BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bank Indonesia telah menetapkan visi dan misi perbankan syariah dan mencanangkan strategis untuk mencapai pengembangan secara objektif dengan membentuk kerangka dasar perbankan syariah. Salah satu perbankan syariah yang memberikan pelayanan syariah yaitu Bank BTPN Syariah. Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah (BTPN Syariah) adalah sebuah bank yang berkomitmen memberikan kesempatan bagi setiap umat untuk mewujudkan niat baik mereka lebih cepat, membangun hidup yang lebih berarti serta memberikan dampak yang bermakna bagi jutaan rakyat Indonesia (Ali, 2008).

Produk dan layanan yang ditawarkan bank BTPN Syariah ada dua, yaitu Pendanaan dan Pembiayaan. Produk pendanaan memberikan kesempatan kepada nasabah untuk menumbuhkan jutaan rakyat Indonesia. Sedangkan Produk BTPN Syariah dalam hal pembiayaan adalah Produk Paket Masa Depan (PMD). Paket Masa Depan sekarang sudah diganti menjadi dua produk pembiayaan yaitu tepat pembiayaan syariah – kelompok dan tepat pembiayaan modal kerja syariah (BTPN Syariah).

Dari sekian banyak lembaga keuangan yang dipercaya mampu membantu mewujudkan pemberdayaan masyarakat khususnya perempuan di pedesaan yaitu Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah atau BTPN Syariah. Dalam menjalankan kegiatan penyaluran dana bank BTPN Syariah berinovasi mendesain sebuah model bisnis yang disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat bukan hanya menitikberatkan pada akses keuangan akan tetapi juga adanya pelatihan serta pendampingan untuk meningkatkan kapasitas sehingga usahanya tumbuh secara berkelanjutan. Salah satu program Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok. BTPN Syariah beroperasi berdasarkan prinsip inklusi keuangan dengan menyediakan

produk dan jasa keuangan kepada Masyarakat terpencil yang belum terjangkau serta segmen Masyarakat pra-sejahtera (Ikhsan, 2018)

Selain menyediakan akses layanan keuangan kepada masyarakat tersebut, BTPN Syariah juga menyediakan pelatihan keuangan sederhana untuk membantu mata pencaharian nasabahnya agar dapat terus berlanjut serta membina masyarakat yang lebih sehat melalui program Dayanya. Melalui produk, memanfaatkan produk, layanan jasa bank (*finclusion*), memberikan informasi, serta kegiatan pemberdayaan yang berkelanjutan dan terukur. Bukan tanpa alasan perseroan ini fokus menyalurkan pemberdayaan ke debitur perempuan. Menurut Analisa perusahaan, debitur perempuan khususnya ibu rumah tangga punya tanggung jawab dan kemampuan mengelola keuangan yang prima.

Bank Tabungan Pensiun Negara (BTPN) Syariah merupakan salah satu bank yang setiap tahun meningkatkan penyaluran pembiayaannya. Dengan produknya Tepat Pembiayaan Kelompok-Syariah, bank BTPN syariah memberikan pembiayaan tanpa agunan kepada masyarakat pra/cukup sejahtera. Kendati demikian, bank BTPN Syariah tetap menunjukkan performa yang baik dengan mampu mempertahankan kesehatan banknya.

Tabel 1.1 Laporan Keuangan Bank BTPN Syariah

No	Laporan Keuangan	Tahun				
		2019	2020	2021	2022	2023
1	Total Aset (Triliun)	15.383.038	16.435.005	18.543.856	21.161.976	21.435.366
2	Total Pembiayaan (Triliun)	8.969.565	9.514.196	10.433.091	11.463.672	11.367.662
3	NPF Gross (%)	1,36%	1,91%	2,37%	2,65%	2,94%
4	NPF Nett (%)	0,26%	0,02%	0,18%	0,34%	0,29%

Sumber : (Data Laporan diolah)

Berdasarkan Tabel 1.1 Dapat dilihat kinerja bank BTPN Syariah dalam 5 tahun terakhir terus mengalami pertumbuhan, dari tahun ke tahun aset BTPN Syariah

selalu bertambah diiringi dengan semakin bertambahnya pembiayaan yang di berikan. Pada tahun 2023 bank btpn syariah mampu menyalurkan pembiayaan sebesar 21 Triliun dengan produknya pembiayaan syariah. Tentunya dengan semakin banyaknya pembiayaan yang disalurkan, risiko akan pembiayaan macet pun pastinya akan semakin besar. Dalam perbankan syariah, pembiayaan bermasalah atau Non Performing Financing (NPF) dapat diukur menggunakan rasio. Dimana sebuah bank di indikasikan sebagai bank sehat jika rasio NPF nya dibawah 5%. Kenaikan dalam jumlah pembiayaan tersebut terbukti positif dengan jumlah rasio NPF Gross BTPN Syariah yang menunjukkan bahwa rasio jumlah pembiayaan bermasalah (kotor) dalam rasio aman yaitu pada tahun 2019 berjumlah 1,36 %, tahun 2020 berjumlah 1,91%, dan tahun 2021 berjumlah 2,37 % tahun 2022 berjumlah 2,65% tahun 2023 berjumlah 2,94%. Hal tersebut menunjukkan bahwa BTPN Syariah dikatakan mampu menyalurkan program pembiayaan yang dimilikinya secara positif dan terus bertambah setiap tahunnya diharapkan jumlah pemberdayaan yang diinginkan semakin meluas mencakup seluruh wanita miskin di Indonesia.

Produk Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok adalah produk pembiayaan sekaligus program terpadu Bank BTPN Syariah yang diberikan kepada sekelompok wanita di pedesaan yang ingin memiliki usaha dan memiliki impian untuk merubah hidup, tetapi tidak memiliki akses layanan perbankan. Tujuan utamanya adalah untuk memberikan solusi keuangan, perencanaan keuangan sederhana dan partisipasi kelompok. Produk tepat pembiayaan syariah kelompok adalah pembiayaan yang dilakukan berdasarkan perjanjian jual beli dengan akad wakalah wal murabahah. Produk tepat pembiayaan syariah ini sebelumnya disebut PMD, memiliki fokus pembagunan karakter dan kebiasaan-kebiasaan baik nasabah, yaitu berani berusaha, disiplin, kerja keras, dan saling bantu (BDKS) (Andalusi, 2018).

Bank BTPN Syariah hadir untuk memberikan kemudahan pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat, karena bank tidak meminta jaminan, sasarannya pun adalah masyarakat *unbankable* (nasabah tanpa jaminan). Dan syarat yang untuk menjadi calon nasabah Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok yaitu fotocopy KTP dan sudah berkeluarga. Nasabah diwajibkan hadir dalam setiap pertemuan dengan

karyawan Bank BTPN Syariah yang disebut sebagai “Pertemuan Rutin Sentra (PRS)”, yaitu *Community Officer* atau CO yang bertindak sebagai fasilitator dan mendampingi para nasabah dalam bertransaksi (menabung, membayarkan cicilan, dan pencairan pembiayaan) maupun memberi edukasi serta menjadi teladan bagi nasabah Bank BTPN Syariah. Pertemuan antara nasabah dengan *Community Officer* atau CO dilaksanakan setiap dua minggu sekali selama satu tahun. (Diana, Wawancara 18 Januari 2024).

Pembiayaan ini diperuntukkan kepada masyarakat super mikro atau masyarakat pra-sejahtera. Pembiayaan yang diberikan ditahun pertama adalah Rp. 1.000.000,00 – Rp. 3.000.000,00/orang. Jika nasabah selalu aktif membayar cicilan dan hadir setiap dua minggu sekali dalam pertemuan tersebut selama satu tahun penuh maka nasabah diperbolehkan mengajukan kenaikan plafon maksimal 3-4 juta di tahun selanjutnya dan seterusnya. Selain memberikan pembiayaan nasabah juga akan dibukakan Tabungan tanpa adanya biaya administrasi oleh CO serta diberikan nasabah diwajibkan untuk menabung.

Desa Danau Sarang Elang adalah sebuah desa di Kecamatan Jambi Luar Kota, Kabupaten Muaro Jambi. Desa Danau Sarang Elang juga merupakan salah satu desa yang didatangi petugas BTPN Syariah. Desa Danau Sarang Elang memiliki banyak pekerja yang aktif, yang artinya penduduknya memiliki usaha, Pedagang, Petani, Berkebun dan Berladang. Nasabah BTPN Syariah di Desa Danau Sarang Elang banyak yang memilih produk Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok untuk mengembangkan usaha mereka.

Desa Danau Sarang Elang memiliki penduduk yang ramah terhadap petugas BTPN Syariah. Dan menurut petugas BTPN Syariah, nasabah di desa danau sarang elang termasuk kategori lancar dan berkerjasama dengan baik dalam pembayaran angsuran kepada petugas BTPN Syariah dibandingkan dengan desa lain yang ada di Kecamatan Jambi Luar Kota. Oleh sebab itu peneliti tertarik untuk memilih nasabah tepat pembiayaan syariah kelompok di desa danau sarang elang untuk penelitiannya.

Dalam menumbuhkan minat beli hingga akhirnya melakukan keputusan tidaklah mudah. Banyak faktor yang mempengaruhi tersebut, baik dari internal atau

dalam diri konsumen maupun pengaruh dari eksternal yaitu rangsangan yang diberikan oleh perusahaan. Keputusan pembelian adalah suatu konsumen yang dipengaruhi oleh ekonomi keuangan, teknologi, promosi/sosialisasi, pengetahuan, kepercayaan, politik, budaya, harga, *people and process* sehingga membentuk suatu sikap pada konsumen untuk mengolah segala konfirmasi dan mengambil kesimpulan berupa *response* produk apa yang di beli. (Alma, 2018)

Sebelum memilih menggunakan sebuah produk, tentunya kita harus mengetahui terlebih dahulu keunggulan dari produk tersebut dan perbedaan produk tersebut dengan produk lain. Pengetahuan mengenai produk yang ditawarkan dapat menjadi pertimbangan bagi nasabah dalam memilih bank dan produk pembiayaan. Semakin jelas informasi dari suatu produk yang ditawarkan, maka akan semakin mudah bagi calon nasabah untuk menentukan apakah produk tersebut telah sesuai keinginannya dan dapat memenuhi kebutuhannya. Apabila dianggap telah sesuai keinginan dan kebutuhannya tentunya calon nasabah akan mempertimbangkan untuk menggunakan produk tersebut.

Memahami pengetahuan konsumen terhadap produk sangat penting bagi pemasar. Pengetahuan konsumen terhadap produk akan mempengaruhi keputusan pembelian bahkan pembelian ulang. Ketika konsumen memiliki pengetahuan yang lebih banyak, maka ia akan lebih baik dalam mengambil keputusan, lebih efisien, lebih tepat mengolah informasi dan mampu mengingat kembali informasi dengan lebih baik. (Sumarwan, 2003) Semakin tinggi pengetahuan produk yang dimiliki nasabah maka semakin tinggi pula keputusan yang diambil nasabah. Informasi atau pengetahuan yang lebih tentang lembaga keuangan syariah sangat dibutuhkan untuk meningkatkan animo masyarakat terhadap Bank Syariah. (Widowati, 2018) Apabila seorang pegawai sentra menginformasikan kepada masyarakat tentang produk tepat pembiayaan syariah kelompok dengan baik, maka nasabah semakin yakin dengan produk yang akan dipilih sesuai dengan yang dibutuhkan oleh nasabah.

Kepercayaan menjadi faktor penting, karena tanpa kepercayaan maka nasabah tidak akan memilih bank BTPN Syariah sebagai bank yang akan dijadikan tempat untuk melakukan pembiayaan. Pihak bank harus mampu menjaga

kepercayaan nasabah dengan memberikan pelayanan dan proses pembiayaan yang mudah dan baik sehingga nasabah yakin dengan keputusan untuk memilih produk pembiayaan di BTPN Syariah.

BTPN Syariah selalu melakukan sosialisasi untuk mengenalkan bank BTPN Syariah serta produk yang ditawarkan oleh bank BTPN Syariah. Sosialisasi yang dilakukan oleh *Community Officer* kepada masyarakat membuat keberadaan Tepat Pembiayaan Syariah sendiri menyebar luas di masyarakat, sosialisasi ini dilakukan beberapa kali di desa danau sarang elang dan pembiayaan ini di khususkan untuk wanita yang tinggal di pedesaan karena sangat membutuhkan pembiayaan dikarenakan mereka sebagian besar bekerja sebagai pedagang, petani, peternak dan sebagai asisten rumah tangga. Pembiayaan ini dibutuhkan mereka guna mengembangkan skill atau kemampuan mereka dalam berwirausaha, bercocok tanam dan beternak. Sosialisasi yang dilakukan pegawai sentra dengan berbagai cara seperti ikut pertemuan yang diselenggarakan di Kantor Desa, mengunjungi rumah warga dan membagi brosur.

Dari latar belakang masalah di atas peneliti merasa tertarik untuk mengkaji lebih dalam tentang keputusan nasabah desa danau sarang elang memilih produk tepat pembiayaan syariah sebagai produk pembiayaan nya. Sehingga peneliti memilih judul sebagai tugas akhir yaitu **“Analisis Faktor-Faktor yang Mendorong Keputusan Nasabah Menggunakan Program *Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok* di BTPN Syariah”**

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana implementasi dan mekanisme pembiayaan program Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok?
2. Faktor apa saja yang mendorong keputusan nasabah menggunakan program Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok?
3. Bagaimana upaya peningkatan pemberdayaan ekonomi umat melalui program Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok?
4. Bagaimana tinjauan hukum Islam tentang program Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui implementasi dan mekanisme program Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok.
2. Untuk menganalisis faktor-faktor yang mendorong keputusan nasabah dalam menggunakan program Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok.
3. Untuk mengetahui upaya peningkatan pemberdayaan ekonomi umat melalui program Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok.
4. Untuk mengetahui tinjauan hukum Islam tentang program Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini di harapkan dapat menjadi masukan bagi pihak-pihak yang berkepentingan, umumnya bagi instansi yang bersangkutan dan lembaga-lembaga yang berkecimpung dalam dunia ekonomi dan bisnis Islam serta pembiayaan dalam perbankan. Dan penelitian ini di harapkan menjadi bahan acuan atau masukan bagi kebijakan dan dapat meningkatkan kinerja Bank terutama dalam hal perbaikan mekanisme pembiayaan PMD atau Tepat Pembiayaan Syariah Kelompok. Sehingga pembiayaan tersebut efektif dan dapat meningkatkan peran Bank sebagai lembaga intermediasi.

2. Manfaat Praktis

Penelitian di harapkan dapat memberikan sumbangan kepada para peneliti yang melaksanakan penelitian lebih lanjut dengan bahasan serupa baik di jadikan sumber referensi maupun wawancara keilmuan untuk dapat mendukung kegiatan akademis pembaca.