

**“PEMBIAYAAN KONSUMTIF MULTIMANFAAT” SEBAGAI STRATEGI BTN IB
KCP MATARAM MENJADI PRODUK KEUNGGULAN DAN MENINGKATKAN
PEREKONOMIAN MASYARAKAT**

Nurul Susianti¹

Universitas Islam Negeri Mataram¹

uyunalhidayah@gmail.com¹

Abstract

Fokus kajian dalam penelitian ini adalah mengkaji tentang faktor-faktor yang menjadikan produk pembiayaan konsumtif multimanfaat BTN Syariah KCP Mataram menjadi keunggulan nasabah, strategi dalam meningkatkan jumlah nasabah yang bertujuan meningkatkan perekonomian Masyarakat. bentuk penelitian kualitatif. Peneliti berusaha mengumpulkan data yang akurat dengan cara observasi dan wawancara. Hasil penelitian ini adalah Strategi-strategi yang digunakan oleh UUS BTN Syariah KCP Mataram adalah, Menggunakan penyebaran brosur yang dapat mempermudah nasabah untuk melihat isi dan keunggulan produk yang di tawarkan agar mudah di pahami dan jelas, Menggunakan media elektronik mengikuti perkembangan jaman sehingga mempermudah jalannya pemasaran agar efektif dan efisien, Menggunakan media social seperti twitter, facebook, instagram dan line untuk penyebaran informasi sehingga dapat meningkatkan konsumen dalam pemasarannya dan mempermudah pengenalan produk. Faktor yang membuat produk pembiayaan multimanfaat menjadi unggul di kalangan nasabah yaitu : Pembiayaan multimanfaat yaitu pembiayaan yang dimana pembelian berbagai barang yang bermanfaat sesuai dengan kebutuhan ini tidak menggunakan uang muka (DP).

Kata Kunci: Manajemen, Pembiayaan, Konsumtif Multimanfaat, Produk, IB

1. PENDAHULUAN

Bank syariah merupakan bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah yang terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Usaha pembentukan sistem ini didasari oleh larangan dalam agama islam untuk memungut maupun meminjam dengan bunga atau yang disebut dengan riba serta larangan investasi untuk usaha-usaha yang dikategorikan haram, dimana hal ini tidak dapat dijamin oleh sistem perbankan konvensional. Persaingan usaha antar bank yang semakin tajam dewasa ini telah mendorong munculnya berbagai jenis produk dan sistem usaha dalam berbagai keunggulan kompetitif. Bank syariah adalah suatu bank yang dalam aktivitasnya; baik dalam penghimpunan dana maupun dalam rangka penyaluran dananya memberikan dan mengenakan imbalan atas dasar prinsip syariah.

Pada dasarnya ketiga fungsi utama perbankan (menerima titipan dana, meminjamkan uang, dan jasa pengiriman uang) adalah boleh dilakukan, kecuali bila dalam melaksanakan fungsi perbankan melakukan hal – hal yang dilarang syariah. Dalam praktik perbankan konvensional yang dikenal saat ini, fungsi tersebut dilakukan berdasarkan prinsip bunga. Bank konvensional memang tidak serta merta identik dengan riba, namun kebanyakan praktik bank konvensional dapat digolongkan sebagai transaksi ribawi (Karim, 2013).

Pelaksanaan fungsi pengaturan dan pengawasan perbankan syariah dari aspek pelaksanaan prinsip kehati-hatian dan tata kelola yang baik dilaksanakan oleh OJK sebagaimana halnya pada perbankan konvensional, namun dengan pengaturan dan sistem pengawasan yang disesuaikan dengan kekhasan sistem operasional perbankan syariah. Masalah pemenuhan prinsip syariah memang hal yang unik bank syariah, karena hakikinya bank syariah adalah bank yang menawarkan produk yang sesuai dengan prinsip syariah. Kepatuhan pada prinsip syariah menjadi sangat fundamental karena hal inilah yang menjadi alasan dasar eksistensi bank syariah. Selain itu, kepatuhan pada prinsip syariah dipandang sebagai sisi kekuatan bank syariah. Dengan konsisten pada norma dasar dan prinsip syariah maka kemaslahatan berupa kestabilan sistem, keadilan dalam berkontrak dan terwujudnya tata kelola yang baik dapat berwujud. Bank syariah merupakan lembaga keuangan bank yang mempertemukan orang yang membutuhkan dana dengan orang yang kelebihan dana, dimana dalam hal ini yang membutuhkan dana disebut dengan mudharib dan orang yang memiliki kelebihan dana disebut dengan sahibul mal.

PT Bank Tabungan Negara (BTN) persero, adalah badan usaha milik negara (BUMN) yang bergerak di bidang perbankan yang berkomitmen menjadi bank yang melayani dan mendukung pembiayaan sektor perumahan melalui tiga produk utama, perbankan perseorangan, bisnis dan syariah yang terdepan. PT Bank BTN berinovasi dan terus menjadi lebih baik, perencanaan bisnis yang lebih terarah sebagai tujuan yang harus di capai oleh bank BTN untuk menjadi bank yang terdepan dalam membantu semua kebutuhan masyarakat saat ini (Bank Tabungan Negara, 2018).

Bank BTN Syariah merupakan *strategic business unit* dari bank BTN yang menjalankan bisnis dengan prinsip syariah yang salah satu tujuan pendiriannya adalah meningkatkan ketahanan bank dalam menghadapi perkembangan usaha dalam memenuhi kepentingan segenap nasabah dan pegawai.

Potensi laju pertumbuhan ekonomi di NTB telah tumbuh dengan positif dan di atas rata-rata nasional yaitu sebesar 5,28%. Pertumbuhan ekonomi yang baik ini berdampak pada sektor perbankan khususnya Perbankan Syariah di NTB. Hingga triwulan III-2017 tercatat 42 outlet

perbankan syariah dengan total asset mencapai Rp 3,34 triliun, di mana Dana Pihak Ketiga (DPK) yang terkumpul senilai Rp 1,62 triliun sedangkan pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat sebesar Rp 2,87 triliun.

Ini menjadi salah satu pertimbangan mengapa pada akhirnya Mataram menjadi Kantor Cabang Syariah Bank BTN ke-24 karena merupakan ibu kota dan pusat pemerintahan serta ekonomi Provinsi NTB. Di sisi lain, Provinsi NTB juga memiliki potensi pertumbuhan ekonomi syariah yang sangat menjanjikan, dipengaruhi beberapa faktor antara lain sebagian besar berpenduduk muslim, serta Pemprov NTB juga telah mencanangkan wisata syariah di mana pariwisata merupakan salah satu sektor unggulan (Keuangan Kontan, 2018).

Namun yang lebih unik dari pembiayaan ini yaitu Unit Usaha Syariah Bank BTN ini baru muncul dan belum masuk setahun akan tetapi sudah mampu unggul dari produk pembiayaan lainnya. Seperti yang diungkapkan oleh pihak BTN Syariah KCP Mataram “Produk kami baru saja kami luncurkan sehingga dalam hal ini kami sangat mengapresiasi sekali bahwa produk pembiayaan Konsumtif Multimanfaat ini sangat diminati oleh masyarakat karena memang dengan produk ini mereka tidak mengeluarkan agunan yang dimana dana untuk pembiayaan ini dibiayai oleh Negara, dan dimana produk pembiayaan kami ini sangat diminati karena memang sudah mencakup banyak kebutuhan dimulai dari untuk membiayai peralatan rumah tangga dan pernikahan”.

Banyak sekali pembiayaan di Bank BTN Syariah namun yang paling banyak diminati oleh nasabah (konsumen) yaitu pembiayaan multimanfaat yang dimana akan membiayai 100% kebutuhan nasabah dan kemudian dananya berasal dari BUMN. Dari uraian di atas peneliti tertarik untuk mengambil judul tersebut.

Strategi pemasaran yang ada di Unit Usaha Syariah Bank Tabungan Negara (BTN) sama saja dengan strategi pemasaran yang ada di seluruh perbankan yaitu menggunakan beberapa alat media yang mampu mendorong peningkatan pemasaran tersebut. Salah satu yang digunakan dalam perbankan yaitu menggunakan penyebaran brosur yang dimana dapat dilihat dengan mudah oleh konsumen, kemudian menggunakan beberapa media seperti internet yang dimana disana bank BTN memiliki web tersendiri dan terdapat informasi mengenai produk pembiayaan yang ada di Bank BTN ini merupakan salah satu kemudahan yang di berikan bank BTN kepada nasabahnya dalam mengetahui informasi yang ada dan lebih mengenal pembiayaan tersebut melalui media tersebut. Pembiayaan menurut definisi UU Nomor 10 tahun 1998 tentang perbankan adalah usaha perbankan dalam menyediakan uang atau “tagihan yang dipersamakan

dengan itu” kepada nasabahnya berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang di biyai (nasabah) mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Dimana dalam fasilitas ini dilegalkan oleh fiqih untuk kebutuhan pembiayaan ini ada tiga, yaitu murabahah, mudharabah, musyarakah.

Dimana produk pembiayaan multimanfaat BTN iB ini di gunakan untuk keperluan pembelian berbagai jenis barang yang bermanfaat sesuai kebutuhan dan tidak bertentangan dengan hukum yang berlaku, seperti barang elektronik, furniture dan alat-alat rumah tangga serta barang kebutuhan lainnya yang dapat di gunakan oleh nasabah dengan sebaik-baiknya. Proses akad yang di gunakan dalam prodak kami yaitu akad jual beli (murabahah) dengan jangka waktu pembiayaan maksimal 120 bulan.

Namun yang akan peneliti bahas adalah faktor-faktor yang menjadikan ukuran pembiayaan konsumtif multimanfaat yang ada di Bank BTN Syariah sehingga menjadi keunggulan bagi masyarakat khususnya nasabah Bank BTN Syariah KCP Mataram. Serta strategi apa saja yang ditawarkan Bank BTN Syariah KCP Mataram ini dalam meningkatkan jumlah nasabah dengan tujuan meningkatkan perekonomian Masyarakat khususnya nasabah Bank BTN Syariah KCP Mataram. Peneliti akan menjelaskan secara lebih luas tentang faktor-faktor produk pembiayaan multimanfaat BTN Syariah, kemudian peneliti akan memaparkan tentang keunggulan dari produk pembiayaan multimanfaat BTN Syariah sehingga menjadi salah satu produk yang banyak di cari oleh masyarakat. Dan peneliti akan menampilkan beberapa strategi dari pemasaran produk pembiayaan multimanfaat BTN Syariah yang menjadi pembiayaan unggul dari Bank BTN Syariah.

Fokus masalah dalam penelitian ini adalah mengkaji tentang faktor-faktor yang menjadikan produk pembiayaan konsumtif multimanfaat BTN Syariah KCP Mataram menjadi keunggulan nasabah? Serta apa saja strategi dalam meningkatkan jumlah nasabah yang bertujuan meningkatkan perekonomian Masyarakat? Sehingga dapat dijadikan rujukan bank-bank syariah lainnya.

2. METODOLOGI

Berdasarkan tujuan yang di capai dan jenis data yang diperlukan maka penelitian ini menggunakan bentuk penelitian kualitatif. Peneliti berusaha mengumpulkan data yang akurat dengan cara observasi dan wawancara. Penelitian yang peneliti lakukan yaitu jenis penelitian lapangan yang dimana peneliti menggunakan analisis dengan pendekatan kualitatif Deskriptif

untuk memaparkan data-data yang sudah ada di lapangan kemudian peneliti analisis sehingga mendapatkan kesimpulan dari penelitian ini. Objek dari penelitian ini adalah Bank Tabungan Negara (BTN) Unit Usaha Syariah (UUS) Cabang Mataram dan dilaksanakan di Bank Tabungan Negara (BTN) Unit Usaha Syariah (UUS) Cabang Mataram, 11 Mei 2018.

Riset Perpustakaan, riset ini di gunakan agar mendapatkan teori yang jelas mengenai penelitian yang di lakukan peneliti agar apa yang peneliti bahas dan sampaikan dalam penelitian ini jelas adanya, dengan membaca beberapa buku, mencatat hal-hal yang penting berkaitan dengan penelitian dan terakhir mempelajari literature yang ada agar data-data yang peneliti sampaikan jelas. Riset Lapangan, riset ini di gunakan untuk mendapatkan data primer yang dilakukan peneliti untuk pelengkap data dalam hasil penelitian, yaitu dengan cara melakukan wawancara, dokumentasi dengan pejabat yang berwenang, sehingga mendapatkan data yang benar dan dapat dipertanggungjawabkan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Fokus masalah yang akan di jawab adalah faktor-faktor yang menjadikan produk pembiayaan konsumtif multimanfaat BTN Syariah KCP Mataram menjadi keunggulan nasabah? Serta apa saja strategi dalam meningkatkan jumlah nasabah yang bertujuan meningkatkan perekonomian Masyarakat? Sehingga dapat dijadikan rujukan bank-bank syariah lainnya. Diantaranya adalah sebagai berikut:

3.1 Faktor-Faktor yang menjadikan Produk Pembiayaan Konsumtif Multimanfaat BTN Syariah KCP Mataram Menjadi Keunggulan Nasabah.

Dari hasil penelitian yang peneliti lakukan dengan adanya produk pembiayaan konsumtif multimanfaat yang di keluarkan oleh Bank Tabungan Negara (BTN) dapat di manfaatkan oleh nasabah apalagi melihat banyaknya orang yang membuka warung dan usaha kecil-kecil di Lombok membuat nasabah banyak lari ke bank tabungan Negara untuk bergabung di pembiayaan multimanfaat disana mereka dapat mengembangkan usaha mereka dengan pembelian berbagai jenis barang yang dapat di manfaatkan untuk keperluan usaha yang mereka sedang jalankan.

Faktor yang membuat produk pembiayaan multimanfaat menjadi unggul di kalangan nasabah yaitu :

- a. Pembiayaan multimanfaat yaitu pembiayaan yang dimana pembelian berbagai barang yang bermanfaat sesuai dengan kebutuhan ini tidak menggunakan uang muka (DP) sehingga dapat dengan mudah mendatangkan nasabahnya.
- b. Dengan adanya Unit usaha mikro yang sangat berkembang pesat saat ini di Lombok membuat nasabah ramai-ramai melakukan pembiayaan multimanfaat di UUS BTN iB karena dengan melakukan pembiayaan multimanfaat ini nasabah dapat dengan mudah membeli perlengkapan usaha yang di gunakan untuk mengembangkan usaha yang sedang dijalaninya.

3.2 Strategi Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Yang Bertujuan Meningkatkan Perekonomian Masyarakat.

Strategi yang mereka kerjakan yaitu sama saja dengan perbankan yang lain dengan menggunakan metode yang sama dan segmen pasar yang sama. Sehingga jika di lihat dari segi pemasaran yang di jalankan perbankan tidak menjadi faktor utama yang menjadikan pembiayaan ini menjadi di gemari dan di unggulkan oleh nasabah bank tersebut akan tetapi yaitu pelayanan yang di berikan bank dengan membuat nasabah nyaman dan salah satu faktor utamanya yaitu pemberian pembiayaan konsumtif multimanfaat ini tidak menggunakan uang muka untuk penanganan yang di berikan oleh bank tersebut. Dimana Dana yang di gunakan di dalamnya merupakan dana yang berasal dari pemerintah (BUMN), sehingga mempermudah pelayanan untuk masyarakat dan membuat masyarakat dapat mengambil manfaat dari produk pembiayaan ini.

Bank syariah merupakan lembaga keuangan bank yang mempertemukan orang yang membutuhkan dana dengan orang yang kelebihan dana, dimana dalam hal ini yang membutuhkan dana disebut dengan mudharib dan orang yang memiliki kelebihan dana disebut dengan sahibul mal. PT Bank Tabungan Negara (BTN) persero, adalah badan usaha milik negara (BUMN) yang bergerak di bidang perbankan yang berkomitmen menjadi bank yang melayani dan mendukung pembiayaan sektor perumahan melalui tiga produk utama, perbankan perseorangan, bisnis dan syariah yang terdepan.

PT Bank BTN berinovasi dan terus menjadi lebih baik, perencanaan bisnis yang lebih terarah sebagai tujuan yang harus di capai oleh bank BTN untuk menjadi bank yang terdepan dalam membantu semua kebutuhan masyarakat saat ini.

Bank BTN Syariah merupakan *strategic business unit* dari bank BTN yang menjalankan bisnis dengan prinsip syariah yang salah satu tujuan pendiriannya adalah meningkatkan ketahanan bank dalam menghadapi perkembangan usaha dalam memenuhi kepentingan segenap nasabah

dan pegawai. Sehingga Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit.

Strategi-strategi yang digunakan oleh UUS BTN iB yaitu:

- a. Menggunakan penyebaran brosur yang dapat mempermudah nasabah untuk melihat isi dan keunggulan produk yang di tawarkan agar mudah di pahami dan jelas
- b. Menggunakan media elektronik mengikuti perkembangan jaman sehingga mempermudah jalannya pemasaran agar efektif dan efisien.
- c. Menggunakan media social seperti twiter, facebook, instagram dan line untuk penyebaran informasi sehingga dapat meningkatkan konsumen dalam pemasarannya dan mempermudah pengenalan produk.

Beberapa statregi dalam meningkatkan jumlah nasabah di BTN KCP Mataram cukup sederhana, tidak menonjolkan strategi pemasaran yang berbeda dengan bank-bank yang lain, namun dapat menjadikan produk pembiayaan konsumtif Multimanfaat unggul bagi nasabah dan tentu mengembangkan perekonomian nasabah yang meggunakan produk unggulan ini.

4. SIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil dalam produk Pembiayaan yang ada di bank BTN iB yaitu pembiayaan multimanfaat yang dapat membantu nasabah dalam memberi barang keperluan yang dapat di manfaatkan oleh nasabah dan dananya berasal dari pemerintah (BUMN). Strategi-strategi yang digunakan oleh UUS BTN iB yaitu:

- a) Menggunakan penyebaran brosur yang dapat mempermudah nasabah untuk melihat isi dan keunggulan produk yang di tawarkan agar mudah di pahami dan jelas
- b) Menggunakan media elektronik mengikuti perkembangan jaman sehingga mempermudah jalannya pemasaran agar efektif dan efisien.
- c) Menggunakan media social seperti twiter, facebook, instagram dan line untuk penyebaran informasi sehingga dapat meningkatkan konsumen dalam pemasarannya dan mempermudah pengenalan produk.

Faktor yang membuat produk pembiayaan multimanfaat menjadi unggul di kalangan nasabah yaitu :

- a) Pembiayaan multimanfaat yaitu pembiayaan yang dimana pembelian berbagai barang yang bermanfaat sesuai dengan kebutuhan ini tidak menggunakan uang muka (DP).

- b) Dengan adanya Unit usaha mikro yang sangat berkembang pesat saat ini di Lombok membuat nasabah ramai-ramai melakukan pembiayaan multimanfaat di UUS BTN iB karena dengan melakukan pembiayaan multimanfaat ini nasabah dapat dengan mudah membeli perlengkapan usaha yang di gunakan untuk mengembangkan usaha yang sedang dijalaninya

REFERENSI

- Adiwarman, A.K. (2013). *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Antonio, M.S. (2001). *Bank Syariah dari teori ke praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Endraswati, H. (2013). *Studi Kelayakan Bisnis Islam*. Salatiga: STAIN Salatiga Press.
- Kasmir. (2007). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kenda, S. (2013). Faktor- faktor yang mempengaruhi penetapan margin murabahah pembiayaan konsumtif di bank KALTIM Syariah. *Jurnal Fakultas Ekonomi Universitas Mulawarman Samarinda, Vol. 4 No.2*
- Kontan. (n.d). *Bank BTN Pacu Pengembangan Bisnis Syariah di NTB*. Diakses pada tanggal 2 Agustus 2018 dari <https://keuangan.kontan.co.id/news/bank-btn-pacu-pengembangan-bisnis-syariah-di-ntb>
- Muhammad. (2005). *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta; UPP AMP YKPN.
- Rivai, V. (2008). *Islamic Financial Management: Teori, Konsep, dan Aplikasi Panduan Praktis untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi dan Mahasiswa*, Jakarta : Rajawali Pers.
- Rivai, V., dan Arifin, A. (2010). *Islamic Banking: Sistem Bank Islam Bukan Hanya Solusi Menghadapi Krisis Namun Solusi dalam Menghadapi Berbagai Persoalan Perbankan dan Ekonomi Global*. Jakarta: Bumi Aksara
- Sudrajat, A., dan Amirus, P. (2017). Pengaruh Pembiayaan Produktif dan Konsumtif Perbankan Syariah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia periode 2013-2017. *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam, BISNIS, Vol. 5, No. 1*