

IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN NASABAH BTPN SYARIAH MELALUI PRODUKPAKET MASA DEPAN DI WILAYAH MMS TAROKAN KEDIRI

Endah Yulita Anggraeni
Endahanggraeni07@gmail.com
Fakultas Ekonomi Universitas Terbuka

ABSTRAK

Bank syariah adalah lembaga keuangan yang berperan sebagai penghimpun dana, penyalur dana dan memberikan pelayanan perbankan kepada masyarakat dan sistem operasinya sesuai dengan hukum Islam. Penyaluran aset bank kepada masyarakat dilakukan melalui pembiayaan. BTPN Syariah merupakan lembaga keuangan yang melakukan kegiatan keuangan melalui produk Pembiayaan Paket Masa Depan (PMD). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui prosedur pembiayaan paket (PMD) masa depan MMS BTPN Syariah di Tarokan, Kediri. Temuan penelitian ini menyimpulkan bahwa paket masa depan merupakan program terintegrasi BTPN Syariah yang diberikan kepada sekelompok perempuan yang tinggal di pedesaan yang ingin mencoba mengubah hidupnya, namun tidak memiliki akses terhadap layanan perbankan. PMD mengedepankan 4 (empat) perilaku efektif untuk mencapai impian yaitu BDKS (Berani Mencoba, Disiplin, Kerja Keras). Syarat untuk menjadi nasabah PMD Bank BTPN Syariah adalah sebagai berikut: 1. Warga negara Indonesia dan penduduk Indonesia; 2. Perempuan dari keluarga pra/cukup mampu yang telah mempunyai usaha atau berencana memulai usaha; 4. Batasan usia minimal 21 tahun dan maksimal 59 tahun; 5. Penduduk setempat atau penduduk tetap (tidak menyewa/tinggal); 6. Jika klien tinggal di atas tanah milik pihak ketiga, tim MMS harus mengisi formulir konfirmasi bahwa rumahnya berada di atas tanah milik orang lain.

Kata Kunci— Prosedur Pembiayaan, Paket Masa Depan, Modal Usaha

ABSTRAK

Sharia banks are financial institutions that act as fund collectors, fund distributors, and provide banking services to the public, and their operating systems are in accordance with Islamic law. The distribution of bank assets to the public is carried out through financing. BTPN Syariah is a financial institution that carries out financial activities through the Future Package Financing (PMD) product. The aim of this research is to determine the future package financing (PMD) procedure for MMS BTPN Syariah in Tarokan, Kediri. The findings of this research conclude that the future package is an integrated BTPN Syariah program given to a group of women living in rural areas who want to try to change their lives but do not have

access to banking services. PMD prioritizes four (four) effective behaviors to achieve dreams, namely BDKS (Dare to Try, Discipline, and Hard Work). The requirements to become a PMD Bank BTPN Syariah customer are as follows: 1. Indonesian citizen and resident of Indonesia; 2. women from poor or adequate families who already have a business or are planning to start one; 4. The minimum age limit is 21 years and the maximum is 59 years; 5. local residents or permanent residents (not renting or living); 6. if the client lives on land owned by a third party, the MMS team must fill out a confirmation form that the house is on land owned by another person.

Keywords: Financing Procedures, Future Packages, Business Capital

PENDAHULUAN

Bank merupakan lembaga perantara keuangan yang tugas utamanya menghimpun dana masyarakat untuk kemudian disalurkan kepada pihak yang membutuhkan (Susilo, 2017). Namun setiap pembiayaan yang ditawarkan tentunya mempunyai risiko tersendiri, salah satu risiko yang umum terjadi adalah risiko pembiayaan bermasalah, dimana nasabah tidak dapat mengembalikan pembiayaan yang ditawarkan. Dengan adanya Keputusan Bank Indonesia 14/22/PBI/2012 yang menyatakan bahwa seluruh bank umum harus meningkatkan pembiayaan pada sektor mikro, kecil, dan menengah, maka risiko permasalahan keuangan pun meningkat. Tingkat kesehatan bank terancam jika tingkat pembiayaan bermasalah tinggi, dan jika pembiayaan bermasalah tidak dikelola dengan baik maka akan berdampak pada kualitas bank itu sendiri.

Perkembangan dan persaingan antar perbankan syariah dalam penyediaan jasa keuangan semakin beragam, seperti PT. Bank Tabungan Pensiun Nasional (BTPN) Syariah memperkenalkan produk keuangan paket masa depan (PMD), yaitu program keuangan terintegrasi dan produktif berdasarkan akad wakalah Wal murabahah, bagi perempuan pedesaan yang telah memiliki usaha atau ingin memulai suatu jenis usaha tertentu. Namun kekurangan modal tambahan dan akses terhadap dunia perbankan. Program pembiayaan PMD ini diciptakan untuk membantu keluarga kurang mampu dalam memulai dan menjalankan usaha, sehingga pembiayaan PMD hanya fokus pada pembiayaan usaha produktif. Pendanaan BTPN Syariah merupakan pendanaan khusus untuk masyarakat kurang mampu dan juga tidak terjamin. Meskipun tidak ada pihak dan sedikit penerima manfaat dari pembiayaan tersebut, namun NPF BTPN Syariah tetap menunjukkan bahwa bank tersebut tergolong bank sehat dengan NPF kurang dari 2,5% dan tidak pernah lebih. Berdasarkan fakta tersebut, sangat menarik untuk mengkaji prosedur pembiayaan BTPN Syariah karena prosedur pembiayaan

merupakan salah satu alat yang sering digunakan untuk mengurangi pembiayaan bermasalah.

BTPN Syariah menggunakan istilah MMS atau Mobile Marketing Syariah. Hal ini akan berfungsi untuk menyelenggarakan usaha dalam bentuk guest house yang mewakili masing-masing sub-wilayah dan pusat di wilayah yang mampu memperkuat keduanya. Secara khusus, kami mendukung usaha kecil dan menengah serta sumber daya manusia melalui pelatihan bisnis komunitas yang ditujukan untuk ibu-ibu produktif. Program ini dianggap sebagai program keuangan Islam yang sebenarnya. Sebagai pinjaman bagi perempuan berpenghasilan rendah, PT BTPN Syariah menawarkan seluruh pinjaman Murabahah dalam satu kesatuan. Produk bisnis mikro. BTPN Syariah juga memberikan dukungan pendidikan dan peningkatan kapasitas untuk membantu program kelompok perempuan lokal tumbuh dan berkembang. Proyek tersebut dinamakan pembiayaan murabahah BTPN Syariah atau Pembiayaan Proper Syariah yang menggunakan akad dan sistem pembayaran Murabahah Bil Wakalah. Skema tersebut mencakup pemberian pinjaman, asuransi jiwa, tabungan wadiah dan seluruh bantuan keuangan kepada pasangan nasabah yang meninggal.

TINJAUAN PUSTAKA

A. IMPLEMENTASI

Implementasi adalah tindakan atau kinerja seseorang perencanaan rinci untuk mencapai tujuan. Implementasi dimulai ketika semua rencana dipertimbangkan sempurna. Implementasi menurut teori Jones bahwa: "Those Activities directed toward putting a program into effect"(Proses mewujudkan program hingga memperlihatkan hasilnya). Jadi Implementasi adalah tindakan yang dilakukan setelah suatu kebijakan ditetapkan. Implementasi merupakan cara agar sebuah kebijakan dapat mencapai tujuannya. Definisi implementasi di atas memperjelas bahwa implementasi tidaklah demikian hanya kegiatan saja, tetapi juga rencana kegiatan yang akan dilaksanakan benar-benar berdasarkan referensi yang ditargetkan Sungguh Oleh karena itu, penerapannya tidak sendiri, namun yang dipengaruhi oleh objek selanjutnya yaitu pelaksanaan program. Sedangkan menurut Guntur Setiawan beliau berpendapat bahwa: "Implementasi adalah perluasan aktivitas yang saling menyesuaikan proses interaksi antara tujuan dan tindakan untuk mencapainya serta memerlukan jaringan pelaksana, birokrasi yang efektif" Meringkas pendapat para ahli di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan adalah suatu kegiatan yang terencana, bukan sekedar kegiatan yang dilaksanakan menurut standar tertentu untuk mencapai

tujuan. Oleh karena itu, pelaksanaannya tidak berdiri sendiri, melainkan dipengaruhi oleh: kurikulumsekolah atau lembaga pendidikan.

B. PEMBIAYAAN SYARIAH

Kata keuangan berasal dari kata biaya dasar yang mengacu pada uang yang digunakan untuk mempersiapkan, memproduksi atau melaksanakan kegiatan tertentu. Jadi keuangan adalah tindakan menggunakan uang untuk memulai, mendirikan atau melakukan sesuatu. Dalam Kamus Ekonomi Islam, keuangan diartikan sebagai penyediaan uang atau tagihan yang penarikannya dapat dilakukan dengan cara sebagaiberikut:

- a. Seorang pria. Acara bagi hasil berupa Mudharabah dan Musyarakah.
- b. Transaksi sewa dalam bentuk ijarah atau ijarah muntahiyah bittamlikberbayar.
- c. Transfer berupa aduan Murabahah, Salam, istisna.
- d. Operasi pinjaman dalam bentuk obligasi dan
- e. Jasa sewa komersial berupa Ijarah yang digunakan untuk berbagaikegiatan pelayanan.

Keuangan sebagaimana disebutkan di atas adalah orang yang mempunyai banyak uang yang meminjamkan atau membelanjakan uangnya kepada pihak (peminjam) yang tidak mempunyai uang, dan dalam hal ini pemiliknya harus mengembalikan uang tersebut dalam jangka waktu tertentu. Sebagai produk timbal balik bagi hasil. Menurut Syafii Antonio, pembiayaan merupakan salah satu fungsi terpenting bank. Dengan kata lain, menawarkan peluang finansial yang memenuhi kebutuhan partai politik yang berada dalam situasi kelangkaan.

C. FUNGSI PEMBIYAAN

Bank syariah memberikan sejumlah fungsi keuangan kepada masyarakat penerima manfaat, antara lain:

- a. Meningkatkan kegunaan uang Dana yang disimpan di bank (dana pihak ketiga) tidak akan terpakai dan akan diarahkan kepada usaha- usaha yang memberi manfaat baik bagi pengusaha maupun masyara- kat.
- b. Meningkatkan kegunaan barang Dengan bantuan pembiayaan bank, produsen dapat memproduksi bahan jadi dari bahan mentah sedemikian rupa sehingga kegunaan bahan tersebut meningkat.
- c. Meningkatkan peredaran uang tunai Pendanaan yang disalurkan me- lalui rekening giro pengusaha menghasilkan giro, dan lain-lain.
- d. Menumbuhkan semangat berbisnis Bantuan keuangan dari perbankan kepada pengusaha kemudian digunakan untuk meningkatkan volume usaha dan produktivitas sehingga masyarakat tidak perlu khawatir kekurangan modal.
- e. Stabilitas perekonomian Keuangan memainkan peran penting dalam mengendalikan inflasi dan upaya pembangunan ekonomi.

- f. Sebagai jembatan peningkatan pendapatan nasional
- g. Sebagai tempat alur hubungan ekonomi internasional

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Bank BTPN Syariah wilayah Tarokan Kediri dan jenis penelitiannya adalah survei lapangan. Pendekatan ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Metode ini dinilai lebih tepat dalam penelitian ini karena penelitian ini lebih menekankan pada proses di dalam mekanismenya. Data penelitian ini diperoleh dari observasi langsung dan wawancara kepada Bank BTPN Syariah serta narasumber yang terkait dengan penelitian. Penelitian ini dilakukan di Bank BTPN Syariah wilayah Tarokan Kediri dan jenis penelitiannya adalah survei lapangan. Pendekatan ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Metode ini dinilai lebih tepat dalam penelitian ini karena penelitian ini lebih menekankan pada proses di dalam mekanismenya. Data penelitian ini diperoleh dari observasi langsung dan wawancara kepada Bank BTPN Syariah serta narasumber yang terkait dengan penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. PROSEDUR PEMBIAYAAN PAKET MASA DEPAN (PMD) DI BTPNSYARIAH MMS TAROKAN KEDIRI.

Aktivitas keuangan merupakan salah satu contoh muamalah. Secara umum pembiayaan mengacu pada pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan (Perbankan Syariah) kepada nasabah yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhannya sesuai prinsip syariah. Salah satu produk pembiayaan perbankan syariah adalah Pembiayaan Paket Masa Depan (PMD). Produk ini merupakan satu-satunya produk keuangan yang tersedia di BTPN Syariah. BTPN Syariah sebagai bank baru akan terus berupaya memberikan produk terbaik yang mengutamakan kebutuhan nasabah untuk kehidupan yang lebih baik. Fokus pada pemberdayaan klien produktif yang kurang beruntung. BTPN Syariah memiliki produk inti yaitu produk keuangan. Produk ini hanya diperuntukkan bagi keluarga kurang mampu. Produk Pembiayaan BTPN Syariah merupakan Produk Paket Masa Depan (PMD) dalam hal pembiayaan. Paket Masa Depan merupakan program terintegrasi BTPN Syariah yang diberikan kepada perempuan pedesaan yang ingin bereksperimen dan bermimpi mengubah hidup,

namun tidak memiliki akses terhadap layanan perbankan.

PMD mengedepankan 4 (empat) perilaku efektif untuk mencapai impian yaitu BDKS (Berani Mencoba, Disiplin, Kerja Keras dan Membantu Sesama). BTPN Syariah secara rutin melaksanakan program pemberdayaan yang berkelanjutan dan terukur.

Berdasarkan hasil kajian variabel pengembangan usaha diketahui bahwa pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) mempunyai nilai probabilitas yang menunjukkan bahwa hasil analisis menunjukkan bahwa pembiayaan PMD berdampak terhadap perkembangan usaha nasabah kegiatan pada tahun 2023. Cukup besar dibandingkan penda- naan tahun 2010. faktor pemasaran dan tenaga kerja. Hasil penelitian ini didukung oleh bukti empiris dari penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Lukytawati Ang- graen (2013).¹¹ Ketika nasabah dapat membuka peluang usaha melalui pembiayaan paket masa depan (PMD), sebagian besar nasabah memulai usaha kecil-kecilan hing- ga ada pula yang berkembang melalui pembiayaan PMD. apa yang dicari pelanggan. Sisi positifnya adalah semakin berkembangnya usaha klien maka semakin banyak pu- la klien menerima pendanaan berdasarkan hasil kegiatan usahanya. Tidak berbeda dengan kebutuhan nasabah yang tidak terlalu rumit, itulah sebabnya banyak yang mengajukan pembiayaan. Persyaratan untuk menjadi klien PMD terdiri dari beberapa aspek, antara lain aspek hukum, mengatur batasan umur seseorang yang dianggap cukup umur untuk dapat mengadakan suatu kontrak/perjanjian, karena jika klien ter- sebut belum sah. umurnya, akibatnya akad/perjanjian yang dibuat menjadi batal demi hukum. Selain itu, salah satu aspek dalam mengamankan pembiayaan bagi warga negara Indonesia adalah kepatuhan terhadap peraturan Bank Indonesia, dan yang tid- ak kalah pentingnya adalah mengamankan pembiayaan sesuai target pasar yang telah ditetapkan oleh bank.

1. Syarat Menjadi Nasabah PMD di BTPN Syariah Berikut syarat untuk menjadi nasabah PMD di bank BTPN Syariah,¹² sebagai berikut :
 - ⊙ Perorangan, Warga Negara Indonesia (WNI) dan Penduduk Tetap di Indo- nesia.
 - ⊙ perempuan dari keluarga leluhur/cukup kaya yang sudah mempunyai usaha atau yang ingin memiliki bisnis.
 - ⊙ Usia minimal bagi wanita yang sudah menikah adalah 18 tahun dan bagi wanita yang belum menikah 21 tahun, usia maksimal pada saat melamar adalah 59 tahun dan usia maksimal pada saat tinggal adalah 59 tahun.
 - ⊙ Penduduk lokal bertempat tinggal tetap di kawasan/desa tersebut (tidak ada sewa/apartemen).
 - ⊙ Apabila ternyata klien tinggal di atas tanah milik pihak ketiga, maka tim MMS harus mengisi formulir pemeriksaan rumah di atas tanah milik pihaklain.

- ⊙ Apabila dalam satu (satu) rumah terdapat beberapa keluarga atau beberapa calon konsumen, maka hanya 1 (satu) diantaranya yang dapat menjadi konsumen. Pembiayaan tersebut ditujukan untuk modal usaha baik bagi perusahaan baru maupun penambahan perusahaan yang telah beroperasi sesuai prinsip syariah. Dilarang memberikan pembiayaan non-Syariah, misalnya pada usaha yang menjual daging babi, menjual kupon judi, mi- numan beralkohol, atau digunakan di tempat lain untuk melunasi pin-jaman.
2. Prosedur Pemberian Pembiayaan PMD di BTPN Syariah
Tata cara penetapan pembiayaan PMD Penawaran pembiayaan kepada nasa- bah diawali dengan pemilihan nasabah yang dilakukan sebagai berikut:
- A. Melakukan pra-pemasaran Tahap pra pemasaran yang dilakukan oleh tim MMS memiliki tiga tingkatan pertemuan yaitu:
- 1) Pertemuan dengan otoritas setempat (SDA). Tim MMS menemui perangkat desa baik kecamatan maupun kelurahan. Mengenal dan ber-interaksi dengan produk Paket Masa Depan yang dibagikan kepada warga desa. Selain mengunjungi dan menjelaskan produk PMD, tim MMS juga dapat menanyakan informasi kepada kantor desa tentang calon klien yangnantinya akan menerima uang.
 - 2) Rapat kecil (MM) Tim MMS melakukan kunjungan langsung ke wanita-wanita yang menjadi target pasarnya, tujuan utama dari MM ini adalah melaksanakannya survey lokasi, agar tim MMS mengetahui lokasi terdekat dari rumah pelanggan, mempelajari kebutuhan dan mencari sum- ber motivasi untuk mewujudkan impian para ibu, serta memperkenalkan secara singkat produk Paket Masa Depan.
 - 3) Rapat Proyeksi (PM) Ini merupakan kelanjutan dari acara Mini Meet- ing yang diselenggarakan bersama calon konsumen, dimana digali kebu- tuhan calon konsumen, diberikan motivasi, serta dijelaskan secara detail tujuan, manfaat dan ketentuan paket Future, serta para ibu diajak untukberani mencoba, disiplin, berusaha dan saling membantu.
- B. Survei dan wawancara (SW) Survei tersebut menentukan lokasi usaha klien dan menganalisis omzet usaha klien sehingga tim MMS dapat memikirkan be- rapa dana yang akan didapat pada tahap awal. Selanjutnya melakukan wa- wancara tatap muka dengan klien dan mencari informasi dari tetangga tentang karakter klien.
- C. Memberikan Pelatihan Dasar Anggota (PDK) meliputi pembentukan ke- lompok, pembentukan sentra dan lokasi sentra.
- 1) Pelatihan: Calon nasabah yang terpilih dan lulus survei

wawancara akan diberikan Pelatihan Dasar Keanggotaan (PDK) yang memberikan informasi detail produk Paket Masa Depan dan pelatihan pengelolaan keuangan se- derhana. Seluruh calon konsumen wajib melengkapi PDK 100%. Bank menawarkan pelatihan ini kepada pelanggannya secara gratis. Calon nasa- bah harus lulus PDK yang merupakan salah satu syarat pengajuan dana se- bagi bukti kelengkapan. Nasabah memesan MS/WMS dan bank menerbit- kan ijazah PDK yang diambil sebanyak 2 (dua) halaman, 1 halaman asli disimpan di bank dan 1 rangkap diberikan kepada kepala pusat, kepala pusat. . pusat mempertahankan jam buka. PDK diterapkan 5 (lima) kali ber- turut-turut kepada nasabah dengan materi berbeda yang baru mengikuti pembiayaan PMD, bagi nasabah yang menerima pembiayaan PMD tahap awal dan ingin melanjutkan ke tahap selanjutnya maka nasabah akan mendapatkan PDK sebesar 1. (satu) hari atau paling lama 3 (tiga) hari.

2) Pembentukan kelompok dan pusat Pembentukan kelompok dan pusat yang dilakukan pada masa PDK yaitu:survey lokasi, agar tim MMS menge- tahui lokasi terdekat dari rumah pelanggan, mempelajari kebutuhan dan mencari sumber motivasi untuk mewujudkan impian para ibu, serta mem- perkenalkan secara singkat produk Paket Masa Depan.

3) menentukan lokasi rumah/pusat Aula tengah merupakan tempat diada- kannya pertemuan rutin pusat (PRS), bisa di rumah klien atau tempat lain yang disepakati sebagai tempat PRS bagi seluruh anggota balai.

4) Layanan pelanggan Layanan pelanggan berarti membantu pelanggan. Pedoman ini memuat 3 (tiga) hal yaitu :

a) Rapat Reguler Pusat (PRS) Rapat Reguler Pusat (PRS) dilaksanakansatu kali dalam jangka waktu 2 (dua) minggu setelah pencairan dana PMD. Semua operasional harus dilakukan selama PRS seperti pembayaran cicilan, penyeteroran atau penarikan tabungan dll. PRS akan dilaksanakan bersamaan dengan Mini-Meeting (MM) di lokasi yang disepakati bersama. Selama PRS, bank selalu mengingatkan nasabah akan 4 (empat) perilaku yang ha- rus diterapkan, yakni. berani berusaha, disiplin, berusaha dan saling mem- bantu.

b) Pemantauan bisnis (MU) dan kunjungan mendadak (SV) Peman- tauan bisnis dilakukan untuk mengetahui apakah ada perubahan pada klien yang menerima dana PMD. MU dilakukan paling lambat 1 (satu) bulan setelah pembayaran. Apabila dalam UM ditetapkan bahwa nasabah menggunakan pembiayaan yang bertentangan dengan tujuan awal, maka bank akan memberikan peringatan dan nasabah tidak dapat menerima Top up atau pembiayaan pada periode berikutnya

c) Kunjungan Kejutan (SV) SV dilakukan dengan sampel minimal 4 (empat) nasabah dan dilakukan paling lambat 3 bulan setelah dana dicairkan. Mengurangi risiko pembiayaan bermasalah Pembiayaan ber- masalah

berarti pengalokasian dana dari lembaga keuangan pada saat terjadinya, Merupakan bank syariah bagi nasabah dimana terjadi hal-hal pada saat pelaksanaan pembiayaan pembayaran nasabah, seperti pelunasan transfer yang tidak berjalan dengan baik, jadwal pembayaran yang tidak ditepati, pembiayaan dimana debitur tidak memenuhi persyaratan yang dijanjikan, sehingga hal-hal tersebut berdampak negatif. berdampak pada kedua belah pihak (debitur dan kreditur).

KESIMPULAN

Implementasi BTPN Syariah untuk Program Pengentasan Pembiayaan Syariah Kemiskinan dengan memberdayakan klien perempuan berarti klien bisa terbuka sesuai dengan kemampuan perusahaan Anda. Misalnya pelanggan yang punya kemampuannya bisa membuka salon dan pelanggan yang mempunyai kesempatan toko dapat menggunakan pilihannya untuk membuka toko kelontong setelah itu mengajukan pembiayaan syariah dan berkolaborasi dalam pertemuan rutin grup, nasabah akan dibantu oleh BTPN Syariah atau sebagai tambahan pelatihan sehingga dapat membentuk karakter klien yang menjadi lebih disiplin dan berani membuka bisnis

Paket Masa Depan merupakan program terintegrasi BTPN Syariah yang diberikan kepada perempuan pedesaan yang ingin bereksperimen dan bermimpi mengubah hidup, namun tidak memiliki akses terhadap layanan perbankan. PMD mengedepankan 4 (empat) perilaku efektif untuk mencapai impian yaitu BDKS (Berani Mencoba, Disiplin, Kerja Keras dan Membantu Sesama). Persyaratan untuk menjadi nasabah PMD di Bank BTPN Syariah adalah sebagai berikut:

1. Perorangan, Warga Negara Indonesia (WNI) dan penduduk tetap di Indonesia.
2. Perempuan dari keluarga leluhur/cukup kaya yang sudah memiliki usaha
3. atau yang ingin memiliki usaha.
4. Usia minimal bagi wanita yang sudah menikah adalah 18 tahun dan bagi wanita yang belum menikah 21 tahun. Usia maksimal pada saat melamar adalah 59 tahun dan usia maksimal 60 tahun. waktu penyelesaian.
5. Penduduk lokal bertempat tinggal tetap di kawasan/desa tersebut (tidak ada sewa/apartemen).
6. Apabila ternyata klien tinggal di atas tanah milik pihak ketiga, maka tim MMS harus mengisi formulir verifikasi rumah di atas tanah milik orang lain.
7. Apabila dalam 1 (satu) rumah terdapat beberapa keluarga atau beberapa calon konsumen, maka hanya 1 (satu) diantaranya yang dapat menjadi konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Susilo, Edi. 2017. *Analisi Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syariah*. Yogyakarta: pustaka pelajar
- Sutedi, A. (2009). *Perbankan Syariah*, Jakarta : Ghalia Indonesia
- Asmorowati, Riris Tri. ""Evaluasi Program Paket Masa Depan (PMD) Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Perempuan Miskin Di Pedesaan (Studi Pada BTPN Syariah MMS Eromoko)."" *Islamic Economics*, 2018.
- BTPN Syariah. "Tepat Pembiayaan Syariah - Kelompok." BTPN Syariah, 2010. <https://www.btpnsyariah.com/web/guest/tepat-pembiayaan-syariah-kelompok>.
- Muhammad. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: EKONISIA., 2005.
- Muhammad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: UUP AMP YKPN, 2015.
- Subhani, Ahmad. "Dampak Produk Pembiayaan Paket Masa Depan Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah Melalui Mobile Marketing Syariah Di Kabupaten Kotawaringin Timur." IAIN Palangka Raya, 2019.