatan bersama untuk memenuhi kebutuhan. Kemudian Suharto menyimpulkan bahwa pemberdayaan adalah sebuah proses dimana pemberdayaan adalah kegiatan memperkuat kekuasaan dan keberdayaan kelompok lemah dalam masyarakat, yang bertujuan sebagai pemberdayaan merujuk pada keadaan atau hasil yang ingin dicapai oleh perubahan sosial, yaitu masyarakat menjadi berdaya.

## **2.5 Pembiayaan Murabahah**

### **2.5.1 Pengertian Pembiayaan Murabahah**

Murabahah merupakan salah satu bentuk menghimpun dana yang dilakukan oleh perbankan syariah, baik untuk kegiatan usaha yang bersifat produktif maupun bersifat konsumtif (Suhendi, 2010: 26). Secara etimologi murabahah berasal dari kata *rabh*, yang berarti perolehan, keuntungan, atau tambahan. Muhammad Ayub mendefinisikan (2009) dalam murabahah penjualan harus mengungkapkan biaya dan kontrak (akad) yang terjadi dengan margin keuntungan yang disetujui.

Murabahah disebut juga *ba'i bitsamanil ajil*. Kata murabahah berasal dari kata *ribhu* (keuntungan). Sehingga murabahah berarti saling menguntungkan. Secara sederhana murabahah berarti jual beli barang ditambah keuntungan yang disepakati (Mardani, 2012: 136). Murabahah adalah menjual barang dengan harga yang jelas, sehingga boleh dipraktikkan dalam transaksi jual beli. Contohnya adalah jika seseorang berkata, “aku menjual barang ini dengan seratus sepuluh”. Dengan begitu, keuntungan uang diambilnya jelas. Ini tak jauh beda dengan mengatakan, “berilah aku keuntungan sepuluh dirham” (Zuhaili, 2011: 358).

Mardani (2012) mengatakan bahwa jual beli dengan menggunakan akad murabahah secara terminologis adalah pembiayaan saling menguntungkan yang dilakukan oleh *shahibul maal* dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba bagi *shahibul maal* dengan pengembaliannya dilakukan secara tunai atau angsuran. Jual beli murabahah merupakan jual beli yang pembeliannya dilakukan oleh satu pihak kemudian akan dijual kembali kepada pihak lain yang telah mengajukan permohonan pembeli terhadap suatu barang dengan adanya tambahan keuntungan atau harga yang transparan. Murabahah sendiri dalam istilah fikih islam merupakan suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, yang meliputi harga barang serta biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh

barang tersebut, dan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan (Ascarya, 2008: 81-82).

Bambang Hermanto (2008) berpendapat bahwa murabahah adalah akad jual beli dimana harga dan keuntungan disepakati antara penjual dan pembeli. Jenis dan jumlah barang dijelaskan dengan rinci. Barang diserahkan setelah akad jual beli dan pembiayaan dilakukan secara mengangsur atau cicilan atau sekaligus.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka yang dimaksud dengan pembiayaan murabahah adalah fasilitas atau layanan jasa penyediaan dana yang diberikan oleh bank kepada nasabah yang membutuhkan dana dalam memenuhi kebutuhan produktif maupun konsumtif dengan sistem jual beli murabahah dimana pihak penjual memberi tahu harga perolehan barang dan keuntungan yang diinginkan.

## 2.5.2 Landasan Hukum Murabahah

### 1. Al-Qur'an

Ayat Al-Qur'an yang dijadikan sebagai landasan hukum murabahah adalah surat Al-Baqarah ayat 275, yaitu:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ  
 ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ  
 مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ  
 النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

*Artinya: “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”.* (QS. al-Baqarah [2]: 275).

Ayat di atas menjelaskan bahwa sesungguhnya Allah SWT menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Allah SWT menggambarkan orang-orang yang memakan riba tidak akan dapat berdiri melainkan berdirinya seperti orang yang kemasukan setan karena mereka menyamakan jual beli dengan riba, padahal keduanya memiliki perbedaan, dan mereka akan menjadi penghuni neraka bagi mereka yang memakan riba walau mereka mengetahui bahwa riba itu dilarang setelah adanya peringatan larangan dari Allah SWT.

Kemudian terdapat dalam surat An-Nisa ayat 29 yang dapat dijadikan sebagai landasan hukum murabahah yaitu:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبٰطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ  
مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا

*Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara*

*kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu*".(QS. an-Nisa [4]: 29).

Ayat di atas menjelaskan kepada orang yang beriman untuk memakan dan mendapatkan harta dengan sesamanya melalui jalan perniagaan (jual beli) atas dasar suka sama suka, serta melarang memakan dan mendapatkan harta dengan jalan yang batil.

## 2. Hadits

Adapun hadits yang memuat tentang murabahah ialah sebagai berikut (NO: 04/DSN-MUI/IV/2000):

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ:  
إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ, (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان)

*Artinya: Dari Abu Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka, (H.R. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban, Hadits no. 2185)*

Hadits ini menjelaskan bahwasannya jual beli itu harus didasarkan pada suka sama suka antara kedua belah pihak (penjual dan pembeli), jika ada unsur keterpaksaan atau tidak rela diantara keduanya maka jual belinya cacat atau tidak sah.

## 3. Ijma'

Rachmad Syafi'i (2004: 75) mengatakan, ulama telah bersepakat bahwa diperbolehkan jual beli (murabahah) dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya, tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau

barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.

#### 4. Rukun dan Syarat Murabahah

Adapun rukun jual beli murabahah adalah sama dengan rukun jual beli secara umumnya. Terdapat perbedaan pendapat ulama Hanafiyah dengan jumhur ulama dalam menentukan rukun jual beli. Menurut ulama Hanafiyah rukunnya hanya satu, yaitu *ijab* (ungkapan penjual kepada pembeli) dan *qabul* (ungkapan pembeli kepada penjual). Menurut mereka, yang menjadi rukun jual beli hanyalah kerelaan kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli. Akan tetapi, karena unsur kerelaan itu merupakan unsur hati yang sulit diindera sehingga tidak terlihat, maka diperlukan indikasi yang menunjukkan kerelaan kedua belah pihak. Indikasi yang menunjukkan kerelaan kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli, menurut mereka tergambar dalam *ijab* dan *qabul* atau melalui cara saling memberikan barang dengan barang (Haroen, 2007: 144). Sedangkan rukun jual beli murabahah yang disepakati oleh jumhur ulama, yaitu sebagai berikut (Suhendi, 1997:70):

1. Penjual (*ba'i*), yaitu pihak yang memiliki barang untuk dijual.
2. Pembeli (*musytariy*), yaitu pihak yang memerlukan dan yang akan membeli barang dari si penjual.

3. Adanya objek *aqad*, yaitu *mabi'* (barang yang akan diperjualbelikan) dan adanya harga (*tsaman*) atas barang yang akan diperjual belikan.
4. *Shighat* dalam bentuk *ijab qabul*, yaitu ungkapan dari pihak pembeli dan penjual, sebagai isyarat adanya kerelaan antara kedua belah pihak.

Akad *ba'i al-murabahah* akan dikatakan sah jika mengetahui harga pokok (harga beli), disyaratkan bahwa harga beli harus diketahui oleh pembeli kedua, karena hal itu merupakan syarat mutlak bagi keabsahan *ba'i murabahah*. Penjual kedua harus *disclose* harga (Djuwaini, 2010: 108).

Wahbah Az-Zuhaili (2011) berpendapat bahwa syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam transaksi murabahah adalah sebagai berikut:

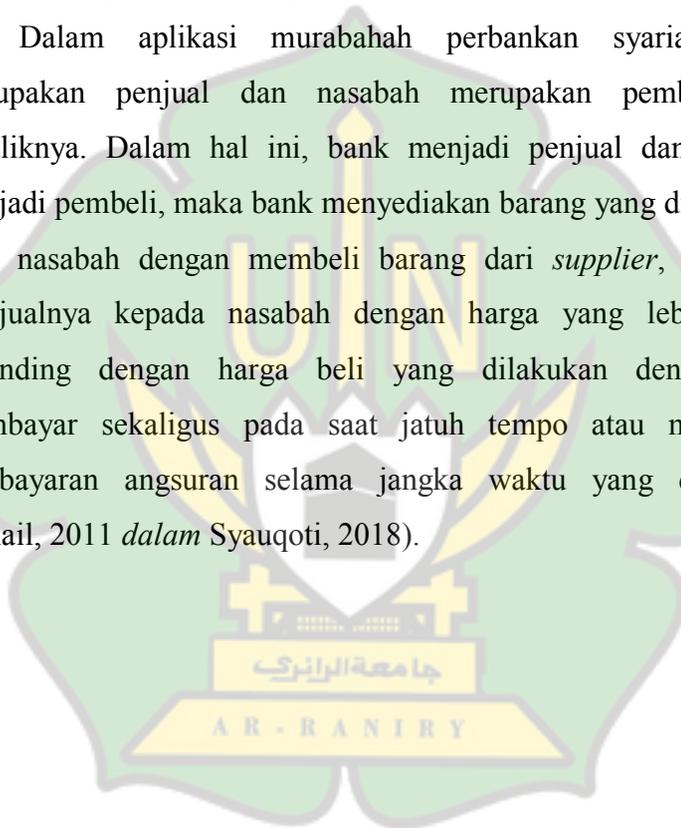
1. Mengetahui harga pertama (harga pembelian).
2. Mengetahui jumlah keuntungan yang diminta penjual.
3. Modal yang dikeluarkan hendaknya berupa barang *mitsliyat* (barang yang memiliki varian serupa).
4. Jual beli murabahah pada barang-barang ribawi hendaknya tidak menyebabkan terjadinya riba *nasiah* terhadap harga pertama.
5. Transaksi yang pertama hendaknya sah.

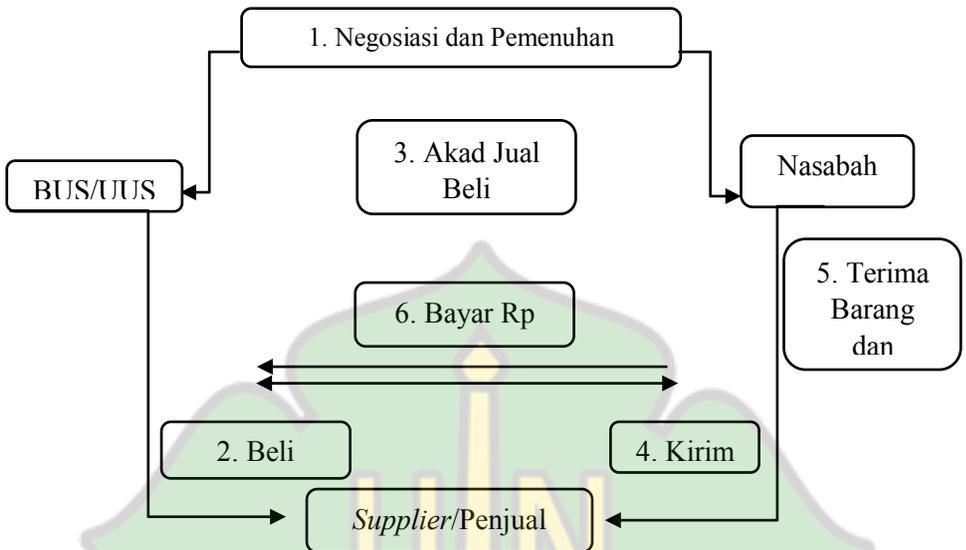
### **2.5.3 Aplikasi Pembiayaan Murabahah**

Akad murabahah merupakan salah satu bentuk akad jual beli dalam perspektif fikih, murabahah dalam praktiknya mengharuskan

adanya penjual dan pembeli dimana harga barang yang dijual beserta keuntungan yang diperoleh penjual harus diberitahukan dan diketahui oleh pembeli. Dalam dunia perbankan, bank mengadopsi akad murabahah menjadi salah satu produk pembiayaan baik pembiayaan produktif maupun pembiayaan konsumtif.

Dalam aplikasi murabahah perbankan syariah, bank merupakan penjual dan nasabah merupakan pembeli atau sebaliknya. Dalam hal ini, bank menjadi penjual dan nasabah menjadi pembeli, maka bank menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang dari *supplier*, kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dibanding dengan harga beli yang dilakukan dengan cara membayar sekaligus pada saat jatuh tempo atau melakukan pembayaran angsuran selama jangka waktu yang disepakati (Ismail, 2011 *dalam* Syauqoti, 2018).





Sumber: Olahan Peneliti (2020)

**Gambar 2.1**  
**Aplikasi Pembiayaan Murabahah**

Keterangan (Ismail, 2011 dalam Syauqoti, 2018):

1. Bank syariah dan nasabah melakukan negosiasi tentang rencana transaksi jual beli yang akan dilaksanakan.
2. Atas dasar negosiasi yang dilaksanakan antara bank syariah dan nasabah, maka bank syariah membeli barang dari *supplier*.
3. Bank syariah melakukan akad jual beli dengan nasabah dimana bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli.
4. *Supplier* mengirimkan barang kepada nasabah atas perintah bank syariah.

5. Nasabah menerima barang dari *supplier* dan menerima dokumen kepemilikan barang tersebut.
6. Setelah menerima barang dan dokumen, maka nasabah melakukan pembayaran. Pembayaran yang lazim dilakukan oleh nasabah adalah dengan pembayaran angsuran.

## 2.6 Penelitian Terkait

Temuan penelitian terkait adalah upaya untuk mengetahui penelitian mana yang sudah pernah dilakukan dan mana yang belum serta tujuan dari temuan kajian terkait ini adalah agar tidak ada duplikasi atau plagiat dalam penelitian yang akan dilakukan. Terdapat beberapa penelitian yang memiliki kaitan dengan penulisan ini, penelitian yang secara tidak langsung memiliki keterkaitan dengan penelitian ini adalah penelitian Nurfitasari (2017) terkait *kontribusi program PMD (Paket Masa Depan) dalam pemberdayaan ekonomi perempuan pra-sejahtera di Pedesaan (Studi Kasus pada PT. BTPN Syariah Cabang Pengasih, Kulon Progo)*. Hasil penelitian tersebut menerangkan bahwa PT. BTPN Syariah cabang Pengasih, Kulon Progo menunjukkan bahwa program PMD (Paket Masa Depan) dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat perempuan pra-sejahtera di pedesaan memberikan dampak positif dan dilakukan secara efektif sesuai dengan target pencapaiannya.

Selanjutnya adalah penelitian Nurhasanah (2017) terkait *pemberdayaan ekonomi nasabah perempuan melalui program Paket Masa Depan (PMD) pada PT. BTPN Syariah Kantor*

*Cabang Banjarmasin (Studi Kasus di Kecamatan Sungai Tabuk).* Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa pemberdayaan ekonomi yang diberikan oleh PT. BTPN Syariah Cabang Banjarmasin melalui program Paket Masa Depan seperti kemudahan bagi nasabah pedesaan untuk mendapatkan modal.

Penelitian selanjutnya oleh Puspitasari (2016) terkait *analisis manajemen risiko terhadap pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) PT. BTPN Syariah Area Temanggung.* Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa analisis manajemen risiko terhadap pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) PT. BTPN Syariah di area Temanggung, upaya PT. BTPN dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah.

Selanjutnya penelitian jurnal oleh Ikhsan dan Timorita (2011) terkait *efektivitas program pembiayaan Paket Masa Depan di PT. BTPN Syariah dalam Memberdayakan Perempuan untuk Mengembangkan Ekonomi Keluarga.* Hasil penelitian ini juga menjelaskan bahwa efektivitas produk-produk pembiayaan Paket Masa Depan di PT. BTPN Syariah dalam memberdayakan perempuan untuk mengembangkan ekonomi keluarga.

Berdasarkan penjelasan di atas, terdapat persamaan dan perbedaan antara penelitian dahulu yang terkait dengan penelitian ini. Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian terkait diantaranya adalah sama-sama membahas pembiayaan Program Paket Masa Depan. Kemudian persamaan selanjutnya yaitu tujuan dari penelitian terkait dengan penelitian ini sama-sama untuk mengetahui adanya pemberdayaan perempuan pedesaan untuk

membantu perekonomian keluarga melalui pembiayaan Program Paket Masa Depan yang di berikan oleh PT. BTPN Syariah. Selain persamaan, terdapat pula perbedaan antara penelitian terkait dengan penelitian yang penulis lakukan, di antaranya adalah lokasi serta waktu penelitian yang berbeda. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:



**Tabel 2.5**  
**Penelitian Terkait**

No.	Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Nurfitasari (2017)	Kontribusi Program PMD (Paket Masa Depan) dalam pemberdayaan ekonomi perempuan pra-sejahtera di pedesaan.	Bank BTPN Syariah cabang Pengasih, Kulon Progo menunjukkan bahwa prgram PMD (Paket Masa Depan) dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat perempuan pra-sejahtera di pedesaan memberikan dampak positif dan dilakukan secara efektif sesuai dengan target pencapaiannya.	Persamaannya adalah sama-sama membahas tentang program paket masa depan serta manfaat dan kontribusi yang diberikan kepada nasabah.	Perbedaannya adalah lokasi serta waktu dilakukannya penelitian yang berbeda.

**Tabel 2.5-Lanjutan**

<b>No.</b>	<b>Peneliti</b>	<b>Judul Penelitian</b>	<b>Hasil Penelitian</b>	<b>Persamaan</b>	<b>Perbedaan</b>
2.	Nurhasanah (2017)	Pemberdayaan ekonomi nasabah perempuan program Paket Masa Depan (PMD) pada PT. Bank BTPN Syariah kantor cabang Banjarmasin.	Pemberdayaan ekonomi yang diberikan oleh PT. BTPN Syariah Cabang Banjarmasin melalui program Paket Masa Depan seperti kemudahan bagi nasabah pedesaan untuk mendapatkan modal.	Persamaannya adalah sama-sama membahas tentang pembahasan ekonomi nasabah perempuan demi meningkatkan taraf hidup.	Perbedaannya adalah penulis lebih membahas kepada peran BTPN dalam pembiayaan yang diberikan.
3.	Puspitasari (2016)	Analisis manajemen risiko terhadap pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) PT. BTPN Syariah area Temanggung.	Analisis manajemen risiko terhadap pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) BTPN Syariah di area Temanggung, upaya bank BTPN dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah.	Persamaannya adalah sama-sama mengangkat masalah tentang program paket masa depan.	Perbedaannya adalah penelitian yang penulis lakukan tidak membahas tentang analisis manajemen terhadap pembiayaan PMD.

Tabel 2.5-Lanjutan

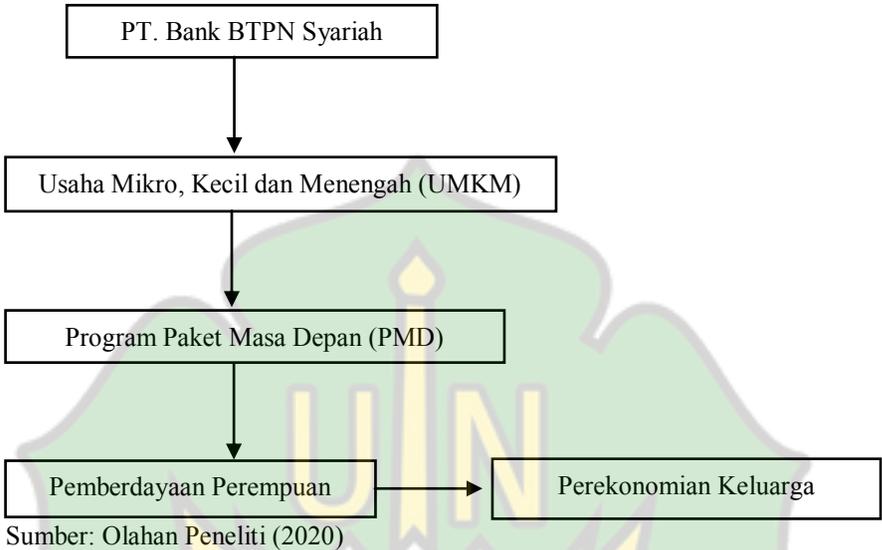
No.	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
4.	Ikhsan dan Timorita (2011)	Efektivitas program pembiayaan Paket Masa Depan di BTPN Syariah dalam memberdayakan perempuan untuk mengembangkan ekonomi keluarga.	Persamaannya adalah sama-sama membahas tentang pembiayaan tentang pembiayaan Program Paket Masa Depan dalam memberdayakan perempuan dalam membantu perekonomian keluarga.	Perbedaannya adalah penelitian sebelumnya lebih membahas tentang ke Efektivitasan dari paket masa depan tersebut.

Sumber: Olahan Peneliti (2020)

## 2.7 Kerangka Berfikir

PT. Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah merupakan lembaga keuangan yang usaha pokoknya adalah suatu lembaga ekonomi yang memfokuskan diri untuk melayani dan memberdayakan segmen masyarakat berpendapatan rendah yang terdiri dari pelaku usaha mikro, kecil dan menengah. Serta mengembangkan kegiatan-kegiatan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil, antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya, serta beroperasi dengan prinsip syariah. Terkait penyaluran dana dalam memberdayakan masyarakat berpendapatan rendah dari pelaku usaha mikro, kecil dan menengah, bank BTPN Syariah memberikan program pembiayaan Paket Masa Depan sebagai penunjang usaha nasabah. Dimana nasabah yang mendapatkan pembiayaan program Paket Masa Depan tersebut adalah kaum perempuan pedesaan dengan tujuan untuk pemberdayaan perempuan agar menjadi lebih produktif dalam membantu serta meningkatkan perekonomian keluarga.

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat digambarkan kerangka berfikir sebagai berikut:



**Gambar 2.2**  
**Kerangka Berfikir**

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini merupakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian deskriptif merupakan suatu metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas (Sugiyono, 2001).

Penelitian ini merupakan pendekatan kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah penelitian yang bersifat humanistik serta dapat menjelaskan perspektif naturalistik dan perspektif interpretif pengalaman manusia. Penelitian kualitatif merupakan salah satu prosedur yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku orang-orang yang diamati. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang hasil temuannya tidak melalui prosedur statistik atau perhitungan lainnya (Strauss, 2003: 5). Penelitian ini bertujuan untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki, yaitu penulis akan menggambarkan dan menjelaskan bagaimana proses penyaluran pembiayaan PMD, kemudian peran bank BTPN Syariah dalam penyaluran pembiayaan PMD terhadap perekonomian keluarga dalam pemberdayaan perempuan, serta manfaat apa yang dirasakan

oleh nasabah setelah mendapatkan pembiayaan PMD terhadap usaha mikro yang dijalani.

### **3.2 Jenis dan Sumber Data**

Jenis data dalam penelitian ini berasal dari data primer dan data sekunder. Data primer adalah jenis data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian sebagai sumber informasi yang dicari biasanya berupa hasil wawancara langsung antara peneliti dengan pihak bank, khususnya karyawan pada bagian pembiayaan *Community Officer*.

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari pihak lain, tidak langsung diperoleh oleh peneliti dari subjek penelitian yang biasanya berupa dokumen atau laporan (Azwar,1998: 91-98), yaitu berupa pedoman pengajuan pembiayaan angsuran bank BTPN Syariah.

### **3.3 Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### **Wawancara**

Wawancara adalah proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dimana dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan (Achmadi dan Narbuko, 2005: 85). Wawancara digunakan oleh peneliti untuk menilai keadaan seseorang. Peneliti

mengusahakan wawancara ini bersifat santai dan luwes agar tidak terlalu tegang dan formal tanpa mengesampingkan keseriusan.

Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara terstruktur (*structured interview*) yaitu pengumpulan data oleh peneliti yang telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan diperoleh. Oleh karena itu, dalam melakukan wawancara, peneliti telah menyiapkan penelitian pertanyaan-pertanyaan tertulis. Yang akan diwawancarai pada penelitian ini merupakan pihak *Community Officer* dan kelompok yang menerima pembiayaan PMD sebagai narasumber yang akan menjawab seputar pertanyaan mengenai penelitian. Dikarenakan adanya keterbatasan izin dari pihak perbankan, maka peneliti hanya dapat mewawancarai 2 kelompok penerima PMD yang diwakili oleh masing-masing ketua kelompok.

Adapun tujuan dari wawancara dalam penelitian ini, dapat dilihat pada Tabel 3.1 sebagai berikut:

**Tabel 3.1**  
**Tabel Responden**

<b>Responden</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Tujuan</b>
<i>Branch Manager</i>	1	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Untuk mengetahui penjelasan secara rinci mengenai produk PMD.</li> <li>2. Untuk mengetahui siapa saja yang menerima pembiayaan PMD untuk modal kerja serta limit pembiayaannya.</li> </ol>

<i>Community Officer</i>	1	1. Untuk mengetahui syarat dalam mengajukan pembiayaan PMD untuk modal kerja serta jangka waktu pemberian pembiayaan serta untuk mengetahui bagaimana pihak <i>community officer</i> dalam memilih nasabah yang layak.
--------------------------	---	--

Sumber: Olahan Peneliti (2020)

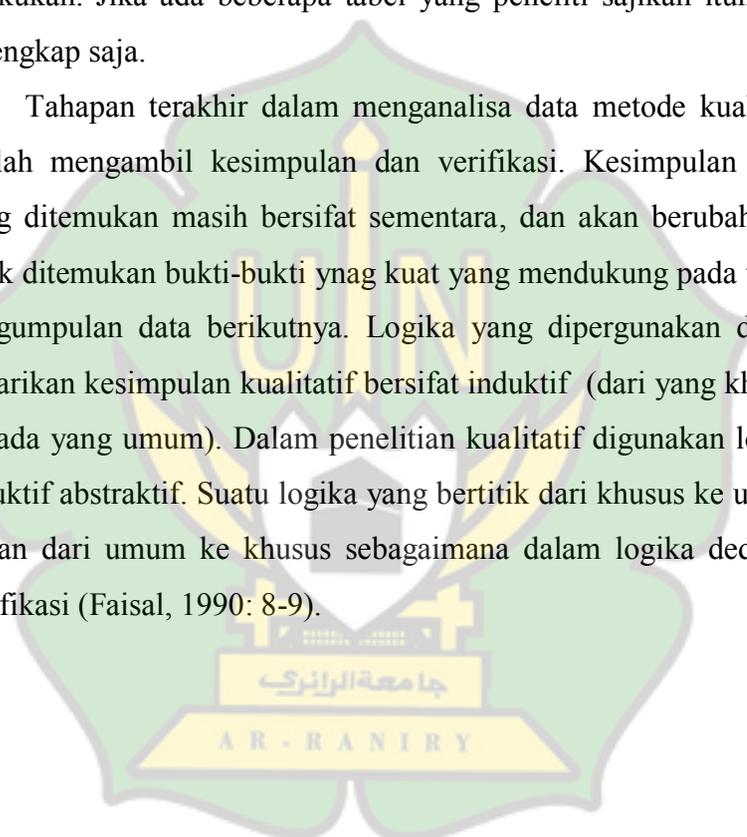
### 3.4 Metode Analisa Data

Menurut Sugiyono (2001) data kualitatif diperoleh dari data *reduction*, data *display* dan *conclusion drawing/verification*. Reduksi data adalah proses pemilihan, pemusatan perhatian, pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan yang tertulis dilapangan. Proses ini berlangsung terus menerus selama penelitian berlangsung, bahkan sebelum data benar-benar terkumpul sebagai mana terlihat pada kerangka pemikiran, permasalahan studi dan pendekatan pengumpulan data dipilih peneliti. Mereduksi data dengan cara seleksi ketat atas data, ringkasan atau uraian data singkat dan penggolongan dalam pola yang lebih luas.

Tahapan selanjutnya dalam menganalisa data kualitatif adalah penyajian data (*data display*). Yang dimaksud dengan penyajian data adalah menyajikan sekumpulan informasi yang tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian yang paling sering digunakan dalam metode kualitatif adalah bentuk teks naratif. Dalam

penelitian kualitatif penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan sejenisnya. Penyajian data berdasarkan teks deskriptif semacam ini dipilih peneliti karena menurut peneliti lebih mudah dipahami dan dilakukan. Jika ada beberapa tabel yang peneliti sajikan itu hanya pelengkap saja.

Tahapan terakhir dalam menganalisa data metode kualitatif adalah mengambil kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang ditemukan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Logika yang dipergunakan dalam penarikan kesimpulan kualitatif bersifat induktif (dari yang khusus kepada yang umum). Dalam penelitian kualitatif digunakan logika induktif abstraktif. Suatu logika yang bertitik dari khusus ke umum bukan dari umum ke khusus sebagaimana dalam logika deduktif verifikasi (Faisal, 1990: 8-9).



## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **4.1 Profil PT. BTPN Syariah Kantor Cabang Banda Aceh**

##### **4.1.1 Sejarah singkat PT. BTPN Syariah**

BTPN Syariah lahir dari perpaduan dua kekuatan yaitu, PT Bank Sahabat Purbadanarta dan Unit Usaha Syariah (UUS) BTPN. Bank Sahabat Purbadanarta yang berdiri sejak Maret 1991 di Semarang, merupakan bank umum non devisa yang 70% sahamnya diakusisi oleh PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional, Tbk (BTPN), pada 20 Januari 2014, dan kemudian dikonversi menjadi BTPN Syariah berdasarkan Surat Keputusan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tanggal 22 Mei 2014. Unit Usaha Syariah BTPN yang difokuskan melayani dan memberdayakan keluarga pra sejahtera di seluruh Indonesia adalah salah satu segmen bisnis di PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk sejak Maret 2008, kemudian di Spin Off dan bergabung ke BTPN Syariah pada Juli 2014 (Bank Tabungan Pensiunan Negara Syariah, 2019).

BTPN Syariah adalah anak perusahaan BTPN, dengan kepemilikan saham 70% dan merupakan bank syariah ke 12 di Indonesia. Bank beroperasi berdasarkan prinsip inklusi keuangan dengan menyediakan produk dan jasa keuangan kepada masyarakat terpencil yang belum terjangkau serta segmen masyarakat pra sejahtera. Selain menyediakan akses layanan keuangan kepada masyarakat tersebut, BTPN Syariah juga menyediakan pelatihan

keuangan sederhana untuk membantu mata pencaharian nasabahnya agar dapat terus berlanjut serta membina masyarakat yang lebih sehat melalui program Dayanya.

Lembaga keuangan baik bank maupun non bank lagi ramai-ramainya memberikan pembiayaan kepada nasabahnya, hal tersebut tidak berbeda jauh antara lembaga yang satu dengan lembaga yang lainnya, namun BTPN Syariah memiliki keunggulan tersendiri jika dibandingkan dengan lembaga yang lain, ada lima keunggulan BTPN Syariah, yaitu (Bank Tabungan Pensiunan Negara Syariah, 2019):

- a. BTPN Syariah merupakan satu-satunya bank syariah yang memiliki fokus melayani segmen masyarakat pra-sejahtera produktif (*financial inclusion*) di seluruh Indonesia, hal ini menjadi menarik karena sebagian besar bank syariah yang ada di Indonesia menghindari pelayanan pada segmen tersebut.
- b. BTPN Syariah merupakan satu-satunya bank syariah yang memprioritaskan pemberdayaan bagi kaum perempuan berdasarkan prinsip syariah.
- c. 90 persen karyawan yang dimiliki oleh BTPN Syariah adalah perempuan.
- d. BTPN Syariah menjadi satu-satunya bank syariah yang memberikan kesempatan kepada seluruh lulusan SMA untuk memiliki karir di dunia perbankan

- e. BTPN Syariah membuktikan sebagai bank yang mampu melahirkan generasi bankir-bankir baru dalam melayani masyarakat pra-sejahtera produktif (*productive poor banker*).

BTPN Syariah Kantor Cabang Banda Aceh sendiri beralamatkan di JL. Sri Ratu Safiatuddin, Gampong Peunayong, Kecamatan Kuta Alam, Banda Aceh. Penelitian yang peneliti lakukan pada MMS Baiturrahman sendiri beralamatkan di Kec. Kayee Jato, JL. Bahagia No. 27 Banda Aceh.

#### **4.1.2 Visi, Misi dan Nilai-Nilai PT. BTPN Syariah**

Visi dan Misi Menurut direktur utama bank BTPN dengan tujuan untuk memberikan makna lebih dalam hidup serta meningkatkan taraf hidup rakyat Indonesia secara signifikan, maka kami percaya bahwa BTPN akan tumbuh menjadi bank mass market terbaik di Indonesia. Berikut visi dan misi bank BTPN Syariah (BTPN Syariah, 2019):

a. Visi

“Menjadi bank pilihan utama di Indonesia, yang dapat memberikan perubahan berarti dalam kehidupan jutaan orang, terutama dengan dukungan teknologi digital”

b. Misi

Adapun misi PT. BTPN Syariah adalah sebagai berikut:

1. Menawarkan solusi dan layanan keuangan yang lengkap ke berbagai segmen ritel, mikro, UKM dan korporat bisnis di Indonesia, serta untuk Bangsa dan Negara Indonesia secara keseluruhan;

2. Memberikan kesempatan berharga bagi pertumbuhan profesional karyawan PT. BTPN Syariah;
  3. Menciptakan nilai yang signifikan dan berkesinambungan bagi *stakeholder* termasuk masyarakat Indonesia;
  4. Memanfaatkan inovasi teknologi sebagai pembeda utama untuk memberikan kualitas dan pengalaman terbaik dikelasnya kepada nasabah dan mitra PT. BTPN Syariah.
- c. Nilai –Nilai Perusahaan

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

Adapun penjelasannya adalah sebagai berikut :

1. Profesional

Prilaku profesional bersifat internal individu. Karyawan BTPN Syariah dituntut untuk meningkatkan keahliannya sesuai dengan tugas yang diberikan dan profesinya sebagai bankir. Cakupan kualitas dan sikap yang membangun nilai profesional adalah :

a. Sifat kejujuran (*Shiddiq*)

Kejujuran adalah salah satu dasar yang paling penting untuk membangun profesionalisme. Seluruh karyawan BTPN Syariah selalu bersikap dan berakhlak jujur yang bertanggung jawab kepada diri sendiri, atasan, sesama karyawan, manajemen dan *stakeholder* lainnya.

b. 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 tanggung jawab yang diemban serta sasaran usaha yang dicapai.

c. 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.

d. 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.

## 2. Integritas

Perilaku integritas bagi karyawan BTPN Syariah adalah kualitas selalu menegakan keadilan, kebenaran dan komitmen terhadap pemenuhan serta pengalaman kode etik yang ditetapkan BTPN Syariah.

## 3. Saling Menghargai Prilaku

Saling menghargai adalah saling hormat menghormati dan menghargai pendapat atau kontribusi dari setiap karyawan sesuai dengan tugas, tanggung jawab dan kompetensinya, serta selalu mengedepankan *team work*.

## 4. Bekerja Sama Prilaku

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

### **4.1.3 Produk PT. BTPN Syariah Kantor Cabang Banda Aceh**

Produk Pada PT. BTPN Syariah terbagi atas 2 jenis yaitu Pendanaan dan pembiayaan. Berikut merupakan penjelasannya (BTPN Syariah, 2019):

## 1. Pendanaan

### a. Tabungan Citra iB

Tabungan dengan setoran awal yang ringan, melalui perjanjian *akad Wadiah* Nasabah mendapat kemudahan untuk bertransaksi di seluruh cabang BTPN Syariah dan bebas biaya administrasi bulanan.

### b. Taseto iB

Tabungan dengan imbal hasil se-optimal deposito. Selain itu, mendapatkan imbal hasil optimal, tabungan yang dikelola berdasarkan perjanjian bagi hasil (*akad Mudharabah Mutlaqah*) ini mendapatkan keleluasaan melakukan penarikan tunai tanpa batas dan bebas biaya administrasi bulanan.

### c. Deposito iB

Deposito dengan pilihan jangka waktu sesuai kebutuhan nasabah. Penempatan deposito dilakukan berdasarkan perjanjian bagi hasil (*akad Mudharabah Mutlaqah*) antara Bank (Mudharib) dengan nasabah sebagai pemilik dana (Shahibul Maal) dengan jangka waktu yang bervariasi mulai dari 1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12, 18 dan 24 bulan.

### d. Giro iB

Produk penempatan dana menggunakan akad *Wadiah*, memberikan fleksibilitas bagi nasabah untuk bertransaksi menggunakan Cek/Bilyet Giro.

e. Taseto Mapan iB

Taseto Masa Depan iB merupakan produk simpanan berjangka yang menggunakan akad *wadiah*, dengan berbagai keuntungan antara lain setoran awal yang ringan dan bagi hasil yang kompetitif. Selain itu Taseto Mapan iB bebas biaya administrasi dan setoran bulanan menggunakan sistem *auto debet* dari rekening tabungan BTPN Syariah.

f. Tabungan Haji

Tabungan Haji adalah Produk tabungan yang akan memudahkan nasabah BTPN Syariah untuk mempersiapkan Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji.

2. Pembiayaan

Produk pembiayaan ialah produk pembiayaan Paket Masa Depan (PMD). PMD merupakan program terpadu yang diberikan kepada sekelompok wanita di pedesaan yang ingin berusaha dan memiliki impian untuk merubah hidup, tetapi tidak memiliki akses ke layanan perbankan. PMD mengedepankan 4 (empat) perilaku efektif dalam menggapai mimpi mereka yaitu berani berusaha, disiplin, kerja keras dan saling bantu. BTPN Syariah secara rutin melakukan program pemberdayaan yang berkelanjutan dan terukur. Produk PMD terdiri dari beberapa manfaat yang ditawarkan kepada nasabah yang terdiri dari: pembiayaan, tabungan dan manfaat asuransi. PMD memiliki fasilitas pembiayaan senilai 1 juta -

50 juta rupiah yang dibayarkan melalui cicilan setiap dua minggu dalam jangka waktu 1 (satu) tahun atau 1,5 (satu setengah) tahun.

#### **4.2 Pembiayaan Program Paket Masa Depan (PMD)**

Paket Masa Depan (PMD) merupakan program terpadu berupa pelatihan dan pembiayaan yang diberikan suatu sekelompok khususnya wanita di wilayah pedesaan yang ingin berusaha meningkatkan perekonomian serta meningkatkan literasi dan inklusi di perbankan, dengan tujuan agar dapat mengembangkan kemampuan wanita pedesaan menjadi lebih produktif. Saat ini literasi dan inklusi merupakan program yang mulai ditingkatkan atas perintah dari OJK.

Program PMD ini mengedepankan 4 perilaku yang mereka miliki untuk menggapai mimpi. Perilaku tersebut diantaranya yang pertama adalah berani berusaha; yaitu adanya keberanian untuk mengembangkan potensi yang dimiliki dengan menjadikannya sebuah usaha produktif sehingga menjadi lebih bermanfaat, yang kedua adalah disiplin; yaitu tepat waktu dalam mengembalikan dana pembiayaan dan berperilaku baik dalam menjalani kewajiban yang harus diselesaikan, ketiga adalah kerja keras; yakni memiliki tekad yang kuat dalam menjalani usaha yang sudah dibangun sehingga akan mendatangkan keuntungan yang berkepanjangan, keempat adalah saling membantu; yaitu bergotong royong dan

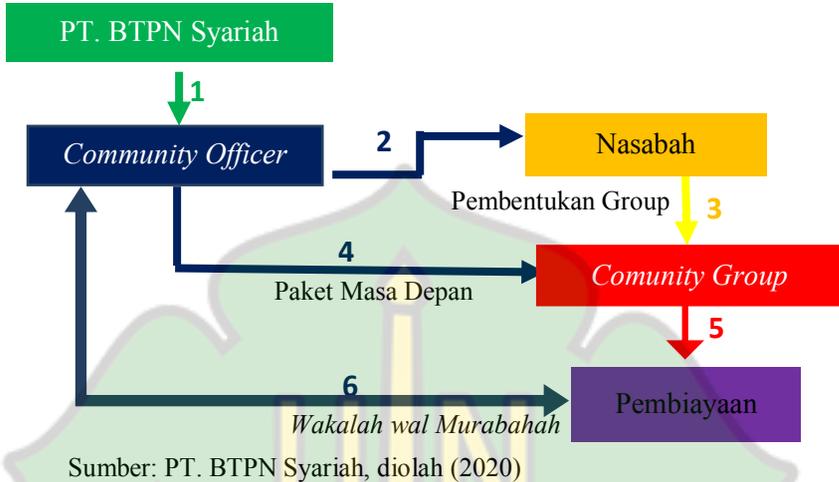
saling memberikan bantuan terhadap peserta kelompok lain apabila memiliki masalah dalam pengembalian dana pembiayaan.

Berikut merupakan tujuan dari program pembiayaan Paket Masa Depan (PMD):

1. Pembiayaan yang diberikan untuk tujuan produktif.
2. Untuk membangun karakter yang membentuk kebiasaan-kebiasaan baik seperti keberanian memulai bisnis, disiplin dalam memegang komitmen untuk tepat waktu dan mengelola dana secara bijaksana, bekerja keras dalam mengelola dan mengembangkan bisnis, serta membangun solidaritas kelompok.

Produk PMD dalam praktiknya ialah menyalurkan dana pembiayaan dengan tujuan meningkatkan perekonomian masyarakat khususnya pemberdayaan wanita. Pada pembiayaan PMD, PT. BTPN Syariah Kantor Cabang Banda Aceh menggunakan akad *wakalah wal murabahah*, artinya ada dua akad dalam penerapan PMD. Akad wakalah digunakan sebagai perwakilan bank terhadap ketua komunitas dan murabahah sebagai akad pembiayaan dengan prinsip jual beli.

Adapun skema pembiayaan PMD PT. BTPN Syariah Kantor Cabang Banda Aceh dapat dilihat pada Gambar 4.1 di bawah ini:



**Gambar 4.1**  
**Skema Pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) PT. BTPN**  
**Syariah Kantor Cabang Banda Aceh**

#### 4.2.1 *Community Officer* (CO)/Ketua Sentra

Pada Gambar 4.1 dapat dijelaskan bahwa PT. BTPN Syariah Kantor Cabang Banda Aceh melalui *Community Officer* mendatangi pedesaan dan menjumpai calon nasabah. Dalam praktiknya, dimana pihak bank BTPN Syariah melalui perwakilannya yaitu *Community Officer* mendatangi suatu wilayah khususnya di pedesaan dan menemui para calon nasabah wanita untuk memperkenalkan produk pembiayaan PMD. *Community Officer* PT. BTPN Syariah Kantor Cabang Banda Aceh memiliki tugas menawarkan pembiayaan kepada calon nasabah yang membutuhkan dana usaha. Adapun calon nasabah penerima

pembiayaan merupakan pengusaha mikro yang memiliki jenis usaha seperti pedagang kelontong, warung kios, usaha fotokopi dan lain-lain. Namun apabila calon nasabah tidak memiliki usaha serta pendapatan sampingan seperti yang disebutkan diatas, maka pihak *Community Officer* akan memberikan edukasi pemberdayaan serta bimbingan kepada nasabah agar lebih produktif. Selain meningkatkan literasi keuangan khususnya dalam pembiayaan, dengan adanya edukasi bank BTPN syariah memberikan kemudahan pinjaman tanpa agunan demi meningkatkan produktifitas nasabah.

#### **4.2.2 Pembentukan Grup (*Community Group*)**

Setelah memperkenalkan produk, *Community Officer* membentuk calon nasabah dengan membentuk grup atau *comunity group*. Adapun pembentukan grup adalah dengan syarat sebagai berikut :

- a. Pembentukan grup atas beberapa calon nasabah wanita
- b. Pembentukan grup nasabah diharuskan suka rela dalam menolong atau membantu sesama nasabah.
- c. Menentukan ketua grup dan bendahara grup
- d. Dalam satu grup calon nasabah tidak boleh memiliki ikatan keluarga.

Pembentukan grup sangat perlu dilakukan karena bertujuan agar saling membantu dalam nasabah bila terjadi permasalahan pembiayaan. Selain itu, pembentukan grup bertujuan agar anggota

saling memberikan dukungan serta motivasi yang kuat. Pembentukan grup juga bertujuan sebagai forum pertukaran ide-ide antar anggota.

Selain pembentukan grup, pemilihan ketua sangat perlu dilakukan karena untuk mengkoordinasi grup. Ketua grup berperan sebagai penanggung jawab seluruh anggota di grup tersebut. Adapun tanggung jawab ketua grup seperti:

- a. Memastikan setiap anggota hadir tepat waktu
- b. Mengumpulkan buku tabungan dan buku tabungan anggota dan memeriksa angsuran anggota lengkap
- c. Memeriksa penggunaan uang pinjaman anggota dan usaha anggota.
- d. Melaporkan ke ketua sentra jika ada anggota yang tidak mengikuti aturan.

Setelah melakukan pembentukan grup, pihak bank melakukan analisa terhadap calon nasabah atas kelayakan pembiayaan. Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu *Community Officer*, kelayakan pembiayaan calon nasabah yaitu berdasarkan prinsip 5C. Prinsip 5C bertujuan agar melihat aspek kelayakan nasabah atas penerimaan pembiayaan dengan melihat karakter, kapasitas, modal, jaminan dan kondisi ekonomi. Sedangkan aspek jaminan pihak bank mengecualikannya karena produk PMD meniadakan salah satu syarat yaitu agunan atau jaminan.

### 4.2.3 Pengajuan Pembiayaan dan Angsuran

#### 1. Pembiayaan

Setelah menganalisa kelayakan nasabah, selanjutnya ialah nasabah melakukan pengajuan permohonan pembiayaan, adapun syarat pengajuan adalah sebagai berikut:

- a. CO menyiapkan form AP3R yang merupakan aplikasi permohonan pembukaan rekening tabungan dan permohonan pengajuan pembiayaan.
- b. CO membantu anggota untuk mengisi semua data yang ada di form AP3R
- c. Ketua sentra/CO membacakan ringkasan AP3R untuk meminta persetujuan dari seluruh anggota, dengan menyebutkan, Nama anggota, Tujuan usaha dan Jumlah pembiayaan dan angsuran.
- d. AP3R ditandatangani oleh anggota dengan persetujuan dari ketua grup dan ketua sentra
- e. CO meminta seluruh nasabah untuk mengumpulkan KTP/Resi KTP/surat keterangan pembuatan/perpanjangan KTP asli dan menyerahkannya kepada SCO/Pejabat yang ditunjuk.
- f. SCO/Pejabat yang ditunjuk melakukan pemeriksaan ulang yang mencakup hal-hal sebagai berikut:
  1. Memastikan bahwa nama yang ditulis pada AP3R sesuai dengan nama yang tercantum pada KTP/Resi

KTP/surat keterangan pembuatan/perpanjangan KTP asli

2. Membandingkan dan memastikan bahwa fotokopi KTP/Resi KTP/surat keterangan pembuatan/perpanjangan KTP yang diberikan kepada CO adalah sesuai dengan KTP/Resi KTP /surat keterangan pembuatan/perpanjangan KTP asli.
  3. Memastikan bahwa nasabah yang hadir adalah nasabah yang benar, dengan cara membandingkan foto yang terdapat pada KTP dengan wajah masing- masing nasabah yang hadir.
  4. Memberikan cap "Sesuai dengan Aslinya" pada fotokopi KTP/Resi KTP/surat keterangan pembuatan/perpanjangan KTP dari nasabah yang telah diperiksa.
- g. Ketua sentra memimpin seluruh anggota untuk membuat kesepakatan jika terdapat anggota yang tidak disiplin/tidak mau membayar angsuran.
  - h. CO membacakan kembali denda/sanksi-sanksi jika anggota melanggar aturan program PMD
  - i. CO sentra menginformasikan jadwal PRS kepada seluruh anggota, dimana awal dari pencairan pembiayaan adalah jadwal rutin yang akan dijalankan sebagai PRS.
  - j. CO membacakan dan meminta seluruh anggota sentra menandatangani pernyataan bahwa

1. Informasi pembiayaan PMD telah diberikan melalui PDK
2. Uang Kas sepenuhnya merupakan tanggung jawab kami bersama sebagai anggota kelompok/sentra dan tidak boleh digunakan, dipinjam serta disimpan pihak bank/CO atau pihak luar selain anggota sentra.

Nasabah yang dinilai layak menerima pembiayaan akan melakukan akad pembiayaan bersama akad *community officer*. Adapun akad yang digunakan adalah akad *wakalah wal murabahah* serta dilakukan dihadapan seluruh anggota. Hal tersebut diungkapkan oleh informan yang berinisial FI dan AS dimana sebelum memulai perkumpulan selalu diawali dengan membaca doa, dan saat nasabah menerima dana pembiayaan tersebut nasabah dan pihak CO akan mengucapkan akad terlebih dahulu disertai dengan penyerahan dana pembiayaan tersebut (FI dan AS, 2020).

Nasabah yang menerima pembiayaan harus menggunakan dana pembiayaan sesuai dengan aturan yang berlaku. Adapun penggunaan pembiayaan yakni sebagai berikut:

- a. Pembiayaan yang diterima nasabah harus dipergunakan untuk usaha
- b. Pembiayaan dilarang untuk:
  1. Memberikan pinjaman kepada orang lain (rentenir),
  2. Membayar cicilan di tempat lain.
  3. Usaha yang diharamkan oleh syariah Islam (jual beli minuman keras, daging babi, judi, dan lain-lain).

Dalam Produk pembiayaan PMD memberikan fasilitas pembiayaan sebesar 1 hingga 50 juta yang dibayarkan melalui cicilan selama 12 bulan hingga 18 bulan. Nasabah yang hingga akhir periode pinjamannya dapat melunasi secara disiplin dan tepat waktu, maka nasabah dapat mengajukan dan mendapat pembiayaan pada periode berikutnya dengan *plafond* dua kali lipat dari pembiayaan sebelumnya. Nasabah juga diwajibkan untuk memiliki tabungan selama masa pembiayaan berlangsung, tabungan tersebut merupakan suatu bentuk komitmen serta menumbuhkan budaya menabung bagi nasabah.

## 2. Angsuran

Nasabah yang telah menerima pembiayaan dan telah menerima pendapatan atas usaha yang dijalani, nasabah harus menerima ketentuan pengembalian sesuai dengan akad yang dilaksanakan di awal. Selain itu, nasabah juga harus menerima ketentuan seperti uang tabungan, uang kas dan uang solidaritas.

### a. Uang tabungan

1. Uang yang disetorkan oleh nasabah kepada CO untuk disimpan ke dalam rekening tabungan atas nama nasabah sebagai tabungan wajib dan tabungan sukarela.
2. Untuk pertama kali, nasabah harus menyetor sebesar 10% dari jumlah pembiayaan. Contoh:
  - a. Untuk pembiayaan Rp2.000.000 harus menabung sebesar Rp200.000.

- b. Untuk pembiayaan Rp3.000.000 harus menabung Rp300.000.
    - c. Untuk tabungan sukarela boleh menabung mulai dari Rp1.000.
  3. Selanjutnya ibu-ibu diharapkan rutin menabung pada saat pertemuan grup.
  4. Setor/tarik tunai tabungan dilakukan pada saat pertemuan grup. Pengambilan tabungan hanya diperkenankan dengan pemberitahuan pada saat perkumpulan anggota sebelumnya.
  5. Adapun fungsi dari uang tabungan ini adalah sebagai:
    - a. Simpanan nasabah yang dapat digunakan untuk memenuhi kepentingan nasabah.
    - b. Salah satu bukti keberhasilan usaha nasabah apabila saldo tabungannya semakin meningkat.
    - c. Sumber pembayaran angsuran, jika uang solidaritas dan uang kas sudah tidak memungkinkan untuk digunakan.
- b. Uang Kas
1. Uang yang berasal dari uang anggota yang dikumpulkan selama Pelatihan Dasar Keanggotaan (PDK) (5 hari) yang dikelola/dipegang oleh masing-masing grup.
  2. Fungsinya sebagai uang cadangan yang akan dipergunakan untuk pembayaran angsuran, jika ada

anggota yang tidak membayar angsuran dan uang solidaritas tidak mencukupi

3. Penyimpanan uang kas setelah PDK dilakukan secara bergantian berdasarkan kesepakatan ketua dan anggota
4. Uang kas adalah uang kelompok dan pengelolaannya tidak dilakukan oleh bank maupun oleh petugas bank (CO).
5. Uang kas hanya digunakan untuk pembayaran angsuran anggota sentra jika ada anggota sentra yang tidak membayar berdasarkan kesepakatan ketua dan anggota.
6. Uang kas tidak boleh digunakan, dipinjam ataupun disimpan oleh orang di luar anggota termasuk petugas bank/CO.

c. Uang Solidaritas

1. Uang yang berasal dari anggota yang dibawa pada saat PRS dan harus ditunjukkan kepada CO secara bersamaan dan pada saat CO mengabsen nasabah
2. Jumlah uang minimum sejumlah cicilan tertinggi dibagi jumlah anggota dalam satu kelompok.
3. Fungsi uang solidaritas untuk pembayaran angsuran, jika pada saat pertemuan anggota ada nasabah yang tidak membayar angsuran.
4. Jika pada saat Pertemuan anggota semua nasabah membayar uang angsuran penuh, uang solidaritas disarankan untuk ditabung atau boleh dibawa pulang kembali.

Adapun proses angsuran pembiayaan PMD adalah sebagai berikut :

1. Jangka Waktu PMD Awal adalah 1 tahun atau 25 kali angsuran, dengan skema *skip payment*
2. Jumlah Pembiayaan dan angsuran
  - a. Yang belum punya usaha: Rp 1,5 juta dengan angsuran Rp 78 ribu/2 minggu atau Rp 2 juta dengan angsuran Rp 104 ribu/2 minggu,
  - b. Yang sudah punya usaha: Rp 2 juta dengan angsuran Rp 104 ribu/2 minggu sampai dengan Rp 5 juta dengan angsuran Rp 260 ribu/2 minggu (konsep jual beli)
3. Pembiayaan diberikan secara syariah dengan Akad pembiayaan Murabahah
4. Nasabah wajib menabung.
5. Asuransi
  - a. Apabila Ibu-ibu meninggal dunia, sisa pembiayaan yang masih terhutang dianggap lunas, jadi tidak membebani keluarga yang ditinggalkan. Selain itu seandainya suami ibu-ibu meninggal dunia, maka akan diberikan santunan sebesar Rp 500.000,- dengan syarat harus melampirkan copy KTP suami dan KK pada saat pengajuan pembiayaan.
  - b. Anggota tidak dipungut biaya asuransi

6. Penjelasan detail PMD fasilitas lainnya akan diberikan pada saat ibu-ibu/nasabah telah selesai PMD Awal dan melanjutkan pembiayaan PMD.

Berdasarkan hasil wawancara dengan nasabah yang mendapatkan pembiayaan PMD mengutarakan bahwa pembiayaan PMD sangat membantu serta memudahkan nasabah dalam meningkatkan produktivitas nasabah dengan pembiayaan *plafondnya* yang rendah serta sistem angsuran 2 minggu sekali atau 15 hari sekali penyetoran.

#### **4.3 Peran Pembiayaan Program Paket Masa Depan (PMD) Terhadap Perekonomian Keluarga dalam Pemberdayaan Perempuan**

Produk PMD memiliki tujuan untuk meningkatkan akses perbankan pada wilayah pedesaan khususnya dalam pembiayaan. Pembiayaan tentunya memiliki tujuan agar meningkatkan taraf perekonomian nasabah pembiayaan. Oleh karena itu, taraf perekonomian yang baik tentunya akan meningkatkan kesejahteraan. Selain itu, pembiayaan PMD juga akan meningkatkan pemberdayaan perempuan.

Hasil dari analisa peneliti, produk Paket Masa Depan sudah sesuai dengan teori nya dimana produk Paket Masa Depan ini telah memberikan manfaat bagi keluarga serta perempuan pedesaan, yang dalam pelaksanaannya bank BTPN Syariah juga tetap memastikan dan mengontrol pelaksanaan program pembiayaan Paket Masa Depan sehingga tujuan yang ditetapkan dapat tercapai

dengan baik, salah satunya adalah dengan memberikan arahan edukasi di setiap pertemuan terhadap anggota kelompok. Terbukti dengan adanya arahan edukasi yang diberikan dapat memberdayakan nasabah perempuan yang memiliki kemampuan di bidang tertentu sehingga nasabah dapat mengembangkan serta memanfaatkan kemampuan tersebut menjadi sebuah usaha yang dapat menghasilkan dan memberikan pendapatan yang menguntungkan bagi nasabah itu sendiri melalui pemberian pembiayaan untuk usaha produktif.

Nasabah memiliki beragam usaha produktif yang dijalani seperti ada yang membuat anyaman rotan menjadi tudung saji, ada yang membuka usaha menjahit, serta ada yang berdagang, itu membuktikan bahwa perempuan pedesaan memiliki banyak kemampuan yang tidak dikembangkan karena kurangnya motivasi serta hambatan terhadap modal untuk membangun usaha, setelah mendapat arahan serta edukasi pemberdayaan perempuan dari pihak bank yang bertugas sebagai *Community Officer*, membangun kembali semangat serta rasa percaya diri perempuan pedesaan untuk berani mengembangkan kemampuannya yang menghasilkan serta menambah pendapatan demi meningkatkan perekonomian keluarga yang mana pendapatan tersebut dapat menjadi sumber pendapatan sampingan maupun sumber pendapatan utama.

Salah satu bukti manfaat yang diterima nasabah yang menerima pembiayaan Paket Masa Depan dari hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan nasabah penerima pembiayaan PMD

yang berinisial FI mengatakan bahwa hasil dagangannya dari usaha berdagang baju dapat membantu biaya kuliah anaknya serta memenuhi beberapa kebutuhan rumah tangga. Sehingga tidak bergantung hanya menerima pendapatan suami saja melainkan menjadi lebih mandiri dan lebih produktif melalui program pembiayaan Paket Masa Depan dalam pemberdayaan perempuan.

Pembiayaan PMD juga bertujuan meningkatkan literasi khususnya kaum wanita dalam mengenal akses pembiayaan diperbankan. Hal tersebut karena pembiayaan PMD mengadakan pembelajaran atau pelatihan sebelum diberikan pembiayaan oleh CO. Sebelum diberikan pembiayaan oleh CO, para nasabah harus mengerti tentang produk PMD itu sendiri termasuk prosedurnya. Menurut hasil wawancara dengan informan penerima pembiayaan PMD yang berinisial FI dan AS mengatakan bahwa adanya diberikan penjelasan mengenai produk PMD yang merupakan sebuah produk pembiayaan tanpa agunan yang diberikan kepada nasabah perempuan untuk meningkatkan produktifitas nasabah perempuan yang ada di pedesaan, sehingga nasabah memahami dan ikut serta terhadap program pembiayaan PMD tersebut (FI dan AS, 2019).

Peneliti dapat menyimpulkan bahwa literasi masyarakat mulai sedikit bertambah akibat dari pelatihan yang CO berikan. Selain itu, para nasabah juga mengatakan bahwa pembiayaan PMD menggunakan akad murabahah. Adapun alasan lainnya yaitu karena kemudahan dalam pengajuan dan agunan. Hal tersebut

berdasarkan hasil wawancara terhadap nasabah yang mengatakan bahwa syarat yang diminta sangat mudah dan tidak adanya agunan sehingga nasabah berani untuk mengambil pembiayaan tersebut, selain memudahkan PMD juga menolong nasabah dengan adanya tambahan modal terhadap usaha yang menjadi pendapatan tambahan bagi nasabah atas usaha yang dijalani.

Selain itu, menurut peneliti selain manfaat yang didapatkan dari pembiayaan PMD, manfaat lainnya juga didapatkan adalah inklusi keuangan. Inklusi keuangan seperti nasabah memiliki akses di perbankan. Selain pembiayaan, nasabah juga diwajibkan menabung di Bank BTPN Syariah yang tidak disadari menjadikan nasabah untuk membiasakan diri menabung sehingga meningkatkan inklusi keuangan itu sendiri bagi nasabah.

Tidak hanya manfaat yang didapatkan, menurut peneliti manfaat yang sangat penting ialah adanya pemberdayaan. Pemberdayaan adalah serangkaian kegiatan untuk memperkuat kekuasaan atau keberdayaan kelompok lemah dalam masyarakat, termasuk individu-individu yang mengalami masalah kemiskinan. Sebagai tujuan, maka pemberdayaan menunjuk pada keadaan atau hasil yang ingin dicapai oleh sebuah perubahan sosial; yaitu masyarakat yang berdaya, memiliki kekuasaan atau mempunyai pengetahuan dan kemampuan dalam memenuhi kebutuhan hidupnya baik yang bersifat fisik, ekonomi, maupun sosial seperti memiliki kepercayaan diri, mampu menyampaikan aspirasi,

mempunyai mata pencaharian, berpartisipasi dalam kegiatan sosial, dan mandiri dalam melaksanakan tugas-tugas kehidupannya (Suharto, 2014:59-60). Sedangkan pemberdayaan perempuan adalah kegiatan pemberdayaan perempuan yang diwadahi oleh dinas perindustrian perdagangan dan pertambangan yang telah membentuk kelompok usaha bersama sebagai usaha mandiri untuk perempuan yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga. Oleh sebab itu, pemberdayaan perempuan yang dilakukan oleh PT. Bank BTPN Kantor Cabang Banda Aceh melalui pembiayaan PMD menurut peneliti sudah baik dan harus terus dikembangkan dari waktu ke waktu sehingga dapat mensejahterakan kaum perempuan dan bahkan keluarga.

Untuk lebih jelasnya, terkait dengan peran pembiayaan program Paket Masa Depan (PMD) terhadap perekonomian keluarga dalam pemberdayaan perempuan dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.1**  
**Uraian Tujuan dan Peran Pembiayaan PMD pada bank**  
**BTPN Syariah**

No.	Tujuan program PMD	Peran BTPN Syariah
1.	Pembiayaan yang diberikan untuk tujuan produktif.	Nasabah yang memiliki kemampuan berdagang dapat membuka sebuah usaha kedai kelontong setelah mengambil pembiayaan PMD, yang merupakan sumber pendapatan sampingan bahkan menjadi

		sumber pendapatan utama nasabah.
2.	Untuk membangun karakter yang membentuk kebiasaan-kebiasaan baik seperti keberanian memulai bisnis, disiplin dalam memegang komitmen untuk tepat waktu dan mengelola dana secara bijaksana, bekerja keras dalam mengelola dan mengembangkan bisnis, serta membangun solidaritas kelompok.	Dengan adanya pertemuan kelompok nasabah beserta edukasi yang dilakukan bank BTPN Syariah secara rutin, secara tidak langsung bank BTPN Syariah membentuk karakter nasabah menjadi lebih disiplin serta berani membuka usaha dengan menyediakan akses pembiayaan ke pedesaan dengan syarat pengambilan pembiayaan yang sangat mempermudah nasabah serta tidak adanya agunan yang dibebankan kepada nasabah, membantu nasabah untuk berani mengembangkan kemampuannya dalam kegiatan produktif yang bisa menjadi sumber penghasilan serta membantu meningkatkan perekonomian keluarga.

Sumber: Olahan Peneliti (2020)

Adapun dampak produk pembiayaan bagi PT. BTPN Syariah, Pada umumnya produk PMD bertujuan pada ekonomi masyarakat serta pemberdayaan khususnya wanita. Pembiayaan PMD

bertujuan meningkatkan kualitas perekonomian yang berdampak pada kesejahteraan masyarakat. Selain meningkatkan kesejahteraan, produk PMD juga bertujuan untuk meningkatkan literasi dan inklusi keuangan pada lembaga keuangan perbankan. Pada literasi keuangan, masyarakat mendapatkan pelatihan dan pembelajaran oleh CO mengenai sistem perbankan dan pola pembiayaan pada perbankan. Selain itu, PMD juga meningkatkan inklusi keuangan masyarakat khususnya wanita yang tidak memiliki akses di lembaga keuangan. Dengan adanya PMD, maka peningkatan inklusi keuangan dimasyarakat dapat ditingkatkan.

Selain memiliki dampak dan bermanfaat bagi pemberdayaan perempuan, produk pembiayaan PMD juga memiliki dampak bagi PT. BTPN Syariah Kantor Cabang Banda Aceh. Adapun manfaat yang didapatkan oleh bank ialah seperti meningkatnya jumlah pembiayaan bank. Menurut hasil wawancara oleh salah satu orang CO bernama Husnul mengenai dampak yang didapatkan akibat dari penyaluran pembiayaan adalah dapat meningkatkan profitabilitas bank, karena prinsip margin dari akad murabahah yang diterapkan oleh bank yang membawa keuntungan bagi bank, serta dapat menambah jumlah nasabah baik bagi produk pembiayaan PMD itu sendiri serta produk tabungan karena adanya peraturan yang mewajibkan seluruh nasabah pembiayaan PMD wajib membuka tabungan selama masa pembiayaan berlangsung (Husnul, 2019).

Berdasarkan hasil wawancara di atas, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa dampak profitabilitas menjadi dampak yang

utama dari penyaluran pembiayaan PMD. CO juga menjelaskan bahwa PMD akan meningkatkan jumlah nasabah untuk bank. Menurut peneliti, ada dua aspek dampak yang pihak bank dapatkan dalam penyaluran dan PMD, yang pertama adanya profitabilitas bank terhadap pembiayaan dengan margin 30% (margin+asuransi) dari pembiayaan. Kedua, selain profitabilitas bank juga mendapatkan dana dari nasabah atas dana tabungan yang wajib diterapkan oleh bank. Walaupun jumlahnya tidak sebesar dana profit, setidaknya akibat dari penyaluran pembiayaan bank telah menjalankan 2 fungsi sekaligus, yaitu penyaluran serta pengumpulan dana.

Namun selain dampak positif terhadap bank, tentunya hal yang harus juga dihindari ialah terjadinya kolektabilitas tidak lancar. Kolektabilitas tidak lancar juga terjadi pada pembiayaan PMD. Adapun hasil wawancara bersama ibu Husnul yang merupakan petugas *Community Officer*, menunjukkan bahwa adanya risiko yang dihadapi pada saat penyetoran dana pinjaman terhadap beberapa nasabah yang tidak lancar, pihak CO akan memberikan arahan terhadap anggota lain untuk ikut berperan dalam membantu salah satu anggota kelompok yang mengalami kendala dalam pengembalian dana pinjaman serta memberikan kerenggangan waktu pembayaran, apabila dari pihak yang bersangkutan sendiri tetap menunjukkan etika yang tidak baik dalam keterlambatan penyetoran maka pihak yang bersangkutan akan langsung diberikan sanksi yaitu akan di *blacklist* secara langsung dan itu akan

berdampak bagi nasabah yang bersangkutan dalam kegiatannya untuk mengambil pembiayaan pada bank lain. Akan tetapi, *Non Performing Finance* (NPF) yaitu pembiayaan tidak lancar yang terjadi sangat kecil kemungkinan terjadinya NPF sebab pembiayaan yang diberikan berjumlah kecil.

Selain itu, dampak dari pembiayaan macet tentunya akan mempengaruhi rasio NPF pada bank terkait pula. Hal tersebut diungkapkan oleh CO yaitu pada saat dilakukannya *survey* terhadap nasabah yang akan diberikan pembiayaan, mereka akan melakukannya dengan sangat berhati-hati yaitu dengan mencari tahu tentang calon nasabah melalui tetangga sekitar tentang keseharian nasabah tersebut sehingga itu akan sedikit meminimalisir terjadinya risiko NPF kedepannya.

Dampak negatif akibat dari pembiayaan macet tentunya akan mempengaruhi NPF dan mengganggu kesehatan bank itu sendiri. Menurut teori, semakin rendah rasio NPF, semakin rendah tingkat pembiayaan bermasalah yang terjadi berarti semakin baik kondisi bank tersebut. NPF merupakan indikator dalam menilai kinerja fungsi bank, dimana fungsi bank adalah sebagai lembaga intermediasi. Tingkat NPF yang tinggi menunjukkan kesehatan bank yang rendah karena hal ini mengindikasikan banyak terjadi pembiayaan bermasalah dalam kegiatan operasional bank. Menurut Diyanti (2012) pembiayaan yang disalurkan oleh perbankan syariah tidak semua pembiayaan yang memiliki tingkat kolektabilitas yang baik, hal ini terjadi karena kegiatan operasional penyaluran

pembiayaan yang merupakan sumber pemasukan utama bank tersebut akan menghadapi berbagai risiko terutama risiko pembiayaan, operasional dan risiko pasar. Hal tersebut tentunya juga berlaku terhadap pembiayaan PMD.

Oleh karena itu, pengawasan sangat perlu dilakukan oleh para CO khususnya penggunaan prinsip 5C agar tidak salah dalam pemberian pembiayaan, karena apabila tidak menggunakan prinsip kehati-hatian tentunya akan mempengaruhi kolektabilitas pembiayaan.

Tentunya dalam pembiayaan yang kurang lancar dalam pengembalian, pihak CO akan membantu nasabah terkait untuk meningkatkan kolektabilitas pembiayaan. Hal ini diungkapkan oleh CO dalam wawancara, yaitu dilihat dari seberapa parah pengembalian pinjaman yang diberikan dan dapat dibantu seperti pemberian arahan kepada peserta NPF dan kerenggangan waktu dalam pengembalian dana pembiayaan.

Adapun Nasabah yang mengalami pembiayaan juga merasa dibantu oleh CO apabila ada permasalahan pengembalian pembiayaan. Nasabah yang berinisial FI mengatakan pernah sempat mengalami kendala saat penyetoran berlangsung karena adanya masalah internal yang dialami, sehingga menyebabkan terhambatnya proses pengembalian dana pinjaman. Namun berkat adanya kerenggangan waktu yang diberikan oleh pihak CO, keterhambatan pengembalian dana pinjaman tersebut dapat diatasi

dengan baik sehingga nasabah dapat mengembalikan dana tepat pada waktunya.

Tentunya dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah pihak bank akan melakukan turun tangan untuk menyelesaikan masalah. Ada beberapa cara dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah. Salah satu menyelesaikan permasalahan pembiayaan yaitu 3R (*rescheduling*, *reconditioning* dan *restructuring*).

*Rescheduling* yaitu perubahan jadwal pembayaran kewajiban nasabah atau jangka waktunya serta perubahan jumlah angsuran (Hermansyah, 2005:71). Sedangkan *reconditioning* adalah upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah dengan mengubah sebagian atau seluruh persyaratan pembiayaan, seperti jadwal pembayaran, jumlah angsuran, jangka waktu pembiayaan, dan juga diberikan potongan selama tidak menambah sisa kewajiban nasabah yang harus dibayarkan kepada bank (Djamil, 2012:83) .

Sementara itu, *restructuring* yaitu mengubah seluruh persyaratan pembiayaan berupa penambahan dana fasilitas pembiayaan, pelaksanaan konversi akad pembiayaan, konversi pembiayaan menjadi surat berharga syariah berjangka waktu menengah, konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara pada perusahaan nasabah yang dapat dilakukan bersamaan dengan *rescheduling* atau *reconditioning* (Bank Indonesia, 2018).

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Setelah melakukan penelitian dan memaparkan hasil penelitian pada bab sebelumnya, adapun kesimpulan adalah sebagai berikut:

1. Dalam Pembiayaan PMD adapun prosedurnya adalah bank melalui *Community Officer* mendatangi wilayah pedesaan dan mengumpulkan nasabah pembiayaan. Nasabah pembiayaan adalah kaum perempuan dan wajib membentuk kelompok. Adapun pembentukan kelompok harus diwajibkan memilih ketua dan bendahara. Kemudian nasabah mengikuti pelatihan dan kegiatan yang sudah di jadwalkan oleh CO. Bagi nasabah yang sudah mengikuti dan dinilai layak menerima pembiayaan akan diberikan pembiayaan PMD. Nasabah wajib mengangsur pembiayaan yakni 2 minggu sekali dan wajib menabung pada rekening yang telah dibuat oleh CO.
2. Pembiayaan PMD yang diberikan dapat meningkatkan pendapatan bagi para nasabahnya yang menjadi sumber pendapatan utama maupun pendapatan sampingan sehingga mereka merasa terbantu dengan adanya pembiayaan ini yang dapat meningkatkan perekonomian keluarga serta dapat

memenuhi kebutuhan hidup. Selain itu, menurut peneliti selain manfaat yang didapatkan dari pembiayaan PMD, manfaat lainnya juga didapatkan adalah inklusi keuangan. Inklusi keuangan seperti nasabah memiliki akses di perbankan yang merupakan peran bank dalam meningkatkan taraf hidup serta perekonomian masyarakat. Selain pembiayaan, nasabah juga diwajibkan menabung di Bank BTPN Syariah. Sehingga meningkatkan inklusi keuangan itu sendiri bagi nasabah. Tidak hanya manfaat yang didapatkan, menurut peneliti manfaat yang sangat penting ialah adanya pemberdayaan dengan dana pembiayaan yang dapat mendorong nasabah perempuan di pedesaan menjadi lebih produktif.

## **5.2 Saran**

Dari hasil penelitian yang telah penulis jelaskan diatas, berikut beberapa saran yang penulis harap dapat menjadi masukan dan bermanfaat, sehingga memberikan dampak positif bagi seluruh pihak yang bersangkutan, antara lain sebagai berikut:

### **1. Bagi pihak bank:**

Seperti yang kita ketahui akad murabahah merupakan akad jual-beli antara pihak bank dan nasabah, dimana pihak bank membeli barang yang diperlukan nasabah kemudian menjualkan kembali barang tersebut dengan sejumlah margin yang telah disepakati, namun dalam praktiknya sendiri akad

Murabahah banyak digunakan sebagai pemberian modal saja, dimana praktik pemberian modal itu sendiri seharusnya menggunakan akad mudharabah yaitu pihak bank sebagai pemilik modal (*shahibul mal*) dan nasabah sebagai pengelola usaha (*mudharib*) sebagai bentuk kerja sama dengan kontribusi 100 persen modal diberikan oleh bank.

2. Bagi nasabah:

Penulis berharap agar seluruh nasabah BTPN Syariah dapat menggunakan dan memanfaatkan dana pinjaman PMD dengan maksimal sesuai dengan potensi dan menjadi peluang bagi nasabah untuk meningkatkan kesejahteraan dan taraf hidup menjadi lebih baik sehingga dapat bermanfaat dan tidak merugikan. Alangkah baiknya apabila nasabah dapat mengembalikan dana pinjaman dengan tepat waktu sehingga tidak menjadi beban bagi nasabah serta pihak bank sehingga dapat meningkatkan kepercayaan bagi pihak bank kepada nasabah yang disiplin dalam pengembalian dana pinjaman.

## DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an dan Terjemahan.

Achmadi dan Narbuko. (2005). *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara.

Anshori, Abdul Ghofur. (2008). *Kapita Selekta Perbankan Syariah di Indonesia*. Yogyakarta: UII-Malang Press.

Antonio, Muhammad Syafi'i. (2001). *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Cetakan Pertama. Jakarta: Gema Insani Press.

\_\_\_\_\_. (2002). *Bank Syariah dari Teori ke Prakteknya*, Jakarta: Gema Insani Press Tazkia Institute.

Aprilia Theresia, Krishna S. Andini, dkk. (2014). *Pembangunan Berbasis Masyarakat*. Bandung: Alfabeta.

Ascarya. (2008). *Akad & Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT. Raja grafindo Persada.

Astuti, Pudji Tri Marhaeni. (2011). *Konstruksi Gender dalam Realitas Sosial*. Semarang: Unnes Press.

Ayub, Muhammad. (2009). *Understanding Islamic Finance A-Z Keuangan Syariah*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

Azwar, Saifuddin. (1998). *Metode Penelitian*,. Yogyakarta: Pusat Pelajar.

Badan Pusat Statistika. (2013). *Perkembangan UMKM Terhadap Sumbangan PDB dan Nilai Ekspor Tahun 2011-2013*. <http://www.bps.go.id/linkTabelStatis/view/id/1322>. Diakses pada 12 Agustus 2019.

Bank Indonesia. (2018). *Laporan Perekonomian Indonesia*. Jakarta: Bank Indonesia.

Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah. *Produk Bank BTPN Syariah*. <http://www.btpn.com/id/tentang-kami/btpn-syariah>, diakses pada: 22 Mei 2019.

\_\_\_\_\_. *Profil Bank BTPN Syariah*. <http://www.btpn.com/id/tentang-kami/btpn-syariah>, diakses pada: 10 Desember 2018.

\_\_\_\_\_. *Panduan Paket Masa Depan*, 2012.

\_\_\_\_\_. *Total Aset Tahun 2015-2018*. <http://www.btpn.com/pdf/investor/finansial-statment/quarterly-finansial-statment/2015/lkfs-btpn-31-december-2015-audited.pdfh>. Diakses pada: 31 Juli 2019.

Danim, Sudarwan. (2002). *Menjadi Peneliti Kualitatif*, Bandung: PustakaSetia.

Dewan Syariah Nasional. 2002. *Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No:04/Dsn-Mui/Iv/2000 Tentang Murabahah*. Jakarta

Djamil, Fatturrahman. (2012). *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*. Sinar Grafika: Jakarta.

Djuwaini, Dimyauddin. (2010). *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Dokumen Bank Indonesia. *Tingkat Konsumsi Keluarga pada Tahun 2016-2018*. [http://www.bi.go.id/id/publikasi/laporan/Documents/14\\_LPI2018.pdf](http://www.bi.go.id/id/publikasi/laporan/Documents/14_LPI2018.pdf). Diakses pada: 31 Juli 2019.

Faisal, Sanapiah. (1990). *Penelitian Kualitatif Dasar-Dasar dan Aplikasi*, Malang: Yayasan Asih Asah Asuh.

Ghofur Anshori, Abdul. (2003). *Kapita Selekta Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta: UII Press.

- Haroen, N. (2007). *Fiqih Muamalah*. Jakarta: Penerbit Gaya Media Pratama Jakarta.
- Hermansyah. (2005). *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*. Kencana Prenada Media Group, Jakarta. Cet. Ke- 4
- Hermanto, Bambang. (2008). *Lembaga Keuangan Syari'ah*. Pekanbaru: Suska Press
- Ilyas, Rahmat. (2015). Konsep Pembiayaan dalam Perbankan Syariah. *Jurnal Penelitian, Vol. 9, No.1*.
- Ismail. (2011). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Kasmir. (2002). *Bank dan Lembaga Keuangan lainnya*. Edisi Revisi 2002. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.
- \_\_\_\_\_. (2010). *Pengantar Manajemen Keuangan*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Kaswinata. (2013). Peran Sumut Sejahtera PT. Bank Sumut dalam Pemberdayaan Perempuan di Kantor Cabang Pembantu Pasar Melati Kecamatan Medan Sunggal Kota Medan. *Perspektif ISSN: 2085-0328*.
- Khairuddin. (2002). *Sosiologi Keluarga*. Yogyakarta: Liberty.
- Mardani. (2012). *Fiqih Ekonomi Syariah Fiqh Muamalah*. Jakarta: Kencana.
- Moh. Ali Aziz, Rr Suhartini, A. Halim. (2009). *Dakwah Pemberdayaan Masyarakat; Paradigma Aksi Metodologi*. Yogyakarta: PT Lkis Pelangi Aksara.

- Muhammad. (2005). *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Naibaho, Benika, dkk. (2011). *Kontribusi Istri Bekerja dalam Menambah Pendapatan Keluarga, Motivasi dan Persepsinya Terhadap Pekerjaannya*. Jurnal Ilmiah Pendidikan Tinggi, Vol. 4 No. 1.
- Nurrohmah, Isnaini. (2015). Analisis Perkembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Sebelum dan Sesudah Menerima Pembiayaan Musyarakah pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT. *Skripsi Universitas Negeri Yogyakarta*.
- Nugroho, R. R. (2007). *Management Pemberdayaan*. Jakarta: Gramedia.
- Rahmini Suci, Yuli. (2017). Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Balikpapan*, Vol. 6 No. 1.
- Ridwan, Muhammad. (2007). *Konstruksi Bank Syariah*. Yogyakarta: Pustaka SM
- Rizal, Syahrul Azwin. (2019). *Pengertian Kesejahteraan*. <http://www.azwinsosialwelfare.blogspot.co.id>, diakses pada 20 Agustus 2019.
- Sajogyo, Pudjiwati. (2007). *Sosiologi Pedesaan*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Soetomo. (2014). *Kesejahteraan dan Upaya Mewujudkan dalam Perspektif Masyarakat Lokal*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Strauss dan Corbin. (2003). *Proceding Temu Ilmiah Nasional Psikologi*. Universitas Erlangga Surabaya.
- Sugiyono. (2001). *Metode Penelitian*, Bandung: CV. Alfa Beta.

- Suharto, Edi. (2014). *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat: Kajian Strategis Pembangunan Kesejahteraan Sosial dan Pekerjaan Sosial*. Bandung: Refika Aditama.
- \_\_\_\_\_. (2014). *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat*. Bandung: Rafika Aditama.
- Suhendi, Hendi. (2010). *Fiqih Muamalah*. Jakarta: Sinar Grafika, Ed. Ke. 1, Cet. Ke. 2.
- Sukmadinata, Nana Syaodih. (2007). *Metode Penelitian Pendidikan*, Bandung: Rosdakarya.
- Sulhan, M. dan Ely Siswanto. (2008). *Manajemen Bank Konvensional dan Syariah*, Malang: UIN-Malang Press.
- Sulistiyowati, Tutik. (2015). Model Pemberdayaan Perempuan dalam Meningkatkan Profesionalitas dan Daya Saing untuk Menghadapi Komersialisasi Dunia Kerja. *Jurnal Perempuan dan Anak*, 1(1): Januari 2015 ISSN 2442-2614 Hal. 1 – 11
- Sunyoto Usman. (2004). *Pembangunan dan Pemberdayaan Masyarakat*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Syafe'i, Rachmat. (2004). *Fiqih Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia. Cet, ke- 2.
- Syauqoti, Roifatul. (2018). Aplikasi Akad Murabahah pada Lembaga Keuangan Syariah. *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, Vol. 3 No. 1.
- Tambunan, Tulus. (2009). *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- \_\_\_\_\_. (2012). *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: isu-isu penting*. Jakarta: LP3ES.
- Undang-Undang No.20 Tahun 2008 Tentang UMKM.

Undang-Undang Perbankan Syariah No. 21 Tahun 2008 Tentang *Perbankan Syariah*.

Veithzal, Rivai dan Arviyan Arifin. (2010). *Islamic Banking*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.

Wahbah az-Zuhaili. (2011). *Fiqih Islam Wa Adillatuhu*, alib bahasa oleh Abdul Hayyei al-Kattani, dkk. Jakarta: Gema Insani. Cet. Ke. 1, Jilid 5.

Wawancara terhadap HS (*Community Officer*) pada tanggal 16 November 2019.



# LEMBAR SURVEY WAWANCARA DAN ANALISA PEMBIAYAAN



No. .... Tanggal Survey: .../.../... (Tgl. Bln. Thn.)  
 Nama Nasabah: .....  
 Kode Nama MMS: .....  
 Kode Nama Lantai: .....  
 Jumlah Tanggungan: ..... Orang  
 Fasilitas:  PMO Awal  PMO Tambahan Tenor  PMO Skala Lanjutan Ke... Tenor...  Lainnya: .....

## A. VERIFIKASI DATA NASABAH

1. Alamat tempat tinggal sama dengan alamat yang tercantum di KTP?  Ya  Tidak  
 Sebutkan alamat saat ini: .....  
 Alamat wajib disebutkan baik untuk pilihan "Ya" maupun "Tidak"

2. Status kepemilikan lahan tempat tinggal?  Milik Sendiri/ suami  Milik Orang tua/Anak/Keluarga  Mengontrak/ pihak ketiga  
 3. Bukti kepemilikan lahan tempat tinggal berupa?  Sertifikat  Letter C  Girik  Dokumen lainnya, sebutkan: .....

## B. VERIFIKASI USAHA (UNTUK NASABAH YANG TELAH MEMILIKI USAHA)

1. Jenis usaha yang dibiayai? <sup>111</sup>  Perdagangan  Perkebunan  Jasa  Peternakan  Pertanian  Lainnya: .....  
 Deskripsi usaha yang dibiayai: .....

2. Apakah usaha nasabah sesuai prinsip syariah? <sup>112</sup>  Ya  Tidak

3. Nasabah menerima pembiayaan/ pinjaman dari tempat lain? <sup>113</sup>  Ya  Tidak

## C. VERIFIKASI PENDAPATAN USAHA (OMSET) WAJIB DILAKUKAN UNTUK PENGALUAN ≥ Rp 3 JUTA <sup>114</sup>

**I. Penjualan/ Pendapatan Usaha**  
 Waktu operasional usaha: ..... hari/ bulan  
 Pendapatan dalam 3 hari (ramai): Rp ..... X ..... = Rp .....  
 Pendapatan dalam 1 hari (sepi): Rp ..... X ..... = Rp .....  
 Penjualan (pendapatan usaha) per bulan = Rp .....

**2. PENDAPATAN PENJUALAN "KROSEK 3 HARI"**  

Hari	Hari pertama	Hari pertama	Hari pertama
Penjualan (Rp)			

 Rataan per hari (dari kroscek 3 hari terakhir) .....  
 Pencapaian penjualan "kroscek 3 hari" per bulan .....

**3. PENDAPATAN PENJUALAN "KROSEK KAS PERKIRAAN SEHARI"**  
 Jumlah Uang Tunai Hari ini (Perhitungan di Tempat Usaha)

	A	B	C	D	E	F
Jumlah Jam Kerja per hari	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Waktu penghitungan uang	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Berapa Jam Kerja setelah buka hari ini	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Jumlah uang di Kas Boks (pada saat buka)	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Jumlah uang di Kas Boks (sekarang)	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Uang yang telah dibelanjakan hari ini	.....	.....	.....	.....	.....	.....

Jam Buka: ..... Pukul ..... Jam Tutup: ..... Pukul .....  
 Pendapatan hari ini:  $G = (E-D+F)$  Rp .....  
 Pendapatan per jam kerja:  $H = G/C$  Rp .....  
 Perkiraan pendapatan per hari kerja:  $I = A * H$  Rp .....  
 Jumlah hari kerja per bulan:  $J =$  ..... hari  
 Perkiraan pendapatan per bulan:  $K = (I) * (J)$  Rp .....

**I. PENDAPATAN PENJUALAN NASABAH\*) = Rp**  
 \* Pilih mana yang paling kecil antara "Pendapatan Penjualan Harian" dengan "Pendapatan Penjualan Kroscek 3 Hari" dan "Pendapatan Penjualan Kroscek Kas Perkiraan Sehari"

## II. PENDAPATAN LAINNYA (wajib diisi untuk nasabah yang memiliki penghasilan lain selain dari usaha yang akan dibiayai, termasuk penghasilan suami)

Sumber penghasilan lainnya: ..... Nilai penghasilan dalam sebulan: Rp .....  
 Total Penghasilan lainnya: Rp ..... /bulan

## D. VERIFIKASI PEMBELIAN, WAJIB DILAKUKAN UNTUK PENGALUAN ≥ 3 JUTA <sup>115</sup>

**Pembelian**

No.	Nama Barang	Harga Beli	Periode	Total Pembelian dalam sebulan
1.			(hari/minggu/bulan)	
2.			(hari/minggu/bulan)	
3.			(hari/minggu/bulan)	
4.			(hari/minggu/bulan)	
5.			(hari/minggu/bulan)	
6.			(hari/minggu/bulan)	
7.			(hari/minggu/bulan)	
8.			(hari/minggu/bulan)	
9.			(hari/minggu/bulan)	
10.			(hari/minggu/bulan)	
III. TOTAL PEMBELIAN				

## Average Weight Gross Margin (AWGM)

No.	Nama Barang	Jumlah	Satuan	Harga Beli	Harga Jual	Total Pembelian	Total Penjualan
1.							
2.							
3.							
4.							
5.							
6.							
7.							
8.							
9.							
10.							
Total							

**Marginal AWGM** =  $\frac{\text{Total Penjualan} - \text{Total Pembelian}}{\text{Total Pembelian}} \times 100\%$   
**III. Modal/Sensua Pembelian** =  $\frac{\text{Besaran Omset}}{\text{Pendapatan Semua Nasabah}} = 1 + \text{Marginal AWGM (yang didapat)}$

**E. VERIFIKASI PENGELUARAN<sup>198</sup>**

**U. Pengeluaran Usaha (dalam sebulan)**

Jenis Pengeluaran	Rp
Biaya pemasaran	
Biaya listrik (Beban air, dll) di tempat tinggal	
Biaya kesehatan	
Biaya transportasi	
Biaya asuransi	
Lain-lain, sebutkan	
<b>TOTAL</b>	

\*1) Total wajib dibayar tempat usaha - tempat tinggal

**V. Pengeluaran Non - Usaha (dalam sebulan)**

Jenis Pengeluaran	
Biaya makan	
Biaya listrik (Beban air, dll) di tempat tinggal	
Biaya pendidikan	
Biaya kesehatan	
Biaya transportasi	
Biaya asuransi	
Lain-lain, sebutkan	
<b>TOTAL</b>	

**Perhitungan Kemampuan Bayar**

	Rp
Pendapatan Penjualan Nasabah (I)	
Total Pembelian (III)	
Total Pengeluaran Usaha (dalam sebulan) (IV)	
Pendapatan Bersih Usaha (VI) = (I - (III+IV))	
Pendapatan Lainnya (II)	
Pengeluaran Non Usaha (V)	
Sisa Penghasilan (VII) = (VI + II) - V	

$$IRR^1 = \frac{\text{Total Angsuran}}{\text{Pendapatan Bersih Usaha (VI)}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{---}}{\text{---}} \times 100\%$$

$$= \text{---}\%$$

\*1) IRR - Maksimum 40% untuk PMD dan 43% untuk Mapan Syariah

**Data Karakter Nasabah**

**F. HASIL VERIFIKASI/ REFERENSI TETANGGA NASABAH<sup>199</sup>**

Pertanyaan yang ditanyakan kepada tetangga	Hasil Wawancara dengan tetangga Nasabah					
	Tetangga 1		Tetangga 2		Tetangga 3	
	Nama :		Nama :		Nama :	
	Alamat :		Alamat :		Alamat :	
1. Apakah Nasabah memiliki hubungan baik dengan tetangga?	<input type="checkbox"/> Ya <input type="checkbox"/> Tidak					
2. Apakah tetangga mengetahui bahwa Nasabah pernah didatangi penagih hutang?	<input type="checkbox"/> Ya <input type="checkbox"/> Tidak					
3. Apakah tetangga mengetahui bahwa Nasabah memiliki usaha?	<input type="checkbox"/> Ya <input type="checkbox"/> Tidak					
Kesimpulan: Nasabah	<input type="checkbox"/> Layak <input type="checkbox"/> Tidak Layak					

**G. PEMBIAYAAN YANG DIAJUKAN NASABAH<sup>200</sup>**

No.	Fasilitas Pembiayaan	Jangka Waktu Pembiayaan	Plafond
1.		0 bulan / 1 tahun / 18 bulan / 2 tahun	Rp

**I. FASILITAS YANG DISETUJUI<sup>201</sup>**

No.	Fasilitas Pembiayaan	Plafond yang disetujui	Jangka Waktu Pembiayaan *)	Angsuran tiap PRS
1.		Rp	0 bulan / 1 tahun / 18 bulan / 2 tahun	Rp

\*) Coret yang tidak perlu

**J. INFORMASI SISA KEMAMPUAN BAYAR**

Plafond Diajukan <sup>202</sup>	Plafond direkomendasikan <sup>203</sup>	Plafond Diberikan <sup>204</sup>	Sisa Plafond yang Dapat Diberikan <sup>205</sup>
Rp	Rp	Rp	Rp

**K. PERSETUJUAN LIMIT PEMBIAYAAN<sup>206</sup>**

Saya mengajukan dan merekomendasikan calon Nasabah di atas untuk mendapatkan Pembiayaan <input type="checkbox"/> Ya <input type="checkbox"/> Tidak	Tanda Tangan : Nama : Jabatan : Tanggal :	saya menyetujui calon nasabah di atas untuk mendapatkan Pembiayaan. <input type="checkbox"/> Ya <input type="checkbox"/> Tidak	Tanda Tangan : Nama : Jabatan : Tanggal :
	Saya menyetujui calon nasabah di atas untuk mendapatkan Pembiayaan <input type="checkbox"/> Ya <input type="checkbox"/> Tidak		Tanda Tangan : Nama : Jabatan : Tanggal :

### Transkrip Wawancara

Narasumber 1 : Husnul  
 Hari/Tanggal : Kamis, 14 November 2019  
 Waktu : 16.00 s/d 16.30 WIB  
 Tempat Wawancara : PT. BTPN Syariah Kantor Cabang Banda Aceh  
 Pekerjaan / Jabatan : *Community Officer*, PT. BTPN Syariah Kantor Cabang Banda Aceh

Pewawancara : *Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh*, saya Lady Misyelle Hanindya mahasiswi UIN Ar-Raniry jurusan Perbankan Syariah yang saat ini sedang meneliti mengenai peran pembiayaan program paket masa depan (PMD) terhadap perekonomian keluarga dalam pemberdayaan perempuan yang ada pada bank BTPN Syariah. Saya ingin mewawancarai ibu mengenai bahasan penelitian ini. Untuk pertanyaan pertama,

1. Apa yang dimaksud dengan pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) ?

Jawab :

Pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) merupakan produk pembiayaan dari BTPN Syariah yang hanya diberikan kepada sekelompok wanita yang ada di pedesaan yang ingin memiliki usaha dan ingin mendapatkan pendapatan untuk meningkatkan taraf hidupnya, tapi tidak memiliki akses ke layanan perbankan.

2. Bagaimana prosedur penyaluran pembiayaan Paket Masa Depan (PMD)?

Jawab:

Prosedur penyaluran PMD sama dengan pembiayaan lain, yang pertama nasabah membentuk kelompok terlebih dahulu yang beranggotakan minimal 10 orang dan maksimal sebanyak 30 orang, lalu nasabah hanya perlumenunjukkan KTP (suami dan istri) serta Kartu Keluarga (KK) asli kepada CO dan membawa fotokopyKTP (suami dan istri) dan Kartu Keluarga (KK), kemudian nasabah akan di survey untuk menghindari risiko yang akan terjadi, setelah diadakan survey nasabah akan menerima pembiayaan disertai dengan adanya akad pada saat penyerahan dana pembiayaan.

3. Bagaimana cara nasabah memperoleh pembiayaan Paket Masa Depan (PMD)?

Jawab:

Nasabah diharuskan membentuk kelompoknya terlebih dahulu, kemudian nasabah menentukan siapa yang akan menjadi penanggung jawab seperti ketua kelompok, sekretaris dan bendaharan kelompok, kemudian nasabah akan mengadakan pertemuan bersama pihak bank yaitu bagian *Community Officer* untuk mendapatkan dana pembiayaan serta mendapatkan pemberdayaan dan beberapa arahan.

4. Berapa lama jangka waktu yang diberikan kepada nasabah?

Jawab:

Jangka waktu pengembalian dana pembiayaan akan diberikan beberapa kategori, yang pertama ada nasabah kategori awal yaitu nasabah yang baru pertama kali menerima pembiayaan dengan jumlah 2-3 juta rupiah yang diberikan jangka waktu selama 1 Tahun atau sebanyak 25 kali angsuran. Kategori yang kedua yaitu nasabah lanjutan kedua yaitu nasabah yang sudah menyelesaikan pembiayaan dan melanjutkan kembali untuk mengambil pembiayaan PMD tersebut, dengan jumlah nominal pembiayaan yang lebih besar sebanyak 6 juta rupiah dengan jangka waktu pengembalian selama 1 Tahun dan 8 juta rupiah dengan jangka waktu pengembalian selama 1,5 Tahun. Kategori yang ketiga adalah nasabah lanjutan khusus yaitu nasabah yang melanjutkan mengambil pembiayaan kembali setelah menyelesaikan pembiayaan sebelumnya dengan lancar dengan jumlah dana sebesar 10-50 juta rupiah dengan jangka waktu pengembalian selama 1-1,5 Tahun dengan margin sebesar 25% saja.

5. Bagaimana cara bank menyeleksi nasabah yang akan diberikan pembiayaan, sementara tidak adanya agunan dalam pembiayaan yang diberikan?

Jawab:

Penilaian *Character* itu awalnya dilakukan dengan wawancara awal dengan nasabah, tujuannya untuk mengetahui secara umum bagaimana karakter nasabah tersebut. Selain wawancara juga dilakukan pengecekan data nasabah dengan mengisi

lembar survey wawancara dan analisis pembiayaan nasabah yang dilakukan oleh pihak *Community Officer*, sebagai proses penyeleksian nasabah yang akan menerima pembiayaan tersebut.

6. Akad apa yang digunakan dalam pembiayaan Paket Masa Depan (PMD)?

Jawab:

Akad yang digunakan adalah akad *wakalah wal murabahah*.

7. Selain pembiayaan Paket Masa Depan (PMD), apakah ada produk pembiayaan lain yang ditawarkan oleh bank BTPN Syariah?

Jawab:

Tidak ada produk pembiayaan lain selain pembiayaan Paket Masa Depan.

8. Berapakah jumlah nominal dana pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) kepada nasabah?

Jawab:

Dana pembiayaan yang diberikan kepada nasabah berjumlah minimal 2-3 juta rupiah dan maksimal sebesar 50 juta rupiah.

9. Apakah pihak bank mengalami kesulitan dalam menyalurkan pembiayaan Paket Masa Depan (PMD)?

Jawab:

Pihak bank tidak mengalami kesulitan saat menyalurkan pembiayaan.

10. Adakah terjadinya risiko pembiayaan seperti *Non Performing Finance* (NPF) dalam pembiayaan Paket Masa Depan (PMD)?

Jawab:

Setiap produk pembiayaan pasti ada risiko didalamnya, baik dari keterlambatan pengembalian dana pembiayaan hingga risiko lainnya.

11. Bagaimana cara pihak bank mengatasi risiko pembiayaan *Non Performing Financing* (NPF) yang terjadi?

Jawab:

Yang akan dilakukan pertama adalah pihak bank akan memberikan kerenggangan waktu kepada nasabah serta arahan untuk tidak terulang kembali keterlambatan dalam pengembalian dana pembiayaan tersebut, namun apabila tidak adanya etiket baik dari nasabah maka pihak bank akan langsung melakukan *blacklist* terhadap nasabah yang bersangkutan.

12. Apakah bank masih akan memberikan pinjaman dana kepada nasabah NPF?

Jawab:

Dilihat lagi seberapa parah masalah yang ditimbulkan oleh nasabah tersebut selama pengembalian dana pinjaman, kemudian akan diberikan arahan kembali serta syarat dan perjanjian untuk tidak mengulangi kesalahan yang terjadi.

13. Berapa besar margin yang diperoleh bank BTPN Syariah dalam produk pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) tersebut?

Jawab:

Margin yang diperoleh bank BTPN Syariah sebesar 30% yang didalamnya sudah termasuk asuransi nasabah.

14. Apa dampak produk pembiayaan PMD bagi bank BTPN Syariah?

Jawab:

Dampak produk pembiayaan PMD bagi bank BTPN Syariah sendiri yaitu dari profitabilitas bank terhadap pembiayaan dengan margin sebesar 30% dari pembiayaan. Selain profitabilitas bank juga mendapatkan dana dari nasabah atas dana tabungan yang wajib diterapkan oleh bank. Walaupun jumlahnya tidak sebesar dana profit, setidaknya akibat dari penyaluran pembiayaan bank telah menjalankan 2 fungsi sekaligus.

15. Bagaimana tanggapan masyarakat tentang pembiayaan PMD ini?

Jawab:

Sejauh ini tanggapan masyarakat baik, banyak nasabah yang mengajukan pembiayaan ini untuk membatu usahanya. Sejauh ini respon masyarakat terhadap pembiayaan PMD memberikan kesan yang positif.

Banda Aceh, 14 November 2019  
PT. BTPN Syariah Kantor Cabang Banda  
Aceh

**Husnul**  
*Community Officer*

Narasumber 2 : Fitriana  
Hari/Tanggal : Jum'at , 29 November 2019  
Waktu : 17.00 s/d 17.15 WIB  
Tempat Wawancara : Kampung Tanjung, Aceh Besar  
Pekerjaan : Ibu rumah tangga (Nasabah)

Pewawancara : *Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh*, saya Lady Misyelle Hanindya mahasiswi UIN Ar-Raniry jurusan Perbankan Syariah yang saat ini sedang meneliti mengenai peran pembiayaan program paket masa depan (PMD) terhadap perekonomian keluarga dalam pemberdayaan perempuan yang ada pada bank BTPN Syariah. Saya ingin mewawancarai ibu mengenai bahasan penelitian ini. Untuk pertanyaan pertama,

1. Apakah ibu mengetahui apa itu produk PMD?

Jawab:

PMD itu merupakan pembiayaan yang diberikan kepada para perempuan yang ada di pedesaan, dan pembiayaan yang diberikan tanpa agunan.

2. Apakah ibu mengetahui akad apa yang digunakan pada produk PMD?

Jawab:

Pihak *Community Officernya* menjelaskan kepada kami diawal pertemuan bahwa akad yang digunakan adalah akad *wakalah wal murabahah*.

3. Apakah ibu sudah pernah mengambil pembiayaan di bank lain sebelumnya?

Jawab:

Saya belum pernah mengambil pembiayaan di bank lain sebelumnya, ini pertama kalinya saya mengambil pembiayaan di bank.

4. Sudah berapa lama ibu menjadi nasabah di bank BTPN Syariah dan sudah berapa lama ibu mengambil pembiayaan PMD?

Jawab:

Saya sudah mengambil pembiayaan ini selama 11 bulan dan itu juga terhitung lamanya saya menjadi nasabah di bank BTPN Syariah.

5. Mengapa ibu mengambil pembiayaan PMD?

Jawab:

Saya mengambil pembiayaan ini sebagai tambahan modal usaha dagang yang saya miliki.

6. Bagaimana menurut ibu pembiayaan PMD ini bagi nasabah?

Jawab:

Pembiayaan ini sangat bagus karena saya merasa sangat terbantu dan sangat memudahkan bagi nasabah desa seperti kami.

7. Dalam proses pengembalian dana pembiayaan, apakah ibu mengalami kesulitan?

Jawab:

Alhamdulillah saya selalu lancar menyetorkan uang penyetorannya, karena ini adalah kewajiban saya untuk mengembalikan dana pinjaman yang saya ambil.

8. Dana pembiayaan yang diberikan bank BTPN Syariah ibu gunakan untuk keperluan apa jika boleh tahu?

Jawab:

Dana pembiayaan ini saya gunakan untuk tambahan modal usaha saya, saya menjual baju keliling yang saya kreditkan ke tetangga sekitar saya.

9. Apakah saat ini ibu merasakan manfaat atas pinjaman pembiayaan yang ibu ambil?

Jawab:

Saya sangat merasa terbantu dan tertolong dengan dana pembiayaan ini, karena usaha yang saya jalani menjadi tambahan pendapatan sampingan saya serta dapat membantu membiayai kuliah anak saya dan membeli beberapa kebutuhan.

10. Apakah menurut ibu bank BTPN Syariah sudah sesuai dengan ketentuan Syariah secara praktiknya?

Jawab:

Sudah, karena pada saat penyerahan dana pembiayaan kami harus mengucapkan akad terlebih dahulu.

Aceh Besar, 29 November 2019  
Kampung Tanjung

**Fitriana**  
Nasabah

Narasumber 3 : Asni  
Hari/Tanggal : Jum'at , 29 November 2019  
Waktu : 17.15 s/d 17.25 WIB  
Tempat Wawancara : Gampong Rima, Aceh Besar  
Pekerjaan : Ibu rumah tangga (Nasabah)

Pewawancara : *Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh*, saya Lady Misyelle Hanindya mahasiswi UIN Ar-Raniry jurusan Perbankan Syariah yang saat ini sedang meneliti mengenai peran pembiayaan program paket masa depan (PMD) terhadap perekonomian keluarga dalam pemberdayaan perempuan yang ada pada bank BTPN Syariah. Saya ingin mewawancarai ibu mengenai bahasan penelitian ini. Untuk pertanyaan pertama,

1. Apakah ibu mengetahui apa itu produk PMD?

Jawab:

*Community Officer* nya menjelaskan bahwa PMD itu merupakan dana pembiayaan yang diberikan tanpa agunan khusus kepada nasabah wanita yang ada di pedesaan saja.

2. Apakah ibu mengetahui akad apa yang digunakan pada produk PMD?

Jawab:

Pihak *Community Officer*nya menjelaskan kepada kami diawal pertemuan bahwa akad yang digunakan adalah akad *wakalah wal murabahah*.

3. Apakah ibu sudah pernah mengambil pembiayaan di bank lain sebelumnya?

Jawab:

Saya belum pernah mengambil pembiayaan di bank lain sebelumnya..

4. Sudah berapa lama ibu menjadi nasabah di bank BTPN Syariah dan sudah berapa lama ibu mengambil pembiayaan PMD?

Jawab:

Saya sudah mengambil pembiayaan ini selama 11 bulan dan itu juga terhitung lamanya saya menjadi nasabah di bank BTPN Syariah.

5. Mengapa ibu mengambil pembiayaan PMD?

Jawab:

Saya mengambil pembiayaan ini sebagai tambahan modal usaha dagang dan menambah isi barang di warung saya.

6. Bagaimana menurut ibu pembiayaan PMD ini bagi nasabah?

Jawab:

Sangat menolong dan memudahkan nasabah, Alhamdulillah saya sangat tertolong.

7. Dalam proses pengembalian dana pembiayaan, apakah ibu mengalami kesulitan?

Jawab:

Saya sempat mengalami keterlambatan saya mengembalikan dana pembiayaan sekali, karena saat itu kondisi keuangan saya

sedang tidak baik sehingga saya mengalami keterlambatan saat mengembalikan dana pembiayaan tersebut, Tetapi sekarang sudah lancar kembali.

8. Dana pembiayaan yang diberikan bank BTPN Syariah ibu gunakan untuk keperluan apa jika boleh tahu?

Jawab:

Untuk tambahan modal buat isi barang di warung saya.

9. Apakah saat ini ibu merasakan manfaat atas pinjaman pembiayaan yang ibu ambil?

Jawab:

Saya merasakan manfaatnya seperti warung saya jadi ada tambahan barang yang bisa saya jual, penghasilan dari keutungan saya bisa buat tambahan jajan anak saya.

10. Apakah menurut ibu bank BTPN Syariah sudah sesuai dengan ketentuan Syariah secara praktiknya?

Jawab:

Sudah karena sebelum memulai perkumpulan kami selalu memulainya dengan membaca doa terlebih dahulu, kemudian kami selalu mengucapkan akad saat menerima dana pembiayaan tersebut.

Aceh Besar, 29 November 2019  
Gampong Rima

**Asni**  
Nasabah