

**STRATEGI PENINGKATAN PEMBIAYAAN BPRS SURIYAH
MENGUNAKAN SISTEM FRONTING AGENT (PT KHADEEJA ADI
NUGROHO)**

¹Adityo Nugroho, ²Danang Satrio

^{1,2}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pekalongan

adityo27@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk merangsang pertumbuhan ekonomi khususnya di BPR Jawa Tengah dalam meningkatkan portofolio kredit setelah pandemi *Covid-19*. Efek dari pandemi *covid-19* membuat beberapa lembaga keuangan khususnya Perbankan, merubah strategi strategi baru dalam meningkatkan Portofolio bisnis dan Kesehatan bisnisnya yaitu dengan menggunakan salah satu cara yang biasa di sebut dengan system Fronting Agent atau Agen Pemasaran. Agen pemasaran adalah suatu pekerjaan yang berfungsi untuk memasarkan suatu barang, jasa atau produk tertentu. Agen pemasaran menjalankan bisnis berdasarkan komisi, didapatkan dari prinsipal. Teknik pengumpulan data menggunakan cara observasi di bidang bisnis dan bidang manajemen resiko, wawancara yang dilakukan oleh 3 narasumber di bidang bisnis, bidang manajemen resiko dan bidang pemasaran, di dokumentasi dengan beberapa karyawan terkait profitabilitas dalam manajemen kredit dan studi literatur. Jenis pendekatan penelitian studi kasus ini dengan analisis deskriptif kualitatif yang menjelaskan dan menggambarkan peristiwa aktual tanpa direkayasa dalam bentuk narasi.

Kata kunci : *Pandemi Covid-19, Strategi Pemasaran, BPRS Suriyah*

ABSTRACT

This study aims to stimulate economic growth, especially in BPR Central Java in increasing the credit portfolio after the Covid-19 pandemic. The effects of the covid-19 pandemic have made several financial institutions, especially banking, change new strategies in increasing their business portfolio and business health, namely by using one method commonly called the Fronting Agent system or Marketing Agent. Marketing agent is a job that serves to market a particular good, service or product. Marketing agents run the business on a commission basis, earned from the principal. The data collection technique uses observations in the business and risk management fields, interviews conducted by 3 resource persons in the business, risk management and marketing fields, documentation with several employees related to profitability in credit management and literature studies. This type of case study research approach uses descriptive qualitative analysis that explains and describes actual events without being engineered in the form of a narrative.

Keyword: *Covid-19 Pandemic, Marketing Strategy, BPRS Suriyah*

PENDAHULUAN

Virus *Covid-19* ini bermula kemunculan dari wuhan, Hubeii, Tiongkok pada 31 desember 2019 dan sejak status pandemi diumumkan oleh WHO pada maret 2020 memunculkan dampak negatif ke seluruh sektor dan sendi kehidupan. Dari masalah kesehatan kini telah berubah dan mempengaruhi berbagai bidang kehidupan dan bahkan hampir melumpuhkan perekonomian. Kelambanan pertumbuhan ekonomi bahkan terjadi resesi ini telah terjadi sejak tahun 2020 yang benar-benar menimbulkan efek diberbagai bidang kehidupan. Hasil yang ditemukan adalah pertumbuhan ekonomi di Indonesia sangat lemah akibat adanya pandemi COVID-19, dimana pada tahun 2019 pertumbuhan ekonomi sebesar 5,02% namun sejak pandemi tahun 2020 mengalami penurunan menjadi 2,97%. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor seperti pemberlakuan PSBB, melemahnya daya

konsumtif masyarakat, dan terjadinya PHK besar-besaran karena perusahaan mengalami kerugian di masa pandemi. Peran perbankan sangat berpengaruh terhadap kegiatan ekonomi suatu negara, selain berperan menstabilkan ekonomi juga memberikan upaya yang penuh pula bagi pemakai bantuan dalam bentuk beberapa produk yang diberikan. Perbankan adalah lembaga keuangan yang berperan tinggi dalam berbagai bidang, seperti kegiatan secara finansial masyarakat dan kebutuhan pribadi ekonomi. Tidak dipungkiri kerahasiaan jasa bank bahwasannya masyarakat membutuhkan perbankan untuk membantu melangsungkan kegiatan ekonomi untuk mengembangkan usaha bagi pengusaha (1).

Menurut Undang-Undang Modul Perbankan PT No. 10 Tahun 1998 terdapat dua jenis Bank (Bank Umum serta Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Bank syariah sendiri berdasarkan UU Nomor 21 Tahun 2008 merupakan bank yang melaksanakan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Bank Syariah memiliki fungsi utama yaitu menghimpun dan menyalurkan dana dari masyarakat dan untuk masyarakat. Sebagai lembaga penghimpun dana, bank syariah semestinya dapat menjaga kepercayaan masyarakat dengan cara menyediakan dana apabila diperlukan sewaktu-waktu oleh nasabah pemilik dana. Fungsi utama lainnya yaitu menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan (Rustam, 2013). Dalam memberikan pembiayaan, BPRS mempunyai peran yang cukup berpengaruh terhadap perkembangan Usaha Mikro, dan Kecil (UMK) baik di daerah pedesaan maupun di daerah perkotaan. BPR memiliki prosedur pelayanan yang sederhana, proses yang cepat dan skema kredit yang mudah disesuaikan serta lokasi yang tersebar di daerah perkotaan maupun pedesaan. Hal ini berbeda dengan bank umum yang hanya memberikan pembiayaan baku (tidak dapat disesuaikan) serta lokasinya yang hanya terdapat diperkotaan. BPRS merupakan lembaga keuangan yang berbentuk bank dengan sistem operasionalnya berdasarkan prinsip syariah. Pada sistem perbankan Nasional, BPRS hanya terfokus pada melayani Usaha Mikro, dan Kecil (UMK) yang memiliki proses mudah, pelayanan cepat, dan persyaratan mudah (Bank Indonesia, 2008). Hal-hal semacam inilah yang kemudian membuat BPRS mempunyai pangsa pasar yang berbeda dengan Bank Syariah dan lembaga keuangan lainnya.

BPRS Suriyah Kantor Pusat Cilacap menjadi objek penelitian ini karena menggunakan strategi baru dalam meningkatkan portofolio kredit yang sehat dan efisien. BPRS Suriyah Kantor Pusat Cilacap sejauh ini tumbuh dengan pesat ini dibuktikan dengan jaringan kantor kas dan kantor cabang yang tersebar luas di Jawa Tengah (5 Kantor Cabang 6 Kantor Kas dan 1 Unit Mobil Layanan Gerak), BPRS Suriyah dengan mengandalkan produk andalannya yaitu Pembiayaan Murabahah telah menjadi bank pilihan masyarakat yang senang dengan menggunakan system syariah. Pembiayaan Murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjual belikan, termasuk harga pembelian kepada pembeli, kemudian dia menyaratkan atasnya laba / keuntungan dalam jumlah tertentu. BPRS Suriyah sangat memperhatikan nasabahnya agar nasabah terus bisa menyelesaikan tanggung jawabnya. BPRS Suriyah tidak serta melepas tanggungjawab bahkan terhadap nasabah yang performanya kurang baik. Adapun beberapa faktor yang menjadi penyebab permasalahan pembiayaan yang mengakibatkan bermasalah yaitu

- Faktor internal
 - 1) Analisis pembiayaan yang dilakukan bank kurang tajam;

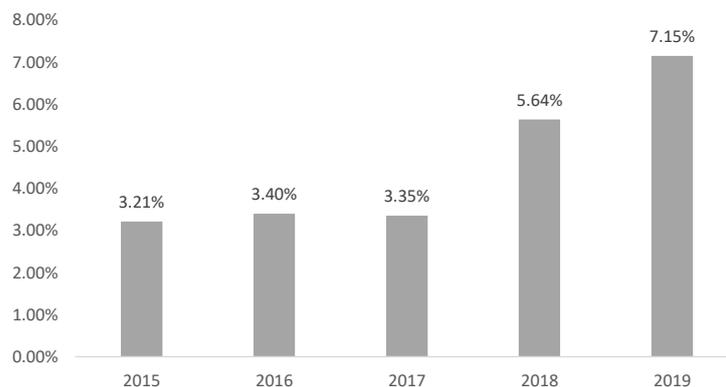
- 2) Lemahnya pengawasan yang dilakukan bank terhadap usaha nasabah
 - 3) Terlalu percaya terhadap nasabah
 - 4) Adanya perasaan tidak enak hati terhadap nasabah yang memiliki hubungan dekat dengan pihak bank. Sedangkan
- Faktor Eksternal
 - 1) Usaha nasabah bangkrut
 - 2) Nasabah diberhentikan dari pekerjaannya (PHK) atau nasabah *resign*
 - 3) Adanya konflik keluarga
 - 4) Nasabah mengalami musibah seperti musibah kebakaran, musibah kematian, atau seperti keluarga yang sakit
 - 5) Adanya penyimpangan dari tujuan awal pembiayaan misalnya tujuan pembiayaan untuk membeli kendaraan bermotor tetapi digunakan untuk konsumsi
 - 6) Adanya *i'tikad* yang kurang baik dari nasabah seperti melarikan diri setelah mendapat pembiayaan.

Strategi dalam mengatasi pembiayaan bermasalah pada produk pembiayaan *murabahah* BPRS Suriyah menggunakan beberapa tahap, yakni:

- 1) Melakukan pendekatan terhadap nasabah dengan cara pendekatan kekeluargaan, hal ini dilakukan dengan cara silaturahmi kepada nasabah.
- 2) Surat teguran berupa Surat Peringatan 1, 2, 3 dan Surat Panggilan.
- 3) *Restrukturisasi* berupa *rescheduling* yaitu perpanjangan waktu jatuh tempo kepada nasabah.
- 4) Penyelesaian melalui jaminan yaitu nasabah diberikan pilihan untuk menjual jaminan atau melelang jaminan.
- 5) Penyelesaian melalui hukum dilakukan apabila nasabah sudah tidak memiliki *i'tikad* baik

BPRS Suriyah Kantor Pusat Cilacap menggunakan upaya penyelamatan pembiayaan dengan upaya pencegahan (*preventif*) dan penyelesaian (*represif*). Dimulai dengan upaya pendekatan kekeluargaan, *restrukturisasi*, pemberian teguran secara tertulis, penyelesaian melalui jaminan dan penyelesaian secara hukum. Dari berbagai macam upaya tersebut, BPRS Suriyah dikatakan sudah menjalankan prosedur sesuai tinjauan syariah. Hal tersebut terlihat dari *i'tikad* baik BPRS Suriyah untuk selalu mengedepankan upaya musyawarah lebih dulu sehingga nasabah diharapkan merasa lebih terbantu dan tidak terbebani. Namun, berdasarkan data NPF (Non Performing Financing) yang ada, dari tahun 2015 – 2019, menunjukkan angka yang semakin naik. NPF Adalah Pembiayaan yang terjadi ketika pihak debitur karna berbagai sebab, tidak dapat memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana pembiayaan (pinjaman). Ini menandakan bahwa apa yang mereka usahakan dengan berbagai strategi yang ada belum bisa meminimalisir pembiayaan yang bermasalah.

Tabel 1. Persentase NPF Pembiayaan Murabahah BPRS Suriyah Kantor Pusat Cilacap Tahun 2015-2019



Sumber : Wawancara dengan Bapak Anton Tobing, Kepala Divisi Manajemen Resiko dan Pelaporan

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa NPF pembiayaan *murabahah* di BPRS Suriyah Kantor Pusat Cilacap dari tahun ke tahun mengalami kenaikan. Berdasarkan Kriteria Peringkat Penilaian NPF dari Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 13/24/DPNP Tanggal 25 Oktober 2011, persentase NPF pembiayaan *murabahah* di BPRS Suriyah Kantor Pusat Cilacap pada tahun 2015-2019 masuk dalam kategori Sehat dan pada tahun 2018-2019 masuk dalam kategori Cukup Sehat.

Table 2. Kriteria Penilaian Peringkat Non Performing Fiancing (NPF)

Peringkat	Rentang Nilai	Tingkatan
1	$NPF < 2\%$	Sangat Sehat
2	$2\% \leq NPF < 5\%$	Sehat
3	$5\% \leq NPF < 8\%$	Cukup Sehat
4	$8\% \leq NPF < 12\%$	Kurang Sehat
5	$NPF \geq 12\%$	Tidak Sehat

Sumber: SE BI 13/24/DPNP

Cara *represif* BPRS Suriyah untuk menanggulangi yang bersifat penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan bermasalah adalah dengan cara terus melakukan pembinaan berkala terhadap usaha yang dilakukan oleh nasabah dengan cara mengunjungi secara rutin kerumah atau tempat usahanya. Tentunya cara ini memerlukan dan membutuhkan waktu yang khusus dan kurang efisien bagi karyawan yang ada di lapangan. Tentunya juga mempengaruhi pergerakan karyawan dilapangan dimana yang harusnya menumbuhkan portofolio kredit baru namun harus bisa menanggulangi dan menyelematkan pembiayaan yang sudah diberikan, dengan melakukakan penagihan secara intensif (surat teguran sampai surat peringatan) dan bahkan melakukan restrukturisasi. A Wangsawidjaja (2012:448) berpendapat bahwa pengertian restruktursasi adalah sebagai berikut: “Upaya

bank untuk membantu nasabah yang masih prospektif tetap dapat menjalankan usahanya, dan dapat menyelesaikan kewajibannya pada bank” (Herijanto & Wulandari, 2016). Namun, berbeda dengan hal tersebut bahwa pada penerapannya, nasabah yang mengalami PHK atau resign dari pekerjaannya tetap bisa melakukan restrukturisasi.

LANDASAN TEORI

Pembiayaan

Pembiayaan merupakan unsur penting yang tidak dapat dipisahkan dari dunia perbankan, salah satu perannya yaitu sebagai penyedia dana yang nantinya digunakan oleh pihak-pihak yang termasuk defisit unit (Rustam, 2013). *I believe, I trust*, yaitu ‘saya percaya’ atau ‘saya menaruh kepercayaan’ merupakan suatu dasar lahirnya sebuah pengertian pembiayaan. Kepercayaan (*trust*) merupakan perkataan dari pembiayaan yang artinya nasabah diberikan amanah atau kepercayaan oleh bank selaku shahibul maal untuk menggunakan dana tersebut. Dan yang telah diterima harus digunakan dengan benar, adil dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas serta saling menguntungkan bagi kedua belah pihak (Herijanto & Wulandari, 2016).

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang bisa dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan dan kepercayaan antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah kurun waktu tertentu disertai imbalan atau bagi hasil

Pembiayaan Bermasalah

Menurut Kasmir, pengertian pembiayaan bermasalah adalah Pembiayaan yang menurut kualitasnya didasarkan atas risiko kemungkinan terhadap kondisi dan kepatuan nasabah pembiayaan dalam memenuhi kewajiban untuk membayarkan bagi hasil, serta melunasi pembiayaannya” (Kasmir, 2013). Selanjutnya Djamil (2014) menerangkan pembiayaan bermasalah merupakan pembiayaan yang kualitas pembayarannya berada dalam kategori kurang lancar, diragukan dan macet (Ibrahim & Rahmati, 2017). Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan bermasalah adalah suatu pembiayaan yang tidak lancar, dimana nasabah tidak memenuhi persyaratan yang diajukan, pengembalian pembiayaan yang tidak menepati jadwal angsuran sehingga pembiayaan yang diberikan memiliki potensi merugikan bank.

METODE PENELITIAN

Pentingnya pertumbuhan kredit atau pembiayaan yang sehat, efektif dan efisien sangat diperlukan. Untuk memangkas cara yang lebih efektif dan efisien BPRS Suriyah menggandeng Konsultan Manajemen untuk bisa menumbuhkan portofolio pembiayaan yang tepat. Yang semula produk andalannya bergerak di bisnis UMKM, BPRS Suriyah mulai melirik dan mengamati sektor Bisnis Kredit Pensiun. Kredit Pensiun adalah kredit atau pembiayaan yang diperuntukan penerima pensiun ASN, TNI – POLRI dengan syarat dan ketentuan tertentu. Dimana pembiayaan ini bersumber dari Manfaat Pensiun Taspen utk ASN dan Asabri untuk TNI – POLRI. PT TASPEN (Persero) atau Dana Tabungan dan Asuransi Pegawai Negeri adalah Badan Usaha Milik Negara Indonesia yang bergerak di bidang asuransi tabungan hari tua dan dana pensiun bagi ASN dan Pejabat Negara.

Sedangkan PT ASABRI (Persero) adalah perusahaan asuransi jiwa yang bersifat social yang diselenggarakan secara wajib berdasarkan undang – undang dan memberikan proteksi (perlindungan) finansial untuk kepentingan Prajurit TNI, Anggota Polri dan PNS Kemhan/Polri.

Beberapa bank ditunjuk sebagai mitra bayar oleh PT Taspen dan Asabri (dengan ketentuan dan kesepakatan Bersama) dimanfaatkan untuk Perbankan sebagai produk pembiayaan kredit pensiun di Bank tersebut. Pembiayaan yang berbasis system payroll ini, menjadi produk unggulan di beberapa Perbankan. Dengan produk ini Perbankan tidak terlalu resiko untuk pengembalian pembiayaan atau kredit. Jaminan yang ada dalam bisnis ini adalah SK Pensiun dan Manfaat Pensiunnya. Dengan system potong manfaat pensiun di anggurannya Perbankan bisa meminimalkan atau bahkan menghilangkan permasalahan *Non Performing Financing (NPF)*. Dengan menghitung manfaat pensiun (kemampuan bayar) dan bisa juga sebagai salah satu jaminan pembiayaan, produk ini terbukti sangat ampuh untuk menumbuhkan portofolio bisnis yang sangat cepat dan sehat. Salah satu bank yang menjadi mitra bayar Taspen dan Asabri adalah Bank BSI. Disini BPR Suriyah melihat segmen pasar baru yaitu bisnis pembiayaan pensiun. Dengan kedekatannya dan Kerjasama tertentu BSI dengan BPRS Suriyah, membuat ide gagasan strategi pemasaran baru melalui Konsultan Manajemen yang disini dimaksud adalah PT Khadeeja Adi Nugroho.

HASIL

PT Khadeeja Adi Nugroho (PT KAN) bergerak dibidang Marketing Konsultan, Financial Konsultan, dan Human Resource Management. Disini PT KAN bertindak sebagai Konsultan Manajemen di bisnis Pensiun dan juga bergerak sebagai Agen Pemasaran atau Fronting Agen BPRS Suriyah. Dengan pengalaman sebagai Vendor di beberapa Bank Umum, telah menjalankan bisnis kredit pensiun ini dari 2015. Sehingga telah mengamati dan mempelajari alur dan system kerja di bisnis kredit pensiun. Dengan berbasis data dan jaringan tenaga kerja berkompeten khususnya wilayah Jawa Tengah, PT KAN telah menguasai pasar di bisnis pensiun. Perbedaan budaya dan tradisi di beberapa daerah bisa digunakan sebagai strategi pemasaran oleh PT KAN. Seperti halnya dalam pembuatan mapping area untuk mengorganisir tenaga kerja di daerah tertentu supaya tepat dan efisien untuk penetrasi pasar. Untuk perlakuan debitur pensiun pastinya sangat berbeda dengan perlakuan debitur UMKM atau yang lainnya. Banyak yang menyebut bisnis Pensiun ini adalah bisnis yang unik. Dimana usia debiturnya adalah dari 58 tahun sampai 80 tahun yang notabane telah mengabdikan kepada negara minimal 30 tahun. Dengan latarbelakang di beberapa dinas tertentu tentunya penyampaian dan cara penawarannya pun berbeda, meski sudah tidak berdinis atau bekerja namun nuansa atau aura kedinasnya masih tinggi yang harus dilayani dengan sepenuh hati.

Setelah terkena pandemic dan beberapa PSBB di beberapa daerah, PT KAN menggunakan strategi pemasaran dengan system kerja Telemarketing dan system jempit bola yang terseleksi. System kerja ini sangat membantu dan memudahkan pengguna jasa dari PT KAN yaitu salah satunya BPR Suriyah dengan meminimalkan SDM di BPRS Suriyah tersebut. Dari alur pembiayaan ini terdapat dual control yang efektif dan efisien, dari PT KAN memfilter calon debiturnya sendiri dan setelah terseleksi dengan aman dan sehat kemudian di alihkan oleh BPRS Suriyah untuk dianalisa kemudian di akad pembiayaan sampai pencairan kredit.

Dalam Bisnis pensiun ini pastinya juga tak lepas dengan Perusahaan Asuransi yang perannya juga sangat vital sebagai garda terakhir penyelesaian piutang atau untuk mencakup asuransi jiwa kredit debitur jika terjadi sesuatu atau meninggal. Dalam hal ini pastinya membutuhkan Perusahaan Asuransi yang kompeten dan kuat. Karena pada dasarnya untuk kriteria usia debitur pensiun adalah dari usia 58 tahun sampai usia 80 tahun. Dengan era gempuran setelah pandemic *covid-19* pasti beberapa perusahaan yang bergerak dalam bidang asuransi jiwa kredit sangat mempertimbangkan produk ini. Namun dengan adanya rekanan dan pengalaman dari PT KAN telah mendapatkan perusahaan yang bergerak di bidang ini untuk mendukung dan mengcover kredit pensiun dari BPRS Suriyah juga sebagai perantara untuk perjanjian Kerjasama BPRS Suriyah dengan beberapa Perusahaan asuransi jiwa kredit atau AJK. Dalam hal ini PT KAN selain untuk merefrensikan pialang asuransi juga berperan untuk melakukan Kemitraan dengan PT Taspen dan PT Asabri sebagai penanggung jawab untuk memindahkan kantor bayar pensiun ke BSI untuk dilakukan pendebitan angsuran oleh BPRS Suriyah.

Berdasarkan dari hasil penelitian yang dilaksanakan BPRS Suriyah, peneliti memfokuskan tentang strategi pembiayaan melalui Fronting Agen, namun juga melihat dari sisi lain kenapa melakukan strategi itu dan bagaimana cara melakukannya. Efek dari pandemic *covid-19* pastinya membuat beberapa Perbankan merubah pola atau strategi bisnis yang ada, dalam system pembiayaan yang sehat dan efisien dari segi operasional. BPRS Suriyah merasakan efek pandemic ini sangat berpengaruh pada system kesehatan kreditnya, dimana bisnis UMKM dan Pariwisata (pembiayaan ABK) adalah bisnis produk unggulan BPRS Suriyah sedang menuju arah angka NPF yang tinggi. Dengan cara melakukan studi banding ke perbankan umum, BPRS Suriyah bertemu dengan PT KAN untuk membangun bisnis model baru yaitu system Fronting Agen. Dari perjalanan itu ada 2 cara untuk membangun bisnis pensiun ini yaitu system chaneling atau system fronting. System Chaneling adalah system dimana PT atau Koperasi berkerjasama dengan Penyedia dana (Perbankan) untuk menjual Kembali dana yang telah disepakati dan memasarkan produknya sendiri, pastinya system ini ada selisih rate bunga atau margin di pasar yang meberatkan debitur dan cara ini dilihat kurang strategis dan efisien. Dimana Penyedia dana (Perbankan) tidak terlibat langsung dalam pembiayaan ke debitur dan hanya menerima rekapitulasi pembiayaan dan jaminan yang ada. Cara ini dinilai tidak bisa mendapatkan effort baik ke BPRS Suriyah karena debitur tidak mengenal BPRS Suriyah langsung melainkan full di Kelola oleh PT atau Koperasi tersebut. Namun dengan system fronting agen jelas berbeda, debitur langsung bertemu dengan BPRS Suriyah dan bisa dipastikan kelayakan dan Analisa murni dari BPRS Suriyah.

Perjalanan waktu dan kedewasaan BPRS Suriyah harus tetap eksis dan maju sesuai visinya yaitu Menjadi BPRS yang kompetitif, efisien dan memenuhi prinsip kehati-hatian sehingga mampu mendukung sektor riil secara nyata melalui kegiatan pembiayaan berbasis bagi hasil dan transaksi riil dalam rangka keadilan, tolong menolong menuju kebaikan dan kemaslahatan ummat dan memperluas jaringan pelayanan serta pembinaan Sumber Daya Insani (SDI) yang profesional dan berintegritas. Hal ini yang menjadi salah satu langkah BPRS Suriyah untuk membuat dan merubah strategi pasar baru dengan fokus kredit yang sehat dan efisien dengan melakukan Kerjasama antara BPRS Suriyah dengan PT KAN. Sebagai Konsultan Manajemen dan Fronting Agent di bisnis Pensiun PT KAN

merekomendasikan Strategi Bersama yaitu dengan menggunakan system Manajemen Bisnis POAC. Dengan system ini kedua belah pihak melakukan kegiatan Bersama, yaitu :

- **Planning atau Perencanaan**
Yaitu dengan perencanaan bisnis dan target yang akan dicapai dengan tujuan efektif dan efisien. Dimana BPRS Suriyah berfokus bisnis untuk tetap sehat dan berkembang dan PT KAN merencanakan bisnis bagi BPRS Suriyah untuk meminimalkan bahkan menghilangkan NPF dengan cara menambah produk baru yaitu Bisnis Pembiayaan Pensiun, yang langsung bersumber pengembalian angsuran atau pembiayaan dari Manfaat Pensiun (PT TASPEN dan PT ASABRI). Membuat alur flowchat proses kredit berjalan dengan cepat dan terjalisa sehat menjadi bahan acuan di strategi ini untuk efektif dan efisien.
- **Organizing**
Tentunya dalam menjalankan program yang telah direncanakan membutuhkan struktur organisasi yang tepat dan berkomptoten. Dalam bidang ini BPRS Suriyah melakukan penunjukan SDM khusus yang menghandel produk ini yaitu dengan membuat surat tugas untuk menjadi AO khusus pembiayaan pensiun. Dimana jobdesk AO itu untuk penginputan dan pendampingan take over bank lain. Dan untuk PT KAN sendiri, selain menyebar Team Leader dilapangan untuk menghandel sales force juga menaruh staff Kemitraan di titik tertentu guna menunjang kevalidan data Taspem dan Asabri yang juga berperan penting untuk proses mutasi gaji pindah kantor bayar dari bank lain ke bank BSI. Dengan pengalaman PT KAN sebagai Konsultan Manajemen akan memudahkan Analisa karakter debitur (Pensiunan) ke BPRS Suriyah.
- **Actuating**
Setelah melakukan proses planning dan pembentukan team dengan baik, langkah selanjutnya adalah actuating atau menjalankan program yang telah dibuat. Dari PT KAN setelah melakukan penetrasi pasar dengan menjalankan system door to door (karakter debitur pensiunan yang berbeda sangat butuh perlakuan khusus) atau dengan cara sosialisasi kemudian melakukan pemberkasan calon debitur yang sudah diverifikasi kemudian menyerahkan berkas tersebut ke AO BPRS Suriyah untuk di Analisa dan dibiayai pengajuan kreditnya. Setelah dilakukannya proses Analisa kedua belah pihak dan juga telah dibiayai pengajuan kreditnya, kemudian dari team PT KAN melanjutkan untuk proses mutasi gaji pindah kantor bayar lain (contoh BRI) ke BSI dan kemudian BPRS Suriyah melakukan pendebetn angsuran dari BSI ke BPRS Suriyah.
- **Controlling**
Pada bagian ini antara BPRS Suriyah dan PT KAN saling melakukan pengawasan dan mengkontrol terhadap tugasnya masing-masing. Meski sudah melakukan control diawal tentang Analisa kredit namun tentunya juga tak lepas untuk saling menjaga Kesehatan kredit yang berlangsung. Dimana PT KAN melalui PT Taspem dan PT Asabri memastikan kantor bayar debitur pindah ke Bank BSI dan BPRS Suriyah melakukan debit angsuran melalui Kerjasamanya. Namun pastinya harus saling kordinasi dan support satu sama lain untuk menjaga Kesehatan kredit. Hubungan kemitraan dan professional instansi selalu dijaga dalam bisnis ini.

KESIMPULAN

Seluruh sektor bisnis dan sendi kehidupan terkena dampak dari pandemic *covid-19*, dari segi pelaku ekonomi makro dan mikro terkena dampak negative. Bahkan perbankan sebagai Lembaga Keuangan yang bertugas menstabilkan perekonomian juga terkena dampaknya. Hal ini dilihat dari perputaran roda ekonomi makro dan mikro melambat bahkan terhenti di titik titik tertentu. Dari segi pendanaan dan pembiayaan dari perbankan juga melambat, namun kebutuhan bisnis bank harus berjalan. Dari segi Kesehatan kredit bank pastinya sangat berdampak negative meskipun pemerintah mengeluarkan kebijakan kebijakan tertentu, namun Perbankan juga harus hidup dengan caranya sendiri. Dengan beragam produk diberbagai Bank Umum dan BPR akan menjadi sumber pertumbuhan ekonomi di Indonesia untuk terus sehat dan maju. Dari berbagai produk bank yang dewasa ini berkembang, produk bisnis kredit pensiun menjadi bisnis unggulan dari Kesehatan kredit dan Efisiensi Operasionalnya. Pastinya juga tak lepas dari manajemen dan kontroling yang baik untuk melakukan bisnis ini.

Penanganan calon debitur pensiunan juga memerlukan skil yang khusus, perlakuannya jelas berbeda dengan debitur UMKM, Corporate atau KPR dll. Hal ini menjadi konsentrasi khusus untuk BPRS Suriyah yang belum berpengalaman dan menguasai bisnis ini. Dengan usia antara 58 tahun sampai 80 tahun dengan latarbelakang telah mengabdikan kepada negara selama 30 tahun di beberapa dinas negara, tenaga pemasaran dilapangan ini harus menggunakan cara berbeda contohnya dengan Bahasa dan sikap tertentu untuk memasarkan dan closing. Hal ini yang membuat peran vital PT KAN sebagai Konsultan dan Fronting Agent di BPRS Suriyah. Tentunya dengan system kerja yang professional, intergritas tinggi, menjadikan kunci keberhasilan Bersama untuk meningkatkan profit perusahaan.

Dalam penelitian ini peneliti menjadikan BPRS Suriyah dan PT KAN sebagai salah satu objek yang bisa berpengaruh merangsang pertumbuhan perbankan setelah efek pandemic *covid-19*, khususnya dalam kelas BPR. Sistem Fronting Agent sangat efektif dan efisien untuk maju dan tumbuh Bersama. Dari segi BPRS Suriyah bisa terbantu dengan minimnya SDM yang ada, dan juga belum menguasai bisnis pensiun dan dari PT KAN juga bisa menciptakan lapangan kerja handal yang tersebar di berbagai wilayah yang bisa berpengaruh untuk pergerakan roda ekonomi khususnya di daerah Jawa Tengah. BPRS Suriyah dan PT KAN menjadi sebagai Pioner pertama yang mengawali system fronting dalam BPRS di Jawa Tengah (khususnya di bidang kredit Pensiun) dan bisa menjadi salah satu cara untuk meningkatkan portofolio bisnis di Perbankan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Hakim, L., & Oktaria, T. (2018). Prinsip kehati-hatian pada lembaga perbankan dalam pemberian kredit. *Keadilan Progresif*, 9(2)
- [2] Borchers, N. (2021). Managing strategic influencer communication: A systematic overview on emerging planning, organization, and controlling routines.
- [3] Djamil, Faturrahman. 2012. *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*. Sinar Grafika. Jakarta.
- [4] Otoritas Jasa Keuangan. *Restrukturisasi Pembiayaan bagi Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah*. PBI No. 10/18/PBI/2008.

- [5] Fermina Julian Ade Purwanto, Endang Kartini Panggiarti & Agustina Prativi Nugraheni. (2022). Upaya Peningkatan Profitabilitas Dalam Pengelolaan Kredit Di Masa Pandemi Covid-19 Pada BPR
- [6] Prabowo, Bagya Agung. 2014. Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah pada Bank Syariah. UII Press. Yogyakarta.
- [7] Hariani, Iswi. 2010. Restruktisasi dan Penghapusan Kredit Macet. PT Elex Media Komputindo Kompas Gramedia. Jakarta.
- [8] Suwarno, Suparjo Adi. 2019. “Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah (Non Performing Financing) Pada Produk Pembiayaan Syariah”, dalam Jurnal Asa.
- [9] Ririh Dian Pratiwi. (2022). Efek Kejut Pandemi Covid-19 Pada Kinerja Bank Perkreditan Rakyat (BPR): Studi Kasus Pada Karasidenan Semarang.
- [10] Rustam, Bambang Rianto. 2013. Manajemen Risiko Perbankan Syariah di Indonesia. Salemba Empat. Jakarta.