BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Sejarah Berdirinya BTPN Syariah

Dibentuk melalui proses konversi PT Bank Sahabat Purba Danarta (Bank Sahabat) dan spin-off Unit Usaha Syariah PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk (UUS BTPN) sekarang berubah menjadi PT Bank BTPN Syariah Tbk yang di resmikan pada 4 juni 2020, BTPN Syariah menjadi Bank Umum Syariah ke 12 di Indonesia.

Memiliki tekad untuk memberikan kesempatan tumbuh bagi jutaan rakyat Indonesia, BTPN Syariah melalui produk, layanan dan aktivitasnya senantiasa mengajak serta melibatkan seluruh stakeholders-nya untuk bersama-sama memberikan kemudahan akses dan layanan kepada masyarakat pra-sejahtera *(Financial Inclusion)*, melakukan pemberdayaan terhadap perempuan *(Women Empowerment)*, berdasarkan prinsip syariah *(Islamic Banking)*.

Sebagai satu-satunya bank syariah di Indonesia yang fokus memberikan pelayanan bagi Pemberdayaan nasabah prasejahtera produktif dan mengembangkan keuangan inklusif, Bank senantiasa berupaya menambah nilai serta mengubah kehidupan setiap yang dilayaninya, selain dari menghasilkan kinerja keuangan yang baik. Oleh karena itu, produk dan

layanan bagi nasabah Bank terus ditingkatkan dan dikembangkan. Dengan demikian, Bank dapat terus memberikan dampak positif bagi jutaan masyarakat di Indonesia dan mewujudkan *Rahmatan Lil Alamin.*

BTPN Syariah juga secara profesional merekrut karyawan perempuan sebagai ujung tombak keuangan inklusif yang disebut Mobile Marketing Syariah (MMS). MMS tersebut memiliki kemampuan berkomunikasi dan menjadi panutan dalam menularkan perilaku efektif ke seluruh nasabah. Proses seleksi yang cermat dan mendalam, ditambah dengan pelatihan dan pengembangan diri, adalah proses yang dilakukan oleh BTPN Syariah untuk membentuk MMS tersebut. Adanya MMS ini agar dapat lebih menjangkau calon nasabah di berbagai daerah dan di tempat terpencil sekalipun (Laporan Tahunan BTPN Syariah, 2014).

BTPN Syariah MMS Gambut yang beralamat Jl. A.Yani KM 10,2 Komplek Green Yakin No.46 Kertak Hanyar Kabupaten Banjar adalah salah satu MMS yang ada di bawah naungan BTPN Syariah cabang Banjarmasin. MMS Gambut didirikan tanggal 12 Mei 2015 jumlah nasabah yang ada di MMS Gambut berjumlah sekitar kurang lebih 1.500 orang yang tergabung dari beberapa sentra. MMS Gambut memiliki 1 orang Branch Coach (BC), 1 orang Brance Manager (BM) dan 5 orang Community Officer (CO). Brance Manager (BM) adalah yang bertanggung jawab atas semua hal pada MMS tersebut. Sebagai seorang pimpinan dari kantor cabang maka semua operasional didalamnya menjadi tugas dan tanggung jawabnya termasuk bagaimana mengelola sumber daya yang ada.

BTPN Syariah MMS Gambut (Mobile Marketing Syariah) adalah unit yang bertugas mendukung kantor cabang dalam penyaluran pembiayaan pada suatu kecamatan untuk mengembangkan usaha. Wisma adalah tempat tinggal karyawan MMS sekaligus untuk melakukan koordinasi dengan kantor cabang Induknya. Dengan kata lain MMS dan Wisma berada pada satu tempat atau lokasi yang sama. BTPN Syariah MMS Gambut bertugas untuk melakukan proses pembiayaan di daerah-daerah atau di kecamatan. Mobile Marketing Syariah atau dapat dikatakan sebagai kantor pendukung cabang dari BTPN Syariah yang penempatannya berada di kecamatan dan memegang kendali atas nasabah yang ada pada kecamatan tersebut. BTPN Syariah MMS Gambut ini dikhususkan untuk melayani pengajuan pembiayaan bagi masyarakat. Dengan memberikan pembiayaan kepada para pelaku usaha yang mengalami kesulitan terutama dalam hal permodalan, dapat diharapkan agar usaha yang dimiliki nasabah semakin maju dan berkembang, yang selanjutnya diharapkan dapat berdampak pula pada peningkatan laba yang diterima nasabah dari hasil usahanya tersebut.

Dalam menjalankan kegiatanya BTPN Syariah MMS Gambut membangun sentra salah satu nya sentra GBT Al Husna yang berada di Jl. Keramat Tatah Ibak Rt 06 Desa Thaibah Raya Kecamatan Tatah Makmur Kabupaten Banjar. Sentra tersebut didirikan tanggal 8 September 2017 dengan jumlah nasabah saat ini 15 orang. Tetapi, ada yang aktif dan non aktif, satu sentra komunitas terdiri dari satu orang ketua sentra dan beberapa grup dimana rata-rata 1 grup adalah 5 orang yang pemilihan anggotanya

diseleksi sendiri oleh nasabah. Hal ini penting dilakukan sehingga Sistem Tanggung Renteng dapat menimbulkan perilaku unggul saling bantu. Di sentra GBT Al Husna hanya menjalankan produk pembiayaan Paket Masa Depan PMD untuk nasabah.

2. Visi, Misi, dan Struktur Organisasi

a. Visi

Visinya adalah untuk *"Menjadi Bank Syariah yang terbaik dan sekaligus mengembangkan keuangan inklusi sehingga dapat mengubah kehidupan jutaan masyarakat"*.

b. Misi

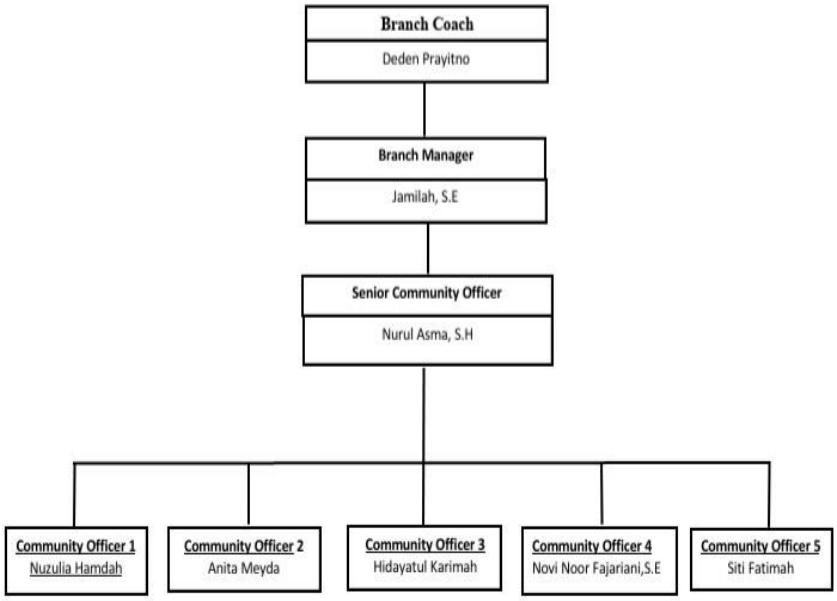
Misinya adalah *"Bersama, Kita Ciptakan Kesempatan Tumbuh Dan Hidup Yang Lebih Berarti"*. Memiliki makna mendalam. Bersama diartikan bahwa setiap kegiatan dilakukan secara bersama-sama oleh seluruh pemangku kepentingan (stakeholders) tanpa terkecuali. Stakeholders adalah kita sebagai bagian dari masyarakat luas secara umum, nasabah, pemerintah dan regulator, karyawan serta pemegang saham. Kita ciptakan kesempatan artinya mengupayakan untuk menjadikan segala aktivitas yang kita lakukan di BTPN Syariah adalah sebuah kesempatan untuk tumbuh. Tumbuh bermakna semua kesempatan yang ada harus mampu membawa perubahan untuk setiap stakeholders ke arah yang lebih baik. Hidup yang lebih berarti

artinya seluruh stakeholders BTPN Syariah yang telah tumbuh, diharapkan mampu memberikan manfaat nagi sekitarnya.

c. Struktur Organisasi

Gambar. 4.1

Struktur Organisasi BTPN Syariah MMS Gambut



Sumber: BTPN Syariah MMS Gambut

3. Pembiayaan Paket Masa Depan **(**PMD**)** BTPN Syariah

a. Paket Masa Depan (PMD)

Kegiatan umum BTPN Syariah sebagai Bank baru terus berupaya menyediakan produk-produk unggulan yang mengedepankan pemenuhan kebutuhan nasabah untuk memiliki kehidupan yang lebih baik. Fokus pada pemberdayaan nasabah pra

sejahtera produktif. BTPN Syariah memiliki produk utama yaitu produk pembiayaan. Produk ini semata-mata ditujukan untuk memberdayakan keluarga pra-sejahtera produktif (keluarga yang belum dapat memenuhi kebutuhan dasar). Pembiayaan Produk BTPN Syariah dalam hal pembiayaan adalah Produk Paket Masa Depan (PMD).

Paket Masa Depan adalah program terpadu BTPN Syariah yang diberikan kepada sekelompok perempuan di pedesaan yang ingin berusaha dan memiliki impian untuk merubah hidup, tetapi tidak memiliki akses ke layanan perbankan. PMD mengedepankan 4 (empat) prilaku efektif dalam menggapai mimpi mereka yaitu BDKS (Berani berusaha, Disiplin, Kerja Keras dan Saling Bantu). BTPN Syariah secara rutin melakukan program pemberdayaan yang berkelanjutan dan terukur (Jurnal Ammiah).

Paket Masa Depan merupakan paket produk pembiayaan. Pembiayaan diberikan hanya untuk tujuan produktif, baik yang sudah punya usaha ataupun baru berniat untuk memulai usaha. Mitigasi risiko dilakukan dengan cara perbedaan besarnya dan batasan maksimum pembiayaan. Jenis usaha yang dibiayai harus disetujui oleh teman-temannya yang juga merupakan calon nasabah dimana dikelompokan dalam satu kelompok yang kita sebut dengan nama Sentra Nasabah.

Nasabah dilayani secara disiplin setiap 2 minggu sekali di Sentra-Sentra nasabah. Paket Masa Depan dirancang agar keluarga pra-sejahtera melatih kebiasaan unggul yaitu Berani Berusaha, Disiplin, Kerja Keras dan Saling Bantu (BDKS) sebagai kunci perubahan karakter untuk mewujudkan hidup yang lebih baik. Seiring dengan perkembangan usaha nasabah maka besarnya pembiayaan di siklus lanjutan bisa ditingkatkan, namun tetap dibatasi maksimum 2 kali lipat dari siklus yang sedang berjalan.

Kepada nasabah yang telah melewati siklus ketiga secara baik yang ditandai dengan persentase kehadiran di Pertemuan Rutin Sentra (PRS) dan tingkat pengembalian pembiayaan yang baik, maka nasabah bisa mengajukan pembiayaan tambahan baik untuk perbaikan rumah/tempat usaha dan pendidikan. Hal ini dirancang agar mimpi nasabah untuk hidup yang lebih baik ditandai salah satunya dengan memiliki rumah yang lebih baik dan pendidikan anak nasabah ke jenjang yang lebih tinggi.

b. Prosedur Pembiayaan

Untuk mendapatkan pembiayaan BTPN Syariah memiliki tahapan mekanisme yang harus dijalankan yaitu:

Tahap Pertama, ialah Pre Marketing yang merupakan tahapan perkenalan kepada tokoh-tokoh formal/informal untuk menjelaskan maksud dan tujuan serta skema pembiayaan yang akan dilakukan kepada nasabah.

Tahap Kedua adalah Mini Meeting, yaitu pertemuan dengan nasabah dan memperkenalkan diri dan produk, menggali potensi dan kebutuhan ibu-ibu calon nasabah dengan membangun suasana akrab untuk mencari sumber motivasi untuk mewujudkan mimpi.

Tahap Ketiga, Projection Meeting adalah pertemuan formal dengan rata-rata 15 calon nasabah untuk menggali mimpi di rumah salah satu calon nasabah, dan menjelaskan secara lengkap tujuan dan aturan Paket Masa Depan.

Tahap Keempat, adalah Survei dan Wawancara yang ditujukan untuk menggali lebih mendalam informasi dan karakter ibu-ibu yang akanmenjadi calon nasabah kita. Setelah survei, para calon nasabah mengkuti Pelatihan Dasar Keanggotaan (PDK) yang menjelaskan tentang paket masa depan dan bagaimana manajemen pengelolaan keuangan usaha.

Tahap terakhir, adalah tahap pencairan pembiayaan, dimana nasabah mendapatkan sesuai dengan pengajuan yang di inginkan oleh nasabah. Setelah itu nasabah harus mengikuti Pertemuan Rutin Sentra (PRS) setiap 2 minggu sekali 25 kali angsuran dimana semua aktifitas pembayaran angsuran pembiayaan, dilakukan didalam pertemuan ini. Di mana angsuran tidak boleh di titipkan kecuali nasabah berhalangan hadir, apabila tidak berhadir di Pertemuan Rutin Sentra (PRS) dan terlambat pembayaran akan di kenakan

denda sesuai dengan kesepakatan di sentra (Laporan Tahunan BTPN Syariah, 2014).

Penentuan pemberian pembiayaan PMD pada usaha nasabah berapa lama usaha yang dimiliki, omzet usaha yang didapatkan setiap hari serta pengeluaran nasabah, semakin tinggi usaha dan omzet yang diperoleh maka pembiayaan yang di berikan juga akan tinggi, akan tetapi apabila usia usaha belum cukup lama tetapi omzetnya besar atau usia usaha lama dan omzetnya sedikit, maka pihak bank akan menyesuaikan kebutuhan pembiayaan dan adapun nasabah pra sejahtera yang ingin berusaha tetapi tidak memiliki modal dan memiliki impian untuk merubah hidup. Maka pihak bank akan menyesuaikan kebutuhan kebutuhan pembiayaan dengan memberikan pembiayaan mulai dari Rp 2.000.000- Rp 3.000.000 untuk periode pertama, dengan angsuran Rp 104.000- Rp 156.000 per dua minggu, jangka waktu pembiayaan adalah satu tahun atau 26 (dua puluh enam) kali angsuran dan nasabah dibebaskan pembayaran satu kali angsuran pada waktu lebaran , jadi nasabah mengangsur sebanyak 25 kali. Kemudian untuk pemberian perioede selanjutnya pihak bank akan menyesuaikan karekter nasabah dari satu periode berjalan sebelumnya dan penilaian kinerja kelompok, apakah setiap masing-masing dari setiap anggota kelompok memenuhi kewajibannya lancar, belum pernah menitip angsuran atau terlambat

membayar dan bagaimana perkembangan usaha yang dibiayai setelah mendapat penambahan modal.

Di saat pandemi Covid-19 BTPN Syariah MMS Gambut melakukan juga melakukan penyesuaian operasional pembiayaaan dalam melayani nasabah di kondisi pandemi, dengan memastikan terjaganya protokol kesehatan seperti penjagaan jarak fisik di Pertemuan Rutin Sentra (PRS) dua mingguan. Dalam Situasi tertentu seperti penutupan area atau pembatasan kegiatan sosial, BTPN Syariah MMS Gambut juga memperbolehkan nasabah untuk menitipkan Uang angsuran dan tabungan kepada ketua sentra atau ketua grup atau nasabah yang dipercaya (sesuai kesepakatan dengan petugas MMS), dan selanjutnya uang dikumpulkan untuk diserahkan kepada petugas Bank. Penyesuaian lain juga dilakukan di lapangan seperti pergantian kehadiran di PRS untuk memastikan terjaganya jarak fisik (physical distancing), serta kewajiban menggunakan masker bagi nasabah Ketika hadir di PRS. BTPN Syariah menyadari, pencairan harus terus dilakukan untuk membantu nasabah dalam kondisi pandemi, dengan tetap mengedepankan asas kehati-hatian.

c. Nilai-nilai BDKS

Untuk keberhasilan usaha yang akan dijalankan, BTPN Syariah menanamkan Nilai Berani Berusaha, Disiplin, Kerja Keras dan Saling Bantu (BDKS) kepada para calon nasabah. Dengan memiliki nilai tersebut mereka memiliki orientasi untuk mewujudkan

mimpi dengan menjalankan usaha produktif serta menabungkan hasil usaha mereka secara rutin dan disiplin. Disiplin ditunjukkan dengan datang rutin ke pertemuan Rutin Sentra (PRS) dan membayar angsuran dengan tepat waktu.

Kemampuan melihat peluang usaha yang bisa dimanfaatkan di sekitar mereka juga menjadi kemampuan lain yang harus dimiliki para nasabah, sebagai perwujudan nilai Berani Berusaha dan Kerja Keras. Demi tercapainya indikator sentra Produktif, kelompok Sentra menjadi penopang keberhasilan usaha ekonomi, sebisa mungkin sesama anggota harus saling membantu jika salah satu anggota mengalami kesulitan dalam pembayaran dengan cara mengumpulkan uang solidaritas sebesar jumlah angsuran yang dibagi jumlah anggota Sentra. Hal ini sebagai perwujudan Saling Bantu.

4. Usaha Nasabah BTPN Syariah MMS Gambut Kabupaten Banjar Yang Mengalami Dampak Pandemi Covid-19

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada para nasabah yang mengalami dampak usaha di saat pandemi Covid-19 yang mengambil pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) di BTPN Syariah MMS Gambut Kabupaten Banjar, adapun data yang terkumpul sebagai berikut:

a. Informan I

Nama : Siti Fatimah

Umur : 23 Tahun

Alamat : Jl. A. Yani Km. 10,2 Komplek Green Yakin No.46

Pekerjaan : Pegawai BTPN Syariah

Jabatan :Community Officer

b. Informan II

Nama : Aulia Rahmah

Umur : 38 Tahun

Alamat : Jl. Keramat Tatah Ibak Rt. 06

Pekerjaan : Penjahit

Jabatan : Ketua Sentra

Ibu Aulia Rahmah merupakan nasabah yang usahanya adalah menjahit pakaian bermula dari mengikuti pelatihan tata boga di desa, ibu Aulia Rahmah mempraktekan sendiri ilmu yang beliau peroleh dan memutuskan untuk merintis usaha dengan nama Rumah Jahit Aulia. Sejak menyebarnya virus corona atau yang dikenal dengan pandemi Covid-19 terjadilah penurunan omzet yang sangat signifikan akibat penerapan pembatasan aktivitas masyarakat berpengaruh pada kegiatan bisnis yang kemudian berimbas pada perekonomian. Tentu pandemi sangat berdampak besar terhadap rumah jahit ibu Aulia Rahmah yang biasanya mendapat orderan untuk menjahit baju acara perpisahan sekolah, wisuda, pernikahan, resepsi dan sejenisnya. Selama pandemi Covid-19 berkurang orderan. Sebelum pandemi Covid-19

pendapatan perbulan sekitar Rp 3.000.000, sesudah pandemi Covid-19 Rp 1.300.000 perbulan, sedangkan beliau ada tanggungan kewajiban angsuran di BTPN Syariah meminjam pembiayaan Paket Masa Depan (PMD).

c. Informan III

Nama : Hj. Aisyah

Umur : 55 Tahun

Alamat : Jl. Keramat Tatah Ibak Rt. 06

Pekerjaan : Pedagang

Jabatan : Ketua Grup 1

Ibu Hj. Aisyah merupakan pedagang pasar tradisional yang berjualan sayur dan rempah-rempah selama pandemi Covid-19 mengalami penurunan pendapatan 50-80% dari keadaan normal, selain dampak Covid-19 persaingan dalam usaha juga sangat berdampak banyak juga yang berjualan sayur dan rempah-rempah lainya di tambah lagi adanya pandemic Covid-19 masayarakat takut keluar rumah, hampir semua pedagang mengalami penurunan bahkan ada yang tidak berjualan lagi atau tutup akibat sepinya pasar dan minimnya pembeli. Hal itu disebabkan adanya penyebaran pandemi Covid-19 di Indonesia yang terjadi beberapa tahun ini, berdampak serius pada kondisi ekonomi masayarakat, terlebih saat kebijakan pemerintah menerapkan pembatasan aktivitas sosial. Beliau sempat berpikir untuk berhenti berjualan,

akan tetapi ada tanggungan pembayaran angsuran dan juga baiaya anak sekolah. Sebelum pandemi covid-19 per bulan rata-rata Rp 1.200.000 sesudah pandemi covid-19 sekitar Rp 600.000.

d. Informan IV

Nama : Yanti Mariana

Umur : 40 Tahun

Alamat : Jl. Keramat Tatah Ibak Rt. 06

Pekerjaan : Peternak

Jabatan : Ketua Grup 2

Ibu Yanti Mariana salah satu peternak ayam potong di Jl. Keramat Tatah Ibak dimulai dari pertengahan tahun 2019 usaha tersebut di rintis bersama suami. Dengan adanya wabah Covid-19 menurunkan pendapatan serta penurunan tingkat daya beli masyarakat, membuat banyak perubahan dari aktivitas masyarakat dengan adanya pemberlakuan sejumlah kegiatan, terlebih kegiatan masyarakat seperti hajatan telah dibatasi oleh pemerintah, sehingga konsumsi masyarakat menurun drastis dan peternak sepi pembeli, padahal para peternak tetap harus mengeluarkan biaya produksi seperti membeli pakan ayam, suplemen dan biaya pemeliharaan kandang. Setiap harinya menghabiskan pakan sekitar 7 kg dengan harga pakan 50 kg Rp. 400.000. Apabila ayam tidak banyak terjual. Sebelum pandemi biasanya perbulan sekitar Rp 7.000.000 setelah pandemi menurun menjadi Rp 3.000.000 perbulan.

e. Informan V

Nama : Rismah

Umur : 31 Tahun

Alamat : Jl. Keramat Tatah Ibak Rt. 06

Pekerjaan : Pedagang

Jabatan : Anggota Sentra

Ibu Rismah adalah seorang penjual makanan dan minuman di sekolah beliau sudah 3 tahun berjualan di TK Al Husna Tatah Ibak. Sejak Pemerintah menginformasi infeksi Corona Virus pertama pada awal tahun 2020. Tidak hanya menciptakan krisis kesehatan masyarakat, pandemi Covid-19 juga mengganggu aktivitas ekonomi nasional sehingga berdampak besar bagi banyak sektor, kebijakan pemerintah terkait pandemi telah menghambat aktivitas sehari-hari hingga aktivitas jual beli yang di lakukan. Sejak di umumkannya libur sekolah untuk mengurangi interaksi dan mengurangi mobilitas orang, beliau sementara berjualan di depan rumah supaya tetap mendapatkan penghasilan walaupun tidak seberapa, pendapatan sebelum pandemi Covid-19 Rp 500.000-700.000 perbulan, sesudah adanya pandemi Covid-19 sekitar Rp 400.000 perbulan.

f. Informan VI

Nama : Nor Hayati

Umur : 46 Tahun

Alamat : Jl. Keramat Tatah Ibak Rt. 06

Pekerjaan : Pedagang

Jabatan : Anggota Sentra

Ibu Nor Hayati merupakan ibu rumah tangga yang selain mengurus anak ibu Nor Hayati juga memiliki usaha warung sembako di depan rumah, ibu Nor Hayati berjualan dari pagi sampai malam. Ibu Nor Hayati menjual sembako kebutuhan sehari-hari, seperti beras, minyak goreng, tepung, gula dan beberapa produk sejenisnya, keuntungan yang didapat sebelum, dan sesudah pandemi Covid-19 tidak jauh berbeda. Sehingga pendapatan yang diperolehnya bisa mencukupi kebutuhan sehari-hari. Karena sembako merupakan kebutuhan pokok jadi masyarakat tetap membeli, sebelum adanya pandemi pendapatan bisa mencapai Rp 3.800.000 per bulan, setelah adanya pandemi Covid-19 pendapatan menjadi Rp 3.500.000 per bulan.

g. Informan VII

Nama : Marhumah

Umur : 50 Tahun

Alamat : Jl. Keramat Tatah Ibak Rt 07

Pekerjaan : Peternak

Jabatan : Anggota Sentra

Ibu Marhumah sama halnya dengan ibu Yanti Mariana memiliki usaha beternak, beliau membantu suami dengan ikut

beternak ayam kampung, biasanya beliau panen ayam kampung 3 atau 4 bulan sekali karena ayam kampung lebih lama besar dari pada ayam potong pedaging dan ayam broiler. Harga jual ayam kampung selama pandemi juga relatif stabil jika dibandingkan dengan ayam potong pedaging yang harganya sering turun naik, seperti yang terjadi saat adanya pandemi Covid-19. Sebelum pandemi Covid-19 pendapatan Rp. 5.000.000- 7.000.000 per tiga bulan, setelah adanya pandemi Covid-19 Rp 4.500.000- 5.400.000 per tiga bulan.

h. Informan VIII

Nama : Wahdah

Umur : 31Tahun

Alamat : Jl. Keramat Tatah Ibak Rt. 05

Pekerjaan : Pedagang

Jabatan : Anggota Sentra

Ibu Wahdah merupakan seorang penjual kue keliling. Sebelum berjualan kue ibu Wahdah dulunya seorang asisten rumah tangga, tetapi karena merasa sudah tidak nyaman lagi karena harus berpisah dengan keluarga kemudian berhenti dan sekarang membuka usaha sendiri dengan berjualan kue keliling, beliau setiap pagi hari keliling kampung menjajakan kue buatanya sendiri seperti kue roti pisang, untuk, donat, pisang goreng dan risoles dengan harga Rp 1.000 sehari habis sekitar 100 kue. Tiga bulan berjalan

usaha beliau hasilnya cukup menguntungkan untuk menambah kebutuhan rumah tangga, kue nya laris terjual setiap hari sebelum situasi sulit adanya pandemi Covid-19. Pendapatan sebelum pandemi Covid-19 dalam sebulan rata-rata Rp 1.500.000-1.800.000 sesudah pandemi Covid-19 dalam sebulan rata-rata Rp. 900.000-1.100.000

i. Informan IX

Nama : Megawati

Umur : 39 Tahun

Alamat : Jl. Keramat Tatah Ibak Rt. 07

Pekerjaan : Peternak

Jabatan : Anggota Sentra

Selain ibu Yanti Mariana dan ibu Marhumah, ibu Megawati juga salah satu nasabah yang memiliki usaha beternak, beliau beternak bebek petelur bersama suami yang sudah berjalan hampir 1 tahun, menurut beliau di saat sebelum, dan sesudah pandemi Covid-19 tidak jauh berbeda. Karena usaha beternak bebek petelur belum banyak yang melakukan usaha serupa dan harga jual telur bebek terbilang cukup memberikan keuntungan, permintaan telur bebek di saat pandemi Covid-19 ini terbilang relatif stabil. Saat ini harganya pun cukup lumayan yakni Rp 2.500 per butir. Kalau per papan harga pasaran dipatok Rp 72.000. Dari 17 ekor bebek jenis Gambut yang ada saat ini bisa menghasilkan 13-15 butir telur

perhari, sedangkan tantangan yang seringkali dihadapi adalah harga pakan yang terus naik. Beliau merasa pakan yang diberikan dapat berpengaruh pada produksi telur bebek. Beliau berharap usaha yang tengah dijalani ini bisa terus berkembang untuk kedepan. Supaya perekonomian keluarganya tetap stabil. Sebelum pandemi Covid-19 Rp 1.200.000 per bulan sesudah pandemi Covid-19 menjadi Rp. 1.000.000 per bulan.

j. Informan X

Nama : Istikamah

Umur : 45 Tahun

Alamat : Jl. Keramat Tatah Ibak Rt. 07

Pekerjaan : Pedagang

Jabatan : Anggota Sentra

Ibu adalah pedagang warung nasi kuning beliau menjual nasi kuning dalam bentuk siap saji atau sudah dibungkus sehingga pembeli tinggal ambil, dengan harga yang dijual cukup ramah dikantong yakni Rp 7.000, sehari rata-rata bisa habis 30 bungkus. Tidak hanya menjual nasi kuning ibu juga menjual minuman, kue, kerupuk, dan kacang bungkus. Dampak pandemi Covid-19 warung menjadi salah satu sektor yang terkena dampaknya, beliau mengeluhkan mengalami penurunan dari hasil penjualan biasanya. Sekarang omzetnya turun, dan biaya usaha meningkat, sebelum adanya pandemi Covid-19 pendapatan Rp2.300.000 per bulan. Saat

pandemi Covid-19 mengalami penurunan omzet menjadi Rp 1.700.000 per bulan.

k. Informan XI

Nama : Annisa

Umur : 32 Tahun

Alamat : Jl. Keramat Tatah Ibak Rt.07

Pekerjaan : Pedagang

Jabatan : Anggota Sentra

Ibu Annisa merupakan pedagang yang sudah lama berjualan buah di salah satu pasar tradisional, beliau menjual buah-buahan seperti buah apel, anggur, pear, jeruk, nanas, jambu dan berbagai jenis buah lainya. Sudah 5 tahun beliau berjualan buah di pasar-pasar tradisional yang tidak terlalu jauh dengan rumah beliau. Jadi, tidak heran kalau beliau sudah banyak memiliki pelanggan. Tetapi di saat adanya pandemi Covid-19 usaha beliau pun ikut mengalami penurunan pendapatan, sempat mengalami penurunan di saat masyarakat takut akan datang ke pasar banyak para pedagang tidak membuka lapak dagangan dan kios-kios juga ikut tutup, sejak diberlakukannya himbauan tinggal di rumah untuk mencegah penyebaran Covid-19, akhirnya masyarakat lebih sering berbelanja secara daring (online). Saat itu lah beliau berpikir supaya tetap bisa bertahan dan beliau mencoba memasarkan buah-buahan melalui online di berbagai media sosial seperti Whatsapp, Instagram,

facebook dan meminta bantuan ke beberapa teman serta kerabat untuk mempromosikan dagangan beliau. sebelum adanya pandemi Covid-19 pendapatan sekitar Rp2.400.000 per bulan. Saat pandemi Covid-19 pendapatan menjadi sekitar Rp. 2.100.000 per bulan.

Tabel. 4.1

Identitas Usaha Nasabah yang terdampak Pandemi Covid-19 di BTPN Syariah MMS Gambut Kabupaten Banjar

No	Nama	Jenis Usaha	Pendapatan Sebelum Pandemi Covid-19	Pendapatan Sesudah Pandemi Covid-19
1	Aulia Rahmah	Penjahit	Rp 3.000.000	Rp 1.300.000
2	Hj. Aisyah	Pedagang	Rp 1.200.000	Rp 1.200.000
3	Yanti Mariana	Peternak	Rp 7.000.000	Rp 3.000.000
4	Rismah	Pedagang	Rp 500.000-600.000	Rp 400.000-
5	Nor Hayati	Pedagang	Rp 3.800.000	Rp 3.500.000
6	Marhumah	Peternak	Rp 1.600.000-2.000.000	Rp 1.400.000-1.800.000
7	Wahdah	Pedagang	Rp 1.500.000-1.800.000	Rp 900.000-1.100.00
8	Megawati	Peternak	Rp 1.200.000	Rp 1.00.000
9	Istikamah	Pedagang	Rp 2.300.000	Rp 1.700.000
10	Annisa	Pedagang	Rp 2.400.000	Rp 2.100.000

Sumber: Nasabah BTPN Syariah MMS Gambut

B. Analisis Data

1. Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Usaha Nasabah BTPN Syariah MMS Gambut Kabupaten Banjar

Pengertian dampak menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah benturan, pengaruh kuat yang mendatangkan akibat baik positif maupun negatif. Pengaruh adalah daya yang ada dan timbul dari sesuatu (orang, benda) yang ikut membentuk watak, kepercayaan atau Perbuatan seseorang. Dampak secara sederhana dapat diartikan sebagai akibat atau pengaruh ketika akan mengambil suatu keputusan yang bersifat timbal balik antara satu dengan lainya. Sejalan dengan itu, dampak merupakan keadaan dimana adanya hubungan timbal balik satu dengan yang lain akibat dari pada apa yang dipengaruhinya (Sa'adah & Umam, 2021, hlm. 16).

Sejak covid-19 masuk ke Indonesia, Pemerintah Indonesia mulai melakukan upaya dalam mengantisipasi dan mengurangi jumlah penderita Covid-19. Kasus ini merupakan mewabahnya Coronavirus yang menimbulkan kekhawatiran dari berbagai kalangan. Pemerintah melakukan kebijakan yang mewajibkan masyarakat untuk melakukan jaga jarak aman antara masyarakat dan menghindari kerumunan *(social and physical distancing),* sangat sulit dilakuakan oleh masyarakat Indonesia yang memiliki sifat sosial yang tinggi. Kebijakan tersebut

bertujuan untuk meminimalisir kemungkinan penyebaran covid-19 lebih luas. Penyebaran covid-19 sudah meyebar ke daerah pedesaan. Dampak Covid-19 bukan hanya berpengaruh bagi kesehatan masyarakat tetapi berpengaruh usaha, hal itu terlihat dimana para pedagang terkena dampak corona virus karena dagangan mereka tidak laku dikarnakan turunnya tingkat pembelian konsumen, Selama pandemi pedagang kecil mengalami penurunan penjualan yang sangat jelas. Karena warga banyak membatasi kegiatan yang berada di luar jika tidak ada kepentingan, sehingga berdampak pada transaksi konsumen. Terutama para pedagang warung sembako, warung makanan, dan pedagang lainnya. (Maleha, Salunza, & Setiawan, 2021, hlm. 1442).

Kondisi perekonomian yang tidak stabil disaat pandemi Covid-19 sehingga mengakibatkan banyak pekerja kehilangan pekerjaanya, terbatasnya mobilitas barang dan manusia dari suatu daerah ke daerah lainnya (Sunardi, 2021). Banyak usaha atau bisnis yang tutup di saat pandemi, hilangnya mata pencaharian dan pendapatan masyarakat, dan pola konsumsi masyarakat yang mulai berubah, serta transportasi yang terhambat akibat pembatasan sosial dan karantina wilayah yang membatasi masyarakat dalam melakukan aktivitas ekonomi. Pembatasan ini sangat berdampak pada berjalanya usaha nasabah karena hampir seluruh nasabah menjalankan aktivitas usahanya melalui tatap muka. Sedangkan salah satu upaya untuk membatasi penyebaran Covid-19 adalah imbauan pemerintah agar masyarakat membatasi aktivitas fisik

dan tatap muka. Pembatasan yang berlaku sejak akhir Maret 2020 ini berdampak kepada seluruh aktivitas masyarakat. Tempat umum serta fasilitas publik dibatasi. Masyarakat diimbau untuk bekerja dan beribadah dari rumah.

Menurut Undang- Undang No. 20 Tahun 2008, pengertian usaha digolongkan sebagai berikut:

a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/ atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan uasaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadai bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau

hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini (Juliprijanto, 2017).

Pandemi Covid-19 yang terjadi saat ini tidak hanya merupakan bencana bagi dunia yang menyerang kesehatan penduduk dunia. Namun pandemi Covid-19 juga bencana dalam perekonomian dan dalam hal ini, perekonomian masyarakat juga berdampak begitu besar dari pandemi Covid-19 ini. Banyak masyarakat yang penghasilannya menurun sehingga sedikit mendorong masyarakat untuk lebih berhemat dalam pengeluaran ini juga berpengaruh terhadap usaha-usaha sehingga mengalami kesulitan karena penurunan omzet dan mengalami kerugian. Melemahnya perekonomian akibat pandemi Covid-19 sangat berdampak pada aktivitas usaha nasabah prasejahtera produktif. Apalagi nasabah memiliki tanggungan angsuran pinjaman pada pembiayaan Paket Masa Depan BTPN Syariah, di mana usaha nasabah yang mengalami penurunan sangat berdampak pada pembiayaan bermasalah atau kemacetan pembayaran angsuran, sedangkan kewajiban pembayaran angsuran tetap berjalan.

Pembiayaan merupakan kegiatan yang mengeluarkan uang dalam rangka mendirikan, mendirikan, atau melakukan sesuatu. Dalam kamus Ekonomi Islam, pembiayaan diartikan sebagai penyediaan dana atau tagihan, dan bentuknya setara dengan:

a. Satu jenis. Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudarabah dan musyarakah.

b. Transaksi sewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah Mumtahiyah bittamlik.

c. Perdagangan dalam bentuk piutang dari Murabahah, Salam, istisna.

d. Transaksi pinjaman dalam bentuk piutang, dan

e. Transaksi sewa jasa dalam bentuk Ijarah yang digunakan untuk transaksi multi layanan

Menurut definisi di atas, pembiayaan berarti pihak yang memiliki dana terlalu banyak menyediakan/menyalurkan dana kepada pihak yang dana (peminjam) tidak mencukupi, maka peminjam harus mengembalikan dananya dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil. Menurut Syafii Antonio, pembiayaan merupakan Salah satu tanggung jawab utama bank, yaitu memberikan fasilitas untuk menyediakan dana guna memenuhi kebutuhan para pihak yang mengalami defisit (Suci, Nurapiah, & Purnama,2021, hlm. 79).

Paket Masa Depan adalah program terpadu BTPN Syariah yang diberikan kepada sekelompok perempuan di pedesaan yang ingin berusaha tetapi tidak memiliki modal dan memiliki impian untuk merubah hidup, serta tidak memiliki akses ke layanan perbankan. PMD mengedepankan 4 (empat) prilaku efektif dalam menggapai mimpi mereka yaitu BDKS (Berani berusaha, Disiplin, Kerja Keras dan Saling Bantu). BTPN Syariah secara rutin melakukan program pemberdayaan yang berkelanjutan dan terukur.

Hal ini sejalan dengan apa yang telah dijelaskan dalam teori Menurut Hughes dan Kapoor usaha adalah kegiatan individu untuk melakukan sesuatu yang terorganisir untuk meproduksi dan menjual barang dan jasa untuk manfaat dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti dijelaskan bahwa akibat dari pandemi Covid-19 adalah diterapkannya berbagai kebijakan untuk memutus mata rantai penyebaran virus covid-19. Upaya yang dilakukan oleh pemerintah salah satunya dengan menerapkan imbauan kepada masyarakat agar mengurangi aktivitas fisik dan tatap muka yang sangat berdampak terhadap Usaha Nasabah BTPN Syariah MMS Gambut, sehingga mengalami penurunan pendapatan akibat sepi nya pembeli.

2. Upaya Nasabah BTPN Syariah MMS Gambut Kabupaten Banjar Dalam Menghadapi Dampak Pandemi Covid-19

Melemahnya perekonomian akibat pandemi Covid-19 sangat berdampak pada aktivitas usaha nasabah prasejahtera produktif permasalahan yang dihadapi oleh nasabah BTPN Syariah MMS Gambut dalam melakukan usaha di tengah Pandemi Covid-19 antara lain penurunan omzet, keterbatasan modal dan minimnya pengatahuan tentang pengembangan usaha. Dalam kondisi seperti ini, usaha nasabah tidak akan bisa bertahan dan mengalah pada situasi seperti ini. Ada beberapa upaya yang dilakukan nasabah untuk mempertahankan usaha di masa pandemi, antara lain:

a. Mempromosikan jualan dengan memanfaatkan teknologi atau penjualan daring salah satu cara yang efektif ketika masyarakat berdiam diri di rumah dan membeli segala kebutuhan melalui internet. Menggunakan sosial media seperti via Whatshapp, instagram, Facebook dan jaringan internet lainya sebagai alternatif yang bisa di lakukan.

b. Berupaya meningkatkan kualitas produksi dan peningkatan pelayanan terhadap konsumen.

c. Menjaga kebersihan usaha di saat pandemi terutama usaha makanan yang mengutamakan higienitas.

d. Melakukan pergantian produksi usaha sesuai dengan kebutuhan di saat pandemi Covid-19 masker menjadi langka, sehingga ada peluang untuk penjahit memproduksi masker kain yang terbuat dari sisa-sisa kain jahitan.

e. Menambah usaha dengan berjualan sesuai kebutuhan saat pandemi Covid-19 seperti menjual masker, face shield, hand sanitizer dan vitamin.

f. Bantuan modal UMKM dari pemerintah yang di terima nasabah sebesar Rp 2.400.000 untuk membantu menambah modal usaha, dari bantuan itu nasabah bisa mengembangkan usahanya di saat pandemi Covid-19. Program pemerintah ini memang ditujukan kepada para pemilik usaha mikro, tetapi tidak dapat diberikan kepada seluruh masyarakat yang bergerak di bidang UMKM.

Pemerintah menetapkan kriteria atau syarat calon penerima bantuan UMKM online agar tepat sasaran (R Agung Wisaksono, https://www.bukugaji.com/blog/bantuan-modal-usaha-gratis-dari-pemerintah-bagi-pelaku-umkm diakses pada tanggal 04 Juni 2022 pukul 21.09).

Upaya yang tepat untuk memasarkan produk di masa pandemi Covid-19 ini adalah melalui media elektronik di mana antara produsen dan konsumen tidak bertemu langsung pada satu tempat tetapi memiliki jangkauan pemasaran yang sangat luas (Rosmandi, 2021, hlm. 124).

Hal ini sejalan dengan teori Menurut Mahmud Mach Foedz, dijelaskan pengembangan usaha didefinisikan sebagai pelaksanaan perdagangan oleh sekelompok orang yang tersusun untuk memperoleh keuntungan dengan memproduksi dan menjual barang/jasa guna mencukupi kebutuhan konsumen.

Jadi, berdasarkan paparan data di atas dan teori yang disajikan tentang upaya yang dilakukan nasabah BTPN Syariah MMS Gambut Kabupaten Banjar dalam menghadapi dampak pandemi Covid-19 memiliki kesamaan dan perbedaan yang dilakukan. Namun secara umum upaya yang dilakukan sama dengan melakukan pemanfaatan teknologi informasi melalui media sosial.