

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Penyajian Data**

Berdasarkan hasil wawancara langsung yang penulis lakukan kepada para informan yaitu nasabah pembiayaan Paket Masa Depan BTPN Syariah Cabang Banjarmasin MMS Banjarmasin Tengah tentang perilaku nasabah dalam pemanfaatan pembiayaan Paket Masa Depan maka diperoleh data sebagai berikut:

##### **1. Gambaran Umum Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah Cabang Banjarmasin**

Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah adalah Bank Umum Syariah ke-12 di Indonesia, memiliki tekad untuk menumbuhkan jutaan rakyat Indonesia sehingga memiliki kehidupan yang lebih baik.

Melalui produk dan aktivitasnya, Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah senantiasa mengajak dan melibatkan seluruh *stakeholders* untuk bersama-sama memberikan kemudahan akses masyarakat dalam menggunakan atau memanfaatkan produk dan layanan jasa bank (*financial inclusion*), memberikan informasi, serta kegiatan pemberdayaan yang berkelanjutan dan terukur.

Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah lahir dari perpaduan dua kekuatan PT Bank Sahabat Purbadanarta dan Unit Usaha Syariah Bank Tabungan Pensiunan Nasional, yang memiliki visi yang sama “membantu orang kecil”.

Unit Usaha Syariah Bank Tabungan Pensiunan Nasional yang difokuskan melayani dan memberdayakan perempuan pra sejahtera di pedesaan adalah salah satu segmen bisnis PT Bank Tabungan Nasional Tbk sejak Maret 2008, yang kemudian di *spin off* dan bergabung ke Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah pada Juli 2014.

a. Susunan Kepemilikan dan Kepengurusan Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah

1) Bank Sahabat Purba Danarta

Bank Sahabat Purba Danarta yang berdiri sejak Maret 1991 di Semarang, merupakan bank umum non devisa yang 70% sahamnya diakuisisi oleh PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional, Tbk (BTPN), pada 20 Januari 2014, dan kemudian dikonversi menjadi Bank Tabungan Nasional Syariah, efektif pada 14 Juli 2014, berdasarkan Surat Keputusan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tanggal 22 Mei 2014.

Pemegang saham Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah memiliki pengalaman dalam membangun dan membesarkan segmen *mass market*.

2) PT. Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk

BTPN memfokuskan diri untuk melayani dan memberdayakan segmen mass market yang terdiri dari pension, usaha mikro dan kecil, serta komunitas pra-sejahtera produktif. Fokus bisnis tersebut didukung oleh empat unit bisnis BTPN, yaitu BTPN Sinaya – unit bisnis pendanaan, BTPN Purna Bakti – unit usaha bisnis yang fokus

untuk melayani nasabah pensiunan, BTPN Mitra Usaha Rakyat – unit bisnis yang fokus melayani pelaku usaha mikro dan kecil, dan BTPN Syariah – yang fokus untuk melayani nasabah dari komunitas perempuan pra-sejahtera produktif. Melalui program Daya yaitu program pemberdayaan mass market yang terukur dan berkelanjutan, BTPN secara regular memberikan pelatihan dan informasi untuk meningkatkan kapasitas nasabah sehingga memiliki kesempatan tumbuh dan mendapatkan peluang untuk hidup yang lebih baik.

Per Desember 2014, BTPN memiliki total asset Rp75 triliun, dengan rasio kecukupan modal (CAR) yang kuat sebesar 23,3% dan NPL rendah sebesar 0,7%. Profitabilitas dalam kaitannya dengan Return on Assets (ROA) mencapai 3,6% dan Return on Equity (ROE) sebesar 18,4%. Kini BTPN dikenal sebagai salah satu bank dengan kinerja prima yang memperoleh rating AA+ (idn) dengan stable outlook dari Fitch Ratings.

Diperkuat oleh jaringan kantor yang tersebar di seluruh Indonesia, BTPN memiliki cabang-cabang di 263 kota di Indonesia. BTPN mengelola jaringan yang memberikan pelayanan bagi nasabah, meliputi 409 Cabang BTPN Purnabakti dan 122 payment point, 585 BTPN Cabang BTPN Mitra Usaha Rakyat, serta 56 Cabang BTPN Sinaya di seluruh Indonesia.

Saat ini BTPN dimiliki oleh TPG Nusantara S.à.r.l. dengan jumlah kepemilikan saham sebesar 25,9%, Sumitomo Mitsui Banking Corporation sebesar 40,0% dan publik sebesar 34,1%.

### 3) PT. Triputra Persada Rahmat

Triputra didirikan oleh TP Rachmat dan B. Subianto sebagai bentuk kepedulian untuk membangun Bangsa Indonesia menjadi lebih baik dengan membantu masyarakat pra-sejahtera agar dapat meraih kemandirian ekonominya.

Moto *“Less for self, More for Others, Enough for Everyone”* menjadi dasar bagi para pendiri untuk memulai usaha keuangan mikro dengan melakukan penyaluran pembiayaan dan pengumpulan tabungan mikro untuk keluarga pra-sejahtera produktif melalui kepemilikan saham Triputra di BTPN Syariah (dahulu bernama Bank Sahabat).

Terinspirasi oleh Muhammad Yunus dengan Grameen Bank-nya, para pendiri melalui kepemilikan sahamnya di BTPN Syariah bukan hanya bertujuan untuk memperoleh keuntungan usaha semata, tetapi juga membantu percepatan perkembangan masyarakat sektor mikro yang dilayani dengan melakukan pembinaan bagi keluarga pra-sejahtera agar dapat memperoleh kehidupan lebih baik.

#### b. Manajemen Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah

Berkarir di Bank Tabungan Pensiunan Nasional lebih dari sekedar bekerja. Menjadi bagian dari perusahaan ini, kami mendapatkan kesempatan untuk terlibat langsung dalam upaya besar mengubah hidup berjuta rakyat Indonesia.

Program pengembangan karir kami sangat terstruktur, didukung dengan berbagai pelatihan dan program pengembangan diri. Kami berupaya untuk:

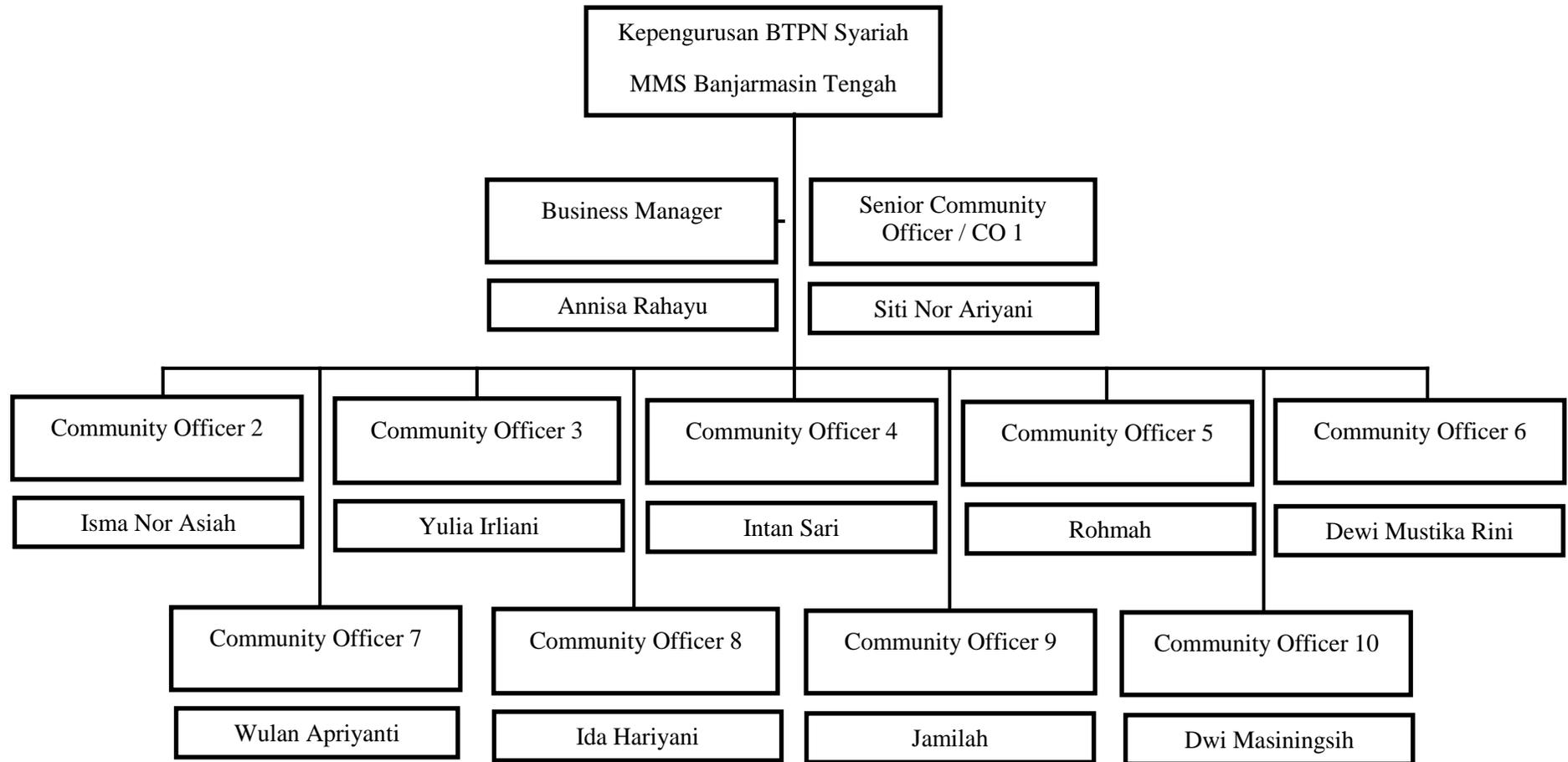
- 1) Berinteraksi dengan nasabah kami guna memahami kebutuhan nasabah.
- 2) Memberikan energi positif kepada para nasabah melalui pelayanan dan antusiasme kami.
- 3) Meningkatkan pengembalian investasi dengan kinerja yang unggul.
- 4) Memungkinkan para nasabah dan karyawan untuk mewujudkan potensi diri mereka secara signifikan melalui program pemberdayaan kami.

#### c. Struktur Organisasi BTPN Syariah

- 1) Dewan Komisaris
  - a) Kemal Azis Stamboel
  - b) Dewie Pelitawati
  - c) Mahdi Syahbuddin
  - d) Maya Kartika
- 2) Dewan Direksi
  - a) Ratih Rachmawaty
  - b) Mulia Salim

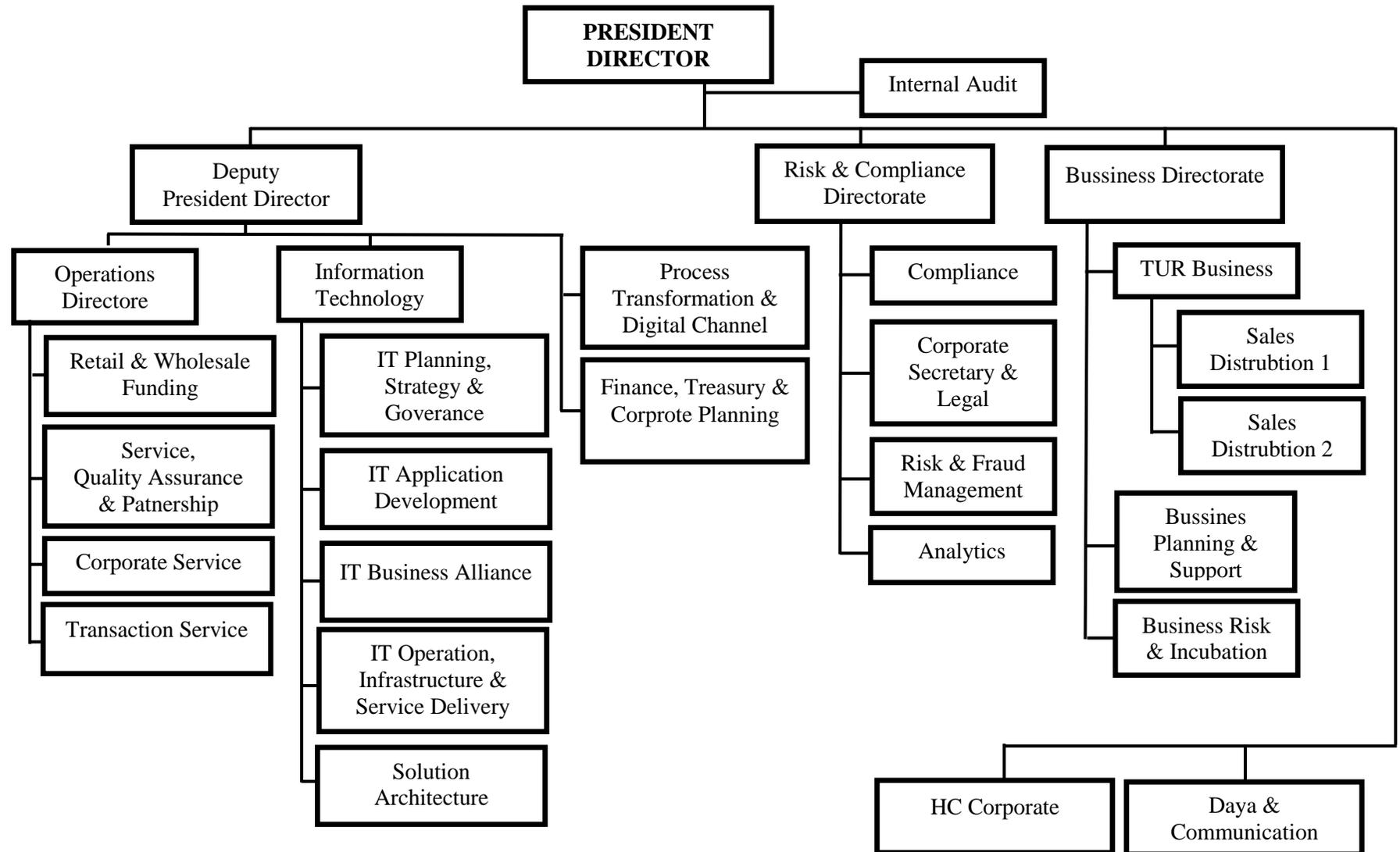
- c) Arief Ismail
  - d) Taras Wibawa Siregar
  - e) M. Gatot Adhi Prasetyo
- 3) Dewan Pengawas Syariah
- a) H. Ikhwan Abisin, MA
  - b) Muhammad Faiz

Gambar 4.1 Struktur Organisasi BTPN Syariah MMS Banjarmasin Tengah



Sumber: Hasil Wawancara kepada  
Manajer MMS Banjarmasin Tengah

Gambar 4.2 Struktur Organisasi BTPN Syariah



Sumber: Laporan Tahunan BTPN Syariah 2015

d. Visi, Misi dan Nilai-nilai Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah

1) Visi

Menjadi Bank Syariah Terbaik, untuk Keuangan Inklusif, Mengubah Hidup Berjuta Rakyat Indonesia.

2) Misi

Bersama Tumbuh dan Hidup yang Lebih Berarti

**Bersama** artinya dilakukan secara bersama-sama oleh seluruh pemangku kepentingan (stakeholders) tanpa terkecuali. Stakeholders adalah seluruh karyawan, nasabah, pemerintah dan regulator, pemegang saham, serta masyarakat luas secara umum.

**Kita Ciptakan Kesempatan** artinya mengupayakan untuk menjadikan segala aktivitas yang dilakukan 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 bagi sekitarnya.

3) Nilai-nilai

**"PRISMA"** (**PR**ofesional, **I**ntegritas, **S**aling menghargai dan **kerjasaMA**)

### **Profesional**

Diwujudkan dengan cara meningkatkan keahlian sesuai profesi kita. Perilaku yang diharapkan muncul adalah seluruh karyawan berkeinginan kuat untuk mengembangkan diri ke arah yang lebih baik, mematuhi kode etik perusahaan, tidak bekerja berdasar imbalan, menyelesaikan tugas dengan baik sesuai target.

### **Integritas**

Identik dengan citra positif seseorang, menyangkut komitmen, kejujuran, dan keadilan. Perilaku yang diharapkan muncul adalah jujur, bertindak sesuai norma, dan tidak mengingkari janji.

### **Saling Menghargai**

Bersikap hormat, menghargai pendapat, dan kontribusi rekan kerja yang lain sesuai dengan tugas, tanggung jawab, dan kompetensinya. Perilaku yang diharapkan muncul adalah bisa mendengarkan pendapat dan menghargai hasil karya orang lain.

### **Kerjasama**

Mengutamakan kepentingan dan tujuan bersama serta menjadikan perbedaan sebagai sumber kekuatan. Perilaku yang diharapkan muncul adalah mampu bekerja dalam tim dan mempercayai peran yang dilakukan masing-masing orang, tidak membiarkan anggota tim bekerja sendiri, dan memberi bantuan bila ada yang kesulitan.

e. Daya

Daya merupakan realisasi dari komitmen Bank Tabungan Pensiunan Nasional untuk membangun kapasitas nasabah secara berkelanjutan, dengan memberikan kesempatan untuk tumbuh dan hidup yang lebih berarti. Sebagai program pemberdayaan *mass market* yang berkelanjutan dan terukur, Daya terintegrasi di dalam semua lini usaha Bank Tabungan Pensiunan Nasional.

Tiga pilar utama “Daya” terdiri dari program dan kegiatan dengan fokus bidang: Daya Sehat Sejahtera (Kesehatan), Daya Tumbuh Usaha (Pengembangan Usaha), dan Daya Tumbuh Komunitas (Komunitas).

Daya lahir dari kerinduan jiwa untuk membuat perbedaan dalam hidup orang lain, menjadi sinar bagi sesama. Daya menawarkan kesempatan kepada semua pemangku kepentingan Bank Tabungan Pensiunan Nasional untuk berpartisipasi dalam misi memberdayakan jutaan *mass market* Indonesia.

## **2. Bentuk Pembiayaan Paket Masa Depan di Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah Cabang Banjarmasin**

Paket masa depan merupakan program pembiayaan berprinsip Syariah dari Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah yang bertujuan utama untuk memberdayakan perempuan dari keluarga pra sejahtera dan cukup sejahtera.

Paket masa depan ditawarkan dalam bentuk satu paket yang meliputi pembiayaan *Murabahah* (dengan akad wakalah *Murabahah*), tabungan, asuransi jiwa pembiayaan, dan santunan terhadap suami (apabila nasabah sudah menikah) jika meninggal dunia.

Dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah, tentu saja banyak hal yang harus diperhatikan oleh bank, terutama prinsip kehati-hatian (*prudential banking*) mulai dari proses pemberian pembiayaan, bahkan sampai dengan cara mengatasi dan menyelesaikan pembiayaan yang bermasalah/tidak lancar.

a. Ketentuan Umum Paket Masa Depan

- 1) Persyaratan pembiayaan.
- 2) Dokumen nasabah.
- 3) Persyaratan dokumen pembiayaan.
- 4) Proses pengajuan pembiayaan
- 5) Proses persetujuan dan batas wewenang memutuskan pembiayaan (BWMP).

b. Persyaratan Pembiayaan

- 1) Perorangan, warga Negara Indonesia (WNI) dan berkedudukan di Indonesia.
- 2) Perempuan dari keluarga pra sejahtera dan cukup sejahtera yang sudah memiliki atau yang ingin memiliki usaha.
- 3) Usia minimum 18 tahun bagi perempuan yang sudah/pernah menikah dan minimal 21 tahun bagi yang belum menikah dengan usia maksimal 60 tahun.
- 4) (catatan pemberlakuan maksimum umur hanya berlaku bagi nasabah yang melakukan pengajuan pembiayaan fasilitas PMD awal).

- 5) Penduduk setempat yang bertempat tinggal tetap di wilayah/kampung tersebut dibuktikan dengan verifikasi KTP.
- 6) Penduduk yang kontrak/kost atau tidak bertempat tinggal tetap wilayah tersebut, tidak diperkenankan menjadi nasabah kecuali sudah lebih dari 3 tahun.
- 7) Apabila diketahui nasabah bertempat tinggal di atas tanah milik pihak ketiga, maka tim MMS harus mengisi Form verifikasi rumah atas lahan milik orang lain.
- 8) Jika dalam satu rumah terdapat beberapa keluarga atau beberapa calon nasabah, maka yang diperkenankan menjadi nasabah hanya 1 orang diantaranya kecuali beda dapur atau tempat masak.<sup>66</sup>
- 9) Tidak sedang dalam keadaan hamil dan usia kandungan lebih dari 7 (tujuh) bulan.
- 10) Bukan merupakan PNS, Pegawai Swasta dan Karyawan.

c. Dokumen Nasabah

Dokumen yang perlu dipersiapkan oleh calon nasabah kita adalah *copy* KTP yang masih berlaku. Khususnya untuk nasaah yang sudah menikah wajib menyerahkan *copy* KTP suami dan KK, untuk mendapatkan *benefit* santunan asuransi untuk suami.

Namun, apabila KTP masih dalam proses pengurusan perpanjangan, maka dapat digantikan dengan resi KTP, akan tetapi dalam hal asabah menggunakan resi KTP, ada hal-hal yang harus tim MMS pastikan, di antaranya:

---

<sup>66</sup>Noor Latifah, *Opcit.*

- 1) Resi KTP yang diserahkan adalah besar sesuai dengan resi KTP yang berlaku di wilayah tersebut.
- 2) Melakukan monitoring atau proses KTP sesuai tanggal jatuh tempo pada resi KTP.
- 3) Jika pada resi KTP tidak tercantum tanggal jatuh tempo maka tanggal jatuh tempo diisi maksimal 3 bulan sejak tanggal resi diterbitkan.

d. Persyaratan Dokumen Pembiayaan

- 1) Aplikasi permohonan pembiayaan dan pembukaan rekening (AP3R) wajib diisi lengkap dan ditandatangani oleh nasabah.
- 2) Akad *wakalah* yang mendatangi oleh nasabah dan pihak bank yang memiliki kuasa pendandatangan akad (WMS atau MS) sesuai ketentuan berlaku.
- 3) Khusus PMD fasilitas tambahan – perbaikan tempat usaha diperlukan dokumen tambahan, yaitu:
  - a) *Copy* bukti kepemilikan rumah seperti *copy* sertifikat, *copy letter C* atau girik atau *copy* dokumen kepemilikan lainnya yang berlaku di wilayah setempat atau surat keterangan dari RT mengenai kepemilikan rumah.
  - b) Rencana pembelian barang atau daftar material/barang akan dibeli untuk perbaikan tempat usaha/DMAD.

e. Proses Pengajuan Pembiayaan

- 1) Proses pengajuan oleh nasabah

Untuk mengajukan pembiayaan, nasabah wajib mengisi dan menandatangani Aplikasi pengajuan pembiayaan dan pembukaan rekening (AP3R) serta melengkapi dokumen yang disyaratkan.

2) Tim MMS memastikan beberapa hal

- a) Nasabah lulus PDK dan telah memenuhi persyaratan sebagaimana telah diatur dalam ketentuan dan syarat calon nasabah yang berlaku.
- b) Nasabah mengisi formulir AP3R dan akad *wakalah Murabahah* di lembar kedua AP3R dengan lengkap dan jelas.
- c) AP3R ditandatangani oleh nasabah, ketua grup dan ketua sentra sebagai bukti pemberia rekomendasi.
- d) Melakukan evaluasi dan analisa kelayakan dengan melakukan survei dan wawancara
- e) Nasabah bersedia mengikuti aturan yang telah disepakati baik aturan keanggotaan maupun aturan Bank secara umum untuk mendapatkan pembiayaan.

3) Analisis pembiayaan dan pemberian rekomendasi

Selanjutnya semua pembiayaan PMD akan melalui manajer sentra (MS)/pejabat yang ditunjuk sebagai pemberi rekomendasi. Pemberi rekomendasi akan melakukan analisa terhadap permohonan pembiayaan, mereka juga harus memastikan bahwa calon nasabah sudah memenuhi syarat yang ditentukan oleh bank, dan layak untuk mendapatkan pembiayaan sesuai hasil analisa dan hasil survey serta

wawancara MMS yang dituangkan dalam form sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

4) Kirim RHP3R ke kantor pusat

Apabila sesuai hasil review, nasabah layak dan memenuhi syarat untuk mendapatkan fasilitas PMD, maka MS akan memberikan rekomendasi pemberian pembiayaan tersebut dengan mendapatkan MAP dan rekap harian persetujuan pembiayaan dan pembukaan rekening (RHP3R) untuk kemudian diajukan ke *Approval Center* di kantor pusat.<sup>67</sup>

a) Proses persetujuan pembiayaan BWMP

- (1) Proses persetujuan pembiayaan harus memenuhi *foir eyes principles*, oleh karena itu harus dilakukan oleh komite pembiayaan yang terdiri dari minimal 2 orang yaitu pemberi rekomendasi dan pejabat pemutus.
- (2) Pemberi rekomendasi adalah tim MMS dalam hal ini adalah manager sentra/Pembina MMS yang diberikan atas pengajuan pembiayaan.
- (3) Pejabat pemutus untuk fasilitas PMD awal, PMD siklus lanjutan, dan PMD Top Up dilakukan oleh tim *centralized processing center* (CPC) berdasarkan wewewngang limit yang dimiliki.

---

<sup>67</sup>*Ibid.*

- (4) Pejabat pemutus untuk fasilitas PMD peningkatan modal kerja dan PMD perbaikan tempat usaha dilakukan oleh tim *financing officer* (AO) berdasarkan wewenang limit yang dimiliki.
- (5) Khusus untuk PMD peningkatan modal kerja dan PMD perbaikan tempat usaha, persetujuan pada sistem prospera dilakukan oleh petugas CPC berdasarkan lembar persetujuan pemberian plafon pembiayaan yang ditandatangani oleh *financing officer*.

### 3. Prosedur Pembiayaan Paket Masa Depan BTPN Syariah

Dalam mendapatkan pelayanan pembiayaan PMD, calon nasabah harus melalui beberapa tahapan prosedur pengajuan pembiayaan yang harus diikuti, tahapan-tahapan tersebut adalah:<sup>68</sup>

#### a. Pre-marketing

Pada tahapan pre-marketing terdapat tiga tingkatan pertemuan yang dilakukan oleh karyawan BTPN Syariah untuk pembiayaan PMD yaitu Manager dan Pembina Sentra, ketiga tingkatan tersebut diantaranya:

- 1) Pihak bank melakukan pertemuan dengan Aparat Desa baik Kelurahan maupun Kecamatan untuk melakukan sosialisasi dengan menjelaskan maksud, tujuan dan skema pembiayaan PMD yang akan diperkenalkan kepada masyarakat. Pihak bank

---

<sup>68</sup>Wawancara dengan ibu Yulia Irliana, CO 3 MMS Banjarmasin Tengah, tanggal 12 Mei 2019 di Kantor MMS Banjarmasin Tengah.

meminta data jumlah kepala keluarga yang ada di kecamatan tersebut, lalu membaginya dengan kategori keluarga pra-sejahtera dengan penilaian dilihat dari kondisi rumah, kondisi pekerjaan suami dan penghasilan Rp 1.000.000,- sampai dengan Rp 2.000.000,- dan sejahtera dengan penilaian penghasilan dari minimal Rp 3.000.000,-

### 2) *Mini Meeting Social*

Setelah melakukan silaturahmi dengan Aparat Desa, bank mendapatkan informasi mengenai data masyarakat pra sejahtera yaitu ibu-ibu yang dianggap layak untuk dijadikan calon nasabah dan diberikan kesempatan untuk mengajukan pembiayaan pada PMD BTPN Syariah, selanjutnya bank akan mengadakan *mini meeting social* dengan mengunjungi acara yasinan ibu-ibu (*topic social*) yang ada di salah satu desa guna memperkenalkan diri dan menjelaskan produk pembiayaan PMD, yang diharapkan akan dapat menggali potensi, informasi dan kebutuhan dari calon nasabah yang akan bergabung pada pembiayaan ini.

### 3) *Projection Meeting*

Setelah bertemu dengan ibu-ibu di *topic social*, karyawan bank meminta nomor telpon salah satu ibu yang akan menghendak teman-teman beliau untuk bergabung di pembiayaan PMD. Selanjutnya karyawan bank akan

mengadakan pertemuan formal di rumah salah satu calon nasabah untuk memberikan pelatihan kepada mereka sebelum bergabung pada pembiayaan PMD, pelatihan ini diberikan agar calon nasabah memahami dan mengerti bagaimana prosedur PMD dan menggali secara mendalam agar bank mendapatkan data dan informasi nasabah yang akurat.

b. Proses Seleksi Nasabah

Pada tahap ini, setelah pihak bank melakukan serangkaian pertemuan formal maupun informal kepada tokoh masyarakat dan mendapatkan kandidat calon nasabah, selanjutnya bank akan melakukan *screanning* calon nasabah untuk menghindari risiko pembiayaan yang tidak tepat sasaran dengan melakukan survei langsung, wawancara dan referensi dari tokoh masyarakat maupun tetangga calon nasabah.

c. Pelatihan Dasar Keanggotaan

Pelatihan dasar keanggotaan adalah salah satu pembinaan awal yang diberikan oleh pihak bank untuk calon nasabah pembiayaan yang telah lolos seleksi, pelatihan ini berlangsung selama lima hari berturut-turut sebagai bentuk kedisiplinan untuk menaati dan patuh terhadap peraturan PMD sebelum permohonan pembiayaan disetujui bank.

d. Pencairan Pembiayaan PMD

Proses pencairan pembiayaan PMD disesuaikan dengan evaluasi calon nasabah melalui survei jenis usaha, wawancara

terhadap nasabah dan modal usaha yang dibutuhkan. Adapun analisis yang dilakukan oleh pihak bank sebelum proses pencairan pembiayaan yaitu survei usaha yang dimiliki nasabah, menyusun laporan keuangan sederhana atas usaha tersebut dan menganalisisnya apakah usaha yang akan dibiayai memiliki prospek keuntungan setelah pencairan pembiayaan, analisis ini ditujukan untuk menghindari risiko gagal bayar pada nasabah, sehingga bank dapat memutuskan berapa *plafon* pembiayaan yang akan disetujui.

e. Pemantauan dan Pengawasan Nasabah

Pada tahap terakhir, bank melakukan pembinaan dan pendampingan kepada nasabah pembiayaan dalam mengelola dana yang diberikan untuk mengembangka atau membangun usaha. Pendampingan dilakukan pihak bank paling lambat 2 (dua) bulan setelah proses pencairan dengan memonitoring berapa dana yang telah digunakan untuk usaha yang dijalankan nasabah, apakah dana yang diberikan benar-benar digunakan untuk mengelola usaha, bagaimana perkembangan usaha setelah diberikan tambahan modal melalui PMD, apakah usaha tersebut semakin meningkat atau bahkan menurun.

#### **4. Identitas Informan**

Adapun identitas informan meliputi nama, umur, alamat, pekerjaan dan kelompok pembiayaan. Adapun rinciannya dapat dilihat dari tabel berikut:

## a. Nama, usia, alamat dan pekerjaan

Tabel 4.1 Identitas Informan

No.	Nama	Usia	Alamat	Pekerjaan
1.	Norhalimah (NHL)	37	Jalan Melayu Laut No. 46 RT/RW 01/01, Kel Melayu	Pedagang
2.	Norhamidah (NHD)	48	Jalan Melayu Laut No. 46 RT/RW 01/01, Kel Melayu	Ibu Rumah Tangga
3.	Juariah (JR)	30	Jalan Melayu Laut No. 46 RT/RW 01/01, Kel Melayu	Pedagang
4.	Jubaidah (JB)	69	Jalan Melayu Laut No. 46 RT/RW 01/01, Kel Melayu	Pedagang
5.	Norhidayah (NHY)	33	Jalan Sutoyo S, Gg. Darul Mustaqim, Kel. Teluk Dalam	Pedagang
6.	Syampurna Rahmi (SR)	27	Jalan Sutoyo S, Gg. Darul Mustaqim, Kel. Teluk Dalam	Pedagang
7.	Junainah (JNH)	48	Jalan Sutoyo S, Gg. Darul Mustaqim, Kel. Teluk Dalam	Penjahit
8.	Misni Irawati (MI)	53	Jalan Sutoyo S, Gg. Darul Mustaqim, Kel. Teluk Dalam	Pedagang
9.	Rabiatul Adawiyah (RA)	43	Jl. Sugai Mesa Gg. Dua, Kel. Sebrang Mesjid	Pedagang
10.	Ernani (EN)	55	Jl. Sugai Mesa Gg. Dua, Kel. Sebrang Mesjid	Pedagang
11.	Sri Yati (SY)	62	Jl. Sugai Mesa Gg. Dua, Kel. Sebrang Mesjid	Buruh Cuci
12.	Norhayati (NHI)	55	Jl. Sugai Mesa Gg. Dua, Kel. Sebrang Mesjid	Ibu Rumah Tangga

Sumber : Hasil Penelitian 2019.

## b. Kelompok Pembiayaan Informan

Tabel 4.3 Kelompok Pembiayaan Informan

No	Nama	Kelompok Pembiayaan
1.	Norhalimah (NHL)	Tengah Melayu Sejahtera
2.	Norhamidah (NHD)	Tengah Melayu Sejahtera
3.	Juariah (JR)	Tengah Melayu Sejahtera
4.	Jubaidah (JB)	Tengah Melayu Sejahtera
5.	Norhidayah (NHY)	Rawa Sari
6.	Syampurna Rahmi (SR)	Rawa Sari
7.	Junainah (JNH)	Rawa Sari
8.	Misni Irawati (MI)	Rawa Sari
9.	Rabiatul Adawiyah (RA)	Rizki Berkah
10.	Ernani (EN)	Rizki Berkah
11.	Sri Yati (SY)	Rizki Berkah
12.	Norhayati (NHI)	Rizki Berkah

Sumber : Hasil Penelitian, 2019.

### 5. Deskripsi Perilaku dan Faktor yang Melatarbelakangi Nasabah dalam Memanfaatkan Pembiayaan Paket Masa Depan

Berdasarkan hasil wawancara langsung dengan informan, maka dapat dideskripsikan sebagai berikut:

#### a. Kelompok Pembiayaan Tengah Melayu Sejahtera

Kelompok Pembiayaan Tengah Melayu Sejahtera terdapat di Jalan Melayu Laut Kelurahan Melayu Kecamatan Banjarmasin Tengah, kelompok tersebut terdiri dari 10 orang anggota yang semuanya memiliki usaha. Kelompok ini diketuai oleh ibu Imah (IH) dengan anggota Mutimah (MH), Tabus (TS), Norhalimah (NHL), Reliana (RN), Norhamidah (NHD), Mariana (MR), Juariah (JR) dan Jubaidah (JB).

Kelompok pembiayaan Tengah Melayu Sejahtera sudah berjalan kurang lebih 5 tahun dengan jumlah pencairan 5 kali. Adapun besarnya pencairan

pertama di setiap anggota kelompok tentu berbeda, dari Rp 2.000.000,- sampai dengan Rp 10.000.000,-

Para nasabah yang bergabung di pembiayaan Paket Masa Depan memiliki motif yang hampir sama yaitu ingin membuka usaha serta menambah modal usaha dengan usaha yang berbeda di setiap nasabah diantaranya pedagang sate keliling, pencok, pedagang sembako, pedagang ayam, kreditan baju dan spray, usaha warung makan, pedagang pecel, dan pedagang sayur keliling. Hampir semua tempat usaha nasabah kelompok pembiayaan Tengah Melayu Sejahtera telah di survei oleh pihak bank secara langsung.

Kelompok pembiayaan Tengah Melayu Sejahtera tergolong kompak dalam hal kehadiran pada saat pembayaran cicilan pembiayaan dan mereka tidak pernah melakukan tanggung renteng yang disebabkan oleh salah seorang anggota yang tidak membayar cicilan pembiayaan.

Adapun alasan para nasabah dalam mengambil pembiayaan Paket Masa Depan untuk modal usaha atau menambah modal usaha. Uang pembiayaan yang telah cair tidak pernah digunakan untuk hal yang bersifat konsumtif, semua modal yang dikeluarkan oleh pihak bank sepenuhnya untuk modal usaha.

(1) Informan I

Ibu Norhalimah berinisial NHL menjelaskan bahwa beliau sudah mendapatkan 3x pencairan pada pembiayaan ini dengan jumlah pencairan pembiayaan pertama sebesar Rp 2.000.000,- pencairan pembiayaan kedua sebesar Rp 3.000.000 dan pencairan pembiayaan ketiga sebesar Rp 6.000.000,-. Beliau mengetahui adanya pembiayaan

ini dari suami beliau. Selama pembayaran pembiayaan beliau tidak pernah absen kehadiran.

Alasan beliau mengambil pembiayaan ini untuk menambah modal usaha yang telah dijalankan selama 7 tahun dengan usaha pedagang ayam di pasar Lama Banjarmasin dan tempat usaha tersebut pernah di survei secara langsung oleh pihak bank. Penambahan modal yang signifikan menjadi alasan NHL mengambil pembiayaan berkelanjutan.

Selain berdagang ayam, modal usaha yang dikeluarkan oleh bank digunakan untuk menambah modal usaha suami beliau yaitu usaha mengampas ayam di daerah Pelaihari.<sup>69</sup>

Perkembangan usaha yang dimiliki NHL sebelum dan sesudah pencairan pembiayaan tentu mendapatkan perubahan, yang awalnya hanya mampu menjalankan satu usaha dengan pembiayaan PMD beliau membuka usaha baru yang dijalankan oleh suami beliau. Jumlah ayam yang laku terjual setiap harinya sekitar 50 ekor dengan pendapatan kotor Rp. 1.500.000,-. Keuntungan pendapatan tersebut disisihkan untuk biaya makan sehari-hari, biaya sekolah anak serta biaya untuk membayar iuran pembiayaan PMD perduaminggu sekali.

## (2) Informan II

Ibu Norhamidah berinisial NHD menjelaskan bahwa sudah mendapatkan 3x pencairan pada pembiayaan ini dengan jumlah

---

<sup>69</sup> Wawancara Pribadi kepada NHL, tanggal 17 Mei 2019 di kediaman NHL.

pencairan pembiayaan pertama sebesar Rp 2.000.000,- pencairan pembiayaan kedua sebesar Rp 3.000.000,- dan pencairan pembiayaan ketiga sebesar Rp 3.000.000,-. Beliau mengetahui adanya pembiayaan ini dari teman yang mencari nasabah. Selama pembayaran pembiayaan beliau pernah absen kehadiran dikarenakan ada acara keluarga.

Alasan beliau mengambil pembiayaan ini untuk menambah modal usaha yang telah dijalankan selama 4 tahun dengan usaha warung makan dan tempat usaha tersebut pernah di survei secara langung oleh pihak bank. Penambahan modal yang signifikan menjadi alasan NHD mengambil pembiayaan berkelanjutan.

Pemanfaatan pembiayaan PMD kepada NHD digunakan untuk membeli bahan-bahan makanan usaha beliau. Perkembangan usaha yang dilakukan oleh NHD sebelum dan sesudah pengambilan pembiayaan tentu berbeda, keuntungan yang didapat setelah pencairan pembiayaan lebih banyak dibanding sebelum pencairan. Sebelum mendapatkan pembiayaan keuntungan yang didapat NHD perhari berkisar Rp 200.000,- sampai dengan Rp 300.000,- dan setelah mendapatkan pembiayaan keuntungan perhari yang didapat beliau berkisar Rp 300.000,- sampai Rp 400.000,-.<sup>70</sup>

Dengan keuntungan kotor yang didapat setiap harinya, beliau menyisihkan keuntungan tersebut untuk biaya makan sehari-hari,

---

<sup>70</sup> Wawancara Pribadi dengan NHD, tanggal 17 Mei 2019 di kediaman NHD.

biaya cicilan pembayaran pembiayaan serta biaya sekolah anak. Dalam penggunaan uang pembiayaan tidak sepenuhnya untuk modal usaha karena NHD memanfaatkan uang tersebut untuk membayar biaya sekolah anak.

### (3) Informan III

Ibu Juariah berinisial JR menjelaskan bahwa beliau sudah mendapatkan 3x pencairan pada pembiayaan ini dengan jumlah pencairan pembiayaan pertama sebesar Rp 2.000.000,- pencairan pembiayaan kedua sebesar Rp 3.000.000,- dan pencairan pembiayaan ketiga tetap sebesar Rp 3.000.000,-. Beliau mengetahui adanya pembiayaan ini dari teman yang mencari nasabah. Selama pembayaran pembiayaan beliau tidak pernah absen kehadiran.

Alasan beliau mengambil pembiayaan ini untuk menambah modal usaha yang telah dijalankan selama 8 tahun dengan usaha jual pencok dan tempat usaha tersebut pernah di survei secara langsung oleh pihak bank. Penambahan modal yang signifikan menjadi alasan JR mengambil pembiayaan berkelanjutan.

Selain berdagang pencok dan gorengan, modal uaha yang dipinjam JR dimanfaatkan untuk modal sate keliling yang dijalankan oleh suaminya pada tahun pertama peminjaman pembiayaan, namun sekarang usaha yang fokus dijalankan oleh JR hanya usaha pencok dan gorengan.

Perkembangan usaha yang dijalankan JR sebelum dan sesudah pencairan tentu berbeda. Sebelum pencairan pembiayaan bahan yang ada di warung hanya sedikit, dengan mendapatkan pembiayaan bahan-bahan yang diperlukan untuk berjualan dapat terpenuhi. Adapun pendapatan yang didapat oleh JR sebesar Rp. 300.000,- per hari itupun jika pembeli ramai, namun jika pembeli agak sepi maka pendapatan JR hanya berkisar Rp. 200.000,-. Keuntungan pendapatan inilah kemudian disisihkan untuk biaya hidup sehari-hari dan biaya cicilan pembiayaan PMD.<sup>71</sup>

#### (4) Informan IV

Ibu Jubaidah berinisial JB menjelaskan bahwa beliau sudah mendapatkan 4x pencairan pada pembiayaan ini dengan jumlah pencairan pembiayaan pertama sebesar Rp 2.000.000,- pencairan pembiayaan kedua sebesar Rp 3.000.000,- pencairan pembiayaan ketiga sebesar Rp 7.000.000,- dan pencairan pembiayaan keempat sebesar Rp 10.000.000,-. Beliau mengetahui adanya pembiayaan ini dari teman yang mencari nasabah. Selama pembayaran pembiayaan beliau tidak pernah absen kehadiran.

Alasan beliau mengambil pembiayaan ini untuk menambah modal usaha yang telah dijalankan selama 18 tahun dengan usaha jual sayur keliling dan tempat usaha tersebut pernah di survei secara

---

<sup>71</sup> Wawancara Pribadi kepada JR, tanggal 17 Mei 2019 di kediaman JR.

langung oleh pihak bank. Penambahan modal yang signifikan menjadi alasan ibu Jubaidah mengambil pembiayaan berkelanjutan.

Perkembangan usaha yang dijalankan JB sangat signifikan meningkat setelah mendapatkan pembiayaan PMD. Selain usaha sayur keliling, beliau juga mempunyai usaha sate keliling dengan pendapatan Rp 1.000.000,- sampai dengan Rp 1.500.000,- perhari dengan harga pertusuk Rp 1.500,-.<sup>72</sup>

Keuntungan dari kedua usaha tersebut disisihkan untuk biaya makan sehari-hari dan cicilan pembayaran pembiayaan PMD. Setelah mendapatkan pembiayaan PMD keuntungan usaha yang dijalankan JB meningkat hingga dapat membiayai renovasi rumah.

b. Kelompok Pembiayaan Rawa Sari

Kelompok Pembiayaan Rawa Sari terdapat di Jalan Sungai Sutoyo S Gg. Darul Mustaqim Kelurahan Teluk Dalam Kecamatan Banjarmasin Tengah. Kelompok tersebut terdiri dari 17 orang anggota yang semuanya memiliki usaha. Kelompok ini diketuai oleh ibu Duwi Rusmala Yanti (DRY) dengan anggota Norhidayah (NHY), Susilawati (SL), Norhayah (NY), Misni Irawati (MI), Syampura Rahi (SR), Umiati (UT), dan Junainah (JNH).

Kelompok pembiayaan Rawa Sari sudah berjalan kurang lebih 5 tahun dengan jumlah pencairan 5 kali. Adapun besarnya pencairan pertama di setiap anggota kelompok tentu berbeda, dari Rp 3.000.000,- sampai dengan Rp 10.000.000,-

---

<sup>72</sup>Wawancara Pribadi kepada JB, tanggal 19 Mei 2019 di kediaman JB.

Para nasabah yang bergabung di pembiayaan Paket Masa Depan kelompok pembiayaan rawa sari memiliki motif yang hampir sama yaitu ingin membuka usaha serta menambah modal usaha dengan usaha yang berbeda di setiap nasabah diantaranya pedagang nasi, usaha online, pedagang es kelapa muda, usaha mebel, usaha jahit dan usaha tambal ban. Hampir semua tempat usaha nasabah kelompok pembiayaan Rawa Sari telah di survei oleh pihak bank secara langsung.

Selama pembayaran pembiayaan berlangsung tidak dipungkiri bahwasanya tidak semua anggota kelompok dapat berhadir, bahkan pernah terjadi tanggung renteng dikarenakan ada salah satu dari anggota kelompok tidak dapat membayar iuran pembiayaan.

Adapau alasan para nasabah dalam mengambil pembiayaan Paket Masa Depan untuk modal usaha atau menambah modal usaha. Namun tidak dipungkiri bahwasanya tidak semua uang pembiayaan yang sudah cair sepenuhnya untuk modal usaha. Terdapat beberapa nasabah yang mengatakan bahwa uang pencairan pembiayaan pernah digunakan untuk keperluan anak sekolah, keperluan rumah tangga untuk membayar air dan membayar listrik. Selain itu ada juga nasabah mengambil pembiayaan untuk modal usaha suaminya seperti usaha tambal ban.

(1) Informan I

Ibu Norhidayah berinisial NHY menjelaskan bahwa beliau sudah mendapatkan 4x pencairan pada pembiayaan ini dengan jumlah pencairan pembiayaan pertama sebesar Rp 3.000.000,- pencairan pembiayaan kedua sebesar Rp 5.000.000,- pencairan pembiayaan ketiga sebesar Rp 7.000.000,- dan pencairan pembiayaan keempat

sebesar Rp 8.000.000,-. Beliau mengetahui adanya pembiayaan ini dari teman yang mencari nasabah. Selama pembayaran pembiayaan beliau pernah absen kehadiran selama 2x dikarenakan ada kematian dan melahirkan.

Alasan beliau mengambil pembiayaan ini untuk karena syarat dari pengajuan pembiayaan ini mudah dan untuk menambah modal usaha yang telah dijalankan selama 4 tahun dengan usaha yang cukup banyak seperti jualan online, ojek panggilan serta warung makan dan tempat usaha tersebut pernah di survei secara langsung oleh pihak bank. Pembiayaan tanpa jaminan dengan akses yang sangat mudah menjadi alasan NHY dalam mengambil pembiayaan berkelanjutan hingga saat ini.

Pemanfaatan pembiayaan yang telah dicairkan oleh pihak bank kepada NHY tidak sepenuhnya untuk modal usaha karna pada saat pencairan tersebut ada keperluan lain yang harus dibayar yaitu tagihan listrik dan air.<sup>73</sup>

## (2) Informan II

Ibu Syampurna Rahmi berinisial SR menjelaskan bahwa beliau sudah mendapatkan 3x pencairan pada pembiayaan ini dengan jumlah pencairan pembiayaan pertama sebesar Rp 3.000.000,- pencairan pembiayaan kedua sebesar Rp 5.000.000,- dan pencairan pembiayaan ketiga sebesar Rp 8.000.000,-. Beliau mengetahui adanya pembiayaan

---

<sup>73</sup>Wawancara Pribadi kepada NHY, tanggal 27 Maret 2019 di kediaman Ketua Kelompok Rawa Sari.

ini dari teman beliau yang menjadi salah satu marketing pembiayaan Paket Masa Depan BTPN Syariah MMS Banjarmasin Tengah. Selama pembayaran pembiayaan beliau tergolong sering absen kehadiran dikarenakan adanya hambatan.

Alasan beliau mengambil pembiayaan untuk menambah modal usaha yang telah dijalankan selama 3 tahun dengan usaha jualan online dan tempat usaha tersebut pernah di survei secara langsung oleh pihak bank pada saat beliau melakukan stok barang. Pembiayaan tanpa jaminan dengan akses yang sangat mudah, tanpa jaminan serta pencairan yang cepat menjadi alasan SR dalam mngambil pembiayaan berkelanjutan hingga saat ini.<sup>74</sup>

### (3) Informan III

Ibu Junainah berinisial JNH sudah mendapatkan 4x pencairan pada pembiayaan ini dengan jumlah pencairan pembiayaan pertama sebesar Rp 3.000.000,- pencairan pembiayaan kedua sebesar Rp 6.000.000,- pencairan pembiayaan ketiga sebesar Rp 7.000.000,- dan pencairan pembiayaan keempat sebesar Rp 10.000.000,-. Beliau mengetahui adanya pembiayaan ini dari teman yang mencari nasabah. Selama pembayaran pembiayaan beliau tidak pernah absen kehadiran.

Alasan beliau mengambil pembiayaan ini untuk karena untuk menambah modal usaha yang telah dijalankan selama 10 tahun dengan usaha jahitan yang ada dirumah beliau. Tempat usaha tersebut

---

<sup>74</sup>Wawancara Pribadi kepada SR, tanggal 27 Mei 2019 di kediaman Ketua Kelompok Rawa Sari.

pernah di survei secara langsung oleh pihak bank. Penambahan modal yang signifikanlah yang membuat JNH tertarik melakukan pembiayaan berkelanjutan.

Tidak hanya usaha jahit yang ada dirumah, beliau juga memiliki usaha warung kopi di pasar Lama Banjarmasin. Pembiayaan yang dicairkan oleh BTPN Syariah tidak hanya digunakan untuk satu usaha melainkan dua usaha sekaligus.

Perkembangan usaha JNH cukup berkembang setelah pinjaman pembiayaan PMD, karena dengan modal usaha tersebut JNH dapat membeli kain, kancing, benang dan bahan jahit lainnya lebih banyak. Contohnya saja pada pencairan pinjaman yang pertama, JNH langsung mendapatkan pesanan jahitan borongan.<sup>75</sup>

#### (4) Informan IV

Ibu Misni Irawati berinisial MI menjelaskan bahwa sudah mendapatkan 5x pencairan pada pembiayaan ini dengan jumlah pencairan pembiayaan pertama sebesar Rp 3.000.000,- pencairan pembiayaan kedua sebesar Rp 5.000.000,- pencairan pembiayaan ketiga sebesar Rp 8.000.000,- pencairan pembiayaan keempat sebesar Rp 9.000.000 dan pencairan pembiayaan kelima sebesar Rp 10.000.000,-. Beliau mengetahui adanya pembiayaan ini dari saah satu marketing bank yang sedang mencari nasabah. Selama pembayaran

---

<sup>75</sup>Wawancara Pribadi kepada JNH, tanggal 17 Mei 2019 di kediaman JNH.

pembiayaan beliau pernah absen kehadiran selama 2x dikarenakan acara keluarga dan sakit.

Alasan beliau mengambil pembiayaan ini untuk karena merasa nyaman dengan akses pembayaran yang tidak perlu pergi ke bank untuk membayar cicilan pembiayaannya, sehingga tidak perlu mengeluarkan ongkos untuk membayar cicilan serta untuk menambah modal usaha yang telah dijalankan selama 5 tahun dengan usaha warung makan dan tempat usaha tersebut pernah di survei secara langsung oleh pihak bank.

Pemanfaatan pembiayaan yang telah dicairkan oleh pihak bank kepada MI tidak sepenuhnya untuk modal usaha karna pada saat pencairan tersebut ada keperluan lain yang harus dibayar yaitu tagihan sekolah dan kuliah anak beliau.<sup>76</sup>

c. Kelompok Pembiayaan Rizki Berkah

Kelompok Pembiayaan Rizki Berkah terdapat di Jalan Sungai Mesa Gg. Dua Kelurahan Seberang Mesjid Kecamatan Banjarmasin Tengah. Kelompok tersebut terdiri dari 10 orang anggota yang semuanya memiliki usaha. Kelompok ini diketuai oleh ibu Rabiatul Adawiyah (RA) dengan anggota Sri Yati (SY), Neneng Popy Rifiani (NPR), Halimatus Sa'diyah (HSD), Yuliana Nigsih (YN), Norhayati (NH) dan Ernani (EN).

Kelompok pembiayaan Rizki Berkah sudah berjalan kurang lebih 5 tahun dengan jumlah pencairan 5 kali. Adapun besarnya pencairan pertama di setiap

---

<sup>76</sup>Wawancara Pribadi kepada MI, tanggal 27 Maret 2019 di kediaman Ketua Kelompok Rawa Sari.

anggota kelompok tentu berbeda, dari Rp 2.000.000,- sampai dengan Rp 5.000.000,-.

Para nasabah yang bergabung di pembiayaan Paket Masa Depan memiliki motif yang hampir sama yaitu ingin membuka usaha serta menambah modal usaha dengan usaha yang berbeda di setiap nasabah diantaranya pedagang baju di pasar, pedagang bensin, pedagang sembako hingga pedagang air minum. Namun tidak semua usaha nasabah tersebut di survei secara langsung oleh pihak bank.

Selama pembayaran pembiayaan berlangsung tidak dipungkiri bahwasanya tidak semua anggota kelompok dapat berhadir, bahkan pernah terjadi tanggung renteng dikarenakan ada salah satu dari anggota kelompok tidak dapat membayar iuran pembiayaan.

Pembiayaan Paket Masa Depan terdiri dari minimal 5 orang dan maksimal sebanyak-banyaknya dalam satu kelompok. Di setiap kelompok memiliki ketua dimana pencairan hingga penagihan pembiayaan nantinya berkumpul di rumah ketua kelompok.<sup>77</sup>

#### (1) Informan I

Ibu Rabiatul Adawiyah berinisial RA sudah 5x mendapatkan pencairan pembiayaan Paket Masa Depan dengan jumlah pencairan pertama sebanyak Rp 2.000.000,-. Beliau pertama kali mengetahui tentang pembiayaan ini dari teman dan ada salah seorang marketing pembiayaan Paket Masa Depan (ibu Ida) yang mencari nasabah.

---

<sup>77</sup>Wawancara dengan ibu Siti Nur Ariyani, CO 1 MMS Banjarmasin Tengah, tanggal 6 Februari 2019 di kediaman salah satu nasabah.

Selama ini pencaian sampai dengan pembayaran dilakukan dirumah RA karena beliau adalah ketua kelompok pembiayaan Rizki Berkah.

Alasan beliau mengambil pembiayaan Paket Masa Depan ialah untuk menambah modal usaha yang beliau jalankan selama 8 tahun yaitu usaha pencarekenan dan jual beli tv bekas. Tempat uaha beliau berada di pasar sungai miai dan selama menjadi nasabah, tempat usaha beliau pernah mendapat survei secara langsung oleh pihak bank.

Perkembangan usaha yang dijalankan RA berkembang setelah mendapatkan pembiayaan PMD, keuntungan dalam penjualan TV ataupun kulkas berkisah sebesar Rp 500.000,-. Dari keuntungan tersebut beliau dapat menyisihkan untuk biaya makan sehari-hari dan untuk pembayaran cicilan PMD perduaminggu sekali.<sup>78</sup>

## (2) Informan II

Ibu Sri Yati berinisial SY sudah mendapatkan 3x pencairan pada pembiayaan ini dengan jumlah pencairan pembiayaan pertama sebesar Rp 2.000.000,-. Beliau mengetahui adanya pembiayaan ini dari teman yang mencari nasabah. Selama pembayaran pembiayaan beliau pernah absen kehadiran selama 2x dikarenakan anak beliau meninggal dan anak beliau melahirkan.

Alasan beliau mengambil pembiayaan ini untuk menambah modal usaha yang telah dijalankan selama 7 tahun dengan usaha

---

<sup>78</sup>Wawancara Pribadi kepada RA, tanggal 19 Mei 2019 di kediaman RA.

penjual pop ice di siring menara pandang dan tempat usaha tersebut pernah di survei secara langsung oleh pihak bank.<sup>79</sup>

### (3) Informan III

Ibu Nurhayati berinisial NHI menjelaskan bahwa beliau sudah mendapatkan 3x pencairan pembiayaan dengan jumlah pencairan pertama sebanyak Rp 3.000.000,-. Beliau mengetahui adanya pembiayaan ini dari teman yang bersama dengan marketing pembiayaan Paket Masa Depan. Selama pembayaran pembiayaan beliau tidak pernah absen kehadiran dan beliau pernah mengganggu renteng pembayaran pembiayaan karna teman kelompok yang tidak dapat membayar cicilan pembiayaan. Dalam pembayaran cicilan pembiayaan beliau tidak pernah absen kehadiran.

Alasan beliau mengambil pembiayaan ini untuk modal usaha yaitu berdagang bensin di jalan Sungai Mesa. Dan tempat usaha beliau belum pernah di survei secara formalitas namun marketing pembiayaan Paket Masa Depan sudah mengetahui lokasi usaha beliau.

Perkembangan usaha yang dijalankan NHI meningkat setelah mendapatka pembiayaan PMD, penjualan bensin perharinya dapat mencapai 70 sampai dengan 100 liter perharinya.<sup>80</sup> Keuntungan dari usaha tersebut disisihkan untuk biaya makan da biaya cicilan pembiayaan PMD.

---

<sup>79</sup>Wawancara Pribadi kepada SY, tanggal 20 Maret 2019 di kediaman Ketua Kelompok Rizki Berkah.

<sup>80</sup>Wawancara Pribadi kepada NHI, tanggal 20 Maret 2019 di kediaman Ketua Kelompok Rizki Berkah.

#### (4) Informan IV

Ibu Ernani berinisial EN menjelaskan bahwa beliau sudah mendapatkan pencairan pembiayaan sebanyak 3x dengan jumlah pencairan pembiayaan pertama Rp 3.000.000,-. Beliau mengetahui adanya pembiayaan ini dari salah seorang teman beliau yang mencari tambahan anggota kelompok pembiayaan. Selama pembayaran cicilan pembiayaan tidak pernah absen kehadiran.

Alasan beliau mengambil pembiayaan ini untuk menambah modal usaha yang dijalankan beliau selama 7 tahun dengan usaha berdagang baju di pasar cempaka Banjarmasin. Tempat usaha beliau tidak pernah di survei secara formalitas oleh pihak bank namun salah seorang marketing pembiayaan Paket Masa Depan mengetahui usaha beliau secara langsung.<sup>81</sup>

## **B. Analisis Data**

### **1. Analisis Perilaku Nasabah dalam Pemanfaatan Pembiayaan Paket Masa Depan BTPN Syariah Cabang Banjarmasin**

Perilaku konsumen adalah proses dan aktivitas ketika seseorang berhubungan dengan pencarian, pemilihan, pembelian, penggunaan, serta pengevaluasian produk dan jasa demi memenuhi kebutuhan dan keinginan.<sup>82</sup>

---

<sup>81</sup>Wawancara Pribadi kepada EN, tanggal 20 Maret 2019, di kediaman Ketua Kelompok Rizki Berkah.

<sup>82</sup>[Id.m.wikipedia.org/wiki/Perilaku\\_konsumen](https://id.m.wikipedia.org/wiki/Perilaku_konsumen), Diakses pada Kamis 16 Mei 2019 pukul 13.30.

Berdasarkan data yang diperoleh dari riset pada BTPN Syariah Cabang Banjarmasin MMS Banjarmasin Tengah dimana penulis melakukan wawancara dengan para nasabah pembiayaan Paket Masa Depan yang berjumlah 5 (lima) kelompok pembiayaan diantaranya, kelompok pembiayaan Rizki Berkah, kelompok pembiayaan Rawa Sari, kelompok pembiayaan Komsyhu, kelompok pembiayaan Tengah Melayu Sejahtera dan kelompok pembiayaan Salatiga. Gambaran perilaku nasabah dalam memanfaatkan pembiayaan Paket Masa Depan BTPN Syariah Cabang Banjarmasin MMS Banjarmasin Tengah sangat pariatiaf. Dari lima kelompok pembiayaan yang penulis teliti, hanya satu kelompok kompak dalam hal kehadiran, empat kelompok lainnya terlihat kurang kompak dalam hal kehadiran pembayaran cicilan pembiayaan. Hal ini merupakan salah satu kategori pembiayaan macet yang berakibat gagal bayar. Hal ini disebabkan karena nasabah mulai tidak disiplin dalam membayar angsuran, dimana pada ketentuan menjadi nasabah pembiayaan PMD telah dijelaskan bahwa setiap nasabah wajib mengikuti pertemuan formal seluruh kelompok saat tiba jatuh tempo pembayaran.

Dari uraian di atas, ada beberapa informan yang pernah tidak hadir saat pertemuan jatuh tempo pembayaran diantaranya NHD, NHY, SR, MI, dan SY. Perilaku informan tersebut tidak sesuai dengan kesepakatan yang dibuat oleh pihak bank sebelum mereka menjadi nasabah pembiayaan PMD. Namun, informan JR, JB, JNH, NHL, RA,EN, dan NH tidak pernah absen kehadiran, mereka selalu memperhatikan dan meluangkan waktu untuk menghadiri jadwal jatuh tempo pembayaran cicilan pembiayaan PMD yang menjadi salah satu nilai

kedisiplinan yang telah disepakati oleh calon nasabah sebelum menjadi nasabah pembiayaan PMD BTPN Syariah.

Selanjutnya, dari hal pembiayaan berkelanjutan, sebanyak 12 nasabah yang penulis lakukan wawancara, terdapat tiga kali pencairan pembiayaan berkelanjutan yang dilakukan oleh NH,SY, EN, NHL, SR, NHD, dan JR. terdapat empat kali pencairan pembiayaan yang dilakukan oleh JNH, NHY dan JB serta terdapat lima kali pencairan pembiayaan yang dilakukan oleh RA dan MI. Alasan masing-masing informan terkait dengan pembiayaan berkelanjutan karena pinjaman pembiayaan berbeda-beda diantaranya karena administrasi yang mudah, penambahan modal usaha yang signifikan membuat nasabah mengambil pembiayaan berkelanjutan serta jumlah pembiayaan yang relatif meningkat dari satu periode pinjaman ke periode pinjaman berikutnya.

Selanjutnya pemanfaatan pembiayaan yang telah dicairkan oleh pihak bank kepada para nasabah tentu berbeda pula. Terdapat nasabah yang menggunakan untuk membeli bahan-bahan usaha, merenovasi tempat tinggal, membayar biaya sekolah anak, membayar biaya listrik dan air serta digunakan untuk biaya makan sehari-hari.

Informan NHL, JR, JB, SR, JNH, RA, EN, SR dan NHI memanfaatkan pembiayaan PMD untuk menambah modal usaha. NHL, JB dan JNH merasakan perkembangan usaha yang dijalankan setelah melakukan pembiayaan PMD.

Informan NHL yang mulanya hanya memanfaatkan pembiayaan PMD untuk usaha berdagang ayam, sekarang sudah bisa memanfaatkan pembiayaan PMD untuk usaha suaminya yakni menggampas ayam. Selain itu, JB yang

mulanya memanfaatkan pembiayaan PMD untuk usaha sayur keliling sekarang sudah bisa memanfaatkan pembiayaan tersebut untuk usaha suami beliau yakni pedagang sate yang keuntungannya jauh lebih banyak dari usaha sayur keliling. Dari usaha suami istri tersebut beliau dapat merenovasi rumah. Selanjutnya JB yang mulanya hanya memanfaatkan pembiayaan PMD untuk menambah modal usaha jahit suami beliau, sekarang JB sudah bisa membuka usaha warung kopi yang ada di salah satu pasar tradisional di Banjarmasin (Pasar Lama).

Dari pemaparan ketiga informan di atas, hal tersebut sesuai dengan teori Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal dalam bukunya yang berjudul *Islamic Financial Management* bahwa salah satu tujuan pembiayaan untuk mendapatkan keuntungan (*probability*) selain itu salah satu fungsi pembiayaan yaitu dapat menimbulkan gairah usaha masyarakat. Hal ini sesuai dengan apa yang dijalankan oleh NHL, JB dan JNH karena mereka yang awalnya hanya memiliki satu usaha dan setelah melakukan pembiayaan PMD mereka dapat menambah modal untuk membuka usaha lain. Selain itu keuntungan yang didapat oleh ketiga informan tersebut tentu lebih banyak dibandingkan dengan keuntungan yang didapat sebelumnya dengan hanya memiliki satu usaha.

Pemanfaatan pembiayaan yang dilakukan NHL, JB dan JNH sesuai dengan teori Syafii Antonio dalam bukunya yang berjudul *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik* bahwa dalam pengelompokan pembiayaan dilihat dari tujuan yakni pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang bertujuan untuk memungkinkan penerima pembiayaan dapat mencapai tujuannya yang apabila tanpa pembiayaan tersebut tidak mungkin dapat diwujudkan. Selain itu

pembiayaan produktif adalah bentuk pembiayaan yang bertujuan untuk memperlancar jalannya produksi, mulai dari saat pengumpulan bahan mentah, pengolahan dan sampai kepada proses penjualan barang-barang yang sudah jadi.

Selanjutnya untuk pemanfaatan pembiayaan PMD yang dilakukan oleh JR, SR, RA, EN, SR dan NHI digunakan untuk modal usaha yang perkembangan usahanya belum mencapai perkembangan yang dirasakan NHL, JB dan JNH. Namun pengambilan pembiayaan PMD yang dilakukan oleh JR, SR, RA, EN, SR dan NHI dirasa sudah cukup membantu perekonomian keluarga mereka. Karena dengan pembiayaan tersebut yang awalnya mereka hanya bisa menjalankan usaha dengan modal yang terbatas sekarang sudah dapat menjalankan usaha dengan modal yang cukup. Contohnya seperti JR yang awalnya hanya mendapatkan penghasilan dari usaha pencok dan gorengan sebesar Rp 200.000,- per hari, sekarang sudah bisa menikmati penghasilan sebesar Rp 300.000,- sampai dengan Rp 400.000,- per hari setelah melakukan pembiayaan PMD. Selain itu untuk informan NHI juga merasakan hal demikian, sebelum beliau mendapatkan pembiayaan PMD beliau hanya memiliki satu usaha bensin dengan penghasilan per hari 60 liter bensin, setelah melakukan pembiayaan PMD beliau dapat membuka usaha bensin di sebrang jalan usaha beliau sebelumnya sehingga penghasilan penjualan per hari dapat meningkat mencapai 70 sampai dengan 100 liter per hari.

Penjabaran kedua informan di atas, hal tersebut sesuai dengan teori Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal dalam bukunya yang berjudul *Islamic Financial Management* bahwa fungsi pembiayaan diantaranya pembiayaan dapat

meningkatkan *utility* (daya guna) modal/uang dan barang. Hal ini sesuai dengan penjelasan JR dan NHI dengan mendapatkan pembiayaan PMD mereka dapat meningkatkan pembeian bahan-bahan untuk usaha mereka. Dengan peningkatan bahan-bahan tersebutlah maka pendapatan mereka pun dapat meningkat pula dari sebelumnya.

Beberapa penjabaran informan di atas, mereka memanfaatkan pembiayaan PMD sudah sesuai dengan apa yang telah dianjurkan oleh pihak bank yakni memanfaatkan pembiayaan tersebut untuk menambah modal usaha ataupun membangun usaha baru. Namun, ada beberapa nasabah yang menggunakan pembiayaan tersebut secara bersamaan artinya mereka menggunakan pembiayaan PMD untuk modal usaha sebagian dan sebagian lagi untuk membayar keperluan lainnya.

Informan NHD, NHY dan MI memanfaatkan pembiayaan PMD untuk modal usaha mereka masing-masing. Namun, ada hal yang berbeda dari ketiga informan ini dengan informan lainnya. Mereka hanya menggunakan sebagian pembiayaan tersebut untuk modal usaha dan sebagian lagi untuk keperluan membayar air, membayar listrik serta membayar biaya sekolah anak.

Informan NHY memiliki usaha yang tidak tetap. Tekadang beliau menjalankan usaha online shop, ojek panggilan dan warung kue. Pemanfaatan pembiayaan PMD yang dilakukan oleh NHY dimanfaatkan semaksimal mungkin agar keuntungan yang didapat kelak dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari. Pemanfaatan pembiayaan tersebut tidak hanya digunakan untuk modal usaha, beliau memanfaatkan pembiayaan PMD untuk membayar listrik dan air. Selain itu

untuk informan MI dan NHD beliau memiliki usaha warung nasi namun dalam pemanfaatan pembiayaan PMD yang beliau ambil tidak sepenuhnya untuk modal usaha tersebut karena sebagian modal beliau manfaatkan untuk membayar uang sekolah dan kuliah anak serta untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Pemaparan ketiga informan di atas, hal ini tidak sesuai dengan mekanisme yang dijalankan oleh pihak bahwa pembiayaan PMD digunakan untuk modal usaha ataupun membuka usaha. Jika NHY, MI dan NHD menggunakan pembiayaan tersebut untuk keperluan pribadi maka pembiayaan ini disebut dengan pembiayaan konsumtif sesuai dengan teori Syafii Antonio bahwa pembiayaan konsumtif bertujuan untuk memperoleh barang-barang atau kebutuhan-kebutuhan lainnya guna memenuhi keputusan dalam konsumsi.

Paket Masa Depan terdiri dari empat komponen yang saling terkait yaitu pembiayaan, tabungan, asuransi dan pelatihan daya. Selama melakukan pembiayaan PMD para nasabah selalu menyisihkan pendapatan dari hasil usaha yang mereka jalankan. Penyisihan tersebut berbentuk tabungan yang selalu di setorkan kepada pihak bank bersamaan pembayaran cicilan PMD. Dalam hal ini mereka berperilaku menabung di bank karena untuk investasi masa depan serta pertimbangan dari pihak bank terhadap tabungan mereka dengan jumlah pencairan pembiayaan yang mereka lakukan selanjutnya.

Prinsip dasar konsumsi dalam Islam terdapat dalam Q.S Ya-Sin/36 : 47:

وَإِذَا قِيلَ لَهُمْ أَنْفِقُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ قَالَ الَّذِينَ كَفَرُوا لِلَّذِينَ ءَامَنُوا أَنْطَعِمُ مَنْ لَوْ يَشَاءُ اللَّهُ أَطَعَمَهُمْ إِنْ أَنْتُمْ إِلَّا فِي ضَلَالٍ مُّبِينٍ ﴿٤٧﴾

“Dan apabila dikatakan kepada mereka: "Nafkahkanlah sebahagian dari reski yang diberikan Allah kepadamu", Maka orang-orang yang kafir itu berkata kepada orang-orang yang beriman: "Apakah Kami akan memberi Makan kepada orang-orang yang jika Allah menghendaki tentulah Dia akan memberinya makan, Tiadalah kamu melainkan dalam kesesatan yang nyata".

Ayat di atas menjelaskan bahwa sebagian diantara karunia-karunia itu berada ditangan orang-orang tertentu tidak berarti bahwa mereka dapat memanfaatkan karunia-karunia itu untuk mereka sendiri, sedangkan orang lain tidak memiliki bagiannya sehingga banyak diantara karunia-karunia yang diberikan Allah kepada umat manusia itu masih berhak mereka miliki walaupun mereka tidak memperolehnya.

Keuntungan yang didapat oleh nasabah pembiayaan PMD sebaiknya tidak hanya memerhatikan pemenuhan kehidupan sehari-hari, perluasan usaha serta pencapaian konsumsi lainnya, karena didalam keuntunga tersebut terdapat haksaudara lainnya. Jika keuntungan belum mencapai haul atau nisab boleh saja penyisihan dari keuntungan tersebut digunakan untuk wakaf atau sedekah dengan berbagi kepada sesama.

## **2. Analisis Faktor-faktor yang Melatarbelakangi Perilaku Nasabah dalam Pemanfaatan Pembiayaan Paket Masa Depan BTPN Syariah Cabang Banjarmasin**

Teori perilaku konsumen (*consumer behavior*) mempelajari bagaimana manusia memilih di antara berbagai pilihan yang dihadapinya dengan memanfaatkan sumber daya (*resources*) yang dimilikinya.<sup>83</sup>

---

<sup>83</sup>Mustafa Edwan Nasution, *Opcit*, hlm. 68.

Hasil wawancara yang penulis lakukan kepada duabelas informan yakni nasabah pembiayaan PMD BTPN Syariah Cabang Banjarmasin MMS Banjarmasin Tengah yang terdiri dari tiga kelompok pembiayaan diantaranya kelompok pembiayaan Rizki Berkah, Tengah Melayu Sejahtera dan Rawa Sari hampir semua nasabah yang melakukan pembiayaan tersebut awalnya hanya ikut-ikutan teman yang sedang mencari tambahan anggota kelompok pembiayaan. Oleh karena itu, faktor yang memengaruhi perilaku mereka berhubungan dengan kekuatan sosial buadaa yakni faktor kelompok anutan (*small reference group*) suatu kelompok orang yang mempengaruhi sikap, pendapat, norma dan perilaku konsumen. Pengaruh kelompok anutan terhadap perilaku konsumen antara lain dalam menentukan produk dan merek yang digunakan sesuai dengan aspirasi kelompok.

Sementara untuk pencairan pembiayaan atau pembiayaan berkelanjutan yang dilakukan oleh nasabah mulai dari tiga kali pencairan pembiayaan berkelanjutan yang dilakukan oleh NH, SY, EN, NHL SR, NHD dan JR, empat kali pencairan pembiayaan berkelanjutan yang dilakukan oleh JNH, NHY dan JB hingga lima kali pencairan pembiayaan yang dilakukan oleh RA dan MI semua itu dengan alasan modal usaha yang signifikan bertambah sehingga membuat mereka memutuskan untuk melakukan pembiayaan berkelanjutan. Oleh karena itu, faktor yang mempengaruhi perilaku mereka berhubungan dengan kekuatan faktor psikologi yakni faktor pengalaman belajar yaitu perilaku konsumen yang sangat dipengaruhi oleh tindakan dan pengambilan keputusan membeli serta faktor

kepribadian yaitu suatu bentuk dari sifat yang ada pada diri individu yang sangat menentukan perilakunya seperti motif, IQ, emosi, cara berpikir dan persepsi.

Selanjutnya untuk pemanfaatan pembiayaan yang dilakukan oleh duabelas nasabah yang terdiri dari tiga kelompok pembiayaan telah dipaparkan di atas. Pemanfaatan pembiayaan yang bersifat produktif yang perkembangannya usahanya sangat signifikan dirasakan oleh NHL, JB dan JNH. Oleh karena itu faktor yang mempengaruhi perilaku mereka berhubungan dengan kekuatan faktor psikologi yakni faktor pengalaman belajar, faktor kepribadian, faktor sikap dan keyakinan serta faktor konsep diri/*self-concept*. Faktor tersebut juga mempengaruhi perilaku nasabah JR, SR, RA, EN, SR dan NHI walaupun perkembangan usaha yang mereka jalankan tidak sepesat perkembangan usaha NHI, JB dan JNH.

Sementara untuk pemanfaatan pembiayaan yang dilakukan oleh NHD, NHY dan MI dilakukan untuk produktif dan konsumtif. Di satu sisi mereka menggunakan pembiayaan tersebut untuk menambah modal usaha namun di sisi lain mereka menggunakan pembiayaan tersebut untuk keperluan pribadi. Oleh karena itu faktor yang mempengaruhi perilaku mereka berhubungan dengan kekuatan faktor sosial budaya yakni faktor keluarga yaitu unit masyarakat yang terkecil yang perilakunya sangat mempengaruhi dan menentukan dalam pengambilan keputusan pembelian dan kekuatan faktor psikologi yakni faktor kepribadian yang sangat ditentukan oleh faktor internal dirinya seperti motif, IQ, cara berpikir dan persepsi.