

Analisis Pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) Dalam Pemberdayaan Umkm Pada PT. BTPN Syariah Cabang Medan (Studi Kasus Kantor Mms Percut Sei Tuan)

Nora Pebrina¹, Ahmad Taufiq Harahap², Al Firah³

¹²³Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharmawangsa,
Indonesia

alfirah41@dharmawangsa.ac.id^{3*}

ABSTRAK - Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pembiayaan Paket Masa Depan yang disediakan oleh BTPN Syariah dalam pemberdayaan UMKM yang fokus pada kantor cabang MMS Percut Sei Tuan sebagai studi kasus. Metode penelitiannya adalah deskriptif analisis dengan pendekatan kualitatif. Data dikumpulkan melalui pendekatan wawancara, observasi, dan studi dokumentasi. Responden penelitian terdiri dari manajer cabang, petugas pembiayaan (*Community Officer*), dan pemilik UMKM yang telah memanfaatkan pembiayaan Paket Masa Depan dari BTPN Syariah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan Paket Masa Depan yang disediakan oleh BTPN Syariah memiliki beberapa keunggulan, seperti bunga yang kompetitif, proses pengajuan yang mudah, dan fleksibilitas dalam penggunaan dana. Sehingga pembiayaan Paket Masa Depan dari BTPN Syariah memiliki potensi besar dalam mendukung pemberdayaan UMKM. Namun demikian, diperlukan upaya untuk mengatasi kendala-kendala yang dihadapi oleh UMKM agar manfaat dari pembiayaan ini dapat lebih maksimal. BTPN Syariah akan melakukan inovasi dan peningkatan layanan agar dapat lebih efektif dalam mendukung pertumbuhan UMKM.

Kata Kunci : Pembiayaan Paket Masa Depan (PMD), Pemberdayaan UMKM

ABSTRACT - *This research aims to analyze the Future Package financing provided by BTPN Syariah in empowering MSMEs, focusing on the MMS Percut Sei Tuan branch office as a case study. The research method is descriptive analysis with a qualitative approach. Data was collected through interviews, observation and documentation studies. Research respondents consisted of branch managers, financing officers (Community Officers), and MSME owners who had utilized Future Package financing from BTPN Syariah. The research results show that the Future Package financing provided by BTPN Syariah has several advantages, such as competitive interest, an easy application process, and flexibility in the use of funds. So the Future Package financing from BTPN Syariah has great potential in supporting the empowerment of MSMEs. However, efforts are needed to overcome the obstacles faced by MSMEs so that the benefits of this financing can be maximized. BTPN Syariah will innovate and improve services so that they can be more effective in supporting the growth of MSMEs.*

Keywords: *Future Package Financing (PMD), Empowerment of UMKM*

PENDAHULUAN

UMKM sebagai unit yang sangat penting dalam menggerakkan perekonomian karena dapat menjangkau seluruh kalangan masyarakat sehingga dibutuhkan pemberdayaan UMKM yang tidak hanya melibatkan aspek pelatihan dan pendampingan. Namun juga memerlukan solusi pembiayaan yang inovatif dan berkelanjutan. Salah satu produk unggulan pembiayaan yang dimiliki PT. BTPN Syariah yaitu pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) yang diharapkan dapat menjadi insentif bagi pelaku usaha dalam mengembangkan usahanya untuk naik kelas. Namun, tidak semua masyarakat memahami prosedur pembiayaan tersebut.

Sehingga salah satu solusi yang diberikan kepada calon nasabah yang ingin mengikuti pembiayaan PMD adalah dengan memberikan Pelatihan Dasar Keanggotaan (PDK) yang bertujuan agar calon nasabah mengerti dan memahami apa dan bagaimana pembiayaan PMD. PT. BTPN Syariah dalam melakukan kegiatan pembiayaan ini dibantu secara khusus oleh *Community Officer* (CO) yang bertugas untuk memasarkan pembiayaan PMD menjelaskan bagaimana prosedur pembiayaan tersebut. Dalam kegiatan pembiayaan, bank syariah tidak boleh memberikan pembiayaan kepada nasabahnya hanya karena rasa iba (belas kasihan), kenalan. Pihak bank juga melakukan *survey* terkait usaha calon nasabah untuk memastikan apakah nasabah tersebut memang benar memiliki usaha karena pembiayaan ini adalah pembiayaan modal usaha.

Selain untuk memastikan apakah nasabah tersebut benar memiliki usaha maka dilakukan *survey* agar pihak bank dapat melihat dan menilai apakah usaha tersebut layak atau tidak untuk mendapatkan pembiayaan. Semakin meningkatnya perencanaan pengajuan pembiayaan bank juga harus meningkatkan manajemen risiko pembiayaan dalam menangani kemungkinan apabila dikemudian hari terdapat pembiayaan bermasalah. Hal ini muncul ketika nasabah atau bank melakukan kelalaian dalam melaksanakan kewajibannya sehingga perlu adanya penyelesaian yang baik karena pembiayaan bermasalah menjadi hal sangat penting bagi keberlangsungan hidup perbankan. Dengan demikian jika pembiayaan bermasalah dan tidak ditangani dengan baik, maka akan menjadi sumber kerugian yang sangat potensial bagi bank itu sendiri, sehingga diperlukan penanganan yang sistematis dan berkelanjutan.

KAJIAN TEORI

Pembiayaan

Herlina (2021:24), Pembiayaan adalah penyediaan uang (tagihan) yang dapat disamakan berdasarkan kesepakatan antara Bank dengan pihak lain yang diwajibkan dibiayai untuk mengembalikan tagihan setelah jangka waktu dengan imbalan (bagi hasil).

Prinsip dan Aspek Penyaluran Pembiayaan

Thomas (2017: 84), untuk menghindari dan memperkecil resiko yang akan terjadi, maka permohonan pembiayaan harus dinilai oleh bank atas dasar 7C syarat-syarat bank teknis, yaitu :

1. *Character*, keadaan watak dari nasabah, baik dalam kehidupan pribadi dan lingkungan usaha.
2. *Capacity*, kemampuan yang dimiliki calon nasabah dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan.
3. *Capital*, jumlah modal sendiri yang dimiliki oleh calon nasabah. Semakin besar modal sendiri maka bank akan merasa lebih yakin dalam memberikan kredit.
4. *Collateral*, barang-barang yang diserahkan nasabah sebagai agunan terhadap kredit yang diterimanya.
5. *Condition of Economy*, situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, budaya yang mempengaruhi keadaan perekonomian yang akan mempengaruhi kelancaran perusahaan calon debitur.
6. *Constrains*, batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan suatu bisnis untuk dilaksanakan pada tempat tertentu.
7. *Covering*, bank menjaga setiap kredit berupa asuransi.

Kasmir (2014:103) menjelaskan 7P metode analisis, yaitu :

1. *Personality*, menilai nasabah berdasarkan sikap sehari-hari atau masa lalu, meliputi sikap, emosi, tingkat laku, dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah
2. *Party*, mengklasifikasikan nasabah berdasarkan modal, loyalitas karakter sehingga mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank
3. *Perpose*, mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit
4. *Prospect*, menilai usaha nasabah di masa depan, menguntungkan atau tidak
5. *Payment*, cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil
6. *Profitability*, menganalisis kemampuan nasabah dalam mencari laba
7. *Protection*, menjaga agar usaha dan jaminan mendapatkan perlindungan

Pemberdayaan

Suharto (2014:59), Pemberdayaan adalah upaya membangun daya masyarakat dengan mendorong, memotivasi, dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimiliki serta berupaya untuk mengembangkannya.

Rindyah (2018:14), beberapa prinsip yang harus diterapkan dalam melaksanakan pemberdayaan yaitu:

1. Kolaboratif, dinamis, sinergis dan evolutif
2. Subjek yang kompeten.
3. Kompetensi melalui pengalaman hidup
4. Solusi dari situasi yang khusus
5. Masyarakat harus berpartisipasi
6. Akses berbagai sumber

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah Bab 1 Pasal 1 ayat (1), (2), (3), yaitu:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha 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.

3. 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 menjadi 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.

Karakteristik UMKM

Nuramalia dkk, (2020:7), dalam menjalankan usahanya UMKM memiliki karakteristik bisnis yaitu :

1. Umumnya sektor usaha kecil dan menengah memulai usahanya dengan modal sedikit dan keterampilan yang kurang dari pendiri atau pemiliknya
2. Terbatasnya sumber dana yang dimanfaatkan untuk membantu kelancaran usahanya
3. Kemampuan memperoleh pinjaman kredit perbankan relatif rendah
4. Banyak dari pelaku ekonomi UMKM belum mengerti pencatatan/akuntansi

Kelebihan dan Kelemahan UMKM

Nuramalia dkk, (2020:22-23), kelebihan UMKM adalah kecepatan inovasi, struktur biaya rendah dan kemampuan fokus di sektor spesifik sedangkan kelemahan UMKM adalah sempitnya waktu untuk melengkapi kebutuhan, kontrol ketat atas anggaran dan pembiayaan dan Kkurangnya tenaga ahli.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini mendeskriptifkan peran Pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) dalam pemberdayaan UMKM dari PT. BTPN Syariah yang berfokus pada pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) dalam pemberdayaan UMKM, kendala dan solusi pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) dalam pemberdayaan UMKM. Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) merupakan salah satu produk unggulan yang dimiliki oleh BTPN Syariah yang disalurkan untuk masyarakat ingin mengembangkan usahanya atau membangun usaha baru. PMD bertujuan untuk meningkatkan akses yang mengutamakan 4 (empat) perilaku dalam mencapai impian nasabahnya adalah berani berusaha, disiplin, kerja keras, dan saling bantu (BDKS).

Kendala dan Solusi Pembiayaan PMD Dalam Pemberdayaan UMKM

Kendala	Solusi
Kurangnya pemahaman masyarakat tentang prosedur pembiayaan PMD	Diberikan Pelatihan Dasar Keanggotaan (PDK) yang dibantu oleh <i>Community Officer (CO)</i>
Menyalahgunakan pembiayaan PMD yang diberikan	Melakukan <i>survey</i> , monitoring usaha dan <i>surprise visit</i>
Adanya pembiayaan macet	Menggunakan sistem tanggung renteng (pembiayaan) secara berkelompok.

Pelaksanaan tabungan anggota kelompok BTPN Syariah mewajibkan kepada setiap nasabah pembiayaannya untuk membuka tabungan yang terdiri dari tabungan wajib yang bersumber dari 10% jumlah pembiayaan dan tabungan sunnah mencakup seberapa nasabah ingin menabung. Tabungan wajib hanya bisa diambil ketika pembiayaan telah berakhir dan untuk tabungan sunnah dapat diambil ketika pembiayaan masih berjalan. Syarat nasabah melakukan pengajuan H-2 minggu sebelum pengambilan yaitu saat pelaksanaan pembayaran angsuran setiap dua minggu sekali.

Nasabah yang mengalami kemacetan pembayaran dan nasabah sudah tidak mau lagi menanggung renteng angsuran tersebut maka pihak bank akan menggunakan dana tabungan nasabah tersebut untuk menutupi angsuran. Karena selama nasabah masih mempunyai kewajiban kepada pihak bank maka pihak bank memiliki kuasa untuk

mendebet dana nasabah tersebut. Ketika sistem tanggung renteng dan dana tabungan nasabah tidak bisa menyelesaikan pembiayaan bermasalah yang terjadi di BTPN Syariah. Maka pihak bank akan melakukan pendekatan secara kekeluargaan.

Pihak bank akan mendatangi rumah nasabah yang bermasalah secara langsung untuk menanyakan apa yang menyebabkan nasabah tersebut tidak bisa membayar pembiayaannya dan ketika penyebabnya telah ditemukan maka pihak bank dan nasabah akan melakukan musyawarah mengenai bagaimana solusi terbaik mengenai masalah tersebut. Ketika pendekatan kekeluargaan telah dilakukan maka pihak BTPN Syariah MMS Percut Sei Tuan akan memberikan kebijakan *rescheduling* kepada nasabahnya yang bermasalah yaitu dengan cara memperpanjang jangka waktu pembayaran dengan jumlah pembayaran yang sama, memperkecil jumlah angsuran dengan jangka waktu pembayaran yang sama sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati saat musyawarah.

SIMPULAN

1. Prosedur pembiayaan PMD melalui *community officer* mendatangi wilayah pedesaan dan mengumpulkan nasabah.
2. Setiap asabah pembiayaan PMD memiliki akses di perbankan yang dapat meningkatkan taraf hidup dan perekonomian masyarakat lebih produktif.
3. PMD PT. BTPN Syariah di MMS Percut Sei Tuan telah sesuai dengan prinsip syaria, tidak melakukan kegiatan usaha yang mengandung unsur riba dan *gharar* (melakukan transaksi dengan objek yang tidak jelas).
4. Pelaksanaan tabungan anggota kelompok BTPN Syariah mewajibkan kepada setiap pembiayaan nasabahnya untuk membuka tabungan wajib (10% dari jumlah pembiayaan dan tabungan sunnah).

DAFTAR PUSTAKA

- Herlina. 2021. Implementasi Pembiayaan Murabahah dan Strategi Manajemen Risiko Pada Bank Syariah, Jawa Tengah; Penerbit NEM.
- Kasmir. 2014. Analisis Laporan Keuangan, Cetakan ke-7. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Nuramalia Hasanah, Muhtar,, Indah Muliasari. 2020 Mudah Memahami Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM). uwais inspirasi indonesia.
- Rindyah. 2018. Konsep Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat dalam Menjaga Keseimbangan Lingkungan Sekitar Hutan , Cetakan 1, Penerbit Media Nusa Creative

Suharto,Edi. 2014. Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat: Kajian Strategis Pembangunan Kesejahteraan Sosial dan Pekerjaan Sosial. Bandung: Refika Aditama.

Thomas Suyatno. 2017. Dasar -Dasar Perkreditan.(Edisi Keempat), jakarta; PT. Gramedia Pustaka Utama

UU No.20 Tahun 2008,tentang Usaha Mikro ,kecil,dan Menengah

