STRATEGI PEMBIAYAAN BMT DALAM MENGHADAPI PANDEMI COVID-19

(Studi Kasus: BMT Mitra Usaha Ummat dan BMT At-Ta'awun)

Finance Strategy of Bmt in Facing During Covid-19 Pandemic

(Case Study: BMT Mitra Usaha Ummat AND BMT At-Ta'awun)

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi dari Program Studi Ekonomi Islam

Oleh :

RIZKY FATHORAHMAN

17423127

PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM

JURUSAN STUDI ISLAM

FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2021

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama	:	Rizky Fathorahman
NIM	:	17423127
Program Studi	:	Ekonomi Islam
Fakultas	:	Ilmu Agama Islam
Judul Skripsi	:	Strategi Pembiayaan BMT dalam Menghadapi Pandemi Covid-19 (Studi Kasus: BMT MUU dan BMT AT-Ta'awun)

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan Skripsi ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata di kemudian hari penulisan Skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib yang berlaku di Universitas Islam Indonesia.

Demikian, pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tidak dipaksakan.

Yogyakarta, 13 Oktober 2021



Rizky Fathorahman

i

NOTA DINAS

Yogyakarta, 7 Rabiul Awal 1443 H

13 Oktober 2021

Hal : Skripsi

Kepada : Yth. Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam
Universitas Islam Indonesia
DI Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Berdasarkan penunjukkan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor : 963/Dek/60/DAATI/FIAI/VII/2021 tanggal 16 Juli 2021/6 Zulhijjah 1442 H atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi saudara :

Nama	:	Rizky Fathorahman
NIM	:	17423127
Program Studi	:	Ekonomi Islam
Fakultas	:	Ilmu Agama Islam
Judul Skripsi	:	Strategi Pembiayaan BMT dalam Menghadapi Pandemi Covid-19 (Studi Kasus: BMT Mitra Usaha Ummat dan BMT At-Ta'awun)

Setelah kami teliti dan kami adakan perbaikan seperlunya, akhirnya kami berketetapan bahwa skripsi saudara tersebut di atas memenuhi syarat untuk diajukan sidang munaqasah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia. Demikian, semoga dalam waktu dekat bisa dikumpulkan, bersama ini kami kirimkan 4 (empat) eksemplar skripsi yang di maksud.

Wassalamu'alaikum Wr. WB.

Dosen Pembimbing

Anom Garbo, SEI., ME

REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tanda tangan di bawah ini,

Nama	:	Rizky Fathorahman
NIM	:	17423127
Judul Skripsi	:	Strategi Pembiayaan BMT dalam Menghadapi Pandemi Covid-19 (Studi Kasus: BMT Mitra Usaha Ummat dan BMT At-Ta'awun)

Menyatakan bahwa, berdasarkan proses dan hasil bimbingan selama ini, serta dilakukan perbaikan, maka yang bersangkutan dapat mendaftarkan diri untuk mengikuti munaqasah skripsi pada Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

Yogyakarta, 13 Oktober 2021

Anom Garbo, SEI., ME

LEMBAR PENGESAHAN

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM

Gedung K.H. Wahid Hasyim
Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia
Jl. Kaliurang km 14,5 Yogyakarta 55584
T. (0274) 898444 ext. 4511 / (0274) 898462
F. (0274) 898463
E. fiai@uii.ac.id
W. fiai.uii.ac.id

PENGESAHAN

Skripsi ini telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Panitia Ujian Program Sarjana Strata Satu (S1) Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Program Studi Ekonomi Islam yang dilaksanakan pada:

Hari	:	Senin
Tanggal	:	6 Desember 2021
Nama	:	RIZKY FATHORAHMAN
Nomor Mahasiswa	:	17423127
Judul Skripsi	:	Strategi Pembiayaan BMT dalam Menghadapi Pandemi Covid-19 (Studi Kasus: BMT Mitra Usaha Ummat dan BMT At-Ta'awun)

Sehingga dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) Ekonomi Islam pada Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta

TIM PENGUJI:

Ketua
Soya Sobaya, SEI, MM (.....)

Penguji I
Dr. Rahmani Timorita Y., M.Ag (.....)

Penguji II
Martini Dwi Pusparini, S.H.I., M.S.I. (.....)

Pembimbing
Anom Garbo, SEI, ME (.....)

Yogyakarta, 6 Desember 2021
Dekan,

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA YOGYAKARTA FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM

Dr. H. Tamyiz Mukharrom, MA,

LEMBAR PERSEMBAHAN

Puji Syukur atas kehadirat Allah SWT yang telah memberikan penuh rasa syukur dalam memberikan kelancaran serta segala kemudahan dalam membuat karya sederhana dari peneliti. Shalawat serta salam atas junjungan Nabi Muhammad SAW yang memberikan syafaatnya di yaumil akhir. Melalui sebuah karya yang peneliti susun dengan sebaik-baiknya dan peneliti persembahkan kepada:

Kedua orang tua peneliti, Bapak Dwi Kojarsena dan Ibu Siti Darsonah yang selalu mendukung dan men*support* dalam segala hal yang diberikan bagi peneliti dari kasih sayang dan cinta berupa apapun yang diterima baik tanpa adanya balasan yang harus diberikan dari peneliti. Selain itu, kedua saudara laki peneliti dan saudari perempuan yang tidak pernah putus dalam menyemangati dan memotivasi peneliti untuk menyelesaikan karya kecil peneliti dan tak pernah lelah mendukung dengan penuh dalam kehidupan peneliti sampai sekarang. Semoga Allah memberikan rahmat, diberi kesehatan, dilancarkan rezeki-Nya, dan diberi nikmat di setiap kehidupan-Nya.

Ucapan terimakasih kepada dosen Fakultas Ilmu Agama Islam terkhusus kepada dosen Program Studi Ekonomi Islam yang telah membimbing peneliti dari awal masa perkuliahan hingga saat ini dan membagikan ilmunya kepada peneliti dalam mempelajari setiap ilmu yang diberikan. Selain itu, terima kasih pula kepada dosen pembimbing peneliti khususnya kepada Bapak Anom Garbo, SEI., ME. yang sudah membantu dan memberikan usulan terhadap penyusunan skripsi peneliti hingga akhir sidang saat ini. Semoga peneliti bisa mengamalkan ilmu yang telah diberikan oleh bapak/ibu dosen dan menjadi suatu wawasan yang baru di dalam dunia kerja kedepannya.

Terimakasih pula yang tidak terlupakan oleh peneliti yang sampaikan kepada sahabat peneliti, teman seperbimbingan, teman seperjuangan, teman berhibur duniawi, dan tidak bisa peneliti ucapkan satu persatu oleh peneliti yang telah memberikan bantuan, memberikan semangat, memberikan kata-kata yang tidak bisa diungkapkan tetapi bisa terasa di hati, dan motivasi kepada peneliti terhadap perjalanan penyusunan skripsi hingga saat ini dan selesai disidangkan.

MOTTO

وَمَنْ يَتَّقِ اللَّهَ يَجْعَلْ لَهُ مَخْرَجًا

“*Barangsiapa yang bertakwa kepada Allah, niscaya Dia akan mengadakan baginya jalan keluar”*

-At Talaq ayat 2-

ABSTRAK

STRATEGI PEMBIAYAAN BMT DALAM MENGHADAPI PANDEMI COVID-19 (STUDI KASUS: BMT MITRA USAHA UMMAT DAN BMT AT-TA'AWUN)

RIZKY FATHORAHMAN

17423127

Penelitian ini bertujuan dalam mengetahui bagaimana strategi pembiayaan yang bermasalah di BMT pada saat pandemi Covid-19 dengan kendala yang dialami oleh BMT dalam menangani persaingan pinjaman *online*. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif, dengan analisis data yang dilakukan melalui wawancara bersama *general manager*, karyawan BMT, dan nasabah. Teknik pengumpulan data dalam penelitian menggunakan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa Kendala pinjaman *online* pada BMT Mitra Usaha Ummat dan BMT At-Ta'awun secara garis besar tidak mengalami kendala, akan tetapi pinjaman *online* ini secara langsung berdampak pada penggunanya. Selain itu, strategi yang digunakan BMT Mitra Usaha Ummat dan BMT At-Ta'awun dalam mempertahankan produk pembiayaan dengan memberikan *price* yang lebih murah, kemudian memberikan pelayanan yang cepat dan mudah terhadap nasabah, dan sosialisasi ke beberapa unit usaha untuk melakukan kerjasama dalam hal pembiayaan pada BMT Mitra Usaha Ummat dan BMT At-Ta'awun.

Kata kunci: Strategi Pembiayaan, *Baitul Maal Wat Tamwil*, Pinjaman *Online*, Covid-19

ABSTRACT

FINANCE STRATEGY OF BMT IN FACING DURING COVID-19 PANDEMIC

(CASE STUDY: BMT MITRA USAHA UMMAT AND BMT AT-TA'AWUN)

RIZKY FATHORAHMAN

17423127

This study aims to observe the problematic financing strategy at BMT in online loan competition during the Covid-19 pandemic with any obstacles BMT is facing in dealing with online loan competition. This study used a descriptive-qualitative method, with data analysis that was done through interviews with general managers, BMT employees, and customers. Data were collected by means of observation, interviews, and documentation technique. The results of this study showed that the constraints of online loan at BMT *Mitra Usaha Ummat* and BMT *At-Ta'awun* generally do not experience problems, but this online loan can bring a direct impact on users. The strategies used by BMT *Mitra Usaha Ummat* and BMT *At-Ta'awun* to maintain the financing products were by providing more affordable prices, fast and simple service to customers, and doing socialization to several business units to collaborate in terms of financing at BMT *Mitra Usaha Ummah* and BMT *At-Ta'awun.*

Keywords: Finance Strategy, *Baitul Maal Wat Tamwil*, Online Loan, Covid-19

December 10, 2021
TRANSLATOR STATEMENT
The information appearing herein has been translated
by a Center for International Language and Cultural Studies of
Islamic University of Indonesia
CILACS UII Jl. DEMANGAN BARU NO 24
YOGYAKARTA, INDONESIA.
Phone/Fax: 0274 540 255

PEDOMAN TRANSLITERASI
MENTERI AGAMA DAN MENTERI PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN REPUBLIK INDONESIA

Nomor: 158 Tahun 1987

Nomor: 0543b//U/1987

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-hurufan dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

1. Konsonan

   Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

   Berikut ini daftar huruf Arab yang dimaksud dan transliterasinya dengan huruf latin:

Tabel 0. 1 Transliterasi Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ṡa	ṡ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Żal	Ż	zet (dengan titik di atas)

ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ھـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ى	Ya	Y	Ye

1. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tabel 0. 2 Transliterasi Vokal Tunggal

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
◌َ	Fathah	A	A
◌ِ	Kasrah	I	I
◌ُ	Dhammah	U	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut :

Tabel 0. 3 Transliterasi Vokal Rangkap

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
...ْيَ	fathah dan ya	Ai	a dan i
...ْوَ	fathah dan wau	Au	a dan u

Contoh

- Kataba كَتَبَ
- Fa'ala فَعَلَ
- Suila سُئِلَ
- Kaifa كَيْفَ
- Haula حَوْلَ

2. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu :

Tabel 0. 4 Tranliterasi Maddah

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ا...ى ◌َ...	fathah dan alif atau ya	A	a dan garis di atas
ى ◌ِ...	kasrah dan ya	I	i dan garis di atas
و ◌ُ...	Hammah dan wau	U	u dan garis di atas

3. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua, yaitu:

a. Ta' marbutah hidup

Ta' marbutah hidup atau yang mendapat harakat fathah, kasrah, dan dammah, transliterasinya adalah "t".

b. Ta' marbutah mati

Ta' marbutah mati atau yang mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah "h".

c. Kalau pada kata terakhir dengan ta' marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta' marbutah itu ditransliterasikan dengan "h".

- رَوْضَةُ ا لَطْفَال — raudah al-atfāl/raudahtul atfāl
- الْمَدِيْ نَةُ الْمُنَ وَّرَةَ — al-madīnah al-munawwarah/ al-madīnatul munawwarah

- طَلْحَةْ Talhah

4. Syaddah (Tasyid)

Syaddah atau tasydid yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid, ditransliterasikan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh

- نَزَّلَ Nazzala
- اَلْبِرّ Al-birr

5. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال, namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas:

a. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah
b. Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf "l" diganti dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.
c. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah

   Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan dengan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Baik diikuti oleh huruf syamsiyah maupun qamariyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanpa sempang.

- الرَّجُل ar-rajulu
- اَلْقَلَمُ al-qalamu
- الشَّمْسُ asy-syamsu

- الْجَلَالُ al-jalālu

6. Hamzah

Hamzah ditransliterasikan sebagai apostrof. Namun hal itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Sementara hamzah yang terletak di awal kata dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh

- تَأْخُذُ ta'khuzu
- شَيْ ئ syai'un
- النَّوْءُ an-nau'u
- إِنَّ Inna

7. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fail, isim maupun huruf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh

- وَ إِنَّ اللهَ فَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِيْنَ Wa innallāha lahuwa khair ar-rāziqīn/ Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn
- بِسْمِ اللهِ مَجْرَاهَا وَ مُرْسَاهَا Bismillāhi majrehā wa mursāhā

8. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: huruf kapital

digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh

- الْحَمْدُ لله رَبِّ الْعَالَمِيْنَ — Alhamdu lillāhi rabbi al-`ālamīn/ Alhamdu lillāhi rabbil `ālamīn
- الرَّحْمنِ الرَّحِيْمِ — Ar-rahmānir rahīm/Ar-rahmān ar-rahīm

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh		
-	لله غَفُوْرٌ رَحِيْمٌ	Allaāhu gafūrun rahīm
-	لِلّهِ الأُمُوْرُ جَمِيْعًا	Lillāhi al-amru jamī`an/Lillāhil-amru jamī`an

9. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

KATA PENGANTAR

بسم الله الرحمن الرحيم

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ، وَبِهِ نَسْتَعِيْنُ عَلَى أُمُورِ الدُّنْيَا وَالدِّينِ، وَالصَّلاَةُ وَالسَّلاَمُ عَلَىَ أَشْرَفِ الـمُرْسَلِينَ وَعَلَىَ آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْـمَـعِينَ، أَمَّا بَعْدُ

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji syukur peneliti panjatkan kepada kehadirat Allah SWT atas berkah dan rahmat-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan judul "Strategi Pembiayaan BMT dalam Menghadapi Pandemi Covid-19 (Studi Kasus: BMT MUU, BMT AT-Ta'awun, dan BMT At-Ta'awun". Sholawat serta salam tak lupa selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah memberikan pedoman serta petunjuk disetiap kehidupan manusia.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi tugas akhir sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Program Studi Ekonomi Islam di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia. Penulisan skripsi ini tidak lepas dari bantuan, dukunganm dan doa dari berbagai pihak baik berupa nasehat, motivasi, kritik, dan saran. Oleh karena itu, peneliti mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Fathul Wahid, ST., M.Sc., Ph.D, selaku rektor Universitas Islam Indonesia beseta seluruh jajarannya dan rector-rektor sebelumnya yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk menuntut ilmu menjadi mahasiswa di Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Dr. H. Tamyiz Mukharrom, M.A., Beserta jajaranya selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
3. Ibu Dr. Rahmani Timorita Y, M.Ag selaku Ketua Jurusan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
4. Ibu Soya Sobaya, S.E.I., M.M., selaku Ketua Prodi Studi Ekonomi Islam.
5. Bapak Anom Garbo, SEI., ME, selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah sabar memberikan arahan dan bimbingan dalam penulisan skripsi, sehingga penyusunan skripsi ini berjalan dengan lancar dan tercapai dengan baik.

6. Segenap Dosen serta staf Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat dan juga memberikan pelayanan kepada mahasiswa Prodi Ekonomi Islam.
7. Kedua orang tua, abang, adik, dan seluruh keluarga besar tanpa terkecuali atas doa dan semangat nya.

Dengan kerendahan hati, peneliti memohon kepada seluruh pihak atas segala kesalahan dan hal-hal yang kurang berkenan di hati, itu semata-mata kelalaian dan kekhilafan dari peneliti sendiri, peneliti menyadari bahwa skripsi yang disajikan ini belum sempurna. Oleh karena itu, peneliti menerima kritik dan saran yang bersifat membangun. Semoga skripsi ini dapat berguna dan menambah pengetahuan bagi para pembacanya

Yogyakarta, 13 Oktober 2021



Rizky Fathorahman

DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN i
NOTA DINAS ii
REKOMENDASI PEMBIMBING iii
LEMBAR PENGESAHAN iv
LEMBAR PERSEMBAHAN v
MOTTO vi
ABSTRAK vii
ABSTRACT viii
PEDOMAN TRANSLITERASI ix
KATA PENGANTAR xvi
DAFTAR ISI xviii
DAFTAR TABEL xxi
DAFTAR GAMBAR xxii
BAB I 23
PENDAHULUAN 23
A. Latar Belakang 23
B. Rumusan Masalah 28
C. Tujuan Penelitian 28
D. Manfaat Penelitian 28
E. Sistematika Penulisan 29
BAB II 31
TELAAH PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI 31
A. Telaah Pustaka / *Literature Review* 31
B. Landasan Teori 37

1. Strategi Pembiayaan 37
2. Baitul Mal wa Tamwil 49
3. Pinjaman *Online* 54
C. Kerangka Berpikir 58
BAB III 59
METODE PENELITIAN 59
A. Desain Penelitian 59
B. Lokasi Penelitian 59
C. Waktu Pelaksanaan 60
D. Subjek dan Objek Penelitian 60
E. Sumber Data 60
F. Teknik Analisis Data 61
G. Instrumen Penelitian 62
H. Teknik Pengolahan dan Analisis Data 66
BAB IV 68
HASIL DAN PEMBAHASAN 68
A. Deskripsi Objek Penelitian 68
B. Penyajian Data 70
C. Pembahasan 80
BAB V 86
PENUTUP 86
A. Kesimpulan 86
B. Saran 87
DAFTAR PUSTAKA 88
LAMPIRAN 93

DAFTAR RIWAYAT HIDUP..... 147

DAFTAR TABEL

Tabel 0. 1 Transliterasi Konsonan ix
Tabel 0. 2 Transliterasi Vokal Tunggal xi
Tabel 0. 3 Transliterasi Vokal Rangkap..... xi
Tabel 0. 4 Tranliterasi Maddah xii
Tabel 2. 1 Kerangka Berpikir..... 58
Tabel 3. 1 Pedoman Wawancara..... 63

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 63

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Corona Virus Disease ataupun biasa disebut Virus Covid-19 menjadikan keluarga besar virus yang menimbulkan penyakit dengan indikasi yang ringan hingga indikasi berat. Penyebaran virus Covid-19 menjadi pusat atensi untuk setiap negeri di dunia dalam mengonfirmasi permasalahan kasus positif negara tersebut terindikasi Virus Covid-19. Tanda dan gejala umum infeksi Covid-19 antara lain gejala gangguan pernapasan akut seperti demam, batuk dan sesak nafas (Yurianto, 2020). Bersumber situs *real time Coronavirus Covid-19 Global Cases,* bertepatan pada 17 Maret 2020 permasalahan Covid-19 mencapai 188.638 kasus di 90 negara seluruh dunia. Kasus tertinggi dengan terindikasi virus Covid-19 terdapat di China, dan diikuti oleh Italia, Iran, Spanyol, dan Korea Selatan (worldmeters.info, 2020). Berdasarkan data per bulan Mei 2020 terkonfirmasi positif Corona di seluruh dunia mencapai 4.444.670 orang, masa penyembuhan 1.588.858 orang, dan meninggal dikarenakan Covid-19 mencapai 302.493 orang (Kuswantoro & Alfi, 2020).

Dampak pandemi Covid-19 terhadap sektor UMKM sangat berpengaruh terhadap kondisi perekonomian di Indonesia yang sangat signifikan seperti jumlah unit usaha di Indonesia mencapai 64,2 juta unit usaha dengan jumlah unit usaha UMKM sebesar 64,1 juta, Kontribusi pada jumlah tenaga kerja mencapai 120,6 juta orang dengan jumlah tenaga kerja di UMKM sebesar 116,9 juta, Kontribusi pada PDB dunia usaha di Indonesia mencapai 14.038.598 Milyar dengan kontribusi UMKM mencapai 8.573.895 Milyar. Peningkatan sektor UMKM terhadap PDB di Indonesia menjadi pertahanan bagi sektor perekonomian secara mikro sebelum adanya Covid-19. Selama pandemi Covid-19 di Indonesia, para pengusaha ataupun pengelola merasakan penurunan penjualan terhadap UMKM, kekurangan modal, dan adanya hambatan dalam pendistribusian barang ataupun jasa yang disediakan bagi UMKM yang mengakibatkan banyaknya pinjaman yang

dialami oleh para pengelola dalam menstabilkan keuangan di masa pandemi Covid-19 (Thaha, 2020).

Dampak UMKM menjadi pengaruh yang besar bagi lembaga keuangan mikro dalam berbagai aspek yang dimiliki. Hal tersebut dikarenakan adanya ketakutan oleh masyarakat dalam penularan Covid-19 sehingga menjadi batasan bagi lembaga keuangan mikro untuk mendapatkan keuntungan sebelum adanya Covid-19. Pendapatan koperasi menjadi menurun dikarenakan banyaknya pengelola lembaga keuangan mikro dalam pinjaman ataupun pembiayaan yang tersendat dengan kurangnya penjualan yang ditargetkan oleh pengelola. Selain itu, lembaga keuangan mikro syariah yaitu *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) menjadi target besar dalam pelayanan pembiayaan bagi UMKM yang berdampak cukup signifikan dikarenakan likuiditas pembiayaan menjadi suatu acuan bagi keuangan BMT dalam simpan pinjam ataupun pembiayaan syariah. Pembiayaan yang seimbang membuat kondisi kesehatan lembaga keuangan mikro syariah menjadi tertata dalam pemasukan ataupun pengeluaran keuangan di lembaga keuangan mikro tersebut (Nalini, 2021).

Menurut Peraturan Deputi Bidang Pengawasan Kementrian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia No. 07/Per/Dep.6/IV/2016 menyatakan bahwa kesehatan koperasi adalah kondisi atau keadaan koperasi dinyatakan sehat, cukup sehat, kurang sehat, dan tidak sehat. Hal ini menyatakan bahwa aspek penilaian dalam mengatasi kesehatan lembaga keuangan mikro melihat dari aspek moda, kualitas aktiva produktif, efisiensi, likuiditas, dan kepatuhan prinsip Syariah. Aspek yang dinyatakan sehat atau tidak sehat melihat dari adanya pertahanan eksistensi dalam peningkatan kinerja lembaga keuangan mikro tersebut (Sartika et al., 2021).

Persaingan yang dihadapi oleh lembaga keuangan mikro tidak hanya dari peningkatan kinerja lembaga keuangan mikro tetapi adanya kemajuan teknologi yang membuat inovasi dengan bermacam fitur ataupun perlengkapan menjadikan kemajuan bagi setiap bidang di berbagai negara dari sosial, politik dan ekonomi. Menghadapi persaingan yang semakin ketat,

peran sumber daya manusia menjadi tujuan dalam berkualitasnya tujuan dalam pencapaian di setiap perusahaan. Kepemilikan sumber daya yang berkualitas dapat membantu pemanfaatan kemajuan teknologi dalam menghadapi persaingan usaha dalam menjaga eksistensi dan kelangsungan hidup perusahaan (Kasmir, 2008). Potensi pasar *online* yang sangat besar di Indonesia sudah berpotensi pada terjadi persaingan usaha tidak hanya bagi para pelaku bisnis dalam negeri melainkan menjadi target bagi bisnis secara internasional. Kondisi ini menjadi suatu tuntutan perusahaan dalam menghasilkan strategi secara tepat dan tepat dalam mempertahankan eksistensi dalam penerapan strategi yang digunakan. Adanya persaingan usaha menjadi suatu peranan bagi *fintech* dalam menyelamatkan berbagai pihak yang dapat diakomodir tidak terbendungnya bisnis baru yang memanfaatkan kemajuan teknologi.

Banyaknya pergantian teknologi terhadap cara-cara berhubungan sosial dan ikatan personal dengan mempengaruhi transaksi dalam kegiatan ekonomi yang menjadikan berkembangnya entitas usaha serta bisnis dengan teknologi berbasis internet. Salah satu perpindahan kemajuan teknologi berbasis internet dalam bertransaksi di dalam dunia bisnis yang dinamakan *fintech* (*Financial Technology*). Sesuai peraturan yang dikeluarkan oleh OJK Nomor 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi terhadap *fintech,* namun dalam *fintech* syariah terdapat Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 117/DSN-MUI/II/2018 Tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah, bahwa layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi berdasarkan prinsip syariah adalah penyelenggaraan layanan jasa keuangan berdasarkan prinsip syariah yang memepertemukan atau menghubungkan pemberi pembiayaan dengan penerima pembiayaan dalam rangka melakukan akad pembiayaan melalui sistem elektronik dengan menggunakan jaringan internet (Yudhira, 2021).

Hadirnya inovasi yang diciptakan *fintech* dapat menghindari terbentuknya kebangkrutan dalam peminjaman maupun kredit macet dengan

solusi pinjaman *online* yang disediakan oleh perusahaan-perusahaan *fintech*. Pinjaman *online* menawarkan bermacam sistem yang menguntungkan konsumen dibandingkan pembiayaan yang ada di lembaga keuangan. Adanya *fintech* membantu seseorang dalam mengajukan pinjaman dengan mempunyai aplikasi dan mengakses penyedia layanan pinjaman secara cepat dan nyaman bagi para peminjam. Pertumbuhan penggunaan aplikasi pinjaman *online* semakin meningkat dari tahun ke tahun. Berdasarkan data terbaru dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada bulan oktober 2021, total jumlah penyelenggara fintech *peer-to-peer lending* atau fintech lending berbasis konvensional dan syariah yang terdaftar dan berizin di OJK adalah sebanyak 104 perusahaan (Otoritas Jasa Keuangan, 2021).

Secara umum perkembangan pinjaman online yang pesat ini, tentunya akan berdampak pada lembaga keuangan mikro. Akibat maraknya perusahaan *fintech*, hal ini dapat menyebabkan usaha sejumlah perbankan menjadi berdampak negatif. Dunia perbankan yang masih konvensional saat ini perlahan mulai ditinggalkan. Karena kemudahan yang ditawarkan sejumlah perusahaan *fintech* menyebabkan sejumlah nasabah memilih beralih ke *fintech* dibandingkan memanfaatkan lembaga keuangan mikro yang padahal jauh lebih aman.

Perkembangan pinjaman *online* di Indonesia menurut pengamatan peneliti bahwa masih banyak yang menggunakan pinjaman *online* sebagai tujuan dalam peminjaman biaya yang cepat. Sebagai contoh, banyak kalangan muda yang belum mencukupi umur dalam melakukan pengajuan peminjaman di perbankan ataupun lembaga keuangan mikro, akan tetapi kalangan muda berpindah tempat kepada pinjaman *online*. Selain itu, banyak masyarakat yang membutuhkan dana yang cepat tanpa persyaratan yang menyulitkan kemudian melakukan pinjaman *online* (Savitri et al., 2021).

Strategi UMKM dalam menghadapi situasi pandemi Covid-19 diduga dapat dilakukan melalui pemasaran produk secara *online*. Kendala strategi tersebut adalah pelaku UMKM yang belum memahami cara pemasaran produk secara *digital*, mulai dari perfotoan, perancangan iklan, hingga

publikasi produk di *platform digital*. Dampak strategi tersebut menghasilkan penghematan luar biasa pada sektor produksi, distribusi, dan pemasaran konvensional. Proses pemasaran secara *online* memungkinkan produksi pelaku UMKM hanya berorientasi pada pesanan, sehingga mengurangi jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan pada saat produksi hingga proses distribusi. Selain itu, pasar Online melonggarkan pelaku UMKM dalam membuka tempat pemasaran, sehingga tidak terbebani uang sewa tempat (Andayani et al., 2021).

Berbagai penelitian sebelumnya dengan memberikan gambaran terkait permasalahan pembiayaan BMT dengan adanya persaingan pinjaman *online* pada masa pandemi Covid-19. berdasarkan penelitian yang dikemukakan oleh Aisyah dan Maharani, "Strategi Penanganan Pembiayaan Bermasalah Pada UMKM di Masa Pandemi Covid-19" bahwa dalam penanganan pembiayaan yang bermasalah di dalam UMKM dengan menekankan pembiayaan dalam membantu meningkatkan pemberdayaan UMKM dimasa Pandemi Covid-19 dan adanya penawaran rekstukturisasi pembiayaan (*rescheduling, reconditioning,* dan *restructuring*) (Aisyah & Maharani, 2021). Terkait pinjaman *online* bahwa terdapat penelitian yang dikemukakan oleh Wahyuni dan Turisno, "Praktik Finansial Teknologi Ilegal Dalam Bentuk Pinjaman *Online* Ditinjau Dari Etika Bisnis" bahwa tumbuh pesatnya pinjaman *online* di Indonesia disebabkan potensi masyarakat Indonesia yang cukup besar jumlah penduduk, ditambah kondisi pandemi saat ini yang menyulitkan banyak perekonomian masyarakat.

Berdasarkan uraian diatas, hasil penelitian dari beberapa penelitian terdahulu dengan mengkaji strategi pembiayaan BMT dalam menghadapi pandemi Covid-19 belum terdapat penelitian yang spesifik terkait adanya perkembangan *fintech* dalam pinjaman *online* pada masa pandemi. Maka dari itu, penelitian ini bertujuan dalam mengetahui bagaimana strategi pembiayaan yang bermasalah di BMT dalam menghadapi pandemi Covid-19 dengan kendala yang dialami oleh BMT dalam menangani pembiayaan bermasalah dengan adanya pandemi Covid-19.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana kendala yang ditimbulkan bagi pembiayaan BMT dalam menghadapi pandemi Covid-19?
2. Bagaimana strategi dalam meningkatkan pembiayaan BMT pada masa Pandemi Covid-19?

C. Tujuan Penelitian

1. Mengetahui kendala pembiayaan BMT di masa pandemi Covid-19.
2. Mengetahui strategi dalam meningkatkan pembiayaan BMT di masa pandemi Covid-19.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian yang dilakukan peneliti dapat diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Aspek Teoritis

   Penelitian ini dapat menambah ilmu dan wawasan bagi peneliti mengenai bagaimana strategi pembiayaan BMT pada masa Covid-19, serta bagaimana mengatasi faktor persaingan yang akan dihadapi BMT dalam meningkatkan program pembiayaan yang tersedia.

2. Aspek Akademis

   a. Bagi Perusahaan

      Memberikan gambaran dalam mengatasi pembiayaan BMT dalam pada masa pandemi Covid-19 dengan strategi dalam meningkatkan pembiayaan yang bermasalah di BMT.

   b. Bagi Prodi Ekonomi Islam

      Penelitian ini menjadi gambaran atau referensi dalam mengembangkan Ekonomi Islam serta dijadikan sebagai panduan dalam pengerjaan penelitian dengan topik yang sama bagi generasi selanjutnya khususnya bagi mahasiswa Universitas Islam Indonesia.

c. Bagi Pihak Ketiga

Penelitian ini dapat digunakan dan dikaji secara baik sebagai referensi dalam meningkatkan pemikiran secara informatif, serta lebih inovatif dalam pengembangan penelitian.

E. Sistematika Penulisan

BAB I. Bab ini berisi pendahuluan yang membahas mengenai latar belakang yang diteliti dari masalah-masalah yang telah ditemukan peneliti. Pada bab ini, dijelaskan berbagai problematika yang dihadapi baik dilihat dari ruang lingkup problematika yang akan diteliti, pemaparan rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian yang muncul pada tujuan penelitian yang dilakukan, metodologi penelitian dan juga sistematika penulisan.

BAB II. Bab ini berisi empat sub bab tentang kajian pustaka, landasan teori. Kajian pustaka dalam bab ini membahas tentang penelitian-penelitian terdahulu yang telah dilakukan sebelumnya yang relevan dan mendukung penelitian ini. Landasan teori dalam bab ini membahas tentang teori yang ada, yang mendasari adanya penelitian ini yang berhubungan dengan pembiayaan BMT dalam menghadapi persaingan pinjaman *online* pada masa pandemi Covid-19.

BAB III. Bab ini berisi metode penelitian yang juga diuraikan beberapa isi yaitu desain penelitian, obyek penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data untuk memperoleh hasil penelitian.

BAB IV. Bab ini berisi penyajian data dan pembahasan. Bab ini menjelaskan tahapan kendala, strategi, dan dampak yang dialami BMT pada masa pandemi Covid-19. Data yang telah diperoleh kemudian dikumpulkan, dikaji atau ditelaah, dianalisis, dan disajikan untuk dibahas guna mendapatkan bagaimana kendala yang dialami pembiayaan BMT dengan strategi yang dikeluarkan di beberapa lembaga BMT untuk menghadapi persaingan pinjaman *online* pada masa Covid-19.

BAB V. Bab berisi kesimpulan yang membahas pernyataan singkat sebagai hasil pembahasan yang disajikan serta bersifat akurat. Selain itu bab ini juga berisi saran yang disampaikan peneliti untuk kepentingan riset selanjutnya agar dapat dikembangkan sedemikian rupa untuk dapat diperbaiki baik temuan-temuan baru yang ada nantinya dengan hasil penelitian yang ditujukan kepada pihak-pihak terkait

BAB II

TELAAH PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI

A. Telaah Pustaka / *Literature Review*

Telaah pustaka merupakan penelitian terdahulu yang menjadi referensi bagi penulisan penelitian. Penelitian yang dijadikan referensi bagi peneliti merupakan penelitian dengan topik Strategi pembiayaan BMT pada masa pandemi Covid-19. Topik diatas berkaitan erat dengan penelitian yang peneliti akan lakukan. pada paragraf selanjutnya, peneliti akan melakukan review secara relevan di setiap penelitian terdahulu yang dijadikan referensi.

Penelitian yang pertama adalah jurnal yang ditulis oleh Cahyasani Kamella Dewi da Unggul Priyadi (2021) dengan judul "Peran BMT Dalam Mereduksi Praktik Rentenir (Studi Kasus di Pasar Beringharjo)". Tujuan penelitian tersebut melepaskan pedagang di pasar beringharjo dengan ketergantungan pada rentenir dalam pinjaman dana di BMT Beringharjo. Jurnal ini merupakan pendekatan kualitatif analisis deskriptif. Teknik pengumpulan data pada penelitian kualitatif tidak melalu pengambilan sampel dan populasi karena penelitian tidak bertujuan untuk melakukan penyamarataan terhadap populasi. Hasil penelitian yang didapat bahwa peran BMT Beringharjo dalam mereduksi praktek rentenir cukup signifikan. Dibandingkan dengan produk perbankan, produk pembiayaan atau pinjaman BMT Beringharjo lebih kompetitif dan sesuai dengan kebutuhan para pedagang pasar dalam peminjaman uang. Strategi yang dilaksanakan BMT Beringharjo mendukung dalam rangka menjalin kedekatan psikologis dengan mengadopsi cara yang dilakukan rentenir serta adanya pendekatan sisi religious dinilai efektif dalam rangka mereduksi praktek rentenir. Selain itu, produk pembiayaan atau pinjaman BMT Beringharjo telah beraneka ragam dan sesuai dengan kebutuhan para pedagang.

Penelitian yang kedua adalah jurnal yang ditulis oleh Erga Kandly Panginan dan Irwansyah (2020) dengan judul "Fenomena Aplikasi Kredit dan

Pinjaman *Online* Kredivo di Indonesia". Tujuan penelitian tersebut mengetahui fenomena aplikasi kredit dan pinjaman *online* kredivo di Indonesia. Metode penelitian yang digunakan melalui metode kualitatif dengan menekankan analisis dari suatu permasalahan dalam fenomena alikasi kredit dan pinjaman *online* kredit yang ada di Indonesia. Hasil penelitian yang didapat bahwa pembayaran non tunai pun menawarkan banyak alternatif pilihan seperti pembayaran menggunakan kartu debit, pembayaran menggunakan kartu uang elektronik ataupun pembayaran menggunakan kartu kredit. Selain itu, pinjaman *online* yang diberikan oleh masyarakat menjadi suatu acuan dikarenakan fitur yang diberikan mempunyai nilai positif dalam meningkatkan strategi marketing dalam membentuk citra perusahaan yang positif dan menjadi solusi pembayaran masyarakat masa depan.

Penelitian yang ketiga adalah jurnal yang ditulis oleh Wawan Ruswandi dan Rizal Zaelani (2021) yang berjudul "Optimalisasi Peran Koperasi Berbasis Kemasyarakatan dalam Mereduksi Praktek Rentenir Bank Emok di Kota Sukabumi". Tujuan penelitian tersebut menjadikan peran koperasi sebagaimana sesuai dengan perundang-undangan perkoperasian dan dapat berperan secara optimal dalam meningkatkan dan membantu Bank Emok dalam mereduksi praktek rentenir di masyarakat. Metode penelitian yang digunakan yaitu metode kausal komparatif yang dimana metode tersebut membandingkan persamaan dan perbedaan antara Bank Emok dan Koperasi. Teknik yang digunakan dalam pengambilan sampel menggunakan *Nonprobability Sampling* dengan teknik *Sampling Aksidental*. Hasil penelitian yang didapat bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara Bank emok dan koperasi yang dimana masyarakat harus mengetahui dan memahami dalam pemberian kredit yang dapat mempertahankan keoptimalan koperasi berbasis kemasyarakatan yang menjadi minat masyarakat dan mereduksi praktek rentenir Bank emok. Selain itu, adanya regulasi kebijakan peraturan bagi perbankan Emok dan pengawasan terhadap koperasi dengan mengadakan RAT (Rapat Akhir Tahunan) dan kinerja koperasi secara

optimal untuk memberikan bantuan modal supaya tepat guna dalam pengelolaan keuangan secara produktif.

Penelitian yang keempat adalah jurnal yang ditulis Nur Islamiyah (2020) yang berjudul "Implementasi Strategi *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) Dalam Mengurangi Dampak Negatif Praktik Rentenir (Studi Kasus di BMT Al-Kahfi Jombang)". Tujuan penelitian tersebut sebagai lembaga keuangan mikro yang ditujukan kepada masyarakat kecil-menengah menjadi alternative bagi masyarakat agar terhindar dari praktik rentenir. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan analisis deskriptif melalui pendekatan fenomenologi pada objek penelitian. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa praktik rentenir di pasar Legi Jombang ada dua macam yaitu rentenir berkedok koperasi simpan pinjam dan swasta, serta dampak negatif yang ditimbulkan diantaranya adalah menyebarkan praktik riba dan menghambat pertumbuhan perekonomian masyarakat khususnya pedagang kecil, sedangkan implementasi strategi BMT Al-Kahfi Jombang dalam mengurangi dampak negatif praktik rentenir lebih mengarah pada strategi pemasaran.

Penelitian yang kelima adalah jurnal yang ditulis oleh Dwiya Endah Pandu Probowati (2020) yang berjudul "*Baitul Maal at Tamwil* Sebagai Lembaga Intermediasi dan Perannya dalam Mereduksi Lintah Darat". Tujuan penelitian tersebut menjadikan lembaga intermediasi Lembaga Keuangan BMT bagi masyarakat dalam membutuhkan dana/pinjaman produktif maupun konsumtif dengan mereduksi peran lintah darat/rentenir. Metode penelitian yang digunakan penelitian ini adalah metode kualitatif dengan analisis deskriptif melalui pendekatan studi kasus dalam objek penelitian. Hasil penelitian menyatakan bahwa *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT) memiliki fungsi dan peran dalam menghadapi tantangan bisnis dan competitor dengan niat yang lurus dan bersikap lurus sesuai ketentuan syariah dalam memanfaatkan segala peluang dan lebih mengutamakan pemasaran

produk untuk mencegah masyarakat menengah bawah dalam mereduksi praktik rentenir di kalangan masyarakat.

Penelitian yang keenam adalah jurnal yang ditulis oleh Agus Ahmad Nasrulloh (2020) yang berjudul "Pengembalian Fungsi *Baitul Maal Wa Tamwil* Melalui Strategi Penyelesaian Masalah Rentenir di Tasikmalaya". Penelitian ini bertujuan untuk menemukan masalah dan solusi dalam mengembalikan fungsi *Baitul Maal Wa Tamwil* melalui strategi penyelesaian masalah rentenir di Tasikmalaya. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif-kuantitatif dengan pendekatan *analytic network process* (ANP). Hasil penelitian menunjukkan bahwa masalah utama yang menghambat terlaksananya fungsi BMT yang diakibatkan oleh rentenir dari sisi masalah edukasi "lemahnya edukasi mengenai riba (*fiqh riba*)", masalah ekonomi yaitu "kebutuhan hidup masyarakat yang mendesak", masalah lingkungan yaitu "sangat mudah mengakses rentenir" dan dari masalah regulasi yaitu "tidak ada ketegasan pemerintah terhadap rentenir". Sedangkan solusi terbaik untuk mengembalikan fungsi BMT melalui strategi penyelesaian rentenir terdiri dari solusi edukasi yaitu "sosialisasi oleh akademisi dan majelis ta`lim mengenai pentingnya BMT, fiqh riba", solusi ekonomi yaitu "bantuan dana bergulir dari pemerintah non bunga yang tidak berbelit-belit", solusi lingkungan yaitu "peran ketua RT dan RW untuk memberantas rentenir", dan solusi regulasi yaitu "ketegasan pemerintah dalam mengatasi maraknya rentenir termasuk sanksinya".

Penelitian yang ketujuh adalah jurnal yang ditulis oleh N Triana dan Naqiyah (2019) yang berjudul "*Developing Cooperative Law Culture at BMT (Baitul Maal Wa Tamwil) to Remove the Rente System in the Traditional Market*". Penelitian ini bertujuan untuk mengungkap dan membangun *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) dengan budaya hukum koperasi untuk menghilangkan sistem sewa di pasar tradisional. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif, penelitian hukum tradisional non doktrinal, dengan pendekatan hukum. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha peminjaman uang dengan sangat bunga tinggi atau praktik rentenir hingga saat ini masih

marak terjadi di sejumlah pasar tradisional, praktik rentenir berupa Bank Plecit atau Bank Ucek Ucek tetap diminati oleh masyarakat. Keberadaan *Baitul Maal wal Tamwil* (BMT) ternyata belum mampu berperan optimal dalam tradisi pasar. BMT berada di bawah payung hukum koperasi dalam prakteknya berlaku untuk Bank. seperti pinjam uang dengan margin tinggi, masih ada jaminan, jangka panjang memproses dan menganggap nasabah sebagai nasabah perbankan, bukan sebagai anggota, sehingga ada tidak ada kedekatan budaya. Untuk itu, perlu dibangun budaya hukum dalam BMT yang memiliki semangat budaya dan semangat gotong royong, yaitu gotong royong dan kebersamaan, dari anggota ke anggota. semua manfaat koperasi tercapai oleh grup, selalu dapat dirasakan langsung oleh semua anggota.

Penelitian yang kedelapan adalah jurnal yang ditulis oleh Fitri Drasmawita dan Sri Herianingrum (2020) yang berjudul "Pembebasan Nasabah dari Rentenir Studi Kasus *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) Almaun Berkah Madani". Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran BMT Almaun Berkah Madani dalam membantu nasabah dari perangkap rentenir dan BMT diharapkan dapat mengurangi kecemasan sebagian orang yang memiliki keterbatasan finansial. Metode penelitian yang digunakan penelitian ini yaitu metode kualitatif dan menggunakan metode studi kasus. Hasil penelitian yang didapat bahwa prosedur pembiayaan di BMT Almaun Berkah Madani menggunakan dana pembiayaan qardhul hasan. Nasabah mendapatkan dana qardhul hasan sebesar jumlah hutangnya kepada rentenir. Dengan sistem tersebut, nasabah menempatkan jaminan pada salah satu aset yang dimiliki, membayar angsuran pokok kepada BMT, dan wajib menjadi anggota BMT. Dengan demikian, peran BMT dengan produk-produk pembiayaannya memiliki pengaruh yang signifikan pada peningkatan kesejahteraan orang-orang yang memiliki keterbatasan keuangan dan membantu meringankan hutang kepada rentenir.

Kesimpulan dari beberapa hasil penelitian terdahulu diatas bahwa strategi yang diberikan BMT menjadi kompetitif dan sesuai dengan kebutuhan para pedagang / masyarakat. Adapun beberapa hal yang diberikan

berdampak positif dalam sisi bidang keuangan salah satunya *fintech*. Melalui perkembangan *fintech* dapat mengikuti alur perkembangan yang dapat memudahkan pelayanan pada nasabah dan juga pengembangan dalam produk atau jasa yang ditawarkan bagi masyarakat. Pembaharuan dalam penelitian membahas permasalahan pembiayaan pada masa pandemi Covid-19 dengan adanya persaingan terhadap pinjaman *online*. Penelitian terdahulu membahas mengenai aspek ataupun dampak yang dialami setelah melakukan pembiayaan di rentenir, akan tetapi dalam penelitian ini menjadikan suatu acuan dalam mengantisipasi nasabah BMT dalam melakukan transaksi pinjaman *online* pada masa pandemi Covid-19.

Lembaga keuangan mikro diantaranya Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) yang berada di Yogyakarta seperti BMT Mitra Usaha Ummat dan BMT At-Ta'awun, peneliti menemukan bahwa kendala yang dialami pada masa pandemi Covid-19 terhadap produk pembiayaan secara umum masih belum ada. Hal ini dikarenakan kedua BMT mempunyai produk yang memfasilitasi kebutuhan nasabah dalam melakukan pembiayaan. Ketika melakukan observasi, peneliti menemukan pada BMT Mitra Usaha Ummat menemukan kekurangan dalam cakupan nasabah yang ditargetkan oleh BMT. Akan tetapi, pelayanan yang diberikan bagi nasabah mencukupi dalam melakukan pembiayaan. Beda halnya dengan BMT At-Ta'awun yang mengedepankan target nasabah dan tetap memerhatikan *syariah compliance* dalam produk pembiayaan.

B. Landasan Teori

1. Strategi Pembiayaan

a. Pengertian Strategi

Secara Bahasa, strategi berasal dari Bahasa Yunani yaitu "*strategos*" yang berarti sesuatu yang dikerjakan oleh para jendral perang dalam membuat rencana untuk memenangkan perang. Dewasa ini istilah strategi sudah digunakan oleh manajer diartikan sebagai rencana skala besar yang berorientasi jangka panjang untuk berinteraksi dengan lingkungan yang kompetitif untuk mencapai tujuan perusahaan (Prabowo, 2019).

Strategi dapat didefinisikan bahwa ilmu perencanaan dan penentuan operasi-operasi bisnis berskala besar dalam menggerakkan semua sumber daya perusahaan yang dapat menguntungkan secara actual dalam bisnis (Hasan, 2010). Menurut para ahli dalam mengartikan strategi diantaranya sebagai berikut:

1) Menurut Steiner dan Milner mengemukakan bahwa strategi adalah penetapan misi perusahaan, penetapan sasaran organisasi dengan meningkatkan kekuatan eksternal dan internal, perumusan kebijakan dan implementasi secara tepat sehingga terdapat tujuan dan sasaran utama organisai akan tercapai.
2) Menurut Hamdun Hanafi dalam mengartikan strategi adalah penetapan tujuan jangka panjang yang didasarkan dari suatu organisasi dan pemilihan alternative tindakan dan alokasi sumber daya yang diperlukan dalam mencapai tujuan tersebut.

Dari paparan diatas, bahwa strategi dapat secara umum bahwasanya suatu arah ataupun tindakan yang dibuat dalam mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan dengan memperhitungkan kelebihan dan kekurangan yang dimiliki. Ada beberapa hal yang dapat dikemukakan diantaranya:

1) Strategi sebagai cara untuk mencapai tujuan organisasi. Menurut pendapatan Thompson, Strickland, dan Gamble bahwa strategi

perusahaan terdiri dari gerakan pesaing, pendekatan bisnis yang digunakan manajer untuk meningkatkan pertumbuhan, usaha yang menarik dan memuaskan pelanggan, dan mencapai target yang telah ditetapkan.

2) Strategi yang didefinisikan sebagai *competitive* domain dalam organisasi. Secara umum, pola strategi yang dilakukan perusahaan menurut Minztberg bahwa strategi sebagai pola berarti perilaku yang konsisten dan mudah diprediksi berdasarkan pola-pola yang telah dilakukan di masa lalu.
3) Strategi sebagai sifat yang koherent, integrative, dan memandang organisasi sebagai satu kesatuan. Menurut Glueck, Hax, dan Majlux bahwa strategi sebagai satu kesatuan, bersifat integrative dan komprehensif dalam pendesainan dan perencanaan strategi agar tujuan organisasi tercapai.
4) Strategi sebagai respon terhadap peluang dan ancaman eksternal, kekuatan dan kelemahan internal. Menurut pandangan strategi ini dipandang sebagai usaha internal perusahaan dalam memandang kekuatan eksternal. Penciptaan strategi dihasilkan dari interaksi internal dan eksternal perusahaan dan implementasi strategi berasal dari proses penciptaan ini (Aldi, 2015).

Kesimpulan yang didapat bahwa beberapa pengertian mengenai strategi yang tertera diatas bahwa strategi merupakan rancangan ataupun kerangka berpikir yang bertujuan untuk mencapai hasil yang lebih baik. Perlakuan strategi untuk mengenalkan produk pembiayaan, maka lembaga keuangan syariah mempunyai beberapa cara untuk menerapkan diantaranya:

1) Personal Selling

Dunia perbankan penjualan pribadi secara umum dilakukan oleh seluruh pegawai bank, mulai dari *cleaning service*, satpam sampai pejabat bank. Personal selling juga dilakukan melalui merekrut

tenaga-tenaga salesman dan salesgirl untuk melakukan penjualan *door to door* (Kasmir, 2008).

2) Publikasi

Publisitas merupakan kegiatan promosi untuk memancing nasabah melalui kegiatan seperti pameran, bakti sosial, acara sekolah serta kegiatan lainnya. Kegiatan publisitas dapat meningkatkan pamor lembaga keuangan dimata para nasabah. Oleh karena itu publisitas perlu diperbanyak dalam meningkatkan tujuan nasabah mengenal lembaga keuangan lebih dekat.

3) Periklanan

Iklan adalah sarana promosi yang digunakan oleh bank guna menginformasikan segala sesuatu produk yang dihasilkan oleh bank. Informasi yang diberikan adalah manfaat produk, harga produk serta keuntungan-keuntungan produk dibandingkan pesaing. Tujuan promosi lewat iklan adalah berusaha untuk menarik dan memengaruhi calon nasabahnya.

4) *Word of Mouth*

Word of Mouth adalah usaha pemasaran yang memicu konsumen untuk membicarakan, mempromosikan, merekomendasikan dan menjual produk/merek kepada pelanggan lain. Tujuan akhir dari *word of mouth* adalah seorang konsumen tidak hanya mampu membicarakan dan mempromosikan tetapi mampu menjual secara tidak langsung kepada konsumen lainnya. Maka dari itu, satu hal terpenting adalah bagaimana sebuah merek bisa menciptakan kepuasan kepada konsumen yang baru mengkonsumsi untuk pertama kalinya.

b. Strategi Pemasaran

1) Pengertian Strategi Pemasaran

Menurut Sthepani K. Marrus, strategi didefinisikan sebagai suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan janga panjang organisasi, disertai penyusunan

cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai (Umar, 2002). Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam surat Ash-Shaft ayat 4:

إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الَّذِينَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِهِ صَفًّا كَأَنَّهُمْ بُنْيَانٌ مَرْصُوصٌ

Artinya: Sesungguhnya Allah menyukai orang yang berperang dijalan-Nya dalam barisan yang teratur seakan-akan mereka seperti suatu bangunan yang tersusun kokoh.

Strategi perusahaan adalah rencana jangka panjang yang dirancang untuk memilih berbagai bisnis yang seharusnya dimasuki oleh perusahaan. Strategi ini mengidentifikasikan pasar-pasar yang akan dilayani (mengidentifikasikannya dalam bentuk kebutuhan atau pelanggan atau keduanya), serta lini produk atau jasa yang akan dihasilkan berdasarkan penilaian terhadap lingkungan sumberdaya dan sasaran perusahaan. Pemasaran adalah usaha untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen melalui penciptaan suatu produk, baik barang maupun jasa yang kemudian dibeli oleh mereka yang memiliki kebutuhan melalui suatu proses pertukaran (Assauri, 2014).

Menurut pandangan Islam, garis besar dapat dikatakan bahwa pemasaran adalah berbagai upaya yang dilakukan agar memudahkan terjadinya penjualan / perdagangan. Rasulullah SAW berpegang pada lima konsep, diantaranya: jujur, ikhlas, professional, silaturahmi, dan murah hati. Lima konsep ini menyatu sebagai *soul* marketing yang dapat melahirkan kepercayaan (*trust*). Kepercayaan ini merupakan suatu modal yang tidak ternilai dalam bisnis.

Berdasarkan uraian tersebut, maka telaah terhadap pemasaran dan perdagangan dalam perspektif Islam diharapkan akan mampu menjawab dan meluruskan berbagai permasalahan dalam bidang ini. Asumsi dasarnya adalah bahwa perdagangan dengan kejujuran, keadilan, dalam bingkai ketaqwaan merupakan

persyaratan mutlak terwujudnya praktik – praktik perdagangan yang dapat mendatangkan kebaikan secara optimal kepada semua pihak yang terlibat. Lebih jauh lagi, dalam melakukan berbagai upaya pemasaran dalam merealisasikan perdagangan tadi seluruh proses tidak boleh ada yang bertentangan dengan prinsip – prinsip islam.

c. Strategi Bisnis dalam Islam

Strategi bisnis dalam Islam bertujuan dalam mengembangkan dan mengontrol persaingan terhadap pebisnis lain. Sedangkan indikator yang tersedia dalam bisnis yang dijalankan oleh Rasulullah SAW, diantaranya:

1) Strategi Sumber Daya Manusia

Strategi pengembangan sumber daya manusia yang dijalankan Rasulullah SAW meliputi merencanakan dan menarik sumber daya manusia yang berkualitas, menilai kinerja sumberdaya manusia, memberikan motivasi, dan memelihara sumber daya manusia yang berkualitas.

2) Strategi Keuangan

Strategi keuangan yang dijalankan Rasulullah SAW bertujuan dalam pemanfaatan sumber daya keuangan untuk mendukung bisnis baik jangka pendek maupun jangka panjang. Strategi keuangan ini mencakup dalam penghapusan riba, spekulasi, perjudian dalam semua transaksi, peningkatan kekayaan, dan pemerataan distribusi pendapatan masyarakat yang sejahtera dibawah perlindungan Allah SWT.

3) Strategi Operasi

Strategi operasi merupakan strategi untuk mengubah masukan (bahan baku, bahan pendukung, mesi manusia) menjadi pengeluaran yang bernilai. Strategi operasi harus dikoordinasikan dengan strategi pemasaran, strategi sumber daya manusia, dan strategi keuangan. Strategi operasi berkaitan dengan fasilitas dan peralatan, sumber daya dan perencanaan pengendalian operasi.

4) Strategi Promosi

Strategi promosi yang dilakukan Rasulullah SAW menekankan pada hubungan dengan pelanggan dari penampilan menawan, membangun relasi, mengutamakan keberkahan, memahami pelanggan, mendapatkan kepercayaan, memberikan pelayanan yang hebat, berkomunikasi, menjalin hubungan yang bersifat pribadi, dan menciptakan keterlibatan dalam menawarkan pilihan.

d. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan atau secara luas diartikan *financing* yaitu suatu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam masyarakat Indonesia, selain dikenal dengan istilah utang piutang dalam perbankan konvensional dan pembiayaan dalam perbankan Syariah (Muhammad, 2005). Pembiayaan juga selalu berkaitan dengan aktivitas bisnis. Dengan kata lain, bahwa pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang direncanakan dalam mensejahterakan kemakmuran masyarakat (Ilyas, 2015).

Sedangkan menurut Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah dalam Nomor. 06/Per/M.KUKM/I/2007 tentang petunjuk teknis dalam program pembiayaan produktif koperasi dan usaha mikro pola syariah menjelaskan bahwa pembiayaan adalah kegiatan penyediaan dana untuk investasi atau kerjasama permodalan antara koperasi dengan anggota, calon anggota, koperasi lain, dana tau anggotanya yang mewajibkan penerimaan pembiayaan untuk melunasi pokok pembiayaan yang diterima kepada pihak koperasi sesuai akad dengan pembayaran sejumlah bagian hasil dari pendapatan atau laba dari kegiatan yang dibiayai atau penggunaan dana pembiayaan tersebut.

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 tentang pembiayaan menyatakan bahwa penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut sesuai setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan dan bagi hasil (Satria, 2018).

Dari paparan diatas dapat disimpulkan, bahwasanya pembiayaan berarti suatu penyedia keuangan atau tagihan dengan persetujuan atau kesepakatan antara kedua belah pihak dalam bertransaksi dengan kewajiban dalam mengembalikan biaya yang diberikan oleh pihak penyedia sesuai dengan tagihan yang diberikan penyedia dengan jangka waktu yang telah ditentukan kedua belah pihak.

e. Unsur-Unsur Pembiayaan

Menurut Vidya Fathimah (2017) bahwa unsur-unsur pembiayaan terdapat beberapa maksud tertentu, antara lain (Fathimah, 2017):

1) Kepercayaan: kepercayaan adalah suatu keyakinan bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar diterima kembali dimasa yang akan datang sesuai jangka waktu yang sudah diberikan. Kepercayaan yang diberikan oleh perbankan menjadi dasar utama bahwa pembiayaan yang diberikan oleh nasabah menjadi suatu kewajiban dalam pencairan dana pembiayaan tersebut. Sebelum pembiayaan dicairkan harus memperlihatkan kondisi nasabah secara internal ataupun eksternal. Dengan memperhatikan nasabah tersebut, dapat menilai kesungguhan dan etika baik nasabah terhadap perbankan dalam mendapatkan kepercayaan pencairan uang tersebut (S. Anwar, 2007).
2) Kesepakatan: kesepakatan yang dituangkan dalam suatu perjanjian antara si pemohon dengan pihak perbankan dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing.

Kesepakatan ini menjadikan akad pembiayaan dan ditandatangani oleh kedua belah pihak.

3) Jangka waktu: pembiayaan yang diberikan terdapat jangka waktu tertentu di setiap pembiayaan yang diberikan. Jangka waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati. Jangka waktu merupakan batas waktu dalam pengembalian angsuran yang sudah disepakati kedua belah pihak dengan kondisi tertentu yang bisa diperpanjang sesuai dengan kebutuhan dalam pengembalian angsuran.
4) Risiko: adanya tenggang waktu yang disetujui kedua pihak, maka pengembalian pembiayaan akan memungkinkan risiko yang mengakibatkan macet pemberian pembiayaan. semakin panjang jangka waktu pembiayaan, maka semakin besar risiko yang didapat. Risiko tersebut menjadi tanggungan bagi pihak bank baik secara sengaja ataupun tidak sengaja.
5) Balas jasa: bank konvensional dalam balas jasa dikenal dengan sebutan bunga. Selain adanya balas jasa dengan berbentuk bunga bank juga membebankan kepada nasabah biaya administrasi yang juga merupakan keuntungan bagi pihak bank. Pihak bank yang berdasarkan prinsip syariah bahwa balas jasa dikenal dengan sebutan bagi hasil (Ismail, 2011).

f. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan dibedakan menjadi tingkat makro dan mikro. Pembiayaan secara makro bertujuan sebagai berikut (Rimadhani & Erza, 2017):

1) Peningkatan ekonomi masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi: Adanya pembiayaan menjadikan mereka dapat melakukan akses ekonomi dalam meningkatkan taraf perekonomian masyarakat.
2) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha: Pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan dengan melakukan aktivitas

pembiayaan dengan menyalurkan dana yang surplus kepada pihak yang defisit dalam pembiayaan.

3) Meningkatkan produktivitas: Pembiayaan memberikan peluang usaha bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksi. Tanpa adanya dana membuat penghambatan dalam produksi suatu usaha.
4) Membuka lapangan kerja baru: pembukaan sektor-sektor lapangan kerja menjadikan penambahan dana pembiayaan dalam menyerap tenaga kerja baru.
5) Adanya distribusi pendapatan: masyarakat yang produktif mampu melakukan aktivitas kerja dengan memperoleh pendapatan dari hasil usaha tersebut.

Adapun secara tingkat mikro, bahwa tujuan pembiayaan diberikan sebagai berikut:

1) Upaya memaksimalkan laba: menghasilkan laba yang maksimal menjadi tujuan tertinggi dalam usaha. Setiap pengusaha mampu mencapai laba yang maksimal dengan perlu dukungan dana yang cukup.
2) Upaya meminimalkan risiko: dengan memaksimalkan laba yang didapat, maka pengusaha juga meminimalkan risiko yang timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.
3) Pendayagunaan sumber ekonomi: sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal.
4) Penyaluran kelebihan dana: mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dana bagi pihak yang *surplus* ataupun *defisit* dalam hal pembiayaan.

g. Prinsip-Prinsip Pembiayaan

Prinsip pembiayaan direalisasikan dalam penilaian dengan prinsip 5C, sebagai berikut (Eprianti, 2019):

1) *Character* adalah penilaian bank atas karakter calon debitur sehingga bank dapat menyimpulkan bahwa debitur tersebut jujur, beritikad baik dan tidak menyulitkan bank di kemudian hari.
2) *Capacity* adalah kemampuan calon nasabah dalam penilaian bank atas kemampuan calon debitur dalam bidang usahanya atau kemampuan manajemen debitur sehingga bank yakin bahwa usaha yang akan dibiayai dengan kredit tersebut dikelola oleh orang-orang yang tepat.
3) *Capital* adalah penilaian bank atas posisi keuangan calon debitur secara keseluruhan termasuk aliran kas debitur baik masa lalu mapun proyeksi pada masa yang akan datang sehingga dapat diketahui kemampuan permodalan debitur dalam menunjang pembiayaan proyek yang bersangkutan.
4) *Collateral* adalah penilaian bank terhadap agunan yang dimiliki oleh calon debitur. Agunan tersebut digunakan untuk menanggung pembayaran kembali pembiayaan yang bersangkutan.
5) *Condition of Economy* adalah penilaian bank atas kondisi pasar di dalam negeri maupun luar negeri sehingga dapat diketahui prospek pemasaran dari hasil usaha debitur yang dibiayai dengan kredit bank di masa lalu ataupun masa yang akan datang.

h. Jenis-Jenis Pembiayaan

Berdasarkan jenis pembiayaan dapat digolongkan dalam beberapa jenis, antara lain (Nurnasrina. SE, 2018):

1) Jenis Pembiayaan Menurut Tujuan Penggunaan

Menurut tujuan penggunaan dalam pembiayaan, dibedakan dalam beberapa jenis, yaitu:

a) Pembiayaan Konsumtif: pembiayaan yang ditujukan untuk keperluan atau konsumsi, baik konsumsi pribadi, perusahaan umum, maupun konsumsi pemerintah.

b) Pembiayaan Komersial: pembiayaan yang diberikan dengan tujuan penggunaaannya untuk pengembangan usaha tertentu. Jenis pembiayaan komersial dapat digolongkan sebagai berikut:

c) Pembiayaan Modal Kerja: pembiayaan yang kegunaannya sebagai modal kerja usaha tertentu seperti pembiayaan yang digunakan dalam pembelian bahan bak, barang dagangan, biaya ekploitasi barang modal, dan biaya-biaya produksi.

d) Pembiayaan Investasi: pembiayaan yang kegunaannya sebagai bentuk investasi dalam jangka menengah dan panjang seperti pembelian peralatan produksi dengan model baru yang lebih canggih atau kapasitas yang cukup besar.

2) Jenis Pembiayaan Menurut Jangka Waktu

Pembiayaan menurut jangka waktu digolongkan dalam beberapa kelompok, yaitu:

a) Pembiayaan Jangka Pendek (*short term*): pembiayaan dalam jangka waktu yang berdurasi tidak lebih dari 1 tahun. Pembiayaan jenis ini seperti pembiayaan dalam pertanian yang bersifat musiman.

b) Pembiayaan Jangka Menengah (*intermediate term*): Pembiayaan dalam jangka waktu yang berdurasi lebih dari 1 tahun atau kurang dari 3 tahun. Pembiayaan jenis ini berbentuk pembiayaan modal kerja, investasi, dan konsumsi.

c) Pembiayaan Jangka Panjang (*long term*): pembiayaan dalam jangka waktu yang berdurasi lebih dari 3 tahun. Pembiayaan jenis ini seperti pembelian gedung, pembangunan proyek, pengadaan mesin dan peralatan yang bersifat besar, dan pembiayaan dalam pembelian rumah (Antonio, 2001).

i. Dasar Hukum Al-Quran Tentang Pembiayaan

1) QS Al-Baqarah ayat: 280 yang berbunyi:

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَكُمْ ۖ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: "*Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui*."

Ayat diatas menjelaskan bahwasanya kebijakan dalam masalah hutang piutang sekaligus perlindungan hukum bagi penghutang yang masih dalam keadaan belum mampu membayar hutang agar diberi tangguh pembayaran. Selain itu, terdapat suatu pencatatan dalam perlindungan hukum sepihak bagi penghutang dan memberikan perlindungan hukum bagi orang yang memberikan hutang.

2) QS Al-Baqarah ayat: 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۖ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۖ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: "*Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan) dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.*"

Pada ayat ini menjelaskan bahwa adanya pelarangan *riba* dan menghalalkan jual beli dengan upaya memperoleh harta. Selain itu, dengan menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba manjadi suatu manfaat bagi amnesia dalam berjual beli dan *riba* mengandung suatu ke*dzalim*an dan kebangkrutan.

3) QS As-Sabaa' ayat 37

وَمَآ أَمۡوَٰلُكُمۡ وَلَآ أَوۡلَٰدُكُم بِٱلَّتِي تُقَرِّبُكُمۡ عِندَنَا زُلۡفَىٰٓ إِلَّا مَنۡ ءَامَنَ وَعَمِلَ صَٰلِحٗا فَأُوْلَٰٓئِكَ لَهُمۡ جَزَآءُ ٱلضِّعۡفِ بِمَا عَمِلُواْ وَهُمۡ فِي ٱلۡغُرُفَٰتِ ءَامِنُونَ

Artinya: "*Dan sekali-kali bukanlah harta dan bukan (pula) anak-anak kamu yang mendekatkan kamu kepada Kami sedikitpun; tetapi orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal-amal (saleh, mereka itulah yang memperoleh balasan yang berlipat ganda disebabkan apa yang telah mereka kerjakan; dan mereka aman sentosa di tempat - tempat yang tinggi (dalam surga).*"

Pada ayat ini menjelaskan bahwa bukan harta dan anak-anak yang dapat meninggikan derajat kalian, akan tetapi siapa yang beriman kepada Allah SWT dan beramal Shaleh, maka mereka yang mendapatkan kebaikan yang berlipat ganda. Harta bisa mendekatkan pemiliknya kepada Allah bila dia menginfakkan di jalan Allah SWT, sedangkan anak-anak dengan mereka mendoakannya.

2. Baitul Mal wa Tamwil

a. Pengertian BMT

Secara bahasa *lughowi, baitul maal* berarti rumah dana dan *baitul tamwil* berarti rumah usaha. *Baitul maal* dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, dari masa nabi hingga abad pertengahan perkembangan Islam yang berfungsi dalam pengumpulan sekaligus menta*syaruf*kan dana sosial. Sedangkan *baitul tamwil* merupakan lembaga bisnis yang bermotif mendapatkan laba / keuntungan yang menjadikan sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial (Ridwan, 2013). *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) adalah balai usaha mendiri terpadu yang berintikan *bayt al-mal wa al-tamwil* dengan

kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan perekonomian. Selain itu, *Baitul Maal wa Tamwil* juga bisa menerima titipan zakat, *infaq*, dan sedekah serta menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanatnya (PINBUK, 2010). Konsep *maal* diartikan dalam kehidupan masyarakat muslim menjadi penghimpun dan menyalurkan dana untuk zakat, *infaq*, dan shadaqah (ZIS) secara produktif. Sedangkan konsep *tamwil* menjadi kegiatan bisnis secara produktif dalam mendapatkan keuntungan dengan sektor masyarakat menengah kebawah. Kehadiran BMT menjadi solusi utama bagi masyarakat muslim dalam menjauhi praktek *riba*, sekaligus menjadi *supporting funding* dalam pengembangan kegiatan pemberdayaan usaha kecil dan menengah.

Menurut Keputusan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia No, 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah bahwa koperasi yang kegiatan usahanya bergerak di bidang pembiayaan, investasi, dan simpanan sesuai pola bagi hasil (Syariah) dan Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah 35.2/Per/M.KUKM/X/2007 tentang Pedoman Standar Operasional Manajemen Koperasi Jasa Keuangan Syari'ah. BMT yang berstatus hukum koperasi adalah seperti Kopontren, KSP, KSU, KBMT, KSBMT. BMT adalah lembaga keuangan mikro Syariah yang mempunyai ciri khas melakukan kegiatan *Profit oriented* dengan *baitul tamwil* dan *social oriented* dengan *baitul maal* (Tho'in, 2011).

Dari paparan diatas, peneliti menyimpulkan bahwa BMT berarti lembaga keuangan pengumpulan dana dan mengelola *zakat, infaq, dan shadaqah* sesuai peraturan dan amanat Syariah. Selain itu, keberadaan BMT menjadi suatu solusi bagi masyarakat dalam menjauhi praktek

riba dalam melakukan pembiayaan ataupun simpanan di *baitul maal wa tamwil* (BMT).

b. Tujuan, Visi, Misi, dan Fungsi BMT

Menurut Andri Soemitra (2009), BMT memiliki tujuan, visi, misi, dan fungsi pelaksanaan sebagai berikut (Heri, 2012):

1) Tujuan BMT: *baitul maal wa tamwil* (BMT) bertujuan dalam meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Maka dari itu, BMT menjadi solusi dalam meningkatkan taraf hidup masyarakat dalam membantu perekonomian masyarakat menengah bawah.
2) Visi BMT: menjadikan lembaga keuangan yang mandiri, sehat, dan kuat dengan kualitas ibadah anggotanya secara meningkat sedemikian rupa sehingga mampu berperan menjadi wakil pengabdian Allah SWT dalam memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan umat manusia pada umumnya.
3) Misi BMT: mewujudkan gerakan pembebasan anggota dan masyarakat dari belenggu rentenir, jerat kemiskinan, ekonomi ribawi, dan gerakan pemberdayaan meningkatkan kapasitas dalam kegiatan ekonomi *riil* dan kelembagaannya menuju tatanan perekonomian yang makmur dan maju dari gerakan keadilan membangun struktur masyarakat madani yang adil dan makmur berkemajuan, serta makmur maju berkeadilan berlandaskan Syariah dan ridha Allah SWT.
4) Fungsi BMT: mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisir, mendorong, dan mengembangkan potensi serta kemampuan ekonomi anggota, kelompok usaha anggota muamalat dan kerja serta mempertinggi kualitas SDM anggota dan muamalat menjadi lebih professional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh menghadapi tantangan global.

c. Kegiatan Operasional BMT

Menurut Sudarsono (2004), kegiatan operasional BMT dalam menjalankan usaha yang berhubungan dalam keuangan ataupun non-keuangan. Berdasarkan kegiatan tersebut, terdapat beberapa prinsip operasional yang beroperasi di BMT, sebagai berikut (Sudarsono, 2004):

1) Prinsip Bagi Hasil

   Prinsip bagi hasil yang dilakukan BMT terdapat beberapa akad diantaranya adalah akad *mudharabah, musyarakah, mudzara'ah,* dan *musaqah*.

2) Sistem Jual Beli

   Sistem jual beli yang dilakukan BMT mengangkat nasabah sebagai agen yang diberi kuasa melakukan pembelian barang atas nama BMT dan kemudian bertindak sebagai penjual dengan menjual barang yang dibeli dan ditambah *mark up*. Akad-akad yang digunakan adalah *bai' al-murabahah, bai' as-salam, bai' al-istishna,* dan *bai' bitsaman ajil*.

3) Sistem Non Profit

   Sistem nonprofit yang diberlakukan BMT berupa pemberian pembiayaan dengan tanpa adanya beban bagi hasil yang bersifat sosial dan non komersial. Akad yang digunakan pada sistem ini adalah *qardhul hasan*.

4) Akad Berserikat

   Prinsip akad berserikat dalam BMT adalah bentuk kerjasana antara dua pihak atau lebih dan masing-masing pihak mengikutsertakan modal dalam berbagai bentuk dengan perjanjian pembagian keuntungan atau kerugian yang disepakati dua belah pihak. Akad yang digunakan adalah *al-musyarakah* dan *al-mudharabah*.

5) Produk Pembiayaan

   Produk pembiayaan dalam BMT dengan meliputi penyediaan uang dan tagihan berdasarkan mufakat antara debitur dan kreditur

atau kepada pihak yang kekurangan dana dari pihak yang kelebihan dana dimana dalam pelaksanaan kekurangan dana dari pihak yang berkelebihan dana dengan pelaksanaan mewajibkan debitur melunasi hutang kepada kreditur dengan ditambah bagi hasil dengan jangka waktu tertentu berdasarkan kesepakatan dua belah pihak. Akad yang digunakan adalah *murabahah, bai' bitsaman ajil, mudharabah*, dan *musyarakah.*

3. Pinjaman *Online*

a. Pengertian Pinjaman *Online*

Pinjam meminjam secara *online* mempunyai perbedaan tersendiri dibandingkan pinjam meminjam secara umumnya, pengertian pinjam meminjam secara *online* dalam Pasal 3 Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor. 77/POJK.01/2016 menyatakan bahwa layanan pinjam meminjam uang secara *online* atau teknologi informasi adalah penyelenggaraan layanan jasa keuangan untuk mempertemukan pemberi pinjaman atau kreditur dengan penerima pinjaman atau debitur dalam rangka melakukan perjanjian pinjam meminjam dalam mata uang rupiah secara langsung melalui sistem elektronik menggunakan jaringan internet (Awanda, 2019). Menurut Pasal 3 ayat (1) Peraturan Bank Indonesia Nomor 19/12/PBI/2017 tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial (POJK 19/2017) bahwa layanan pinjam uang berbasis aplikasi atau teknologi informasi merupakan salah satu jenis penyelenggaraan teknologi informasi (*Fintech*) kategori jasa keuangan /*financing* lainnya.

Dari paparan diatas, peneliti menyimpulkan bahwa pinjaman *online* adalah fasilitas pinjaman uang berbasis *online* oleh penyedia jasa keuangan. Selain itu, pinjaman *online* menjadi suatu sarana bagi masyarakat dan pihak keuangan tanpa adanya tatap muka secara langsung dalam perjanjian pinjam meminjam berbasis *online*.

b. Pengaturan Hukum Perjanjian Pinjaman *Online*

Berkaitan dengan pinjaman *online*, Perjanjian pinjaman *online* berbasis *Financial Technology* (*fintech*) di Indonesia memiliki dasar hukum yaitu Peraturan Otoritas Jasa Keuangan. Bermodalkan peraturan tersebut pelaksanaan perjanjian pinjaman secara hukum dikatakan sudah sah, akan tetapi karena sifat peraturan tersebut hanya mengatur mekanisme, sedangkan terdapat pelanggaran dan wanprestasi dalam melakukan perjanjian sulit ditindaklanjuti secara hukum karena belum

terdapat paying hukum yang mempaparkan mengenai sanksi dalam melakukan pelanggaran pinjaman tersebut (Pradnyawati et al., 2021).

Dasar hukum yang dibuat oleh POJK dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi dan Peraturan Bank Indonesia Nomor 19/12/PBI/2017 tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial terbentuk bertujuan dalam mengikuti perkembangan teknologi keuangan yang sangat cepat.

Dengan adanya pengaturan hukum dalam perjanjian pinjaman *online* secara kredit melalui *fintech* akan menimbulkan hukum baru. Landasan hukum yang dapat digunakan dalam membuktikan keabsahan kegiatan kredit melalui media *online* berdasarkan POJK No.77 Tahun 2016 Pasal 1 angka 3 yang menyatakan bahwa Layanan Pinjam Meminjam Berbasis Teknologi Informasi adalah penyelenggaraan layanan jasa keuangan untuk mempertemukan pemberi pinjaman dengan penerima pinjaman dalam rangka melakukan perjanjian pinjam meminjam dalam mata uang rupiah secara langsung melalui sistem eletronik dengan menggunakan jaringan internet (HAKIM BF et al., 2020).

Menurut fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia no 117/DSN-MUI/IX/2018 menjelaskan bahwa mengenai ketentuan terkait pedoman umum layanan pembiayaan berbasis teknologi infromasi berdasarkan prinsip syariah. Para pihak atau penyedia layanan wajib mematuhi prdoman umum yaitu sebagai berikut (A. F. Anwar et al., 2020):

1) Penyelenggara layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi tidak boleh bertentangan dengan prinsip syariah, yaitu terhindar dari *riba, gharar, maysir, tadlis, zhulm, dan haram*.
2) Akad baru yang dibuat penyelenggara wajib mematuhi prinsip keseimbangan, keadilan, dan kewajaran sesuai syariah dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

3) Akad yang digunakan oleh para pihak dalam penyelenggaraan layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi dapat berupa akad-akad yang selaras dengan karakteristik layanan pembiayaan antara lain akad *bai', ijarah, mudharabah, musyarakah, wakalah bil ujrah, dan qardh*.
4) Penggunaan tandatangan elektronik dalam sertifikat elektronik yang dilaksanakan oleh penyelenggara wajib dilaksanakan dengan syarat terjamin validitas dan autentikasinya sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku
5) Penyelenggara boleh mengenakan biaya (*ujrah / rusum*) berdasarkan prinsip *ijarah* atau penyediaan system dan sarana prasarana / layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi.

Dari pedoman diatas, bahwa penyelenggaraan layanan pinjaman *online* terutama dalam menggunakan prinsip syariah memberikan layanan yang terbaik bagi nasabah dari pihak meminjam atau yang memberikan jasa peminjaman diberikan sesuai kebutuhan dengan berlandaskan prinsip syariah. Penerapan skema syariah yang dilakukan penyelenggara tetap melihat ketentuan yang ditetapkan regulator dalam memberikan pelayanan yang terbaik dan adanya perlindungan bagi yang menggunakan layanan pinjaman tersebut. Selain itu, skema yang dibutuhkan oleh nasabah tergantung kebutuhan penerima pinjaman dalam akad yang diterapkan penyelenggara layanan yaitu *wakalah bil ujrah* dan *musyarakah*.

c. Perlindungan Hukum Konsumen dalam Pinjaman *Online*

Prinsip yang diciptakan dalam melindungi konsumen dalam pinjam-meminjam secara *online* memberikan perlindungan kepada masyarakat. Menurut Sacipto Rahardjo, bahwa perlindungan hukum merupakan memberikan pengayoman terhadap hak asasi manusia (HAM) yang dirugikan oleh orang lain dan perlindungan terhadap masyarakat agar dapat menikmati semua ha-hak yang diberikan oleh hukum (Satijipto, 2000). Adanya perlindungan hukum menurut para

ahli mejadi suatu pemberian pemahaman bahwa perlindungan hukum menjadi gambaran dari bekerjanya fngsi hukum dalam mewujudkan tujuan hukum yaitu keadilan, kemanfaatan, dan kepastian hukum.

Perlindungan hukum pinjaman *online* terhadap konsumen yang diatur dalam Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Pelindungan Konsumen (UUPK) bahwa segala upaya yang menjamin adanya kepastian hukum untuk memberikan perlindungan kepada konsumen. Perlindungan hukum terhadap konsumen mempunyai prinsip-prinsip yang muncul dikarenakan hubungan hukum antara pelaku usaha dengan konsumen, antara lain:

a) *Caveat Emptor* (*Let The Buyer Beware*)

Prinsip ini menjelaskan bahwa perkembangan konsumen menjadi informasi yang memadai dalam barang atau jasa yang ditawarkan oleh penjual kepada konsumen. Keterbatasan pengetahuan menjadi suatu faktor ketidakterbukaan pelaku usaha terhadap produk yang ditawarkannya. Dengan demikian, apabila terdapat kerugian, maka tidak langsung menuntut pertanggungjawaban produsen atas kerugian yang dialami konsumen atas kelalaian konsumen.

b) *The Due Care Theory*

Prinsip ini menyatakan bahwa pelaku usaha mempunyai kewajiban untuk berhati-hati dalam mendistribusikan produk barang dan jasa kepada konsumen secara luas. Adanya prinsip ini dapat memunculkan konsekuensi apabila konsumen dirugikan, maka konsumen harus dapat membuktikan bahwa pelaku usaha tersebut telah melanggar prinsip kehati-hatian.

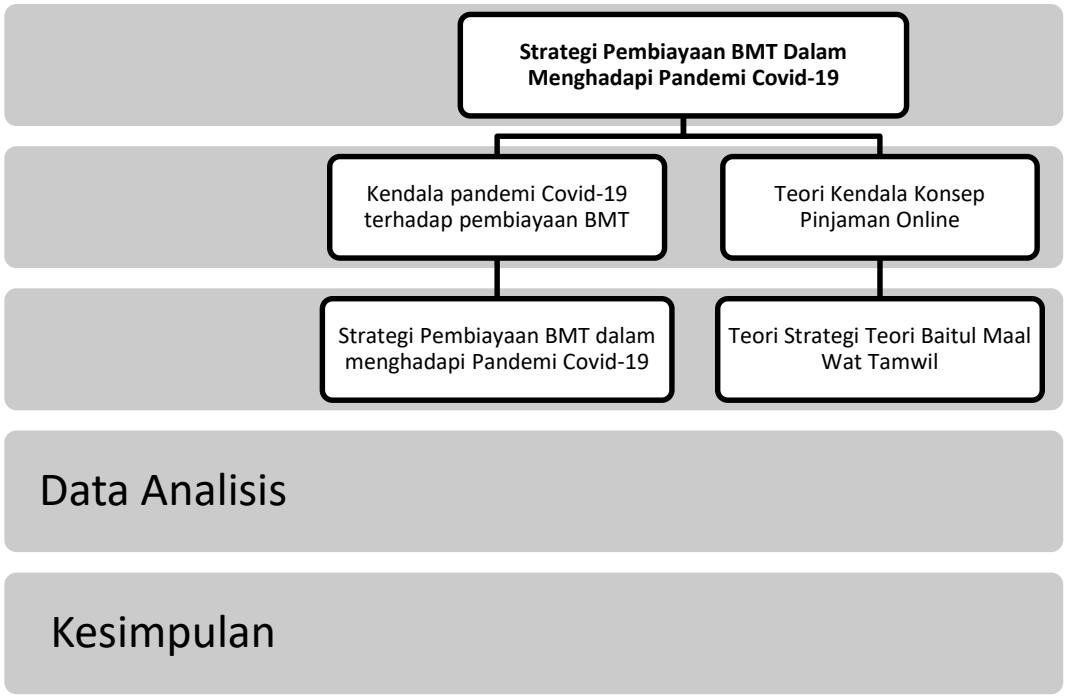
c) *The Privity of Contract*

Prinsip ini menyatakan bahwa pelaku usaha mempunyai kewajiban untuk melindungi konsumen, jika diantara keduanya terdapat hubungan kontraktual sehingga konsumen dapat menggugat atas dasar wanprestasi.

C. Kerangka Berpikir

Rujukan dalam tinjauan pustaka akan sangat bermanfaat untuk penyusunan kerangka berpikir. Kerangka berpikir adalah hubungan antar konsep sehingga membentuk bangunan berpikir (Darmalaksana, 2020).

Tabel 2. 1 Kerangka Berpikir



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini disesuaikan dengan latar belakang, rumusan masalah, manfaat penelitian, dan tujuan penelitian. Jenis penelitian yag digunakan adalah penelitian deskriptif kualitatif. Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif. Penelitian ini bertujuan dalam menjelaskan, meringkas berbagai kondisi, situasi atau varibel yang timbul yang menjadikan objek penelitian ini berdasarkan dengan apa yang terjadi.

Penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif difokuskan terhadap penganalisisan peristiwa yang terjadi dengan analisis data secara deskriptif kualitatif dengan dilakukan wawancara dalam mengetahui dan memahami kendala dan strategi pembiayaan BMT melalui narasumber pada penelitian ini serta mengungkapkan data tentang persiapan kedua BMT dalam pada masa pandemi Covid-19 di BMT Mitra Usaha Ummat (MUU) dan BMT At-Ta'awun.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi yang dikemukakan peneliti bahwa penelitian ini akan dilaksanakan di tiga *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) yaitu BMT Mitra Usaha Ummat (MUU) yang berlokasi di Jakal Km. 9,9 (Pom Bensin Ngaglik Ke Timur 250 M) Gondangan RT/RW 001 44, Gondangan, Sardonoharjo, Kec. Ngaglik, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta dan BMT At-

Ta'awun berlokasi di Jl. Kaliurang No. Km 14.5, Krawitan, Umbulmartani, Kec. Ngemplak, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta.

C. Waktu Pelaksanaan

Penelitian ini dilaksanakan selama tiga bulan dari bulan Juni 2021 sampai dengan Agustus 2021. Adapun penelitian ini disesuaikan dengan kebijakan yang telah ditetapkan oleh BMT Mitra Usaha Ummat (MUU) dan BMT At-Ta'awun.

D. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek pada penelitian ini menyesuaikan rumusan masalah yaitu pimpinan dalam bidang pembiayaan ialah dari *general manager* dari BMT Mitra Usaha Ummat dan BMT At-Ta'awun. Sedangkan untuk informan dari penelitian ini ialah dari 1 (satu) orang manager pembiayaan, 1 (satu) orang kepala bagian pembiayaan dari kantor BMT Mitra Usaha Ummat, dan 1 (satu) orang marketing, 2 (dua) orang karyawan UII dari kantor BMT At-Ta'awun. Adapun metode yang digunakan peneliti dalam pengambilan subjek yaitu menggunakan metode *purposive sampling*. Objek dalam penelitian ini adalah kendala dan strategi pembiayaan BMT Mitra Usaha Ummat dan BMT At-Ta'awun dalam menghadapi masa pandemi Covid-19.

E. Sumber Data

Setiap penelitian dituntut untuk menguasai teknik pengumpulan data sehingga menghasilkan data yang relevan dengan penelitian. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dari data primer dan data sekunder. Data primer berupa data yang didapatkan secara langsung pada lokasi penelitian dalam bentuk wawancara langsung dengan pihak yang terkait dalam objek penelitian yakni *general manager* dan beberapa perwakilan karyawan BMT Mitra Usaha Ummat dan BMT At-Ta'awun. Sedangkan data sekunder yang diperoleh dari berbagai data yang digunakan berupa data tertulis dari berbagai sumber yang berkaitan dengan tujuan penelitian seperti referensi penulisan jurnal, tesis dengan menunjang penelitian.

F. Teknik Analisis Data

Pengumpulan data yang akurat menggunakan beberapa metode penelitian yang mempu memahami dan mendapatkan data yang mendalam mengenai fenomena yang sedang diteliti. Adapun teknik pengumpulan data secara tepat yang digunakan diantaranya yaitu:

1. Observasi

   Observasi merupakan salah satu varian pilihan dalam metode pengumpulan data yang memiliki karakter kuat secara metodologis. Metode observasi bukan hanya sebagai proses dalam pengamatan dan pencatatan, namun dapat memudahkan informasi tentang dunia sekitar (Hasanah, 2017). Hal ini menunjukkan bahwa peneliti pada tahap observasi ini dalam mengamati kendala yang dialami pembiayaan BMT pada masa pandemi Covid-19 dan strategi yang diberikan BMT dalam menghadapi pinjaman *online* dan pembiayaan pada BMT Mitra Usaha Ummat dan BMT At-Ta'awun. Setelah diamati kendala pinjaman *online* terhadap BMT masih belum ada hingga saat ini dan BMT juga mempunyai produk tersendiri bagi pemenuhan hak kebutuhan nasabah dalam melakukan pembiayaan.

2. Wawancara

   Wawancara merupakan percakapan antara dua orang dalam mendapatkan informasi tentang sesuatu hal yang perlu diberitahukan kepada orang banyak (Mulyani, 2020). Wawancara yang perlu dilakukan peneliti sebagai upaya panggalian data dari narasumber untuk mendapatkan informasi atau data secara langsung dan lebih akurat dari orang-orang yang berkaitan terhadap obyek penelitian.

   Penelitian ini peneliti akan melakukan wawancara langsung dengan *general manager* BMT Mitra Usaha Ummat dan BMT At-Ta'awun mengenai kendala dan strategi pembiayaan BMT dalam menghadapi masa pandemi Covid-19. Adapun pertanyaan yang paling mendasar saat melakukan wawancara dengan narasumber sebagai berikut:

a. Bagaimana kendala pinjaman *online* pada masa pandemi Covid-19 terhadap BMT?
b. Bagaimana strategi BMT dalam menghadapi pandemi Covid-19?

3. Dokumentasi

Dokumentasi menjadi suatu pelengkap terhadap penelitian kualitatif dalam penyempurnaan dari data wawancara dan observasi yang telah dilakukan. Instrumen dokumentasi dikembangkan untuk penelitian dengan menggunakan pendekatan analisis. Penelitian yang diperoleh dalam melengkapi data berupa arsip-arsip dalam kaitan dengan strategi pembiayaan BMT.

Beberapa hasil dokumentasi yang peneliti dapatkan ialah dokumentasi bersama *general manager*, nasabah yang datang di BMT Mitra Usaha Ummat, dan pengunjungan nasabah bersama bagian marketing dalam pembayaran angsuran nasabah.

G. Instrumen Penelitian

Pada bagian instrumen penelitian peneliti akan menunjukkan bahwa data-data yang ditemukan selama di lapangan ditulis sebagai laporan penelitian sesuai dengan data-data atau fakta yang terdapat di lapangan. Terdapat beberapa cara dalam menggunakan instrumen penelitian diantaranya menggunakan teknik triangulasi data.

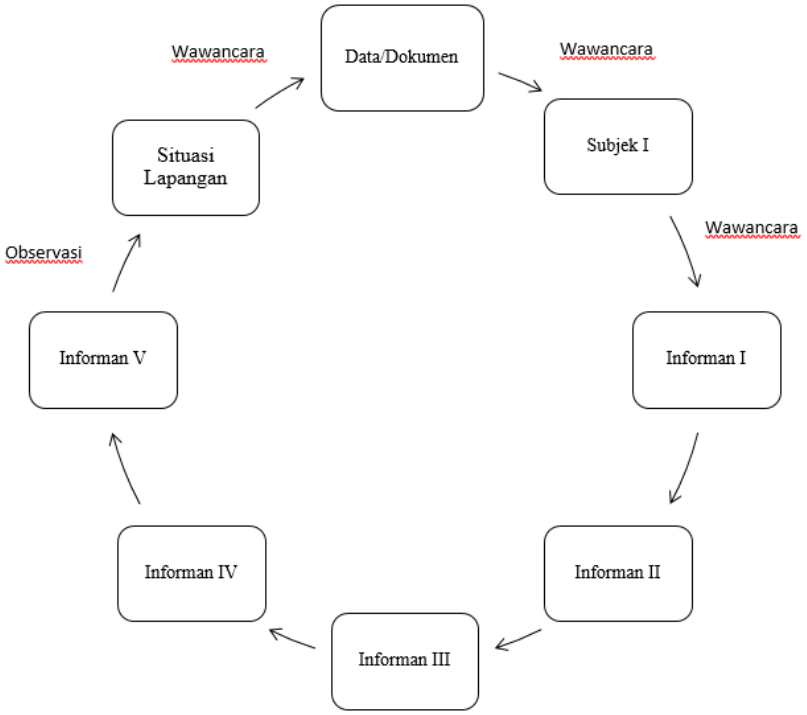
Triangulasi data menjadi suatu pengujian kredibilitas dalam pengecekan data dengan berbagai cara diantaranya: Triangulasi sumber dan Triangulasi Metode. Dengan berbagai macam teknik triangulasi diatas, peneliti dapat *me-recheck* kembali temuan dengan membandingkan berbagai sumber dan metode. maka dari itu, peneliti dapat melakukan penelitian diantaranya:

1. Mengajukan berbagai macam variasi pertanyaan
2. Mengecek dengan berbagai sumber data
3. Memanfaatkan berbagai metode agar kepercayaan data dapat dilakukan.

Contoh desain triangulasi dalam penelitian ini seperti pada gambar dibawah:

Gambar 3. 1

Model Desain Kombinasi Triangulasi Sumber dan Triangulasi Metode



Sumber: Dibuat oleh peneliti

Alat yang digunakan dalam instrument penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Recorder

   Recorder akan digunakan disaat merekam suara ketika wawancara sedang berlangsung.
2. Dokumentasi

   Dokumentasi yang diperlukan dalam penelitian
3. Pedoman wawancara

   Poin-poin penting yang akan ditanyakan oleh peneliti kepada narasumber sebagai berikut:

Tabel 3. 1 Pedoman Wawancara

ASPEK	PERTANYAAN
Kendala	1. Kendala apa saja yang ditemukan dalam produk pembiayaan yang tersedia di BMT? 2. Kendala apa saja yang ditemukan BMT dalam melakukan akad pembiayaan dengan pihak nasabah? Bagaimana cara mengatasinya?
Pembiayaan BMT	1. Bagaimana proses pembiayaan BMT dalam melakukan setiap transaksi dengan nasabah? 2. Bagaimana konsep BMT dalam meningkatkan pembiayaan yang tersedia di BMT dengan adanya pinjaman online di berbagai instansi perusahaan? 3. Bagaimana peran General Manager dalam menghadapi aspek pembiayaan yang bermasalah?
Sistem Pengawasan	1. Kebijakan apa saja yang diterapkan BMT dalam menyelesaikan permasalahan pembiayaan nasabah?

	2. Bagaimana penilaian target yang sesuai dengan kebijakan yang diterapkan di BMT? 3. Kebijakan apa saja untuk meningkatkan peminjaman di BMT dengan adanya persaingan pinjaman diluar instansi BMT?
Kualitas Pelayanan	1. Bagaimana pelayanan yang diberikan BMT bagi nasabah? 2. Apa yang membuat nasabah percaya dengan produk/pembiayaan BMT? 3. Bagaimana peranan BMT dengan adanya pinjaman online pada saat kondisi Covid-19?
Strategi	1. Bagaimana strategi yang dilakukan BMT apabila terjadi pembiayaan yang bermasalah dalam aspek kecil maupun besar? 2. Apa saja strategi pembiayaan BMT dengan adanya pinjaman Online diluar institusi BMT/Perusahaan?

	3. Bagaimana strategi yang diperankan oleh BMT dalam mengatasi dampak negative yang ditimbulkan dari pinjaman online?

H. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Analisis data adalah suatu proses dalam mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari wawancara, observasi lapangan, dan dokumentasi sehingga dapat dipahami hasil pembahasan yang menjadikan suatu informasi kepada orang lain. Analisis data dalam penelitian kualitatif, dilakukan dengan survey secara langsung dalam pengumpulan data dan setelah selesai pengumpulan data dengan periode yang ditentukan.

Menurut pendekatan Miles dan Huberman bahwa terdapat 4 langkah dalam melakukan proses *iterative* analisis data kualitatif, antara lain: pengumpulan data (*data collection*), pereduksian data (*data reduction*), penyajian data (*data display*), dan penarikan/pemverifikasian kesimpulan. Langkah-langka tersebut dapat dianalisis diantaranya (Jogiyanto, 2018):

1. Pereduksian Data *(Data Reduction*)

   Proses dalam mendapatkan data yang signifikan dalam menganalisis jenis dan jumlah dengan memperhatikan suatu interpretasi dan dapat menarik kesimpulan dari data yang dikumpulkan menjadi suatu tahapan dalam pereduksian data. Proses pengadministrasian dan pengolahan data menjadi suatu tahapan yang krusial di dalam penelitian kualitatif dengan adanya data yang relevan dan data yang tidak relevan. Bahkan, seringkali terdapat informasi yang tidak relevan lebih banyak dibandingkan dengan yang relevan dengan tujuan penelitian. Oleh karena itu, peneliti dapat mengenali karakteristik data yang ingin dikumpulkan. Setelah itu, data dipilah dan dipilih yang relevan dengan tidak relevan dengan cara dikategorikan dan diberi tema yang harus dipresentasikan kekayaan data tersebut.

2. Penyajian Data (*Data Display*)

   Setelah data direduksi, penyajian data ditentukan dengan penyajian data secara umum memakai table tematik atau *mindmap* sederhana. Sedangkan pengkodean dengan perangkat lunak dalam pengolahan data kualitatif, dapat menghasilkan penyajian data yang bervariasi dan menarik. Meskipun dalam penelitian kualitatif tidak terlalu banyak dalam penyajian data, akan tetapi membantu peneliti dalam menginterpretasikan data dan membuat impresi bagi pembaca tentang seberapa baik data yang dikumpulkan untuk diolah.

3. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi

   Setelah proses pereduksian dan penyajian data, proses tersebut membantu peneliti dalam menarik dan memverifikasi kesimpulan dalam penelitian kualitatif. Penarikan kesimpulan menjadi suatu awal yang dijelaskan dengan sifat yang sementara dan akan berubah apabila ditemukan data-data yang mendukung pada tahapan pengumpulan data berikutnya. apabila pada kesimpulan pertama mendukung suatu data yang valid dan konsisten dalam perumusan masalah penelitian, maka kesimpulan yang didapat bersifat kredibel. Akan tetapi, perumusan masalah pada penelitian kualitatif dapat berubah dikarenakan bersifat sementara tergantung terhadap penelitian di lapangan.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Objek Penelitian

1. Sejarah BMT Mitra Usaha Ummat

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Mitra Usaha Ummat (MUU) adalah salah satu jasa keuangan syariah yang termasuk dalam koperasi syariah yang berada di Daerah Istimewa Yogyakarta. BMT Mitra Usaha Ummat mempunyai dua bidang usaha yang diutamakan yaitu bidang bisnis dan sosial. Kegiatan yang dilakukan oleh BMT MUU dalam bidang bisnis dimulai dengan usaha pokok Unit Lembaga Keuangan Syariah dan mengembangkan unit sektor riil, serta mengelola usaha keuangan dengan mengunakan prinsip-prinsip syariah. Sedangkan dalam bidang sosial adalah menghimpun dana dari masyarakat yang kemudian juga disalurkan kepada masyarakat dengan dana yang didapat dari dana *maal*, yang berasal dari zakat, infak, dan *shadaqah*.

Pertama berdiri BMT Mitra Usaha Ummat (MUU) pada tanggal 25 Desember 1995 berpapasan dengan Milad UII dengan diinisiasi oleh masyarakat, tokoh pemuda, dan ulama khususnya pada kecamatan Ngemplak. Terbangunnya BMT Mitra Usaha Ummat di fasilitasi oleh Lembaga Pengabdian Masyarakat Universitas Islam Indonesia, Prof. H. Zaini Dahlan, MA, dan mulai beroperasi pada tanggal 2 januari 1996. Pada tanggal 12 oktober 1998, BMT Mitra Usaha Ummat mendapat pengesahan Koperasi Serba Usaha Syariah. KSU Sya'riah BMT Mitra Usaha Ummat (MUU) mulai beroperasi pada tanggal 2 januari 1996 dengan badan hukum Koperasi Serba Usaha Syari'ah nomor 13/BH/DK/X/1998. Selain itu BMT Mitra Usaha Ummat telah memiliki tanda daftar usaha perdagangan (TDUP) No. 173/1202/TDUP/XII/98, NPWP: 01.852.410.8-42.000. BMT Mitra Usaha Ummat menjadi anggota Asosiasi BMT seluruh Indonesia, anggota Puskopsyah Formes Sleman, anggota Puskopsyah Mitra Nugraha DIY, dan anggota DEKOPIN, sehingga legalitas BMT Mitra Usaha Ummat sudah

terjamin secara hukum. BMT Mitra Usaha Ummat (MUU) tersedia dari 1 kantor pusat dan 8 kantor layanan yang berada di Kabupaten Sleman.

Visi dan Misi BMT Mitra Usaha Ummat

a. Visi BMT Mitra Usaha Ummat (MUU)

Visi secara umum, BMT Mitra Usaha Ummat (MUU) yang dikembangkan dengan "Terwujudnya tatanan perekonomian masyarakat yang adil dan islami di Kabupaten Sleman dan sekitarnya, yang dibangun atas dasar *ukhuwah Islamiyah*".

b. Misi BMT Mitra Usaha Ummat (MUU)

Visi yang terwujud dilengkapi dengan misi yang dikembangkan oleh BMT Mitra Usaha Ummat (MUU) yaitu:

1) Menyelenggarakan jasa keuangan islam secara professional, sehat, dan kokoh.
2) Menyelenggarakan penghimpunan dan pendistribusian dana *maal*, seperti zakat, infaq, dan *shadaqah* (ZIS) secara amanah.
3) Menyelenggarakan unit sektor riil dan kegiatan yang menunjang terpenuhi kebutuhan dan kesejahteraan anggota dan masyarakat.

2. Sejarah BMT AT-Ta'awun

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) AT-Ta'awun adalah Laboratorium Bank Mini dan Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) Fakultas Ilmu Agama Islam (FIAI) yang berada di Universitas Islam Indonesia (UII) Yogyakarta. BMT AT-Ta'awun mempunyai beberapa bidang dalam penerapan kegiatan usahanya, antaranya dalam bidang bisnis dan bidang sosial. Kegiatan berdasarkan bidang bisnis bertujuan dalam memberikan bantuan pinjaman berupa pembiayaan modal usaha untuk pedagang dan pengusaha kecil menengah dan menyelenggarakan simpanan bagi anggota dengan penerapan prinsip *Sharia Compliance*. Sedangkan dalam bidang sosial dapat memberikan kesejahteraan anggota secara mandiri dengan sikap kebersamaan untuk saling membantu.

Visi dan Misi BMT AT-Ta'awun

a. Visi BMT AT-Ta'awun

Visi secara umum, yang diterapkan dalam BMT AT-Ta'awun dengan "Menjadi lembaga keuangan mikro syariah yang amanah, professional, dan tangguh untuk mewujudkan kesejahteraan anggota".

b. Misi BMT AT-Ta'awun

Visi yang terwujud dilengkapi dengan adanya misi yang dikembangkan oleh BMT AT-Ta'awun, antara lain:

1) Menampung dana lebih FIAI UII dan civitas akademika.
2) Menyalurkan pembiayaan bagi civitas akademika dan masyarakat yang membutuhkan guna menopang kesejahteraan.
3) Memberikan gambaran praktik nyata tentang lembaga keuangan mikro bagi mahasiswa.
4) Menjadi mitra sinergis dalam melatih praktik lembaga keuangan mikro bagi mahasiswa.

B. Penyajian Data

Peneliti ingin memaparkan hasil penelitian dengan terlebih dahulu dalam memaparkan tahapan penelitian yang telah dilaksanakan, diawali dengan penyampaian surat izin penelitian dari Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam ke BMT Mitra Usaha Ummat dan At-Ta'awun di kota Yogyakarta. Setelah disetujui oleh dekan dengan surat tembusan penelitian, peneliti terjun langsung ke lapangan melakukan penelitian. Peneliti menemui bagian *General Manager* BMT MUU yaitu Bapak Agus Sulistyono dan *General Manager* BMT At-Ta'awun yaitu Bapak Rizal Nasrullah dengan memulai wawancara.

1. Kendala Pembiayaan BMT dalam Menghadapi Masa Pandemi Covid-19

Pemaparan Bapak Agus dalam kendala yang dialami terhadap jaminan yang diberikan kepada BMT dan pemahaman masyarakat akan hal konsep syariah dengan adanya penyamarataan konsep konvensional dan syariah. Terdapat standar operasional yang harus dijalankan nasabah dalam memenuhi syarat pembiayaan. Menurut Bapak Agus dalam kendala pembiayaan dengan adanya pinjaman *online* menjadi keuntungan bagi BMT dikarenakan berita

yang menyiarkan isu negative terhadap pinjaman *online*. selain itu, apabila nasabah yang terpengaruh akan hal pinjaman *online* menjadi tolak ukur karakter nasabah yang tidak bagus karena dengan hal yang mudah dan cepat menjadi acuan bagi nasabah dalam bertransaksi pembiayaan tanpa melihat resiko setelah melakukan pinjaman *online*.

Kendala yang dialami BMT pada masa pandemi Covid-19 terhadap pemahaman nasabah akan hal lembaga keuangan konvensional dan syariah. Maka dari itu, BMT memberikan solusi dalam pembelajaran dan pembinaan bagi nasabah yang kurang akan konsep syariah dengan keuntungan yang didapat tanpa merugikan nasabah. Standar operasional yang digunakan BMT menjadi acuan dalam menarik nasabah dengan membedakan konsep yang sesuai dengan syariah. Selain itu dari sisi pinjaman *online,* dengan banyaknya isu negative terhadap pinjaman *online* menjadi keuntungan bagi BMT dalam meningkatkan pembiayaan yang menarik bagi nasabah untuk mempertahankan pembiayaan BMT. Adapun Produk dan layanan pada BMT Mitra Usaha Ummat ada beberapa hal, diantaranya sebagai berikut:

1) Produk Simpanan
   a) Simpanan Masa Depan (SIMADE)

      Simpanan dengan akad mudharabah yang dilakukan secara rutin untuk keperluan dimasa yang akan datang setiap bulan dengan nominal tertentu dan dapat diambil pada jatuh tempo yang telah disepakati. Simpanan ini ditujukan untuk keperluan misalnya: biaya sekolah/ kuliah, Pensiunan, Membangun Rumah, Pernikahan, Qurban, dan Ibadah Haji / Umrah Adapun keuntungan yang dapat diperoleh anggota antara lain:

      (1) Sarana investasi dana yang aman dan menguntungkan.
      (2) Sarana merencanakan kebutuhan dana di masa depan.
      (3) Bebas biaya administrasi.
      (4) Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan.
      (5) Mendapat bagi hasil yang menguntungkan setiap bulan.

b) Simpanan Mudharabah (SIMUDAH)

Simpanan dengan akad *mudharabah* yang penyetoran dan penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu serta dapat memberikan keuntungan sebagai berikut:

(1) Mendapat bagi hasil yang menguntungkan setiap bulan
(2) Penarikan dan penyetoran dapat dilakukan setiap hari
(3) Bebas biaya administrasi
(4) Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan
(5) Nisbah bagi hasil 63:37

c) Simpanan Berjangka / Deposito (SIJAKA)

Simpanan dengan akad *mudharabah* dalam pengambilan dana hanya dapat dilakukan saat jatuh tempo. Adapun keuntungan yang didapatkan anggota antara lain:

(1) Sarana investasi dana yang aman dan menguntungkan
(2) Bebas biaya administrasi
(3) Dapat digunakan sebagai jaminan pembiayaan
(4) Mendapat bagi hasil yang menguntungkan setiap bulan

2) Produk Pembiayaan

a) Jual beli (*Murabahah*) pembiayaan konsumtif, yaitu penyediaan barang modal dan barang konsumtif oleh BMT Mitra Usaha Ummat kepada nasabah. Dasar akad ini mendapatkan keuntungan yang besar hitungannya atas dasar dengan kesepakatan dan nasabah yang membayar secara angsuran.

b) Pembiayaan modal kerja (*Musyarakah*), yaitu bagi hasil pembiayaan untuk modal kerja kepada pihak lain untuk kegiatan usaha dengan memberikan porsi keuntungan bagi BMT sesuai dengan kesepakatan di awal.

c) Pembiayaan investasi (*mudharabah*), yaitu bagi hasil pembiayaan dalam bentuk investasi dan modal kerja kepada pihak lain. Dasar akad ini BMT mendapatkan bagi hasil yang sesuai dengan nisbah yang telah disepakati.

Bapak Rizal menjelaskan bahwa selama masa Covid-19 hanya diberikan cobaan sebulan selama tahun 2020. Dikarenakan adanya beban tetap yang dikeluarkan BMT dalam membayar biaya gaji karyawan, dll pada bulan maret, dan pendapatan yang diterima mengalami penurunan. Selain itu, Bapak Rizal berpendapat dengan memberikan *treatment* yang sesuai dengan standar operasional yang diterapkan dengan pendekatan kepada nasabah, komunikasi, *reschedule*, *resctructuring*, dan terakhir esklusi jaminan.

Penyesuaian terhadap kendala yang dialami BMT At-Ta'awun dalam sektor pembiayaan pada masa pandemi Covid-19 menjadi solusi dengan menerapkan *treatment* dalam meminimalisir pembiayaan yang macet. Selain itu, pembiayaan yang terkendala BMT mengeluarkan cadangan kas untuk membayar beban tetap yang dimiliki BMT. Maka dari itu, Adanya kendala pada masa pandemi Covid-19, BMT menawarkan Produk dan layanan pada BMT At-Ta'awun, diantaranya sebagai berikut:

1) Murabahah

Murabahah Merupakan fasilitas pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan barang-barang (Aktiva Tetap) kebutuhan keluarga, berdasarkan prinsip jual beli dengan menggunakan akad Murabahah yang sesuai syariah dengan penetapan margin sesuai kesepakatan.

2) *Ijarah* Multijasa

Ijarah Multi Jasa Merupakan fasilitas pembiayaan guna pembayaran biaya jasa yang dikehendaki anggota, mengacu pada prinsip sewa- menyewa dengan menggunakan akad Ijarah Multi Jasa yang sesuai syariah dengan penetapan Ujroh sesuai kesepakatan.

3) Musyarakah

Musyarakah Merupakan fasilitas pembiayaan anggota untuk keperluan pengembangan usaha, berdasarkan prinsip kerjasama atau kemitraan menggunakan akad Musyarakah yang sesuai syariah dengan penetapan nisbah sesuai dengan kesepakatan.

4) Mudharabah

Fasilitas Pembiayaan anggota untuk keperluan modal usaha, berdasarkan prinsip kerjasama atau kemitraan menggunakan akad Mudharabah yang sesuai syariah dengan penetapan nisbah sesuai kesepakatan.

2. Strategi Pembiayaan BMT dalam Menghadapi Masa Pandemi Covid-19

Menurut Bapak Agus dalam mengutamakan hubungan baik kepada nasabah dengan mengedepankan sisi kebaikan yang diberikan BMT bagi nasabah seperti kemudahan bertransaksi pembiayaan, pembinaan bagi masyarakat terhadap produk-produk yang sesuai dengan konsep syariah, dan kegiatan sosial bagi masyarakat. Semua yang dilakukan BMT untuk mempertahankan kepercayaan nasabah terhadap BMT.

Peran yang dijalankan BMT dalam menerapkan strategi pembiayaan pada masa pandemi Covid-19 seperti hubungan yang baik terhadap nasabah menjadi kepercayaan (*trust*) tersendiri bagi nasabah dalam menetapkan diri untuk bertransaksi dengan BMT Mitra Usaha Ummat. Adapun konsep syariah yang diterapkan BMT dalam pembiayaan dengan ketiga kriteria dalam membantu, pembinaan, dan kegiatan sosial bagi nasabah menjadi tren yang baik dalam memperhatikan nasabah dalam sisi pelayanan yang diberikan.

Beberapa hal strategi yang diberikan kepada Bapak Rizal dengan mengedukasikan kepada kaum millenial dalam memperkenalkan BMT dikarenakan pihak dinas koperasi menyarankan bagi BMT bisa Go-Digitalisasi untuk bersaing terhadap pinjaman *online* tanpa menghilangkan prosedur yang sesuai konsep syariah. Jadi dalam digitalisasi tidak digantikan dengan robot dalam analisis nasabah, akan tetapi data yang terdokumentasi belum digital bisa merangkap melalui digital. Step dalam pembiayaan diantaranya survey dan analisis tetap sesuai dengan rukun yang sudah ditetapkan.

Strategi yang diterapkan BMT At-Ta'awun selain adanya komunikasi dan silaturahmi kepada nasabah tetap mengedepankan beberapa progress dalam peningkatan pembiayaan pada masa pandemi salah satunya adanya digitalisasi produk dan pengedukasian kepada kaum millenial. Kedua hal tersebut, dapat memungkinkan menambah pangsa lingkup BMT dalam mengetahui BMT sebagai lembaga keuangan mikro pada saat yang akan datang. Dikarenakan dalam memeroleh pendapatan pembiayaan seperti sebelum adanya pandemi Covid-19 sulit untuk menstabilkan keuangan lembaga keuangan mikro apabila tidak adanya perubahan ataupun solusi pada saat yang akan datang.

3. Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pembiayaan yang ada di BMT

Bapak Purwanto berpendapat bahwa pinjaman *online* menjadi dampak negative tersendiri bagi nasabah walaupun terdapat keuntungan dalam pencairan di pinjaman *online* dengan menunggu sangat cepat. Apabila nasabah tidak bisa membayar pinjaman, maka dari keluarga dekat ataupun dari kerabat dekat bisa diteror oleh pihak pinjaman *online* dikarenakan data nasabah dari nomor telepon bisa dilacak oleh pihak pinjaman *online*.

Beberapa hal berdampak negative dalam melakukan transaksi pinjaman *online* menjadikan masyarakat umum atau nasabah lembaga keuangan mikro lebih berhati-hati dalam memilih produk pembiayaan ataupun pinjaman *fintech*

yang tersedia dengan pengawasan OJK untuk mengurangi adanya tindakan dari pinjaman *online* illegal yang dapat merugikan masyarakat. Pada masa pandemic sangat berpengaruh bagi pembiayaan BMT, akan tetapi dengan mempertahankan pembiayaan, pihak BMT membuat suatu binaan ataupun penagihan pembayaran angsuran nasabah menggunakan via *online*. Selain itu, pinjaman *online* yang tidak tersedia di BMT dikarenakan setiap pengajuan akad diberlakukan di tempat kantor BMT dengan transaksi setelah pengajuan, bisa melewati via transfer ataupun transaksi yang dipakai secara manual dengan artian tanda tangan akad sesuai dengan ijab qabul.

Pandemi Covid-19 yang menyebabkan lembaga keuangan mikro salah satunya menerapkan poduk pembiayaan tetap berjalan stabil adanya binaan bagi nasabah dalam pembayaran angsuran melalui *online*. adanya pembayaran melalui *online* dapat mengurangi resiko kredit macet BMT dan tidak memberlakukan dalam tahapan pengajuan pembiayaan melalui daftar *online* untuk mengamankan data pribadi nasabah dan adanya tanda tangan akad di akhir persetujuan pembiayaan.

BMT Mitra Usaha Ummat menerapkan peningkatan bagi *intern* karyawan terdapat bonus bagi karyawan dalam peningkatan biaya pembiayaan. selain itu adanya validitas pembiayaan dari pengajuan, pencairan, pembayaran angsuran bisa menggunakan via transfer dari berbagai lembaga keuangan, kemudian bagi pihak luar, bisa menerobos segmentasi pasar dalam bersaing dengan institusi lembaga keuangan dengan memudahkan nasabah dalam mengajukan pembiayaan dengan mengurangi kendala-kendala yang di alami oleh BMT. Konsep dalam peningkatan pembiayaan BMT Mitra Usaha Ummat memiliki terobosan dengan adanya digitalisasi dalam prosedur pengajuan pembiayaan dan adanya peningkatkan pemasukan bagi *intern* BMT dalam peningkatan pembiayaan.

Pendapat Bapak Yuliadi mengenai prospek yang dirasakan BMT Mitra Usaha Ummat dalam permohonan pinjaman kurang maksimal dalam target yang

ditetapkan. Target yang dicapai BMT Mitra Usaha Ummat sebelum adanya pandemi mencapai 60-70%, akan tetapi di masa pandemi hanya mencapai 50%. Walaupun dalam pembiayaan ataupun simpanan yang dimiliki BMT masih bisa bertahan selama pandemi Covid-19. Maka dari itu, terdapat penjelasan strategi yang diberikan bertujuan baik bagi BMT Mitra Usaha Ummat dalam mengatasi pembiayaan macet dengan memaksimalkan sektor pendapatan dari sisi pembiayaan ataupun simpanan menjadikan pertahanan bagi BMT sendiri dalam menghidupi karyawan BMT. Selain itu, tetap melakukan strategi promosi produk-produk yang tersedia di BMT dengan focus kepada sektor pendapatan karena asset lembaga BMT. Bagi nasabah, tetap rutin dalam bersilaturahmi untuk menjaga hubungan nasabah dan BMT sehingga membuat nasabah enggan pergi walaupun masih bermitra dengan BMT.

Target yang dihadapi BMT Mitra Usaha Ummat pada masa pandemi Covid-19 mengalami penurunan yang signifikan. Akan tetapi, dengan meminimalisir pembiayaan yang menurun BMT memiliki beberapa usulan dalam mempertahankan pembiayaan tetap stabil dari 60-70% dengan berfokus kepada sektor pendapatan melalui promosi kepada pihak masyarakat umum dan adanya silturahmi dalam menjaga hubungan nasabah.

Pemaparan BMT At-Ta'awun dari Bapak Agam bahwa pada masa Covid-19 banyak sekali kendala yang dialami BMT dari banyaknya pembiayaan yang tidak dibayarkan di saat jatuh tempo pembayaran angsuran dengan alasan bahwa pemasukan yang diterima nasabah sangat kurang dan dibutuhkan dalam kebutuhan hidup nasabah dari sisi keluarga, ekonomi, ataupun penghasilan yang di dapat nasabah.

Pinjaman *online* banyak diketahui oleh masyarakat umum, akan tetapi dari anggota BMT sendiri belum pernah ditemui dalam pengajuan pembiayaan di pinjaman *online*. mungkin untuk peminjaman di lembaga keuangan lain masih ada, akan tetapi tidak melewati pinjaman *online*. Maka dari itu, dilihat dari sikap BMT apabila terdapat nasabah yang mengajukan pinjaman *online*, maka akan

dibuat rundingan kepada nasabah kenapa nasabah harus meminjam pembiayaan kepada pinjaman *online*. kemudian apabila masih terdapat menggunakan pinjaman *online*, maka pihak BMT melihat bagaimana karakter nasabah itu memilih pembiayaan yang terbaik menurut nasabah diantara BMT dan pinjaman *online*.

Masa pandemi Covid-19 terhadap BMT dan pinjaman *online* memiliki banyak kendala salah satunya dengan adanya kredit macet dalam pembiayaan dan masyarakat lebih berpihak kepada pinjaman *online*. walaupun banyak masyarakat yang tidak mengerti tentang akibat bertransaksi pinjaman *online* illegal yang berdampak negative tersendiri bagi masyarakat. Maka dari itu, BMT memiliki pembinaan bagi nasabah dalam berprinsip kehati-hatian dalam memilih produk pembiayaan dalam menetapkan karakter nasabah tersendiri.

Pemaparan nasabah BMT yaitu Bapak Wigih mengenai pinjaman *online* dilihat baik dari beberapa sisi salah satunya, pertama dari badan hukum yang meregulitaskan pinjaman *online* tersebut. Kedua, adanya lokasi kantor pinjaman *online* yang tersedia agar nasabah mengetahui bahwa kantor pinjaman *online* tersebut ada. Ketiga, adanya perbandingan terhadap harga ataupun layanan di setiap lembaga keuangan yang tersedia dari murahnya harga yang ditawarkan. Kedua produk pembiayaan yang ditawarkan bagi nasabah dari sisi pembiayaaan BMT atau dari pinjaman *online* memiliki kesamaan dari harga yang sama mahal. Akan tetapi, pembiayaan BMT memiliki prinsip syariah dan adanya badan hukum yang melindungi pembiayaan BMT tersebut.

Fleksibilitas bagi nasabah menjadi suatu acuan bagi BMT dalam memudahkan nasabah dalam bertransaksi. Akan tetapi, tanpa adanya *prissing* yang murah bagi nasabah menjadi tolak ukur pemilihan antara BMT dan pinjaman *online*. Pemikiran nasabah terhadap *prissing* yang murah dan pelayanan yang fleksibel menjadi tujuan utama dalam peningkatan lembaga keuangan. Solusi yang harus ditingkatkan BMT dengan mengedepankan

pembiayaan yang lebih murah bagi nasabah dan adanya kemudahan dalam prosedur pembiayaan pada masa pandemi Covid-19.

Nasabah BMT berpendapat bahwa pinjaman *online* memiliki sifat yang berbeda-beda dari banyaknya pinjaman *online* yang menawarkan pinjaman dengan cara yang lebih mudah dari institusi lembaga keuangan lainnya, akan tetapi setelah pembayaran angsuran tidak bisa terpenuhi maka mengakibatkan keluarga, kerabat, ataupun teman-teman terdekat bisa diteror oleh pihak pinjaman *online* dikarenakan data nasabah yang meminjam dilacak oleh mereka. Perbedaan yang terdapat antara BMT dan pinjaman *online* menjadi pembelajaraan tersendiri terhadap institusi tersebut. BMT sendiri mempunyai prosedur dalam pembinaan bagi nasabah dalam mengetahui produk pembiayaan yang tersedia tanpa membahayakan diri nasabah. Beda hal dengan pinjaman *online* menjadi timpal balik dikarenakan banyak kasus yang merugikan diri nasabah walaupun dengan pemasaran yang memudahkan nasabah dalam peminjaman.

C. Pembahasan

Penelitian ini melakukan tinjauan di BMT Mitra Usaha Ummat dan BMT At-Ta'awun sebagai lembaga keuangan mikro dengan beberapa aspek yang ada di dalam strategi pembiayaan. strategi pembiayaan meliputi: BMT Mitra Usaha Ummat mengedepankan hubungan yang baik dengan nasabah dan adanya *prissing* yang murah bagi nasabah, sedangkan BMT At-Ta'awun mengedepankan edukasi bagi kaum millenial dan digitalisasi produk dalam meningkatkan pembiayaan yang tersedia di BMT pada masa pandemi Covid-19.

Hasil Penelitian BMT Mitra Usaha Ummat dan BMT At-Ta'awun terdapat nilai-nilai syariah dalam berinteraksi dengan tersedia produk pembiayaan yang dibutuhkan nasabah dan adanya komunikasi yang baik dengan nasabah. Seperti penelitian (Syaqiq, M., & Setyawan, 2020) menggunakan peran dengan adanya dukungan dalam rangka menjalin kedekatan psikologis nasabah dengan mengadopsi cara yang dilakukan pinjaman *online* serta adanya pendekatan dari sisi religius dinilai efektif dalam rangka meningkatkan pengetahuan nasabah akan halnya perbuatan riba tidak diperbolehkan.

Konsep BMT Mitra Usaha Ummat dengan melakukan strategi pemasaran melalui *Word of Mouth*. *Word of Mouth* dalam makna yang lebih luas adalah menarik perhatian nasabah untuk menjual dan mempromosikan produk pembiayaan yang tersedia di BMT dengan tujuan memperkenalkan produk pembiayaan BMT kepada nasabah yang lain melalui nasabah sebelumnya. Adapun konsep BMT At-Ta'awun mengarah kepada *syariah compliance* dengan tetap memerhatikan nasabah dalam pengajuan pembiayaan yang sesuai dengan konsep syariah. Seperti halnya pada penelitian (Probowati, 2020) bahwa BMT memiliki fungsi dalam menghadapi tantangan bisnis dengan memanfaatkan peluang sesuai ketentuan syariah dan mengutamakan pemasaran produk dalam mencegah nasabah bertransaksi dengan pinjaman *online*.

Hasil penelitian yang dilakukan peneliti melihat kendala yang dialami oleh 2 BMT mempunyai kesamaan yang sama dengan adanya persaingan pinjaman *online* yang beredar walaupun sejauh ini masih belum ada kendalanya. Hal ini dikarenakan banyaknya pinjaman *online* yang belum terdaftar ataupun illegal dalam melakukan pembiayaan bagi nasabah dan sistem ataupun produk yang tersedia di BMT dapat memenuhi kebutuhan nasabah. Namun secara spesifik, adanya perkembangan zaman bagi pinjaman *online* menjadi kendala tersendiri bagi BMT dikarenakan banyaknya pinjaman yang sudah terdaftar oleh OJK yang membuat nasabah akan berkurang dalam mengajukan pembiayaan di BMT. Selain itu, kendala terhadap pemahaman masyarakat dengan konsep syariah belum baik, jadi masih menyamakan syariah dengan konvensional. Sama halnya dengan penelitian (Nasrulloh, 2020) yang menghambat fungsi dari BMT dari lemahnya pengetahuan nasabah akan hal mengenai riba dari sisi ekonomi juga dari yang membutuhkan dana secara mendesak, dan mudahnya dalam pengaksesan ataupun pengajuan dalam meminjam *online*.

Menurut *general manager* BMT Mitra Usaha Ummat ataupun At-Ta'awun bahwa banyak yang mengalami pembiayaan kredit macet dikarenakan adanya Covid-19 dengan kondisi pembanding lembaga yang lainnya dari relaksasi, atau menunda angsuran, dan toleransi waktu. Hal yang dilakukan BMT At-Ta'awun dalam mengatasi adanya kredit macet menggunakan beberapa teknik penyelamatan diantaranya:

a. *Rescheduling*

   Adanya perpanjangan jangka waktu angsuran bagi nasabah. Dikarenakan pada masa pandemi Covid-19 banyak kebutuhan yang harus dipenuhi bagi nasabah dan pendapatan yang dimiliki berkurang.

b. *Reconditioning*

   Adanya perubahan persyaratan perjanjian kredit yang tidak terbatas bagi nasabah, tanpa memberikan tambahan kredit yang dimiliki oleh nasabah. Perubahan persyaratan dalam pembiayaan tanpa adanya

tambahan dalam kredit dapat memudahkan nasabah dalam bertransaksi kembali ke BMT.

c. *Restructuring*

Tindakan kepada nasabah dengan cara menambah modal nasabah dengan pertimbangan nasabah yang membutuhkan dana tambahan dan usaha yang dibiayai masih layak. Melihat usaha nasabah yang masih layak sangat dipertimbangkan dalam melakukan *restructuring* karena resiko yang dimiliki BMT dalam mempertahankan pendapatan dan kelanjutan usaha nasabah dilihat dari progress usaha nasabah BMT.

d. Penyitaan Jaminan

Penyitaan jaminan dilakukan sebagai jalan terakhir apabila nasabah memang sudah benar-benar tidak punya etikad baik ataupun sudah tidak mampu membayar angsuran yang dimiliki dalam pembiayaan. Pada masa Covid-19, peneliti mengamati dalam proses pembayaran angsuran banyak nasabah yang macet dalam pembayaran dan nasabah tidak ingin jaminan yang ditangguhkan berubah pihak menjadi jaminan BMT.

Berdasarkan perspektif Islam bahwa terdapat hal serupa yang terdapat di dalam Al-Quran pada Surat Al-Baqarah ayat 283 yang berbunyi:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَقْبُوضَةٌ ۖ فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُمْ بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي اؤْتُمِنَ أَمَانَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۚ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ ۗ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ٢٨٣

Artinya: “Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) Menyembunyikan persaksian. dan Barangsiapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang

berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan". (QS. Al-Baqarah [283]: 2)

Makna dari ayat diatas bahwa jika ada seseorang yang ingin bermuamalah, maka tidak diperbolehkan secara tunai melainkan ada objek / barang dan uang yang dijadikan transaksi jual beli. Kemudian jika terdapat piutang bagi seseorang maka hendaklah bertanggung jawab atas tangguhan jaminan nasabah yang diberikan dalam masa angsuran sampai dengan masa waktu yang ditentukan. Maka dari itu, adanya persyaratan dan jaminan yang diberikan oleh nasabah, maka mereka telah berdia untuk melakukan pembiayaan pada *baitul maal wat tamwil*.

Keberadaan Baitul Maal wal Tamwil (BMT) ternyata belum mampu berperan optimal dalam tradisi pasar. BMT berada di bawah payung hukum koperasi dalam prakteknya berlaku untuk Bank. seperti pinjam uang dengan *margin* tinggi, masih ada jaminan, jangka panjang memproses dan menganggap nasabah sebagai nasabah perbankan, bukan sebagai anggota, sehingga ada tidak ada kedekatan budaya. Maka dari itu, perlu dibangun budaya hukum dalam BMT yang memiliki semangat budaya, semangat gotong royong, dan kebersamaan, dari anggota ke anggota. semua manfaat koperasi tercapai oleh grup, selalu dapat dirasakan langsung oleh semua anggota (Triana & Naqiyah, 2020).

Permasalahan diatas, peneliti mendapatkan hasil penelitian antara BMT Mitra Usaha Ummat dan BMT At-Ta'awun memiliki perbedaan. BMT Mitra Usaha Ummat menyatakan bahwa penanganan pembiayaan / pinjaman BMT dalam menghadapi Pandemi Covid-19 dengan mengeluarkan strategi menjaga hubungan baik kepada para nasabah dan juga mengedepankan sisi kebaikan ataupun *value* yang diberikan dari BMT untuk nasabah seperti adanya kemudahan dalam bertransaksi pembiayaan, adanya pembinaan bagi masyarakat dalam hal mengenai produk-produk yang tersedia di BMT dengan konsep syariah yang tidak merugikan masyarakat, adanya kegiatan sosial bagi masyarakat dalam mekanisme yang dijalankan BMT.

BMT At-Ta'awun memberikan strategi dalam penerapan dengan mengedukasikan kepada kaum millenial dan proses yang mudah bagi mereka dikarenakan dari dinas koperasi pun sudah memberi himbauan bahwa semua BMT bisa go-digitalisasi untuk bisa bersaing lebih unggul terhadap pinjaman *online* tanpa menghilangkan suatu prosedur yang sudah ditetapkan sebelumnya.

Bagi kedua BMT yang memberikan pendapat tersendiri mengenai strategi dalam penanganan pembiayaan dengan adanya persaingan pinjaman *online*, akan tetapi menurut peneliti dalam strategi yang efektif dalam penggunaan pada masa Covid-19 dengan penerapan yang diberikan oleh BMT At-Ta'awun. Strategi yang diberikan oleh BMT At-Ta'awun melihat dari digitalisasi produk tanpa adanya meninggalkan rukun yang sudah ditetapkan sesuai dengan standar operasional lembaga keuangan. Tahapan yang digunakan oleh BMT At-Ta'awun mempunyai prinsip kehati-hatian dalam meminimalisir pengaruh terhadap persaingan bagi pinjman *online* ataupun risiko terhadap kredit dengan prinsip 5C yakni *Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition ef economy* dengan penjelasan sebagai berikut:

a. *Character*, karakter yang dimiliki nasabah BMT dalam penyetujuan pengajuan pembiayaan dilihat dari sikap dan *attitude* nasabah. Dikarenakan BMT melihat nasabah yang baik dan loyal dalam melakukan pengajuan pembiayaan BMT.
b. *Capacity*, kata lainnya adalah kemampuan nasabah dalam mengelola keuangan. Pengelolaan keuangan nasabah dalam penggunaan dana yang didapat dari BMT sangat penting untuk penilaian kelanjutan dalam pengajuan kembali dalam pembiayaan.
c. *Capital* kata lainnya adalah modal. Modal yang diberikan BMT bagi nasabah bisa digunakan dengan kebutuhan yang diajukan saat melakukan verifikasi data pada pengajuan pembiayaan. Kemampuan sebelum persetujuan pengajuan nasabah dalam pendapatan dana dari BMT bisa dinilai dari penyelesaian di saat pembayaran angsuran.

d. *Collateral* adalah jaminan apa yang diberikan nasabah sebelum disetujui. Jaminan menjadi pertukaran yang setimpal dengan melihat pengajuan pembiayaan yg diajukan nasabah dalam pencairan dana di saat pengajuan pembiayaan.
e. *Condition of economy*, untuk mengetahui kondisi nasabah di perbankan biasanya dapat dilakukan dengan survey. Survey yang dilakukan BMT dapat membantu menilai kondisi yang dialami nasabah dalam perekonomian yang dimiliki.

Strategi akan terealisasikan dengan tujuan dan hasil yang baik. Bagi pinjaman *online*, strategi yang dilakukan dalam menarik minat nasabah dengan menawarkan produk pinjaman secara *online* melalui media social media, via SMS, ataupun website. Sesuai dengan penelitian (Panginan & Irwansyah, 2020) pembayaran secara *online* menawarkan banyak alternative sehingga pinjaman *online* yang diberikan masyarakat menjadi acuan dikarenakan memberi dampak positif dalam peningkatan strategi. Akan tetapi dalam pemasaran tersebut, pihak pinjaman *online* telah banyak mendapat keuntungan dari banyaknya nasabah yang telah melakukan pinjaman, dikarenakan bunga yang ditetapkan sangat tinggi. Terutama bagi nasabah yang memperpanjang jangka waktu pembayaran pinjaman, maka bunga yang diterima dari pinjaman *online* semakin besar.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dibahas oleh peneliti, maka bisa ditarik kesimpulan, bahwa:

1. Kendala pinjaman *online* pada BMT Mitra Usaha Ummat dan BMT At-Ta'awun secara garis besar tidak mengalami kendala. Hal ini dikarenakan segmen dalam nasabah yang ditargetkan BMT tidak terlalu mempengaruhi bagi pinjaman *online*. Seperti halnya BMT Mitra Usaha Ummat dan BMT At-Ta'awun menyediakan beberapa produk pembiayaan yang tersedia saat ini bagi kebutuhan nasabah. Selain itu, adanya kendala kredit macet yang mempengaruhi pendapatan BMT Mitra Usaha Ummat dan BMT At-Ta'awun memberikan dampak yang begitu signifikan dengan kondisi pandemi Covid-19. Namun secara spesifik, adanya perkembangan zaman bagi pinjaman *online* menjadi kendala tersendiri bagi BMT dikarenakan banyaknya pinjaman yang sudah terdaftar oleh OJK yang membuat nasabah akan berkurang dalam mengajukan pembiayaan di BMT dikarenakan teknologi yang semakin maju dengan membuat nasabah lebih mencari yang efisien dalam hal pembiayaan.
2. Strategi yang digunakan BMT Mitra Usaha Ummat dan BMT At-Ta'awun dalam mempertahankan produk pembiayaan yang tersedia dengan adanya persaingan pinjaman *online* dengan memberikan *price* yang lebih murah dengan menawarkan via digitalisasi. Digitalisasi yang diberikan bagi nasabah tanpa menghilangkan rukun standar operasional pembiayaan. Standar operasional yang ditetapkan oleh BMT dapat mempertahankan pembiayaan yang tersedia dengan menerapkan prinsip 5C, diantaranya: *Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition ef economy*. Kemudian strategi yang digunakan BMT dalam masa pandemi Covid-19 dengan membuat strategi jangka pendek dan

jangka panjang bagi BMT dalam mempertahankan pembiayaan untuk nasabah.

B. Saran

Saran yang dapat diberikan oleh peneliti berdasarkan informasi yang dipaparkan dari hasil penelitian yang didapatkan adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian, peneliti menyarankan bagi nasabah lebih tanggap dalam memilih aplikasi pinjaman *online* yang legal dan sudah diawasi oleh OJK. Kemudian, sebelum melakukan pinjaman *online* bisa diawasi kembali dalam persyaratan dan keamanan data diri nasabah dalam menggunakan pinjaman *online*. Selain itu, dari sisi BMT bisa lebih berinovasi dalam produk pembiayaan yang diberikan bagi nasabah dari sisi harga ataupun dari pelayanan bagi nasabah tanpa menghilangkan rukun yang ditetapkan sesuai dengan operasional koperasi.
2. Berdasarkan penelitian ini, peneliti menyarankan masyarakat umum dalam meminjam dana atau melakukan pembiayaan dalam usaha ataupun keperluan lainnya bisa melewati lembaga keuangan mikro syariah ataupun BMT yang sudah diawasi oleh lembaga keuangan. Bagi nasabah yang belum mencukupi seperti mahasiswa, bisa diwakilkan bagi keluarga terdekat atau keluarga yang lebih tua dengan memenuhi kriteria persyaratan ketika nasabah membutuhkan dana. Pada penelitian ini hanya menganalisis kendala dan strategi pembiayaan dari kedua BMT Mitra Usaha Ummat dan BMT At-Ta'awun pada masa pandemi Covid-19. diharapkan bagi penelitian selanjutnya bisa lebih memperluas cakupan wawasan terkait kendala dan strategi setelah masa pandemi Covid-19 dan dapat menambah metode lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

CNN Indonesia. (2020, Mei 31). From CNN Indonesia: https://www.cnnindonesia.com/nasional/20200601103545-20-508637/lonjakan-drastis-kasus-corona-pada-mei-2020

WHO. (2021, April 7). From WHO: https://worldhealthorg.shinyapps.io/covid/

worldmeters.info. (2020, Maret 27). From worldmeters.info: https://www.worldometers.info/coronavirus/?utm_campaign=homeAdvegas1?

Yurianto, A. (2020). *Pedoman Pencerahan dan Pengendalian CORONAVIRUS DISEASE (COVID-19).* Jakarta: Kementrian Kesehatan RI, Direktorat Jenderal Pencegahan dan Pengendalian Penyakit (P2P).

Aisyah, E. N., & Maharani, M. (2021). Strategi penanganan pembiayaan bermasalah pada UMKM di masa pandemi COVID-19. *... SENANTIAS: Seminar Nasional ...*, *1*(1), 287–296. http://www.openjournal.unpam.ac.id/index.php/Senan/article/view/8206

Aldi, B. E. (2015). Upaya Generalisasi Konsep Manajemen Strategik. *JURNAL ILMU EKONOMI & SOSIAL*, *VOL.VI*, 56–72.

Andayani, I., Roesminingsih, M. V., & Yulianingsih, W. (2021). Strategi Pemberdayaan Masyarakat Pelaku UMKM Di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Pendidikan Nonformal*, *16*(1), 12. https://doi.org/10.17977/um041v16i1p12-20

Antonio, M. (2001). *Bank Syariah dari Teori ke Praktek* (E. Abdullah (ed.); Cetakan Pe). Gema Insani Press.

Anwar, A. F., Riyanti, N., & Alim, Z. (2020). Pinjaman Online Dalam Perspektif Fikih Muamalah Dan Analisis Terhadap Fatwa Dsn-Mui No. 117/Dsn-Mui/Ix/2018. *Jurnal Keislaman, Kemasyarakatan Dan Kebudayaan*, *21*(2), 119–136.

Anwar, S. (2007). *Hukum Perjanjian Syariah*. Raja Grafindo Persada.

Assauri, S. (2014). *Manajemen Pemasaran*. PT. Raja Grafindo Persada.

Awanda, I. T. (2019). *Analisis Pinjaman Online*. *6*(77), 291–306. https://doi.org/10.31227/osf.io/nufce

Darmalaksana, W. (2020). Metode Penelitian Kualitatif Studi Pustaka dan Studi Lapangan. *Pre-Print Digital Library UIN Sunan Gunung Djati Bandung*.

Eprianti, N. (2019). Penerapan Prinsip 5C Terhadap Tingkat Non Performing Financing (Npf). *Amwaluna: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, *3*(2), 252–266. https://doi.org/10.29313/amwaluna.v3i2.4645

Fathimah, V. (2017). Pengaruh Perkembangan Jumlah Tabungan, Deposito dan Bagi Hasil terhadap Jumlah Pembiayaan yang Diberikan oleh Perbankan Syariah di Sumatera Utara. *Jurnal Ilman*, *5*(1), 41–52. http://journals.synthesispublication.org/index.php/ilman

HAKIM BF, A. R., WISUDAWAN, I. G. A., & SETIAWAN, Y. (2020). Pengaturan Bisnis Pinjaman Secara Online Atau Fintech Menurut Hukum Positif Di Indonesia. *Ganec Swara*, *14*(1), 464. https://doi.org/10.35327/gara.v14i1.122

Hasan, S. (2010). *Marketing Bank Syariah*. Ghalia Indonesia.

Hasanah, H. (2017). TEKNIK-TEKNIK OBSERVASI (Sebuah Alternatif Metode Pengumpulan Data Kualitatif Ilmu-ilmu Sosial). *At-Taqaddum*, *8*(1), 21. https://doi.org/10.21580/at.v8i1.1163

Heri, S. (2012). Bank dan lembaga keuangan syariah. Edisi keempat. In *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. KENCANA. https://repository.unsimar.ac.id/index.php?p=show_detail&id=2346&keywords=

Ilyas, R. (2015). Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syari'Ah. *Jurnal*

Penelitian, *9*(1), 183–204. https://doi.org/10.21043/jupe.v9i1.859

Ismail, M. (2011). *Perbankan Syariah* (W. Endang (ed.); Edisi Pert). PRENADAMEDIA GROUP.

Jogiyanto, H. (2018). *Metode Pengumpulan dan Teknik Analisis Data* (Sunaradi Fajar (ed.)). Penerbit ANDI.

Kasmir. (2008). Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya, Jakarta. In *Penerbit PT Raga Grafindo Persada. Halaman: 96.* PT. Rajagrafindo Persada.

Kuswantoro, K., & Alfi, I. (2020). Strategi Keuangan Umkm Cilacap Menghadapi Pandemi Covid 19 (Studi Kasus Umkm Kabupaten Cilacap). *Jurnal Teknologi Dan Bisnis*, *2*(1), 40–51. https://doi.org/10.37087/jtb.v2i1.13

Muhammad. (2005). *Manajemen Bank Syariah*. Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.

Mulyani. (2020). Penerapan Model Kooperatif Terpadu Dalam Pembelajaran Wawancara Bahasa Inggris Siswa Kelas XI IPA 3 SMA Negeri 6 Semarang. *Jurnal Penelitian Pendidikan Indonesia*, *5*(3), 1–9.

Nalini, S. N. L. (2021). Dampak Dampak covid-19 terhadap Usaha MIkro, Kecil dan Menengah. *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)*, *4*(1), 662–669. https://doi.org/10.36778/jesya.v4i1.278

Nasrulloh, A. A. (2020). Pengembalian Fungsi Baitul Mal Wa Tamwil Melalui Strategi Penyelesaian Masalah Rentenir Di Tasikmalaya. *Amwaluna: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, *4*(1), 75–95. https://doi.org/10.29313/amwaluna.v4i1.5271

Nurnasrina. SE. (2018). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*.

Otoritas Jasa Keuangan. (2021). Statistik Fintech Lending Periode Agustus 2021. In *Ojk.Go.Id* (Vol. 2021). https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/fintech/Pages/Statistik-Fintech-Lending-Periode-juni-2021.aspx

Panginan, E. K., & Irwansyah. (2020). Fenomena Aplikasi Kredit dan Pinjaman Online Kredivo di Indonesia. *Komunikasi Dan Kajian Media Karya*, *4*, 15.

PINBUK. (2010). *Pedoman Cara Pembentuk BMT Balai Usaha Mandiri Terpandu*.

Prabowo, R. G. M. (2019). *Manajemen Strategi*. Salemba Empat. https://doi.org/10.31227/osf.io/xu37y

Pradnyawati, N. M. E., Sukandia, I. N., & Arini, D. G. D. (2021). Perjanjian Pinjaman Online Berbasis Financial Technology (Fintech). *Jurnal Konstruksi Hukum*, *2*(2), 320–325. https://doi.org/10.22225/jkh.2.2.3230.320-325

Probowati, D. E. P. (2020). Baitul Maal at Tanwil Sebagai Lembaga Intermediasi dan Perannya dalam Mereduksi Lintah Darat. *Ecobankers: Journal of …*, *1*(1), 59–78. http://journal.bungabangsacirebon.ac.id/index.php/EcoBankers/article/view/73

Ridwan, M. (2013). Manajemen Baitul Maal Wat Tamwil. In *yogyakarta: UII press yogyakarta: Vol. V* (Issue 1). UII Press.

Rimadhani, M., & Erza, O. (2017). Analisis Variabel-Variabel Yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah Pada Bank Syariah Mandiri Periode 2008.01-2011.12. *Media Ekonomi*, *19*(1), 27. https://doi.org/10.25105/me.v19i1.833

Sartika, D., Mulyani, F., & Ilyas, A. (2021). Analisis Penilaian Kesehatan KSPPS BMT di Kecamatan Bungus Teluk Kabung Pada Masa Pandemi Covid 19. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Dharma Andalas*, *23*(1), 37–50. https://doi.org/10.47233/jebd.v23i1.162

Satijipto, R. (2000). Ilmu Hukum. In *Ilmu Hukum*. Citra Aditya Bakti.

Satria, M. R. (2018). Analisis Perbandingan Pemberian Kredit Pemilikan Rumah (Kpr) Pada Bank Konvensional Dengan Pembiayaan Murabahah (Kpr) Pada

Bank Syariah. *Amwaluna: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, *2*(1), 105–118. https://doi.org/10.29313/amwaluna.v2i1.2880

Savitri, A., Syahputra, A., & Hayati, H. (2021). *Pinjaman Online di Masa Pandemi Covid-19 bagi Masyarakat Aceh*. *22*(2), 116–124.

Sudarsono. (2004). *Istilah-Istilah Bank dan Lembaga Keuangan*. UII Press.

Syaqiq, M., & Setyawan, S. (2021). (2020). *Jurnal Ekonomika dan Bisnis*. *7*(2), 81–90.

Thaha, A. F. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap UMKM di Indonesia. *Jurnal Lentera Bisnis*, *2*(1), 147–153. https://ejournals.umma.ac.id/index.php/brand

Tho'in, M. (2011). Pengaruh Faktor-faktor Kualitas Jasa terhadap Kepuasan Nasabah di Baitul Mal Wat Tamwil (BMT) Tekun Karanggede Boyolali. *Muqtasid: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, *2*(1), 73. https://doi.org/10.18326/muqtasid.v2i1.73-89

Triana, N., & Naqiyah. (2020). Developing Cooperative Law Culture at Bmt (Baitul Maal Wa Tamwil) to Remove The Rente System in The Traditional Market. *SHS Web of Conferences*, *86*, 01049. https://doi.org/10.1051/shsconf/20208601049

Umar, H. (2002). *Strategic Management in Action* (P. Lubis (ed.); Edisi 1). PT Gramedika Pustaka Utama.

Yudhira, A. (2021). Analisis Perkembangan Financial Technology (Fintech) Syariah Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Indonesia. *Value*, *2*(1), 13–28. https://doi.org/10.36490/value.v2i1.118

LAMPIRAN

Lampiran I

Kuesioner Penelitian

Panduan Wawancara Bagi Pihak *General Manager*, Karyawan, dan Nasabah BMT Mitra Usaha Ummat dan BMT At-Ta'awun

Untuk Skripsi Dengan Judul

Strategi Pembiayaan BMT dalam Menghadapi Pandemi Covid-19

Hari/Tanggal :

Lokasi Penelitian :

Narasumber :

Jabatan :

Pertanyaan

A. Wawancara kepada General Manager
    1. Bagaimana awal berdirinya BMT dimulai?
    2. Bagaimana bentuk struktur organisasi BMT?
    3. Dampak apa yang dirasakan BMT sesudah terjadinya Covid-19 mengenai pembiayaan?
    4. Siapa saja yang dijadikan sasaran utama bagi BMT dalam meningkatkan mekanisme pembiayaan di BMT? Dimana?
    5. Bagaimana pencapaian target itu sesuai dengan kebijakan yang diterapkan di BMT?
    6. Bagaimana prospek peminjaman pembiayaan di BMT selama masa pandemi Covid-19?
    7. Kebijakan apa saja untuk meningkatkan peminjaman di BMT dengan adanya persaingan pinjaman-pinjaman diluar instansi BMT?
    8. Kendala apa saja yang ditemukan dalam produk pinjaman yang tersedia di BMT?

9. Menurut bapak, adanya pinjaman *online* menjadi suatu permasalahan bagi BMT?
10. Apakah sangat berpengaruh bagi BMT dengan adanya pinjaman *Online*?
11. Bagaimana cara mengatasi permasalahan pinjaman *Online* dengan mempetahankan eksistensi BMT sendiri dalam produk pinjaman yang tersedia?
12. Apa saja strategi pembiayaan pinjaman BMT dengan adanya pinjaman *Online* diluar institusi BMT/Perusahaan?

B. Wawancara kepada Manajer Pembiayaan
    1. Bagaimana proses pembiayaan BMT dalam melakukan setiap transaksi dengan nasabah?
    2. Bagaimana peranan BMT dengan adanya pinjaman *online* pada saat kondisi Covid-19?
    3. Adakah dampak negative bagi BMT dengan adanya pinjaman *online* dalam melakukan pinjaman ataupun pembiayaan?
    4. Bagaimana strategi yang diperankan oleh BMT dalam mengatasi dampak negative yang ditimbulkan dari pinjaman *online*?
    5. Bagaimana konsep BMT dalam meningkatkan pembiayaan yang tersedia di BMT dengan adanya pinjaman *online* di berbagai instansi perusahaan?

C. Wawancara kepada Karyawan
    1. Apa yang membuat nasabah percaya dengan produk/pembiayaan BMT?
    2. Bagaimana pelayanan yang diberikan BMT bagi nasabah?
    3. Produk apa saja yang tersedia di BMT? Produk apa yang diminati nasabah dalam pembiayaan BMT?
    4. Mengapa nasabah berminat dalam melakukan akad pembiayaan di BMT?
    5. Apa saja yang dilakukan BMT dalam membuat nasabah tertarik akan pembiayaan yang disediakan BMT?

6. Faktor apa saja yang mempengaruhi nasabah dalam melakukan akad pembiayaan di BMT?
7. Kendala apa saja yang ditemukan BMT dalam melakukan akad pembiayaan dengan pihak nasabah?
8. Unsur apa saja yang digunakan BMT dalam mempertahankan nasabah bertransaksi / melakukan pembiayaan di BMT?

D. Wawancara kepada Nasabah

1. Sudah berapa lama menjadi mitra / nasabah di BMT?
2. Mengapa anda memilih BMT ini?
3. Produk apa saja yang sering anda ajukan di BMT?
4. Mengapa anda memilih produk pembiayaan di BMT?
5. Apa saja kelebihan produk pembiayaan di BMT ini dengan BMT yang lainnya?
6. Apakah anda pernah menggunakan produk pinjaman di BMT?
7. Bagaimana persyaratan yang diberikan oleh BMT dalam melakukan produk pinjaman yang tersedia?
8. Apakah anda pernah mengalami masalah selama menggunakan produk pinjaman di BMT? Bagaimana solusi yang diberikan BMT?
9. Menurut anda, adanya pinjaman *Online* menjadi suatu hal yang mudah untuk mendapatkan pembiayaan?
10. Bagaimana pendapat anda tentang produk pembiayaan di BMT?
11. Bagaimana pendapat anda tentang pinjaman *online*?
12. Dimana yang paling dominan dalam produk pembiayaan di BMT dan pembiayaan di pinjaman *online*?

Panduan Wawancara Bagi Pihak *General Manager*, Karyawan, dan Nasabah

BMT Mitra Usaha Ummat

Untuk Skripsi Dengan Judul

Strategi Pembiayaan BMT dalam Menghadapi Pandemi Covid-19

Hasil Transkrip Wawancara BMT MUU

Narasumber : Agus Sulistiyono, A.Md.

Jabatan : General Manager BMT MUU

Hari/Tanggal : Rabu, 22 September 2021

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Bagaimana awal mula berdirinya BMT MUU?	Kalau berdirinya BMT ini diawali dari 15 Desember 1995, berpapasan dengan Milad UII yang keberapa dalam pengajian pak Zainuddin MZ dengan difasilitasi oleh LPM UII dimulai dari adanya Workshop, pelatihan, pendampingan setelah berdirinya dan diberikan keluhan untuk diberikan modal dalam meja 1 dan dicari dari masyarakat. Jadi pertama itu bertempatan di Ruang tunggu KUA Ngemplak dengan bersekatan kecil, dan setelah beberapa tahun bisa menyewakan tempat untuk BMT. Modal awal selain dari masyarakat, diberikan dari pengajian pak Zainuddin MZ dengan binaan dari LPM UII sebesar 3-4 Juta dan dibagikan kepada 5 BMT. Dan untuk UII tidak memberikan modal akan tetapi diberikan suatu pelatihan, slip-slip, dan peralatan meja dan kursi. Sedangkan

		secara operasional bermulai pada tanggal 2 Januari 1996, dan untuk berdasarkan badan hukum berdiri pada tahun 1998.
2	Bagaimana Visi Misi yang diterapkan BMT MUU, apakah tetap sama dari awal hingga sekarang?	Untuk visi misi yaa misinya dulu itu memberdayakan masyarakat, membantu, memperangi rentenir dan baru terjadinya krisis ekonomi, dan bagaimana masyarakat bisa bertransaksi syariah. Pada waktu itu bank yang berdirinya hanya Bank Muamalat. Pada masa sekarang lebih mengarah kepada dakwah dengan membantu masyarakat bertransaksi sama syariah itu dakwah toh dan memperangi ribawi dakwah berarti untuk mengembangkan BMT itu misi dakwah sehingga *market share* transaksi ribawi semakin berkurang disamping berdakwah dengan cara yang lain. Nek visi yaa memwujudkan tatanan ekonomi yang syariah mas.
3	Sasaran utama yang ditujukan dari BMT MUU siapa saja dalam memberantas rentenir?	Kalo kita masyarakat umum yang mau bermitra dengan kita dan tidak spesifik, tapi kalau pembiayaan mengarak kepada UMKM seperti pedagang, petani, peternak, dan untuk yang bersifat konsumtif seperti para pegawai.
4	Kebijakan apa saja yang diterapkan dari BMT MUU dalam mendapatkan kepercayaan dari nasabah?	Pertama yang diterapkan dalam hal tabungan itu kita buat sebagai model yang bervariasi bagi nasabah dalam menyimpan ataupun cara mengambilnya seperti

		tabungan sewaktu-waktu, asuransi disini dinamakan Simpanan Masa Depan (SIMADE) tiap bulan setor ngambilnya pada saat tertentu, ada juga terdapat simpanan berjangka, penyertaan juga ada, pokoknya kita banyak produk yang banyak macamnya. Sama halnya dengan produk pembiayaan, kalua syariah ada juga bermacam-macam seperti Al-Qardh, Gadai, Sewa, Murabahah, Bagi Hasil, Jual Beli, Sebraan, dengan jangka panjang ataupun jangka pendek. Kita variasi produk untuk salah satu hal bertransaksi di BMT. Kalau untuk harga dengan perbankan kita tidak bisa mengikuti, kecuali kalau dengan koperasi ataupun yang lain kita dibawahnya dengan mengambil harga di tengah-tengahnya dalam strategi harga yang diterapkan sedangkan dalam hal pelayanan kita melakukan dengan atm secara langsung yang lebih canggih via telepon langsung kita berangkat ke tempat tujuan secara tidak langsung kita tetap mengeratkan kedekatan dengan nasabah-nasabah yang dijalinkan. Sedangkan dalam hal promosi kita tidak terlalu mengejarnya, sing penting kita melayani dengan baik dari orang-orang jauh lebih efektif yang kita jaga khususnya kalau tabungan itu adalah kepercayaan. Sampai saat ini, Alhamdulillah selalu menjaga artinya kita tidak pernah sampai orang yang

		ingin mengambil tabungan kita tidak layani selama 1-2 hari paling maksimal semisal kita tidak bisa berikan hari ini besok sudah dikasih kepada nasabah.
5	Apakah BMT MUU sudah mencapai dalam target dalam hal kebijakan yang diterapkan?	Melihat dari pencapaian target mengenai kebijakan yang diterapkan dilihat dari laporan akhir tahun, sebelum pandemi itu dari perencanaan sama realisasinya itu hamper mayoritas dari deviasinya kurang dari 5% dari naik turun maupun pas hampir sampai 100% pernah sampai situ realisasinya 100,5% paling full deviasinya naik turun sampai 5%. Setelah pandemic ini, Alhamdulillah masih tercapai juga sama dengan sebelumnya.
6	Dampak apa yang dirasakan BMT MUU dengan adanya Covid-19 sebelum beredarnya pinjaman *online*?	Kalau dari hal pandemic Covid-19 pasti ada artinya pertumbuhan asset maupun pertumbuhan pembiayaan itu tidak sama seperti sebelumnya karena kondisi real yang dirasakan dalam hal usaha ekonomi mengalami gangguan sehingga banyak anggota-anggota kita yang tidak bisa usaha atau usaha yang dipunya nasabah mengalami penurunan sehingga dari sisi permintaan pembiayaan menurun dan juga angsuran dari anggota tidak sama dengan sebelumnya sehingga berpengaruh juga kaya pendapatan dan sebagainya itu hal wajar, tapi yaa berjalannya waktu, masih bisa ditahan mencapai 80% dari target yang

		ditetapkan dan ada juga sampai penurunan itu mencapai 50-60% Alhamdulillah deviasi BMT hanya berkurang 20%. Dan bagi nasabah mengenai pembiayaan ataupun angsuran terdapat toleransi wajar, tapi untuk yang tidak terkait dari pandemic tetap sama dengan sebelumnya.
7	Kendala apa saja yang ditemukan BMT MUU dalam hal pembiayaan yang sering ditemui?	Kendalanya masyarakat pada jaminan yang diberikan kepada BMT dalam melakukan akad pembiayaan, selain itu, masyarakat harus menyesuaikan dengan SOP yang dijalankan BMT dengan memenuhi syariat. Adanya SOP sesuai syariah menjadikan kemudahan tersendiri bagi masyarakat dalam melakukan transaksi di BMT dari pembiayaan ataupun simpanan. Jadi kendalanya itu terhadap pemahaman masyarakat dengan konsep syariah belum baik, jadi masih menyamakan syariah dengan konvensional.
8	Menurut bapak mengenai pinjaman *Online*, bagaimana tanggapan bapak mengenai hal itu dikarenakan banyak nasabah ataupun anggota yang susah untuk bertemu secara offline atau tatap muka?	Kalau saya lihat dari keanggotan BMT kita, lebih mengarah kepada orang pedesaan ya, sedangkan segmen pinjaman *online* itu kan mengarah kepada orang perkotaan atau orang yang dari sisi kemampuan penguasaan IPTEK itu jauh lebih baik, sehingga tidak terlalu berpengaruh kepada BMT mengenai pinjaman *online* karena ada orang tertentu apalagi banyak berita pinjaman *online* itu sudah marak secara luas

		mengenai sisi negatifnya. Sehingga menguntungkan bagi kita dan dilain sisi merugikan bagi pinjaman *online* ya orang juga takut dengan pinjaman *online* dan saya liat orang terpengaruh dengan pinjaman *online* dilihat dari karakternya kurang bagus karena mencari yang mudah dan cepat. Saya juga tidak terlalu risau dengan pinjaman *online* juga dilihat dari segmen orang pedesaan menjadikan minat nasabah tidak tertarik akan halnya pinjaman *online* sampai menjaga hubungan relasi yang lebih bagus dan kita tidak tahu siapa yang meminjami ataupun sebagainya, sedangkan dari BMT sendiri sudah lebih baik dan menjadikan nasabah nyaman terhadap BMT dari hal masukan ataupun pembinaan bagi nasabah. Jadi dalam BMT ini mengedepankan Humanismenya kepada para nasabah untuk bisa dari hubungan sosial, interaksi diri.
9	Menurut bapak, bagaimana strategi BMT dalam bersaing dengan adanya produk pinjaman *online*?	BMT sendiri yang paling diutamakan dengan menjaga hubungan baik kepada para nasabah dan juga mengedepankan sisi kebaikan ataupun *value* yang diberikan dari BMT untuk nasabah seperti adanya kemudahan dalam bertransaksi pembiayaan, adanya pembinaan bagi masyarakat dalam hal mengenai produk-produk yang tersedia di BMT dengan konsep syariah yang tidak merugikan

		masyarakat, adanya kegiatan sosial bagi masyarakat dalam mekanisme yang dijalankan BMT. Semua yang diberikan BMT dengan mempertahankan kepercayaaan dari segmen yang kita ambil yaitu orang pedesaan menjadi suatu hal dalam mengatasi secara relevan bagi nasabah untuk terhindar dari adanya pinjaman *online*.
10	Bagaimana peran BMT dalam mengatasi pembiayaan yang bermasalah secara aspek kecil maupun aspek besar?	Penanganan yang dilakukan BMT adanya SOP dari penagihan sampai SP1-SP2 hingga sampai ke ranah pengadilan itu yang kita lakukan. jadi ada proses yang tidak menggunakan cara kekerasan dalam hal penagihan menjadikan hal yang wajar dari SP1, SP2, SP3, sampai somasi, dan ranah pengadilan. Jadi untuk sistem yang dibuat BMT tetap diperhatikan dan amanah apa yang kita lakukan ya kita tetapkan laksanakan karena adanya dana yang kita kelola. BMT juga mempunyai beberapa mitra dalam hal pembiayaan yang bermasalah mengarah kepada pengadilan.

Narasumber : Purwanto, SE.

Jabatan : Manajer Pembiayaan BMT MUU

Hari/Tanggal : Rabu, 22 September 2021

NO	**PERTANYAAN**	**JAWABAN**

1	Apa saja yang ditemukan BMT MUU dalam melayani nasabah dengan ketertarikan transaksi pembiayaan ?	Ketertarikan nasabah dalam BMT MUU dengan adanya biaya *pay-checking* tanpa adanya via *online* dengan bekerja sama bersama BTN dikarenakan adanya kekhawatiran BMT apabila *pay-checking* menggunakan via *online* terdapat pembajakan data nasabah yang bagus dan disadap oleh mereka dengan menggunakan data kita. Akan tetapi, ga semuanya yang begitu hanya beberapa orang tertentu yang berpetualang di dalam pembiayaaan itu. Selanjutnya, adanya kedekatan moral dikarenakan nasabah menjadi nyaman dengan kerahasiaan yang disimpan oleh BMT karena kita langsung mendatangi ke tempat usahanya tidak sepenglihatan masyarakat bahwa orang BMT yang mendatangi untuk survey ataupun mengambil pembiayaan. Selain itu, adanya pedampingan bagi yang usaha ke luar jawa dengan memberikan solusi-solusi dalam usahanya kemudian jika terdapat masalah ada toleransi-toleransi tertentu yang membuat nasabah sangat berarti untuk keberlangsungan masa yang berikutnya.
2	Solusi apa yang diberikan BMT MUU dalam mempertahankan pembiayaan bagi para pengusaha?	Biasanya bagi usaha rental untuk konsepnya terbatas dengan kita sampaikan ke teman-teman dalam artian kita membantu promosinya dan penjualannya, kemudian untuk pengusaha peternak ataupun industri rumah tangga biasanya kita

		mempunyai orang yang ahli didalam dengan memberikan informasi dan langkah-langkah berikutnya. Solusi usaha dari pemasaran ataupun pembiayaan untuk masalah pendanaan kita sesuai dengan pelayanan. Fokus BMT disini yang menjadi anggota BMT dalam hal pembiayaan.
3	Apakah nasabah BMT wajib menjadi anggota BMT apabila mengajukan pembiayaan di BMT?	Bagi nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan di BMT kita mewajibkan adanya surat permohonan dari anggota, untuk mengajukan pembiayaan penuh wajib juga untuk menjadi anggota penuh. Karena kita yang dilihat dari anggota BMT.
4	Solusi apa yang diberikan BMT pada masa pandemic Covid-19 dalam mempertahankan pembiayaan?	Namanya pandemic berpengaruh di semua hal termasuk dalam hal pembiayaan, kita juga berpengaruh dalam pembiayaan yang lain dalam masalah itu, tetapi, proses untuk pembinaan dan penagihan yang kita lakukan bisa menggunakan via WA atau lewat telepon, kemudian semisal anggota tidak berani keluar, kita terpaksa harus mendesaknya dengan mendatangi ke anggota BMT dengan pembayaran melalui bank atau bisa melalui rekening dengan mentransfer BMT karena dampak yang dirasakan juga sangat luar biasa. Selain itu, BMT tidak menyediakan pinjaman *online* bagi para anggota dikarenakan proses pengajuan dan penetapan akad semuanya dilakukan di kantor untuk bagian

		pelayanan, untuk angsuran dan pencairannya bisa di transfer bisa dikirim ke rekening nasabah, tetapi untuk transaksi kita memakai manual dengan artian tanda tangan akad sesuai dengan ijab qabul.
5	Dampak apa yang dirasakan BMT dengan adanya pinjaman *online* pada masa pandemic Covid-19?	Dampak negative yang dirasakan BMT sendiri tidak ada, Cuma dari nasabah sangat membandingkan "disana saya disana bisa satu hari kelar", tetapi kita tetap dengan prosuderal yang ada dengan adanya proses pengajuan, analisa, dan pencairan setelahnya. Pinjaman *online* juga menjadi tidak berdampak juga bagi BMT sendiri dan banyak dari nasabah yang menyampaikan "aku pinjam via *online* 3 juta, untuk pengembalian bisa mencapai 5-7 juta" disamping itu juga nasabah juga diteror bukan hanya dari wa ataupun nomor telepon, akan tetapi data keluarga nasabah juga bisa diteror. Maka dari itu, nasabah suka dengan pembiayaan ini karena kerahasiaan data nasabah terjaga dan compatible bagi nasabah. Selain itu, rata-rata yang melakukan pinjaman *online* dikarenakan butuhnya cepat uang juga dan berdampak setelah peminjaman tersebut.
6	Strategi apa saja yang diberikan BMT dalam mengatasi pinjaman *online*?	Adanya sedikit keringanan bagi nasabah atau pangkas jalan terkait dengan dana secara langsung yang di transfer kepada pihak lembaga yang lainnya. Jadi semisal

		kita mentransfer ke bank BRI yaa kita mengajukan juga ke bank BRI tidak secara langsung dari BMT dalam dana langsung. Kemudian terkait dengan angsuran kita juga bisa mengirimkan ke rekening di beberapa lembaga yang disediakan untuk mentransfer pembiayaan angsuran.
7	Kemudahan apa saja yang disediakan BMT bagi nasabah yang tidak bisa membayar angsuran di masa pandemic Covid-19?	Waktu pandemic sekarang terdapat toleransi dari kita juga memaklumi dengan kondisi yang dialami dilihat dari stabilitas usaha mereka terpengaruh dengan toleransi waktu untuk angsurannya dalam jangka waktunya. Jadi kita tidak begitu rugi banget dan tidak begitu untung banget juga dari BMT.
8	Bagaimana konsep yang dijalankan BMT dalam meningkatkan pembiayaan yang tersedia?	Pertama yang kita lakukan melalui *intern* dari karyawan melalui program untuk bonus langsung ke karyawan yang bisa meningkatkan *cost* ini dalam wacana program 2022 nanti. Selanjutnya, dari *intern* juga kita juga ada validitas pembiayaan dari pengajuan, pencairan, pembayaran angsuran bisa menggunakan via transfer dari berbagai lembaga keuangan, kemudian yang dari luar, kita bisa menerobos segmentasi pasar kita yang kebanyakan untuk saat ini banyaknya kendala-kendala usaha, tetapi untuk pembiayaan pengadaan barang seperti motor atau mobil untuk mereka yang

		karyawan tetap bisa masih mudah. Jadi kita mencari orang-orang yang bepenghasilan yang tidak terlalu berdampak banget pada masa pandemic Covid-19.
9	Kendala apa saja yang dirasakan BMT dalam hal produk pinjaman?	Paling sering ditemukan dalam lembaga keuangan adanya kredit macet itu yang paling sering diutamakan dikarenakan *intern* kita kepenguasaan SDM yang belum begitu menguasai dengan kelayakan-kelayakannya. Kemudian dari nasabah, dengan kondisi pembanding lembaga yang lainnya dari relaksasi, atau menunda angsuran, toleransi waktu itu bisa menjadi pembanding untuk kita dengan begitu tidak terlalu lebar banget dan tidak terlalu ketat juga.

Narasumber : Yuliadi, SE.

Jabatan : Kepala Bagian Pembiayaan BMT MUU

Hari/Tanggal : Rabu, 22 September 2021

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Bagaimana peran BMT dalam melayani nasabah sehingga nasabah percaya mengenai BMT MUU?	Ada beberapa gambaran yang menjadikan keunggulan bagi BMT MUU terkait dengan pelayanan pembiayaan yang jelas kita perlukan itu pembiayaan pelayanan yang muda dan cepat proses, kalau murah kami dibandingkan BMT yang lain mungkin ada yang murah dan ada yang tinggi karena memang variasi pembiayaan dengan keuangan syariah itu berbagai macam misalkan ada pembiayaan yang sistem *rahn*, *mudharabah*, atau *ijarah* karena mereka disesuaikan dengan pinjaman nantinya atau penggunaan uang bagi nasabah itu yang nanti membedakan sistem tingkat margin ataupun bagi hasil. Dari semua itu, yang kita unggulkan memang dari segi "mudah syaratnya dan juga cepat prosesnya", yang lebih meyakinkan lagi bagi nasabah bahwa operasional yang digunakan BMT MUU cukup lama dikarenakan dari tahun 1995, sehingga dari mata masyarakat pun melihat dari segi keamanan program dan kredibilitas lembaga itu sudah ada, sehingga kalau pinjam buat BMT dengan jaminan sertifikat ataupun BPKB itu ketika lunas,

		langsung bisa disampaikan, sehingga itu bisa menjadi nilai plus bagi lembaga di BMT untuk bisa memberikan pelayanan yang maksimal bagi nasabah pembiayaan. selain itu, bagi nasabah yang lama dan loyal untuk meminjam di BMT itu adanya kedekatan secara emosional itu juga salah satu faktor dengan karyawan ataupun nasabah yang menjadikan sebagai keluarga sendiri sehingga bisa bersifat *continue* dalam hal meminjam di BMT karena yang kita penuhi tidak hanya dalam pelayanan di dalam kantor, kita juga ada pelayanan di luar juga untuk *marketing* ataupun karyawan dilapangan juga selalu melakukan kunjungan ke nasabah sehingga itu yang kita bangun agar nasabah juga merasa diperhatikan oleh BMT. Pembiayaan yang bagus di BMT dari *layout* pembiayaan angsuran yang baik mendapatkan souvenir ataupun kenang-kenangan sehingga nasabah tidak hanya mendapat keuntungan dari pembiayaan akan tetapi adanya kenang-kenangan yang diberikan dari BMT.
2	Kendala apa saja yang ditemukan BMT dalam akad pembiayaan dengan pihak nasabah?	Kendala yang biasa ditemukan dalam hal metode yang berarti di pencairan dana. Kadang kita menemukan akadnya itu adanya perbedaan dalam pemakaian pencairan dana yang diberikan ke nasabah. Kita sudah proses dalam validasi survey,

		setelah itu penentuan akad, dan adanya pencairan setelahnya, akan tetapi, real ketika nasabah itu sudah mengambil dananya itu ternyata digunakan dengan hal yang lainnya yang menjadikan kendala di depannya ternyata dari nasabah pun dari *record* angsurannya tidak sesuai dengan tujuan awal peminjaman. Sebenarnya untuk beberapa akad diserahkan kepada pihak nasabah digunakan untuk apa seperti *rahn* ataupun *ijarah* akan tetapi, pihak BMT melihat juga bagaimana progress dana yang diberikan ke nasabah dalam pemakaiannya yang sesuai dengan permohonan nasabah. Maka dari itu, dari prinsip syariah yang digunakan menjadi junjungan bagi kita, akan tetapi nasabah masih banyak yang belum paham dengan pola pembiayaan yang diberikan BMT.
3	Solusi apa yang diberikan BMT dalam mengatasi penggunaan dana nasabah yang tidak sesuai dengan permohonan di awal?	Solusi yang diberikan BMT dengan melakukan monitoring ke nasabah, tidak semua 100% menyimpang dalam penggunaan dana, tetapi bisa mencapai 50% dari permohonan nasabah. Maka dari itu, kita tetap berusaha pembinaan terhadap nasabah dari monitoring ataupun kita melakukan kunjungan, kita lakukan komunikasi dari via *online* supaya bisa menjalin silaturahmi untuk bisa memaksimalkan *record* angsuran menjadi

		baik dan usaha yang dibiayai tidak 100% bisa menjadi lebih maksimal.
4	Bagaimana tanggapan BMT dalam menangani nasabah yang tidak sesuai dalam pembayaran angsuran?	Bagi anggota BMT yang memiliki *record* yang tidak sesuai diharapkan itu terdapat SOP yang ditetapkan bahwa dari bagian lapangan dalam melakukan pembinaan, apabila tidak selesai dari pihak lapangan menuju ke pihak remedial BMT dan dibantu oleh pihak Manager, setelah itu menuruh ke general manager, dan setelah itu masih tetap tidak bisa, maka masuk ke jalur hukum. Dari semua proses yang dilakukan BMT banyak sekali toleransi yang diberikan nasabah sebelum menuju ke ranah hukum untuk bisa menyelesaikan kewajiban nasabah. Jadi lebih mengutamakan jalur kekeluargaan terlebih dahulu, dan kalau sudah sampai akhir maka masuk ke jalur hukum.
5	Bagaimana cara BMT dalam mempertahankan nasabah dalam hal kepercayaan nasabah kepada BMT MUU?	Hal yang diharapkan dengan kepercayaan nasabah dengan loyalnya nasabah terhadap BMT yang menjadikan salah satu rancangan seperti apa yang kita unggulkan dimana nasabah yang membayar lunas angsuran dan ingin mengajukan permohonan kembali, maka kita akan proses dengan cepat dan kalau memang dia beberapa kali meminjam di BMT, kita berikan fasilitas seperti diturunkan tingkat margin disamping kita tetap menjaga

		hubungan secara kekeluargaan dengan nasabah. Jadi kita bangun dengan keterbukaan dalam menjaga keloyalan nasabah terhadap BMT MUU mengenai pembiayaan.
6	Bagaimana teknis yang dijalankan BMT mengenai pinjaman bagi nasabah?	Teknis yang kami gunakan hampir sama dengan perbankan seperti syarat-syarat, nasabah baru maupun nasabah lama, akan tetapi dikhususkan bagi nasabah baru terdapat survey dan nasabah lama juga mengalami hal yang apabila nasabah lama naik ke plapon lebih besar dari sebelumnya seperti dari plapon 10 Juta kemudian naik menjadi 50 Juta, maka BMT melakukan *interview* kembali kepada nasabah dana yang digunakan untuk keperluan apa. Dalam hal memutuskan pembiayaan itu juga ada kewenangan sendiri dari HO marketing setelah itu dari Manager pembiayaan, General Manager, sampai pengurus dari situ terdapat tingkatan dalam memutuskan pembiayaan. Jadi terdapat alur dari awal sampai akhir apabila terdapat masalah adanya pihak tersendiri dalam mengatasi masalah, akan tetapi, kepada orang yang mendapat musibah ada perlakuan khusus yang menjadikan wacana bagi BMT dalam mengadakan asuransi syariah secara berjalan bagi nasabah.

7	Apakah semua BMT mempunyai kesamaan dalam mengutamakan nasabah yang terkena musibah, kendala Covid-19 atau berbeda-beda?	Saya melihatnya itu dengan perbankan, Jadi kebijakan BMT itu salah satunya melihat dari kebijakan perbankan ataupun pemerintah. Kalau BMT sendiri juga tidak ada subsidi dari pemerintah, sehingga kita dalam membuat kebijakan untuk kelonggaran pun masuk ke internal.
8	Apakah produk pinjaman yang tersedia di BMT sesuai dalam kebijakan yang diterapkan?	Sudah sesuai dalam SOP yang dicantumkan oleh BMT.
9	Bagaimana prospek pinjaman di BMT selama pandemic?	Dalam prospek dalam permohonan pinjaman di BMT selama pandemic menjadi kurang maksimal karena target yang diinginkan hanya mencapai 50% dari sebelum adanya mencapai bisa mencapai 60-70% yang ditargetkan BMT, akan tetapi, dalam operasional masih bisa ditahan dengan adanya pandemic. Alhamdulillah juga dalam pembiayaan ataupun pinjaman masih seimbang dan tidak turun drastis.
10	Apakah strategi yang dibuat BMT mencapai target yang diinginkan nasabah?	Selama ini yang sudah kami jalankan, Alhamdulillah dari nasabah sudah merasa baik dan luas dengan pelayanan yang kita berikan ke nasabah, tetapi sebenarnya ketika pandemic dan sebelum pandemic itu berbeda, ketika pendemi ini cenderung birokrasi kami lebih lambat karena kita juga dalam observasi nasabah harus lebih detail karena semua usaha itu sangat terdampak sekali karena adanya pandemic. Kalau

		sebelum pandemic, ekonomi kita masih bagus sehingga untuk SOP yang ideal yang sudah kita terapkan bisa jalan sesuai dengan harapan. Minus yang kami alami sekarang dari segi waktu yang masih belum maksimal dengan adanya pembatasan-pembatasan. Dari kasus ketika Covid-19 melonjak, ketika nasabah ingin melakukan pengajuan tapi dikarenakan adanya zona merah kita tidak bisa melanjutkan untuk survey ataupun kunjungan ke tempat nasabah.
11	Strategi apa yang dilakukan BMT bagi lembaga ataupun nasabah yang diterapkan pada masa pandemic Covid-19?	Strategi bagi lembaga dikarenakan adanya kewajiban untuk menghidupi karyawannya dengan berusaha dalam memaksimalkan sektor pendapatan baik dari pembiayaan bermasalah dari kredit macet, pembayaran yang telat dengan segera kita bernegosiasi untuk segera diselesaikan. Disamping itu, ada strategi pemasaran yang menetapkan kita berkunjung untuk mempromosikan produk-produk BMT, tetapi focus kita tetap kepada sektor pendapatan dikarenakan sebagai asset dari lembaga. Bagi nasabah, kita berusaha lagi dalam menjaga silaturahmi kepada nasabah dalam menjaga hubungan sehingga nasabah pun juga enggan kalau memang masih ingin bermitra dengan BMT.

Narasumber : Sumarni Ningsih

Jabatan : Nasabah BMT MUU

Hari/Tanggal : Rabu, 29 September 2021

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Sudah berapa lama menjadi mitra di BMT MUU?	Ya sudah sampai 10 tahun kira-kira.
2	Apakah pernah menggunakan pembiayaan di BMT MUU? Untuk Apa?	Alhamdulillah pernah menggunakan pembiayaan untuk renovasi rumah, akan tetapi tidak hanya sekali transaksi dalam 10 tahun bermitra dengan BMT MUU bisa berkali-kali ketika lunas, saya mengajukan permohonan kembali dengan keperluan yang sama butuhkan.
3	Bagaimana alur dalam mengajukan pembiayaan di BMT MUU?	Awalnya saya disuruh mengisi form dahulu dan Tanya-tanya ke kantor, apa yang diperlukan persyaratannya seperti KK, KTP, apa yang dijaminkan berupa fotocopy, pengajuan, setelah itu kita menunggu dirumah di survey oleh pihak BMT, waktu itu saya pernah mengajukan untuk usaha dan dari pihak BMT mensurvey tempat usahanya. Jadi hampir semua yang diperlukan dihitung oleh pihak BMT dan dilihat dari pengajuan permohonan yang diajukan dan jaminan yang diberikan memadai atau tidak.
4	Apakah persyaratan yang diterapkan BMT MUU,	Mudah banget dikarenakan sejauh ini prosedur yang diberikan tetap sama dari tahun ke tahun. Saya juga sudah sebagai

	memudahkan atau menyulitkan anda?	nasabah yang lama jadi mudah banget untuk pengajuan.
5	Mengapa anda memilih BMT MUU?	Lebih mudah walaupun secara jasa yang diberikan BMT pada umumnya lebih tinggi karena BMT syariah cuman ya percaya aja terhadap BMT ini bahwa sistem yang digunakan sistem syariah tidak ada riba dan berkah. Selama ini yang saya rasakan merasa nyaman bertransaksi tidak ada ribanya. Sebenarnya ada yang menawarkan program KUR, akan tetapi kan dalam sistemnya terdapat bunga walaupun sedikit, tetapi ga pernah saya ambil produk KUR itu.
6	Apakah pembayaran angsuran ditentukan oleh pihak BMT MUU atau pihak nasabah?	Pembayaran angsuran itu disesuaikan dengan permintaan saya, tetapi untuk yang 50 Juta itu saya membayar sampai 5 tahun dan tidak sampai 3 tahun sudah selesai. Atas nama barang yang diperlukan itu atas nama nasabah.
7	Apakah nasabah diberikan salinan akad?	Kalau saya kemaren tidak diberikan, tetapi BMT sendiri yang memegang salinan akad tersebut
8	Apakah pernah mengalami permasalahan dalam mengajukan pembiayaan / pinjaman di BMT MUU?	Tidak pernah mengalami masalah, soalnya setiap saya mengambil pembiayaan itu saya ajukan dua tahun walaupun habis pembayarannya bisa satu tahun.
9	Apa pesan dan kesan untuk BMT MUU?	Pesan buat BMT dari waktunya selama ini mungkin ya klo awal-awal dulu itu waktunya tercakup lama, Jadi misalnya

		antara permintaan nasabah dalam pengajuan di tanggal 1 dan untuk surveynya menunggu lama karena alasan dijadwalkan / antri begitu. Jadi kalau saya sebagai anggota itu pengennya cepet prosesnya kalau bisa dipercepat untuk prosesnya. Biasanya untuk nasabah yang sudah lama diprioritaskan dikarenakan *record* pembayaran angsuran baik, tetapi dalam perlakuan terhadap nasabah baru ataupun nasabah lama tetap sama tidak adanya perbedaan dari pihak BMT. Kesannya juga dari pelayanan yang diberikan bagus dan personalnya juga bagus.

Narasumber : Eni Sugiarti

Jabatan : Nasabah BMT MUU

Hari/Tanggal : Rabu, 29 September 2021

NO	**PERTANYAAN**	**JAWABAN**
1	Sudah berapa lama menjadi mitra di BMT MUU?	Saya jadi anggota BMT itu dari tahun 2013 sampai sekarang mas, ya kira-kira 8 tahun.
2	Apakah pernah menggunakan pembiayaan di BMT MUU? Untuk Apa?	Sudah berkali-kali saya menggunakan pembiayaan di BMT selama 8 tahun. Model saya pakai seperti sebraan (tempo) 3 bulan / 6 bulan untuk keperluan *olshop* ataupun usaha yang lainnya.

3	Bagaimana alur dalam mengajukan pembiayaan di BMT MUU?	Pertama itu saya datang ke kantor BMT minta aplikasi pembiayaan, terus saya diminta untuk mengumpulkan berkas-berkas yang diperlukan sama pegawai BMT seperti KK, KTP, surat nikah, apa yang mau dijaminkan semuanya fotocopy. Pada saat saya mengajukan itu saya menggunakan jaminan BPKB motor dan tahap pertama yang diberi tahu untuk dibawa seperti STNK dan BPKB fotocopy. Selang dari itu, saya dihubungi bersedia untuk di survey, setelah saya di survey baik itu silaturahmi ke rumah terus memberi data-data yang diperlukan sama BMT, setelah itu, kendaraan yang saya mau aguhkan itu ditanya "posisi kendaraan ada dimana?" diambil gambar dan check fisik, setelah itu selang dari 2 hari saya dapat kabar bahwa pembiayaan yang saya ajukan diterima. Selain dari adanya bayaran angsuran juga terdapat sebraan yang bisa saya ambil selama 3 bulan dari selesai pengajuan permohonan yang sebelumnya. Selain itu, permohonan yang kita ajukan cepat ditanggapi oleh pihak BMT jadi tidak menunggu lama.
4	Apakah persyaratan yang diterapkan BMT MUU, memudahkan atau menyulitkan anda?	Kalau bagi saya karena saya bisa memenuhi semua persyaratan itu mudah karena saya pribadi tidak mengada-ngada data dan saya bisa memberikan semua yang diminta dari pihak BMT.

5	Berapa kali angsuran saat pengajuan pertama di BMT MUU?	12 kali saya angsurannya, nanti ada itungan gitu mas di salinan akad kalo itung-itungannya itu pokok dibagi 12 bulan sama kita nambahin jasa, dan sistem jasa itu bagi hasil. Selain itu, dalam 12 kali angsuran itu kita bisa bernegosiasi pas waktu survey pihak BMT bertanya "apakah ibu keberatan dengan pembayaran angsuran segini?".
6	Apakah terdapat kelebihan/kekurangan selama melakukan pembiayaan di BMT?	Jadi gini mas, kelebihan yang saya alami saat saya membayar 12 kali angsuran itu, Alhamdulillah saya dibulan ke 6 saya selesai pelunasan itu saya mendapat diskon. Jadi jasa yang saya bayarkan tidak harus 12 kali kesepakatan di awal itu. Jadi sampai sekarang ini, saya melakukan pembiayaan di BMT. Kekurangan yang saya temui waktu itu saya melakukan pengajuan, akan tetapi dari pihak karyawan BMT lupa mengabari saya terkait dengan pengajuan pembiayaan yang saya mohon.
7	Mengapa anda memilih BMT MUU?	Ya karena sebelumnya pernah ada kedekatan sama salah satu karyawan di BMT dan dilalahnya saya yang ditawarkan untuk mencoba produk pembiayaan di BMT dalam memenuhi kebutuhan saya dengan kita bekerjasama.
8	Apa pesan dan kesan untuk BMT MUU?	Pesannya gini kalau sudah bisa menjadi nasabah yang loyal maksudnya disini kita sudah berlangganan dengan cukup lama itu ya mohon untuk sedikit perhatiannya untuk

		keringanan jasa atau katakanlah dari 1 juta itu kita memberi jasa sebesar 18 ribu mohon diturunkan lagi. Adanya penurunan itu membuat kita tidak mencari BMT yang lain dan tetap bersama BMT MUU tidak membanding-bandingkan dengan BMT yang lain, mohon diperhatikan lagi untuk memberikan tingkat jasa / tingkat marginnya walau Cuma seribu atau dua ribu juga kan tetap saja kalau sudah menjadi nasabah lama BMT harusnya bisa menjalin bersama.

Narasumber : Nikmaturrohmah

Jabatan : Nasabah BMT MUU

Hari/Tanggal : Rabu, 29 September 2021

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Sudah berapa lama menjadi mitra di BMT MUU?	Saya menjadi mitra itu dari 2015, hampir 6 tahunan kira-kira.
2	Apakah pernah menggunakan pembiayaan di BMT MUU? Untuk Apa?	Saya menggunakan produk pembiayaan di BMT itu sudah 3 kali, yang pertama itu untuk usaha, yang kedua itu saya melakukan tukar tambah mobil, dan yang ketiga itu untuk menambahkan biaya pembelian tanah.
3	Bagaimana alur dalam mengajukan pembiayaan di BMT MUU?	Sebelum dari pengajuan itu saya mengobrol-ngobrol dulu “saya membutuhkan dana untuk keperluan seperti

		ini", kemudian ditanggapi langsung oleh BMT dan diberi form yang harus diisi, kemudian terus menyerahkan data-data yang diperlukan, ga lama dari pengajuan itu, langsung di proses oleh pihak BMT.
4	Apakah persyaratan yang diterapkan BMT MUU, memudahkan atau menyulitkan anda?	Bagi saya memudahkan dan sangat membantu sekali dari semua prosedur yang diberikan kepada saya. Tentunya seperti ini, waktu itu kita kekurangan dana untuk mobil, jadi kita bawa penjualnya ke BMT. Jadi untuk pemakaiannya jelas untuk apa dan pada saat pencairan uang langsung diserahkan kepada penjual. Karena pengajuan di awal kita sesuai dengan apa yang dibutuhkan yaitu tukar tambah mobil.
5	Apakah pembelian barang dibelikan dari pihak BMT atau pihak nasabah yang membeli?	Pembelian barang itu saya membeli sendiri, kemudian kita kekurangan dana dan mengambil dana di BMT.
6	Mengapa anda memilih BMT MUU?	Karena prosedur yang diberikan cepat dan saya pun misalnya untuk bulan ini baru bisa bayar tidak sesuai dengan pembayaran angsuran semestinya, maka dari pihak BMT tetap menerima seadanya nasabah dalam menyalurkan angsuran itu.
7	Berapa kali angsuran saat pengajuan di BMT MUU?	Tergantung kita meminta pembayaran angsuran berapa, tetapi seingat saya saat pembayaran tukar tambah mobil itu sampai 2 tahun atau 24 kali angsuran. Kalau untuk pembelian tanah ini sampai 5 tahun atau 60 kali angsuran.

8	Apakah terdapat kelebihan/kekurangan selama melakukan pembiayaan di BMT?	Mungkin untuk kekurangan yang saya alami tidak ada karena dari BMT sendiri menjelaskan di awal dalam persyaratan yang harus dipenuhi apa aja, ya saya lengkapi gitu melainkan diberi solusi-solusi yang diberikan BMT.
9	Apa pesan dan kesan untuk BMT MUU?	Pesan dari saya bahwa dari segi pelayanan yang diberikan sudah bagus, akan tetapi bisa ditingkatkan kembali walaupun sudah bagus dari pelayanan di awal sampai akhir.

Panduan Wawancara Bagi Pihak *General Manager*, Karyawan, dan Nasabah BMT At-Ta'awun

Untuk Skripsi Dengan Judul

Strategi Pembiayaan BMT dalam Menghadapi Pandemi Covid-19

Hasil Transkrip BMT AT-Ta'awun

Narasumber : M. Rizal Nasrullah, SEI., ME

Jabatan : General Manager BMT AT-Ta'awun

Hari/Tanggal : Jumat, 15 Oktober 2021

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Bagaimana awal berdirinya BMT AT-Ta'awun?	Awalnya itu aslinya kan LAB Bank Mini, terus karena dulu mahasiswa masih sedikit dan mata kuliah pratikum masih belum tersedia. Sedikitnya mahasiswa dahulu dengan peralatan yang masih banyak tidak dipakai dan lain sebagainya, maka dibuat koperasi karyawan dialihkan ke BMT AT-Ta'awun. Dikatakan KOR sih bisa jadi karena UIN tahun 2018/2019 itu BMT dimasukkan ke dalam universitas yang dahulu masih melayani masyarakat diluar institusi universitas sama dengan BMT AT-Ta'awun adanya gabungan dari LAB Bank Mini dan BMT. Setau saya banyak yang mengetahui dari kolega-kolega saya tau bahwa model BMTnya dari LAB Bank, untuk itu banyak universitas-universitas yang mempunyai prodi ekonomi syariah / fakultas ekonomi itu mendirikan LAB Bank

		Mini dengan dua sistem, yaitu LAB dan BMT karena pasar yang ditargetkan itu tersedia. LAB Mini mengarah kepada mahasiswa dan untuk BMT pasarnya ke mahasiswa, dosen, dan masyarakat. Jadi terdapat nilai edukasi dan input secara bisnis terhadap BMT tetap ada, untuk fakultas tidak mengeluarkan terus dalam hal beban dan mendapat suatu *income* dari pendapatan BMT.
2	Bagaimana perkembangan semasa awal terbentuknya BMT AT-Ta'awun?	Berkembangnya BMT MUU didasarkan dari pasar secara internal, jadi perkembangan yang dialami BMT tidak begitu pesat dibandingkan dengan diluar. Nilai positif yang bisa kita tawarkan dengan menawarkan *syariah compliance*. Jadi apa yang kita kejar bukan hanya profit banget, akan tetapi kita tetap bisa mengedukasi "bagaimana masyarakat, dosen, karyawan bisa bertransaksi syariah dengan kita". Perbankan sendiri sudah diatur dengan SOP yang sudah diterapkan dan tidak bisa diubah semisal kita menawar ya tawaran tersebut tetap segitu, beda sama BMT dengan menawarkan secara sukarela kepada anggota ataupun nasabah dalam hal tawar-menawar, ketika nasabah melakukan pembiayaan dan kami menjelaskan dengan margin sekian, maka silahkan apabila bapak/ibu ingin menawar. Dari hal tersebut, terdapat unsur mengedukasi bagi nasabah

		bahwa syariah itu bisa tawar-menawar, bukan hanya akad yang syariah, tetapi nilai-nilainya banyak dari akad tersebut. Kemudian dengan anggota BMT sendiri harus tetap memerhatikan karena banyak nasabah yang tidak peduli akan hal toleransi hanya dengan berdoa saja, akan tetapi BMT sendiri harus lebih dari itu karena BMT sendiri mempunyai pengelolaan dana *maal* yang bisa dimaksimalkan untuk mengelola anggota, ketika anggota sakit keluarkan dari *maal*.
3	Keunggulan apa yang dimiliki BMT AT-Ta'awun dibandingkan dengan BMT yang lainnya?	Keunggulan yang dimiliki yaitu dari sisi *syariah compliance*. Jadi BMT sendiri lebih nyaman dalam menerapkan sistem tersebut dibandingkan mengejar bisnisnya. Karena untuk biaya sudah ditanggung oleh universitas, maka darimana lagi kita mengarah kepada sesuatu yang bermanfaat sehingga mendapat barakah, artinya apabila kita sama-sama berbasis dengan bisnis apa bedanya dengan pihak-pihak BMT yang diluar, dengan adanya *syariah compliance* masyarakat masih banyak yang tidak mau dan membuat BMT melakukan paksaan dalam mengimplikasi terhadap *syariah compliance*, misalkan pihak BMT belum tau karakter nasabah dan tiba-tiba anda datang "mas mau minjam", maka kita edukasi dengan pembiayaan dengan menjelaskan prosedur-prosedurnya, setelah

		itu adanya pendampingan minimal apabila belum adanya hubungan suami istri / keluarga inti, barang kita sampaikan, kita melakukan perjanjian dan akad. Selain itu, apabila ada peminjam yang meninggal dunia, adanya pedamping dari keluarga inti untuk bisa membicarakan baiknya bagaimana untuk pembayaran semisal tidak bayar bisa basilnya dan bisa bayar margin saja tidak apa-apa, intinya kalau kita unggah ungguh, kan enak juga dari pihak BMT. Beda dengan halnya perbankan atau pinjaman *online*, apabila tidak bisa membayar tidak ada backup dan bisa di *take over* kepada pihak yang bersangkutan. Pengertian *syariah compliance* ini tidak terbatas hanya dalam penerapan akad atau sebagainya, tetapi memiliki arti yang luas dengan fleksibilitas. Kita juga mempunyai akad pendukung dan secara harfiah bisa bergeser dari kemurnian akadnya, akan tetapi tidak meninggalkan rukun dari akad tersebut.
4	Kebijakan apa saja yang diterapkan BMT AT-Ta'awun terkait pembiayaan?	Kebijakan yang kita terapkan dengan adanya 3 pengelompokkan keanggotaan, antara lain: 1. Anggota FIAI / Seluruh Civitas akademika FIAI. 2. Anggota UII / Seluruh Civitas Akademika UII Non-FIAI

		3. Anggota Non-UII / masyarakat umum Ketiga kelompok tersebut mempunyai susunan peradilan tersendiri dikarenakan FIAI sendiri sudah banyak membantu perihal vakasi ataupun honor pegawai FIAI paling banyak diterima mau gamau mereka pasti menabung di BMT AT-Ta'awun. Sekarang dari bagian anggota UII dari kontribusi yang dilakukan ikut andil dalam memberikan fasilitas gedung, ruangan, dan sebagainya itu berkat orang-orang UII itu sendiri yang akhirnya kontribusi UII lebih besar dibandingkan masyarakat. Masyarakat secara umum, tidak terlalu berkontribusi mungkin kontribusi yang dilakukan terhadap simpanan dan pembiayaan yang biasa di BMT dan kita kelompokkan. Maka dari itu, pengelompokkan itu menjadi suatu kebijakan bahwa kas untuk pembiayaan / margin untuk keuntungan murabahahnya itu ada pembedanya untuk FIAI bisa lebih murah dikarenakan kontribusinya yang begitu banyak, kalau di UII diatas dari anggota FIAI, dan untuk masyarakat umum mengarah lebih ke atas lagi dibawah dari anggota UII. Tapi secara umum, lebih murah dibandingkan dari BMT yang lainnya dikarenakan biaya yang dikeluarkan tidak terlalu banyak bagi BMT

		AT-Ta'awun. Kemudian, untuk plafon yang diterapkan tetap sama juga karena kita melihat 5C, antara lain: *Character*, *Capacity*, *Capital*, *Collateral*, dan *Condition of Economy*. dari 5C menjadikan beban BMT sendiri *maintenance* anggota tidak bisa, maka biaya yang dikeluarkan kita turunkan. Kalau orang luar kan kita kurang tau bagaimana menilai dari 5C itu dengan tiba-tiba ada bisa dari mengikuti sosialisasi BMT. Akhirnya, kita butuh biaya untuk bisa melihat *character* anggota luar itu dengan mensurvey mereka, kemudian ada bimbingan secara bertahap, setelah itu, adanya jaminan untuk orang FIAI tidak masalah apalagi sudah SK tetap. Maka dari itu, mengapa dijenjangkan dalam kebijakan itu, melihat dari perorangannya.
5	Adakah capaian target dalam kebijakan yang diterapkan di BMT AT-Ta'awun?	Kebijakan itu dilihat dari adanya potensi ataupun masalah, ketika kita punya problem muncul suatu kebijakan, ada yang kita tau potensi kedepan baik, maka muncul kebijakan, untuk kita bisa meraih potensi itu. Ketika ada problem, dengan kebijakan maka kita bisa menyelesaikan problem yang kita punya. Dalam penerapan pasti kita tetap terapkan, karena secara umum dari dasar-dasar koperasi tetap sesuai dengan *rules* koperasi. Namun kebijakan itu dinilai dari kecukupan BMT masing-masing.

6	Kendala apa saja yang dirasakan BMT AT-Ta'awun pada masa Covid-19 perihal pembiayaan?	Alhamdulillah selama masa covid-19 hanya diberi cobaan sebulan dari bulan maret sampai april 2020 dalam pembiayaan BMT. Karena beban tetap yang harus kita keluarkan pada bulan maret, emang harus kita keluarkan, Jadi ketika bulan maret beban yang kita keluarkan banyak, akan tetapi pemasukan yang kita terima sedikit didapatkan dikarenakan beban tetap itu harus dikeluarkan oleh setiap institusi lembaga keuangan. Setelah kejadian bulan itu, Alhamdulillah BMT masih bisa bertahan dengan berbagai macam strategi yang kita terapkan salah satunya menjaga anggota, kita selalu berkomunikasi dan bersilaturahmi kepada anggota. Karena ketika kita memanusiakan manusia, pasti akan memanusiakan manusia yang lain. Karena saat ini, dimisalkan ada anggota yang membayar angsuran normal sebesar 300 ribu sampai sekarang bisa di restruktur maksimal mencapai 100 ribu/bulan. Dilihat dari sini, bahwa kebutuhan mereka juga banyak terus penghasilan yang didapat menurun. Akhirnya melihat dari anggota tersebut tetap terdapat kebijakan yang melihat sesuai dengan data anggota, melihat 3 bulan dengan pemasukan yang didapat seperti itu dengan survey yang kita lakukan dengan tidak dibuat-buat. Dilihat juga dari beberapa anggota semisal tidak bisa diajak

		kompromi kepada BMT, maka kita bantu dengan menjual asset, setelah asset terjual, angsuran dan kewajiban di BMT diselesaikan, sisahnya untuk anggota. Jadi kebijakan yang diterapkan sangat fleksibel, dan kita memukul semuanya dengan rata karena berbeda-beda. Fleksibel penerapan dikarenakan faktor yang didapat bahwa anggota BMT yaitu pegawai dengan capaian 65% dan dari 65% sekitar 80% yang beranggota di BMT yaitu pegawai UII yang selama ini tidak ada isu dalam pemecatan/merumahkan walaupun masih banyak yang macet dalam pembiayaan.
7	Apa saja yang dilakukan BMT AT-Ta'awun dalam mengurangi pembiayaan yang macet dari anggota BMT?	Bagi nasabah yang tidak bisa membayar, maka kita perlakukan sesuai dengan SOP yang pertama kita dekati dulu, setelah itu kita kasih *treatment* 1-4, *treatment* 1 kita komunikasi, *treatment* 2 kita *reschedule* terlebih dahulu, *treatment* 3 kita restruktur, *treatment* 4 adanya esklusi jaminan. Mungkin untuk rana hukum bisa saja, akan tetapi prinsip dari koperasi itu sendiri mengarah kepada anggota itu sendiri.
8	Bagaimana pendapat bapak mengenai pinjaman *online* pada masa sekarang?	Menurut saya sih pinjol itu lahir dari perkembangan *fintech*, ada yang mengembangkannya dengan *protect* yang baik, tetapi ada juga yang tidak baik. Seharusnya SOP yang sudah disediakan di lembaga keuangan itu tidak di *cut* oleh

		pinjol. Selama ini kan untuk menarik banyak nasabah, pinjol hanya melakukan beberapa hal dalam persyaratan seperti KTP dan nomor telepon saja dan untuk resiko yang dihampiri oleh peminjam dibantu oleh beberapa IT dalam mentracking kepada peminjam dengan melihat dekat dengan siapa ataupun berhubungan dengan siapa yang terdekat oleh peminjam dan nomer-nomer yang bisa dihubungi. Dari sinilah lingkup bisnis-bisnis pinjol itu berjalan yang akhirnya pinjaman yang dikeluarkan harus dibayar dan untuk pinjaman murah atau tidak mengarah kepada pihak pinjol tersebut. Hal yang perlu dikhawatirkan bukan dari sisi murah atau tidaknya, syariah pun kalau dilihat juga mahal dan saya mengiyakan, perumpamaannya dengan berobat di JIH atau Gramedika mana yang cepet sembuh? Maka dari itu, banyak orang yang memakai pikiran hanya dengan logika ga bisa memakai perasaan bahwa dengan murahnya pinjol pasti ada sesuatu hal yang dia putus dari rantai organisasinya yang seharusnya juga dia ada survey, tetapi tidak ada. Selain itu, pelayanan yang diberikan baik dan *cost* yang mahal digantikan dengan *cost* yang murah dengan pelayanan seadanya. Ketika nasabah atau masyarakat yang memakai pinjol ya berarti dalam

		pendirian/akhlaknya sama saja dengan sistem pinjol tersebut.
9	Dampak apa yang dirasakan oleh BMT AT-Ta'awun dengan adanya pinjaman *online*?	Menurut saya ada dampaknya tetapi untuk sekarang mungkin belum terdampak bagi BMT, kalau akan datang pasti akan terdampak karena pinjol-pinjol yang bagus mereka akan meng*create* bagaimana mereka akan selalu diterima oleh masyarakat. Sama halnya dengan BMT, tahun 90an BMT belum bisa diterima sama sekali dan pada tahun 2000an BMT mulai diterima. Akhirnya, pandangan masyarakat terhadap BMT menjadi luntur, pihak BMT sendiri tetap melakukan cara dengan terus bertahan dengan selalu memberikan kepada masyarakat yang terbaik. Kalau kita berorientasi hanya bisnis, adanya naik turun setiap saat dibandingkan dengan ibadah walaupun tetap naik turun tetapi tidak begitu parah dibandingkan dengan berorientasi bisnis. Selain itu, anggota millennial juga masih belum seutuhnya masuk dan menjadi acuan bagi BMT untuk merekrut anggota millennial yang punya jiwa koperasi / BMT untuk mensosialisaikan kepada mellenial dikarenakan kaum millennial itu mau dengan sistem yang mudah, simple, tidak mau ribet, murah, dan cepat. Maka dari itu, adanya pinjol menjadi suatu penerimaan bagi kaum millenial dikarenakan semua

		persyaratan yang ditargetkan BMT tersedia, akan tetapi adanya suatu kerusakan yang dibuat pinjol dalam merusak perekonomian dengan karakter kaum millenial dirusak oleh pinjol itu sendiri.
10	Bagaimana strategi yang diberikan oleh BMT terhadap persaingan pinjaman *online* sekarang?	Strategi yang kita berikan dengan mengedukasikan kepada kaum millenial dan yang mudah bagi mereka mengenai proses dikarenakan dari dinas koperasi pun sudah memberi himbauan bahwa kita bisa go-digitalisasi untuk bisa bersaing lebih unggul terhadap pinjol yang tidak menghilangkan suatu prosedur yang sudah ditetapkan sebelumnya. Jadi, untuk digitalisasinya bukan mengarah kepada analisis diganti dengan robot, survey diganti dengan tidak survey, tetapi yang dulu terdokumentasikan belum digital kita bisa digitalisasi, kita mengajukan bisa melewati digitalisasi. Jadi step-step dari urusan pembiayaan itu tetap harus ada dari data, survey, dan analisisnya tetap ada dengan menggunakan digitalisasi. Akan tetapi, dari semua persyaratan yang ada tidak menghilangkan rukun yang sudah ditetapkan. Jadi *cost* yang dikeluarkan bagi BMT menjadi lebih murah dikarenakan adanya digitalisasi dan adanya percepatan dalam proses pencairan ataupun bisa dengan mempromosikan produk BMT melewati digitalisasi juga. Selain itu,

		apabila kedepannya bagi BMT sudah berdampak dengan adanya pinjaman *online*, maka dari BMT sendiri tetap mengedepankan proses yang dimiliki. Apabila proses itu baik, maka pasti kebaikan itu akan kembali. Dari sini yang bisa saya kasih *statement* bahwa adanya seleksi alam. Kalau sekarang masalah bisnis, strategi yang kita keluarkan tetap menjadi koperasi koperasi. Jadi memberikan segala yang baik kepada anggota karena kita tau bahwa anggota itu pemilik koperasi / BMT. Ketika kita bisa memberikan pelayanan yang baik, nasabah tidak bakal pergi. Ada beberapa nasabah yang sangat loyal sampai gamau tau itu harganya mahal walaupun ada bank yang menawarkan dengan *price* yang lebih murah.
11	Potensi apa saja yang didapat oleh BMT dengan menarik perhatian kaum millenial untuk bergabung kepada BMT?	Pemetaan bagi anggota BMT sekarang kan sudah tua dan bagi kaum millenial yang terdapat di BMT tidak mencapai 5%, dengan ini menjadi suatu potensi bagi BMT untuk bisa membangun komunikasi dengan kaum millenial ketika mereka sudah dewasa / orang tua dan mereka tau harus kemana? Walaupun mereka sekarang belum bergerak untuk gabung dengan BMT minimal mereka tau terhadap BMT. Karena selama ini, yang ada dipikiran mereka Kospin, Bank, dan Pegadaian. Selain itu, diluar jawa

		potensi BMT masih dibutuhkan / besar tergantung kita mau berorientasikan bisnis atau ibadah karena diluar jawa banyak transmigran dan apabila mau dikembangkan maka carilah yang banyak pendatang ke daerah luar jawa dikarenakan adanya *care* terhadap lembaga keuangan, BMT, ataupun koperasi dengan itikad baik untuk membayar angsuran walaupun macet dibandingkan dengan pemikiran orang daerah seperti di papua. Banyak orang papua asli yang mempunyai karakter bahwa bank papua disana milik mereka, jadi ketika pinjam dia tidak mau mengangsur pinjaman tersebut dan banyak perlakuan mereka yang semena-mena.

Narasumber : Ibu Ismi

Jabatan : Account Officer BMT AT-Ta'awun

Hari/Tanggal : Kamis, 21 Oktober 2021

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Bagaimana alur mekanisme yang dijalankan oleh BMT At-Ta'awun dalam sisi internal?	Untuk yang internal itu biasanya nasabah langsung mengambil blanko dengan mengisi secara individu ataupun kita yang mengisi beberapa prosedur form pembiayaannya, kemudian dilengkapi dokumen-dokumen seperti adanya agunan apa, FC KTP / Suami Istri, Slip Gaji, Token Listrik, FC BPKB, Surat SK, apabila data sudah lengkap, dibuatkan NAP / analisis, setelah itu disetujui atau tidaknya oleh manager, kemudian dibuatnya akad pembiayaan tersebut.
2	Produk apa yang berbeda dari BMT lain di BMT At-Ta'awun?	Mungkin buat produk yang tersedia adanya simpanan mahasiswa.
3	Adakah kemudahan bagi nasabah yang loyal dalam bertransaksi di BMT At-Ta'awun?	Kemudahan bagi nasabah yang loyal tetap ada yang diberikan langsung oleh managernya. Dalam pengajuan kembali kepada BMT akan dipermudah dalam proses pengajuannya. Mungkin dari sisi marginnya dimurahkan bagi nasabah.
4	Adakah penurunan pada masa Covid-19 dalam transaksi pembiayaan pada kalangan mahasiswa ataupun dosen?	Banyak penurunan dalam bertransaksi dikarenakan kalangan mahasiswa ataupun dosen banyak yang mengambil

		tabungannya di BMT, sedangkan dalam mengajukan pembiayaan berkurang.
5	Bagaimana cara mempertahankan pembiayaan BMT dengan adanya Covid-19?	Cara yang kita gunakan dengan mengorangkan yang sudah ada. Semisal kita berikan doa kepada keluarganya, agar adanya sikap toleransi kepada orang-orang yang berdampak dikarenakan covid-19. Selain itu, adanya penawaran tetap bagi para nasabah.

Narasumber : Bapak Agam

Jabatan : Marketing BMT AT-Ta'awun

Hari/Tanggal : Selasa, 2 November 2021

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Kendala apa saja yang ditemukan BMT At-Ta'awun dalam perihal pembiayaan nasabah umum pada masa Covid-19?	Sebelum masa Covid yang dirasakan dalam pembiayaan ketika adanya pengajuan pembiayaan dibulan pertama dan dalam pengambilan jatuh tempo pembayaran angsuran di bulan berikutnya dan harus dibayarkan, ketika adanya pandemic banyak sekali alasan yang diberikan oleh nasabah seperti tidak adanya pemasukan karena kondisi pandemic, dari sisi keluarga, ekonomi, dan penghasilan yang di dapat nasabah. Walaupun setiap minggu saya datangi, agar nasabah tetap bisa bayar angsuran tersebut. Pada bulan ini mungkin sudah mulai membaik kondisi pandemic yang

		menjadikan pemasukan kembali normal walaupun ada beberapa yang masih seperti sebelumnya.
2	Syarat apa saja yang ditetapkan dalam pengajuan pembiayaan di BMT At-Ta'awun	Syarat pembiayaan yang harus dipenuhi bagi pangajuan, yaitu: 1. Fc KTP Suami/Istri 2. Fc. Kartu Keluarga 3. Slip Gaji/ Laporan Keuangan 4. Kontrak Kerja Asli 5. SIUP/SITU 6. Jaminan 7. Fc. Pendukung Jaminan
3	Upaya apa saja yang diberikan BMT dalam mengurangi pembiayaan yang macet bagi nasabah?	Model pembayaran angsuran yang kita perlakukan bagi nasabah terdapat 3 tipe, antara lain: *pertama* menggunakan metode Via Transfer, *kedua* Nasabah langsung ke kantor BMT, dan *terakhir* kita menggunakan metode jemput bola. Penggunaan metode diatas, dengan meminta alamat lengkap ataupun identitas nasabah dengan memudahkan BMT dalam *maintenence* nasabah. Mengapa lingkup pasar BMT terdapat di Yogyakarta tidak diluar dari KTP Yogyakarta bagi masyarakat umum.
4	Bagaimana peran yang diberikan BMT At-Ta'awun bagi mahasiswa yang ingin mengajukan pembiayaan?	Bagi mahasiswa dalam mengajukan pembiayaan belum bisa untuk saat ini dalam proses pengajuan dikecualikan ada keluarga yang berada di Yogyakarta menjadi pendamping mahasiswa dalam

		pengajuan pembiayaan. beda lagi dengan simpanan atau menabung bagi mahasiswa tetap bisa dilakukan di BMT.
5	Bagaimana tanggapan bapak mengenai karakter nasabah BMT At-Ta'awun?	Mungkin untuk karakter BMT sendiri berbeda-beda ada nasabah yang sangat baik banget dan ada juga nasabah yang kurang baik juga. Mungkin dari sini kita dalam prinsip kehati-hatian kita yang masih kurang atau kecolongan dalam mensurvei ataupun menganalisis nasabah yang masih kurang teliti dalam menilai pribadi nasabah. Akan tetapi, kita tetap memerhatikan kehati-hatian kita dalam memberikan tawaran pembiayaan kepada nasabah.
6	Apakah pelayanan yang diberikan BMT At-Ta'awun bagi nasabah sudah terpenuhi / puas perihal pembiayaan?	Nasabah sendiri merasa sangat puas dengan pelayanan yang diberikan. Jadi BMT lebih mengarah kepada nasabah itu sendiri dengan memahami mereka. Ketika nasabah yang mengejar kita untuk mengajukan pembiayaan dalam artian BMT terlihat bagus karena dicari untuk pengajuan pembiayaan disana mungkin dari segi layanan yang nyaman ataupun mengayomi nasabah. Ibarat BMT menjadi solusi bagi nasabah ataupun diajak berunding apabila nasabah memiliki masalah dan nasabah sendiri merasa senang dengan BMT. Dari sini bisa dilihat, bahwa banyak

		nasabah yang *aware* kepada BMT dengan binaan ataupun dengan nasehat yang diberikan dan bagi mereka menerima nasehat itu untuk bisa dijadikan acuan bagaimana dalam pengajuan pembiayaan yang baik di BMT.
7	Bagaimana pendapat bapak mengenai pinjaman *online* yang beredar di masyarakat?	Kalau menurut saya pasti ada yang tau akan hal pinjaman *online*. tetapi yang saya temui anggota saya belum ada mungkin tidak tau di belakang dari BMT yang mana. Mungkin ada beberapa yang ditemukan meminjam di lain tempat, akan tetapi bukan lewat dari pinjaman *online*.
8	Bagaimana sikap BMT bagi nasabah yang mengajukan pinjaman *online*?	Sikap dari saya apabila ada nasabah yang mengajukan pinjaman *online* mungkin kita berdiskusi mengapa harus meminjam ke pinjaman *online* dengan risiko-risiko yang dialami nasabah apabila suda menjurus ke pinjaman *online*. kemudian, apabila tetap mengarah kepada pinjaman *online* tergantung dengan karakter nasabah sendiri karena kita sudah berikan solusi bagi nasabah tinggal nasabah itu ingin menerima solusi dari kita atau tetap mengikuti alur pinjaman *online*. seperti halnya dengan bank plecit, kita berikan pembinaan bagi nasabah dan

		Alhamdulillah banyak yang berubah dan akhirnya tidak mengambil kesana kembali. Bahkan orang sekitar pun tidak mengambil ke bank plecit dikarenakan *cost* yang dikeluarkan lebih besar.

Narasumber : Bapak Wigih

Jabatan : Karyawan FIAI

Hari/Tanggal : Kamis, 21 Oktober 2021

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Bagaimana pandangan bapak terkait BMT At-Ta'awun perihal produk yang tersedia?	Mungkin untuk pembiayaan saya belum pernah mengajukan, akan tetapi dalam tabungan saya pernah. Mungkin menurut saya lebih fleksibel dari tatanan yang terdapat di perbankan mungkin kurangnya tidak adanya ATM bagi BMT. Jadi dalam pengambilan tabungan kita harus ke kantor terlebih dahulu.
2	Bagaimana pandangan bapak terkait pinjaman *online*?	Alhamdulillah saya tidak pernah pinjaman *online*. mungkin yang saya lihat pertama itu dari badan hukum yang melindungi institusi pinjaman *online*, kita telusuri adakah lokasi pinjaman *online* itu, biasanya kan pinjaman *online* yang beredar banyak tidak jelas tempat pinjaman itu berada, setelah itu, harus ada pembanding bagi saya di antara beberapa institusi lembaga keuangan.

		Kalau mampu dan bisa kita penuhi, mungkin kita lakukan pinjaman tersebut.
3	Menurut bapak, lebih dominan produk pembiayaan BMT atau pinjaman *online*?	Mungkin kalau dibandingkan ya keduanya sama-sama mahal, akan tetapi BMT sendiri punya badan hukum dan adanya prinsip secara syariah. Mungkin dari sini pembiayaan BMT bisa menjadi lebih murah dalam pengajuan pembiayaan dengan konsep sesuai prosedur.
4	Bagaimana bapak percaya dengan BMT At-Ta'awun?	Mungkin *trust* dari saya sendiri adanya badan hukum yang sudah keluar bagi BMT At-Ta'awun dengan membuat lebih percaya lagi dengan BMT. Selain itu, adanya laporan keuangan yang diterangkan bagi anggota apabila ingin mengetahui setiap tahunannya. Satu lagi, mungkin lebih fleksibel bagi saya dikarenakan dekat dengan BMT.
5	Apa saja saran, masukan, dan pesan untuk BMT At-Ta'awun?	Pertama mungkin masih mahal dikarenakan saya sendiri masih membanding-bandingkan dari bank lainnya. BMT disini bisa lebih bersaing dengan yang bank konvensional dengan pembiayaan yang lebih murah. Selain itu, BMT bisa lebih menjangkau ke masyarakat yang luas, mungkin ranah jangkauannya masih sebatas daerah Sleman. Mungkin bisa lebih mengarah ke orang-orang pasar. Mungkin dari sisi

		teknologi bisa digunakan bagi setiap nasabah seperti mengambil tabungan bisa Via *online* seperti perbankan adanya M-Banking. Sebagai contoh dari pembayaran token listrik, dari kita hanya menghubungi BMT, bisa dibayari oleh BMT.

Narasumber : Bapak Iwan

Jabatan : Karyawan FIAI

Hari/Tanggal : Kamis, 21 Oktober 2021

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Bagaimana pandangan bapak terkait BMT At-Ta'awun perihal produk yang tersedia?	Kalau BMT At-Ta'awun sendiri saya baru mengenal tahun 2012, tetapi dulu pas saya di GOR ada yang mensosialisasikan pembiayaan BMT At-Ta'awun. Mulai aktifnya tahun 2018. BMT At-Ta'awun sendiri sedikit banyak membantu saya. Pengajuan pembiayaan dan simpanan di BMT seudah berjalan sampai 2 kali. Selain itu, ada informasi dari teman ke teman dalam pengenalan BMT At-Ta'awun di UII.
2	Bagaimana pandangan bapak terkait pinjaman *online*?	Menurut saya lebih bahaya, maksud disini prosedur yang diberikan pinjaman *online* itu lebih mudah bagi kita, tetapi setelah pengajuan kita tidak bisa membayar pinjaman tersebut intimidasi yang diberikan kepada nasabah lebih

		kejam. Karena pinjaman *online* itu terdapat orang ketiga. Selain itu, kepada teman-teman terdekat, saudara bisa dihubungi oleh pihak pinjaman *online* dikarenakan nomer nasabah yang meminjam melewati fitur pinjaman *online* dimintai kontak dan bisa dilacak teman ataupun saudara dekat si nasabah peminjam karena semua pasti kena imbas dari pinjaman *online*. Saya sering melihat teman-teman yang pinjam *online* itu kaya diteror dan yang tidak tau pun ikut terkena terror dari pinjaman *online*.
3	Menurut bapak, lebih dominan produk pembiayaan BMT atau pinjaman *online*?	Menurut saya lebih memilih BMT karena pertama lingkup kerja, dan syarat yang dipenuhi oleh kita pasti 90% di acc oleh pihak BMT. Kalau pinjol pasti di acc 100%, akan tetapi pasti adanya bunga yang berlipat dari pinjaman *online*.
4	Bagaimana bapak percaya dengan BMT At-Ta'awun?	Mungkin lebih mengarah fleksibel mas di BMT dikarenakan tempat BMT kita tahu, dan sudah mengenal lama dengan BMT walaupun beberapa kali dalam mengajukan pembiayaan BMT.

Lampiran II

Surat Penelitian

FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM
Gedung K.H. Wahid Hasyim
Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia
Jl. Kaliurang km 14,5 Yogyakarta 55584
T. (0274) 898444 ext. 4511
F. (0274) 898463
E. fiai@uii.ac.id
W. fis.uii.ac.id

Nomor : 1118/Dek/70/DAATI/FIAI/IX/2021
Hal : **Izin Penelitian**

Yogyakarta, 6 September 2021 M / 28 Muharam 1443 H

Kepada : Yth. Manager BMT Mitra Usaha Ummat
Jl. Jangkang - Besi, Jangkang, Widodomartani
Ngemplak, Sleman, Yogyakarta
di Yogyakarta

Assalamu 'alaikum wr. wb.

Dengan ini kami sampaikan dengan hormat kepada Bapak/Ibu, bahwa bagi mahasiswa Program Strata Satu (S1) Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta yang telah menyelesaikan teori, diwajibkan menulis karya ilmiah berupa skripsi.

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, mahasiswa kami:

Nama : RIZKY FATHORAHMAN
No. Mahasiswa : 17423127
Program Studi : S1 - Ekonomi Islam

mohon diizinkan untuk mengadakan penelitian di instansi/lembaga yang Bapak/Ibu pimpin, dengan judul penelitian:

Strategi Pembiayaan BMT dalam Menghadapi Persaingan Pinjaman Online pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus: BMT MUU, BMT Atta'awun, dan BMT Tumang)

Demikian, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum wr. wb.

Dekan,

Dr. H. Tamyiz Mukharrom, MA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM

Gedung K.H. Wahid Hasyim
Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia
Jl. Kaliurang km 14,5 Yogyakarta 55584
T. (0274) 898444 ext. 4511
F. (0274) 898463
E. fiai@uii.ac.id
W. fis.uii.ac.id

Nomor : 1118/Dek/70/DAATI/FIAI/IX/2021
Hal : **Izin Penelitian**

Yogyakarta, 6 September 2021 M / 28 Muharam 1443 H

Kepada : Yth. Manager BMT AT-TA'AWUN
Jl. Kaliurang No.Km 14.5, Krawitan, Umbulmartani
Ngemplak, Sleman, Yogyakarta 55584
di Yogyakarta

Assalamu 'alaikum wr. wb.

Dengan ini kami sampaikan dengan hormat kepada Bapak/Ibu, bahwa bagi mahasiswa Program Strata Satu (S1) Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta yang telah menyelesaikan teori, diwajibkan menulis karya ilmiah berupa skripsi.

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, mahasiswa kami:

Nama : RIZKY FATHORAHMAN
No. Mahasiswa : 17423127
Program Studi : S1 - Ekonomi Islam

mohon diizinkan untuk mengadakan penelitian di instansi/lembaga yang Bapak/Ibu pimpin, dengan judul penelitian:

Strategi Pembiayaan BMT dalam Menghadapi Persaingan Pinjaman Online pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus: BMT MUU, BMT Atta'awun, dan BMT Tumang)

Demikian, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum wr. wb.

Dekan,

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA YOGYAKARTA FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM

Dr. H. Tamyiz Mukharrom, MA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Rizky Fathorahman, atau biasa disapa qytur, lahir di Tangerang, 27 November 1999. Peneliti merupakan anak ke-3 dari Bapak Dwi Kojarsena dan Siti Darsonah. Menempuh pendidikan di SDN Sudimara 7 Ciledug tahun 2005-2011, SMPIT Darul Quran Mulia 2011-2014, SMAIT Darul Quran Mulia 2014-2017, dan melanjutkan pendidikan di Universitas Islam Indonesia jurusan Ekonomi Islam tahun 2017-2021. Selain kuliah peneliti juga mengikuti organisasi seperti Himpunan Mahasiswa Jurusan atau biasa disebut Forum Kajian Ekonomi Islam (FKEI) sebagai divisi Minat dan Bakat (MIKAT).