

# Justisia Ekonomika

Jurnal Magister Hukum Ekonomi Syariah

Vol 6, No 2 tahun 2022 hal 507-522

EISSN: 2614-865X P-ISSN: 2598-5043

Website: <http://journal.um-surabaya.ac.id/index.php/JE/index>

## ANALISIS PEMBIAYAAN BERMASALAH DI BANK WAKAF MIKRO PADA MASA PANDEMI COVID-19 (Studi Kasus di Bank Wakaf Mikro Al Fithrah Surabaya)

**Ahmad Habib Mustofa**

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

e-mail: [habibmustofa72@gmail.com](mailto:habibmustofa72@gmail.com)

### *Abstract*

*This study aims to identify and analyze non performing financing at Bank Wakaf Mikro (BWM) Al Fithrah during the covid-19 pandemic. This type of research is descriptive qualitative using case study method at BWM Al Fithrah Surabaya. Research data was collected by direct observation and interviews with manager, supervisor, and customers at BWM Al Fithrah Surabaya regarding non performing financing during the Covid-19 pandemic, added with documents and financial reports. The data was processed by researcher, validated by triangulation techniques and analyzed with a descriptive-qualitative mindset. The results of the study conclude: Firstly, the increasing ratio of non performing financing during the Covid-19 pandemic in 2020 was caused by declining customer's income and the accompaniment named Halaqah Mingguan (HALMI) activities being temporarily suspended. Secondly, the trend of non performing financing ratio decreased during the Covid-19 pandemic in 2021 because HALMI activities had been implemented again, supported by regular payments from customers due to their business innovations that made their business run as usual, although the non performing financing level was still relatively high due to the payment arrears from HALMI Barokah group which was disbanded during the covid-19 pandemic in 2020. Suggestions from researchers are: Firstly, HALMI should still be implemented in any situation, because it has been proven successful in minimizing non performing financing. Secondly, providing knowledge to customers about the importance of business innovation. Third, provide references and training so that customers will be able to expand their business.*

**Keywords:** *Non Performing Financing, Covid-19 Pandemic, Bank Wakaf Mikro.*

### **A. PENDAHULUAN**

Sejak diumumkan resmi masuknya wabah covid-19 di Indonesia pada bulan Maret 2020 lalu, berbagai kebijakan pemerintah digulirkan untuk menanggulangi wabah tersebut. Mulai dari pembatasan sosial berskala besar, tata cara berprotokol kesehatan, hingga kebijakan

ekonomi untuk menanggulangi dampak lebih lanjut dari wabah ini.

Dengan adanya pembatasan sosial dan kegiatan masyarakat di luar rumah, terlebih pada awal munculnya virus corona, masyarakat benar-benar dilarang beraktivitas di luar rumah sehingga

berakibat pada penurunan produktivitas masyarakat. Hal ini dikarenakan kegiatan ekonomi dan bisnis masyarakat Indonesia masih dilakukan secara konvensional.

Salah satu sektor yang banyak mendukung perputaran ekonomi masyarakat adalah sektor Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Namun akibat adanya pandemi covid-19, banyak UMKM yang mengalami kesulitan dalam menjalankan kegiatan usahanya. Sebanyak 87% pelaku usaha UMKM terdampak pandemi covid-19. Hal ini ditandai dengan menurunnya penjualan produk, arus kas yang menjadi bermasalah, dan hambatan dalam proses produksi dan distribusi. UMKM dari sektor pengolahan produk yang paling mengalami dampak buruk dari pandemi covid-19 ini. Dan ada sekitar 52% dari UMKM ini adalah usaha mikro.<sup>1</sup>

Selain hal itu, masyarakat juga menahan konsumsinya dan membelanjakan pendapatannya pada kebutuhan-kebutuhan primer. Data dari Pemerintah Provinsi Jawa Timur mencatat hingga triwulan I 2021, pengeluaran konsumsi rumah tangga masih mengalami kontraksi sebesar 1,92% yoy. Hal ini turut berdampak pada menurunnya pendapatan para pelaku usaha mikro yang produksinya memang langsung dijual kepada masyarakat.

Usaha Mikro ini banyak yang saling berkaitan dengan lembaga keuangan mikro syariah dalam menjalankan usahanya untuk kebutuhan menabung maupun pembiayaan usaha. Diantara lembaga keuangan mikro syariah yang melayani kebutuhan para pelaku UMKM ini adalah Bank Wakaf Mikro (BWM).

BWM didirikan atas izin Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Lembaga ini bertujuan menyediakan akses permodalan bagi

masyarakat kecil yang belum memiliki akses pada lembaga keuangan formal seperti Bank, sehingga diharapkan dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat serta mampu mengurangi kemiskinan. Kebanyakan dari BWM ini didirikan di pesantren-pesantren untuk meningkatkan perekonomian masyarakat di sekitar pesantren.<sup>2</sup>

Di Jawa Timur sendiri terdapat 13 Bank Wakaf Mikro yang aktif beroperasi. Dan selama pandemi covid-19, pembiayaan yang disalurkan ikut terkendala. Tingkat pembiayaan bermasalah yang masih di angka nol, tiba-tiba meningkat. Ditambah penyaluran pembiayaan sempat menurun karena faktor mitigasi risiko. Hal ini hampir terjadi di semua Bank Wakaf Mikro yang ada di Jawa Timur.<sup>3</sup>

Hal serupa juga dialami oleh BWM di ibu kota Jawa Timur, Surabaya, yaitu BWM Al Fithrah Surabaya yang selama Pandemi Covid-19 tahun 2021 juga mengalami kendala terkait pembiayaan bermasalah. Selama pandemi covid-19, angka Non Performing Finance (NPF) sebagai indikator penilaian jumlah pembiayaan bermasalah yang ada di BWM Al Fithrah naik secara signifikan, dimana pada keadaan normal tingkat NPF bisa di angka 0% saja, sebagaimana dituturkan oleh manajer BWM Al Fithrah.<sup>4</sup>

BWM Al Fitrah Surabaya berbadan hukum koperasi syariah dan merupakan lembaga keuangan mikro syariah milik pesantren As Salafi Al Fitrah Surabaya yang pernah mencapai nasabah kumulatif sebanyak 441 orang dan telah menyalurkan pembiayaan sebesar 708 juta rupiah kepada para pelaku usaha mikro di Surabaya, khususnya di area pesantren Al Fitrah. Banyak pelaku usaha mikro yang terbantu dengan pembiayaan yang diberikan.

<sup>1</sup> Lukman Hakim, 2002, *87 Persen Pelaku UMKM di Jawa Timur Terdampak Pandemi covid-19*, [www.daerah.sindonews.com](http://www.daerah.sindonews.com).

<sup>2</sup> Infografis Bank Wakaf Mikro Mendorong Ekonomi Umat, [www.ojk.go.id](http://www.ojk.go.id), diakses pada 12 Agustus 2021, pada pukul 10:45.

<sup>3</sup> Lukihardianti, Arie, *Bank Wakaf Mikro Sempat Terimbas Pandemi Covid 19*, [www.republika.co.id](http://www.republika.co.id), diakses 03 Maret 2022 pukul 09:03.

<sup>4</sup> Suroso, Manajer Bank Wakaf Mikro Al Fithrah Surabaya, Wawancara, 12 Agustus 2021.

Pasalnya, margin yang ditetapkan oleh BWM Al Fithrah tergolong sangat kecil, yakni 3% per tahun.

Dengan adanya kendala meningkatnya pembiayaan bermasalah yang dialami oleh BWM Al Fithrah selama pandemi covid-19, maka peneliti menilai perlu untuk dilakukan penelitian lebih lanjut untuk mengungkap fakta yang lebih detail dan melakukan analisis yang lebih mendalam mengenai fenomena yang terjadi.

Adapun tujuan pokok dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis pembiayaan bermasalah di BWM Al Fithrah pada masa pandemi covid-19. Manfaat penelitian ini secara teoretis dapat dijadikan referensi keilmuan dan penelitian yang berkaitan dengan dampak pandemi covid-19 ataupun fenomena serupa terhadap lembaga keuangan syariah pada umumnya, dan lembaga keuangan mikro syariah pada khususnya.

Secara praktis, hasil penelitian ini dapat menjadi bahan evaluasi oleh BWM Al Fithrah dalam mengukur risiko pembiayaan bermasalah dan langkah yang dapat diambil pada masa pandemi covid-19 atau pandemi serupa, juga dapat menjadi perbandingan dan pertimbangan untuk BWM lain maupun lembaga keuangan syariah lainnya dalam menjalankan bisnis saat terjadi pandemi covid-19 atau pandemi serupa.

## B. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah kualitatif deskriptif dengan menggunakan metode studi kasus di BWM Al Fithrah Surabaya. Studi kasus merupakan penelitian yang memusatkan pada suatu objek penelitian tertentu dimana hasil penelitiannya hanya terbatas pada objek yang diteliti.

Suharsimi Arikunto (2010) mengemukakan bahwa metode studi kasus sebagai salah satu jenis pendekatan

deskriptif, adalah penelitian yang dilakukan secara intensif, terperinci dan mendalam terhadap suatu organisme (individu), lembaga atau gejala tertentu dengan daerah atau subjek yang sempit.<sup>5</sup> Alasan lain peneliti menggunakan pendekatan studi kasus karena pendekatan ini merupakan strategi yang paling tepat ketika pokok pertanyaan suatu penelitian berkenaan dengan *how* atau *why*.

Data primer berasal dari pengelola BWM Al Fithrah yakni manajer dan supervisor, serta nasabah. ditambah dengan dokumen dan laporan keuangan terkait dengan pembiayaan bermasalah di BWM Al Fithrah. Sumber data sekunder penelitian ini diperoleh dari buku dan literatur lainya serta penelitian terdahulu yang relevan.

Teknik pengumpulan data menggunakan teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi. Data yang terkumpul kemudian diolah dengan tahapan: *editing*, *organizing*, kemudian divalidasi dengan metode triangulasi hingga kemudian dianalisis dengan pola pikir deskriptif-kualitatif.

## C. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 4.1 Hasil Penelitian

#### Profil Bank Wakaf Mikro Al Fithrah Surabaya

BWM merupakan lembaga keuangan dengan karakteristik unik, dimana dana modalnya merupakan non deposit taking, artinya BWM tidak menggalang dana dari masyarakat. Dana modal usaha BWM diperoleh dari dana hibah Lembaga Amil Zakat yang sumbernya adalah donasi dari masyarakat atau perusahaan. Dana tersebut dikumpulkan oleh LAZ kemudian

<sup>5</sup> Suharsimi Arikunto, 2002, *Metodologi Penelitian: Suatu Pendekatan Proposal*, PT. Rineka Cita, Jakarta, hlm. 32

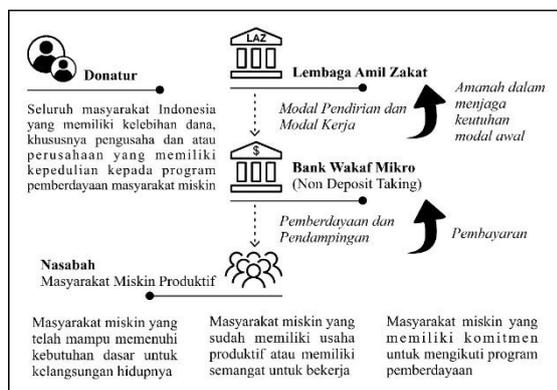
diberikan kepada BWM dalam bentuk wakaf.

Dana wakaf tersebut disalurkan kepada masyarakat miskin dalam bentuk pembiayaan produktif dengan qardh, sesuai dengan tujuan pendirian BWM, yakni menyejahterakan masyarakat di sekitar pesantren.

Bank Wakaf Mikro Al Fitrah merupakan satu dari sepuluh LKM Syariah tahap awal program “Pemberdayaan Masyarakat” melalui Pendirian LKM Syariah di sekitar Pesantren’ yang diprakarsai oleh Lembaga Amil Zakat Nasional Bank Syariah Mandiri (LAZNAS BSM) Umat dimana pendiriannya difasilitasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (Pinbuk).

Model bisnis yang diterapkan oleh BWM Al Fitrah mengacu kepada model bisnis yang ditetapkan oleh OJK bagi seluruh BWM di Indonesia, sebagaimana dijelaskan pada gambar berikut:

Gambar 2.1  
Model Bisnis BWM



Hingga penelitian ini dilakukan, BWM Al Fitrah secara kumulatif telah menyalurkan pembiayaan kepada 516 nasabah dengan total nilai pembiayaan senilai 708,5 juta rupiah. Adapun nilai outstanding per bulan Juni 2022 adalah 102,7 juta rupiah dengan total nasabah aktif

sebanyak 90 orang yang keseluruhannya menjalankan usaha mikro.<sup>6</sup>

### Teori Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan bermasalah adalah kondisi yang dialami suatu lembaga keuangan karena pembiayaan yang telah diberikan tidak berjalan dengan lancar. Untuk itu sebelum memberikan pembiayaan kepada nasabah, maka lembaga keuangan harus melakukan penilaian kelayakan suatu pembiayaan dapat dilakukan dengan melakukan analisis terhadap calon debitur yang dikenal dengan asas 5C dan 7 P2.<sup>7</sup>

1) *Character* (Analisis Karakter), yaitu berhubungan dengan keyakinan pihak bank bahwa calon debitur mempunyai karakter, moral dan sifat positif serta bertanggung jawab, khususnya terhadap pembiayaan yang diberikan. 2) *Capability* (Analisis Kemampuan), yaitu penilaian bank terhadap kemampuan calon debitur untuk menunaikan kewajibannya. 3) *Capital* (Analisis Permodalan), yaitu penilaian pihak bank terhadap jumlah modal sendiri yang dimiliki oleh calon debitur. 4) *Collateral* (Analisis Agunan), yaitu penilaian bank terhadap aset agunan yang diserahkan debitur sebagai jaminan atas pembiayaan yang diterimanya. 5) *Condition of Economy* (Analisis Kondisi Ekonomi), yaitu analisis terhadap situasi dan kondisi perekonomian makro serta pengaruhnya terhadap keberlangsungan usaha calon debitur

Karena lembaga keuangan yang dibahas adalah bank wakaf mikro dengan badan hukum koperasi syariah, maka penyelesaian pembiayaan bermasalah juga mengacu pada Keputusan Menteri Negara KUKM 96/Kep/M.KUKM/IX/2004, Penanganan pinjaman bermasalah pada Koperasi harus berbeda dengan kredit bermasalah pada perbankan.

<sup>6</sup> Profil Bank Wakaf Mikro Al Fithrah Surabaya, <http://lkmsbwm.id/bwm/profil/357800001>, diakses pada 10 April 2022.

<sup>7</sup> Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan edisi Revisi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), hlm. 101.

Prinsip-prinsip yang harus diperhatikan dalam penanganan pinjaman bermasalah pada Koperasi adalah: 1) Keterbukaan. 2) Tanggung jawab bersama dan solidaritas anggota. 3) Pembinaan yang berkelanjutan kepada anggota. 4) Efisiensi dengan memperhatikan prinsip bahwa manfaat yang diperoleh harus lebih besar dari biaya yang dikeluarkan.<sup>8</sup>

### Mekanisme Pembiayaan di Bank Wakaf Mikro Al Fithrah Surabaya

Untuk mengakomodir semua kebutuhan mitigasi risiko diatas, mekanisme pembiayaan di BWM Al Fithrah Surabaya dilaksanakan secara kelompok. Sebelum melakukan proses pembiayaan para nasabah harus membentuk kelompok,. Kelompok yang dimaksud adalah Kelompok Usaha Masyarakat Pesantren Indonesia (KUMPI), dimana setiap kelompok ada 5 orang.

Tujuan KUMPI merupakan upaya penyebarluasan informasi tentang konsepsi, tahapan pembentukan, syarat keikutsertaan dan pembinaan dengan harapan calon peserta program memahami konsep dan ketentuan program pembiayaan yang ada di BWM Al Fithrah.

Setelah KUMPI terbentuk mereka diwajibkan mengikuti kegiatan *Halaqah* Mingguan (HALMI), yakni pertemuan antara 3 sampai 5 kelompok yang dilaksanakan sepekan sekali, pada hari dan jam yang sama setiap minggunya. Kegiatannya berisi pembinaan anggota oleh supervisor dan transaksi pencairan atau pembayaran angsuran.

Terdapat 5 HALMI yang aktif dengan total 42 KUMPI yang berisikan 90 nasabah. Nama kelima HALMI tersebut serta waktu pelaksanaan kegiatannya dijelaskan dalam tabel berikut:

Tabel 2.1  
Daftar HALMI

No.	Hari/Jam	Nama HALMI
1	Senin 14.00	HALMI <i>Shahibul Yatim</i>
2	Selasa 14.00	HALMI Palembang 2
3	Rabu 14.00	HALMI Mandiri
4	Kamis 14.00	HALMI Al Fatih
5	Jumat 14.00	HALMI Samawa

Tidak semua nasabah bisa mengajukan pembiayaan pada saat pertemuan HALMI secara bersamaan, karena pihak BWM menerapkan pola 2-2-1 untuk urutan pencairan pembiayaan. Pola ini bertujuan untuk mengedepankan nasabah yang lebih membutuhkan.<sup>9</sup>

Setiap kelompok yang memutuskan siapa diantara mereka yang berhak melakukan pengajuan terlebih dahulu, dan untuk nasabah yang lain akan dilanjutkan minggu berikutnya. Bagi nasabah yang sudah mendapatkan pencairan maka pada pekan berikutnya harus mulai membayar angsuran dalam kegiatan HALMI.

Akad yang digunakan dalam pembiayaan ini adalah akad *qardh* yang bersifat tabarru' atau sosial dengan tujuan pembiayaan yang tidak terbatas tergantung kepentingan nasabah. Dasar pengaturannya berlandaskan Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 19/DSMMUI/IV/2001.<sup>10</sup>

Berikut penjelasan kalkulasi pembiayaan *qardh* pada BWM Al Fithrah, apabila pengajuannya Rp 1.000.000, maka angsuran yang harus dibayar oleh muqtarid adalah Rp. 25.000 selama 40 pekan, sehingga:  $Rp\ 25.000 \times 40 = Rp\ 1.000.000$ , dan pembiayaan maksimal yang bisa diperoleh oleh nasabah dengan akad

<sup>8</sup> Keputusan Menteri Negara KUKM 96/Kep/M.KUKM/IX/2004.

<sup>9</sup> Dokumen Pembiayaan BWM Al Fithrah Tahun 2022.

<sup>10</sup> Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 19/DSMMUI/IV/2001 tentang akad *qardh* dalam pembiayaan

qardh adalah Rp 3.000.000, diatas nominal tersebut akan dialihkan ke akad tijari atau murni bisnis seperti murabahah dan musyarakah.

Sebagaimana dijelaskan oleh Supervisor BWM Al Fithrah dalam wawancara yang menyatakan:

*“Angsuran pembiayaan dibayar selama 40 minggu atau 10 bulan, uangnya dikumpulkan kepada ketua HALMI untuk dicatat dan direkap, setelah itu diserahkan ke staff BWM”<sup>11</sup>*

Untuk biaya pembinaan rutin, BWM Al Fithrah menetapkan fee sebesar 750 rupiah yang dibayarkan oleh tiap nasabah saat pertemuan HALMI. Selain itu para nasabah berinisiatif pula mengumpulkan uang infaq setiap pertemuan HALMI yang dikumpulkan kepada ketua HALMI untuk digunakan bersama jika ada anggota yang tertimpa musibah atau membutuhkan bantuan.

Pembiayaan yang diterima oleh nasabah, kebanyakan digunakan untuk belanja modal usaha habis pakai. Seperti membeli tepung, telur dan kebutuhan untuk membuat kue sebagaimana disampaikan oleh Ibu Ambarwati:

*“Setelah mendapatkan dana pembiayaan, sebagian saya gunakan untuk membeli kebutuhan bahan baku kue, sebagian lagi saya simpan dananya untuk membeli kebutuhan bahan baku kue ketika stok yang pertama sudah habis.”<sup>12</sup>*

Namun hal itu tidak berlaku untuk semua nasabah, sebagai contoh nasabah lain yang menjalankan usaha jahit menggunakan dana pembiayaan untuk menambah unit mesin jahit, sebagaimana disampaikan oleh Ibu Nanik:

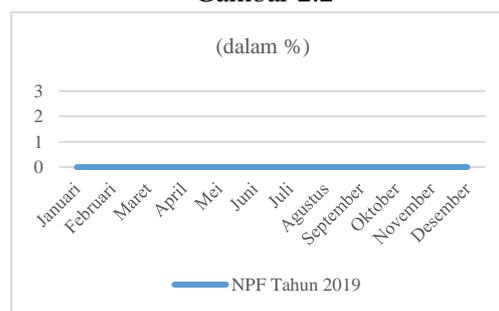
*“Alhamdulillah, semenjak beli mesin jahit yang elektrik, pengerjaan pesanan jahitan saya semakin cepat dan bisa menambah orderan, dari dulu ingin beli namun uangnya belum terkumpul terus.”<sup>13</sup>*

### **Pembiayaan Bermasalah di BWM Al Fithrah Pada Masa Pandemi Covid-19**

Model pembiayaan yang dilakukan di BWM merupakan terobosan baru yang belum ada di lembaga keuangan syariah lainnya. Selain syarat akan nilai pemberdayaan, skema pembiayaan dengan sistem KUMPI sangat memudahkan monitoring pembiayaan oleh staff BWM dikarenakan adanya pertemuan rutin dengan para nasabah penerima fasilitas pembiayaan.

Selain itu, model ini terbukti meminimalisir NPF yang ada di BWM Al Fithrah. Dari hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti, sepanjang tahun 2019 atau dalam kata lain, sebelum pandemi covid-19, tidak ada pembiayaan bermasalah yang terjadi di BWM Al Fithrah. Hal itu dapat dilihat dalam diagram rasio NPF bulanan tahun 2019 sebagai berikut:<sup>14</sup>

Gambar 2.2



NPF BWM Al Fithrah tahun 2019

Pandemi covid-19 membawa banyak perubahan dalam kelangsungan pembiayaan yang ada di BWM Al Fithrah. Pembatasan sosial dan dampak ekonomi yang diakibatkan oleh pandemi juga turut

<sup>11</sup> Nurrinda Amalia, Supervisor BWM Al Fithrah, Wawancara, 25 Mei 2022.

<sup>12</sup> Sri Ambarwati, Nasabah BWM Al Fithrah, Wawancara, 30 Mei 2022.

<sup>13</sup> Sri Harnanik, Nasabah BWM Al Fithrah, Wawancara, 30 Mei 2022.

<sup>14</sup> Laporan Keuangan BWM Al Fithrah 2019, data diolah.

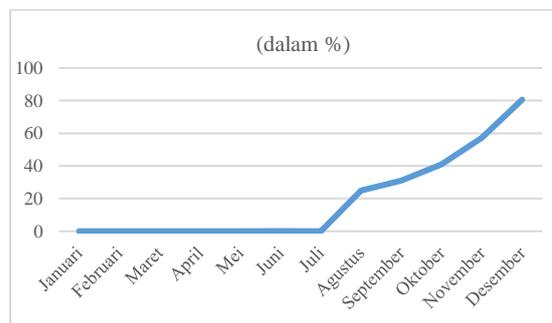
dirasakan oleh para nasabah di BWM Al Fithrah. Karena rata-rata bisnis yang dijalankan oleh para nasabah termasuk dalam kategori usaha mikro dengan pembeli sebagai end user, selain itu model bisnisnya rata-rata masih sangat konvensional dengan lingkup pasar yang terbatas di area sekitar.

Hal serupa juga turut dialami oleh nasabah lain yang mengelola bisnis jasa dekorasi kuade pernikahan, yakni Ibu Sri Wulandari yang merasakan turunya permintaan jasa dekorasi karena banyaknya acara pernikahan yang ditunda, bahkan dicancel. Begitu pula yang dialami oleh Ibu Nanik, pemilik usaha jahitan, dimana biasanya banyak orderan jahit masuk, termasuk jahit baju pengantin. Namun saat pandemi covid-19, para pelanggan lebih memilih mengalokasikan penghasilannya untuk memenuhi kebutuhan pokok, seperti sembako dan paket data untuk anak sekolah.

Selain kedua orang tersebut, hal yang sama juga dialami oleh Ibu Ambarwati, pemilik usaha catering bernama “Dapur Lia”. Sebelum pandemi covid-19, dirinya rutin mengirimkan pesanan kue basah untuk kebutuhan coffee break di hotel-hotel. Juga pesanan catering untuk acara-acara. Namun selama pandemi, pesanan menurun drastis bahkan semua hotel menghentikan pesanan kue untuk coffee break, karena memang tidak ada tamu yang berkunjung dan menginap di hotel.<sup>15</sup>

Hal-hal yang dijelaskan diatas, pada akhirnya memiliki dampak terhadap pembayaran angsuran di BWM Al Fithrah. Pada masa pandemi covid-19 sepanjang tahun 2020, rasio NPF di BWM Al Fithrah mengalami kenaikan, sebagaimana dapat dilihat pada diagram berikut:

Gambar 2.3  
NPF BWM Al Fithrah tahun 2020



Setelah mendapatkan data NPF sebagaimana dijelaskan pada diagram diatas, maka peneliti melakukan wawancara dan observasi lebih lanjut di lapangan, dan berikut fakta-fakta yang dapat menjadi kesimpulan mengenai beberapa faktor yang mengakibatkan kenaikan NPF di BWM Al Fithrah selama pandemi covid-19 tahun 2020:

- 1) Kegiatan Operasional Kantor Berhenti. Pada tiga bulan pertama semenjak terjadi lonjakan pandemi covid-19, yakni bulan Mei hingga Juli 2020 kantor BWM Al Fithrah terpaksa ditutup sementara. Hal ini dikarenakan akses jalan menuju kantor ditutup dan staff BWM juga tidak dapat melakukan monitoring pembiayaan maupun kunjungan kepada para nasabah. Namun pada saat itu, pembayaran angsuran diambil langsung oleh manajer BWM kepada tiap-tiap HALMI sehingga NPF masih stabil.<sup>16</sup>
- 2) Pendapatan Nasabah Menurun. Sebagaimana dikeluhkan oleh para nasabah pembiayaan BWM Al Fithrah, pendapatan yang menurun drastis bahkan tidak dapat berjualan sama sekali menjadi faktor yang mempengaruhi pembayaran angsuran mereka, sebagaimana disampaikan oleh Ibu Nanik, pemilik usaha jahit dari kelompok HALMI Shahibul Yatim:

<sup>15</sup> Sri Ambarwati, Nasabah BWM Al Fithrah, Wawancara, 24-30 Mei 2022.

<sup>16</sup> Nurrinda Amalia, Supervisor BWM Al Fithrah, Wawancara, 26 Mei 2022

*“Karena kebutuhan selama pandemi yang harus dipenuhi, seperti paket data untuk anak sekolah, juga untuk makan sehari-hari, saya dan anggota lain terpaksa libur membayar angsuran. Tapi bukan berarti gak bayar sama sekali, ya kadang ada liburnya. Biasanya sebulan bayar empat kali, mampunya cuman bayar sekali atau kadang dua kali.”<sup>17</sup>*

Hal tersebut juga dibenarkan oleh pernyataan dari pihak BWM Al Fithrah. Karena memang mereka banyak mendapati tidak sedikit nasabah mereka yang pendapatannya menurun bahkan tidak bisa berjualan.

*“Mereka tidak membayar sesuai jadwal angsuran karena pada saat pandemi banyak anggota BWM yang terdampak tidak bisa berjualan.”<sup>18</sup>*

Namun hal ini tidak seluruhnya dialami oleh nasabah BWM Al Fithrah, pasalnya beberapa nasabah lainnya juga masih ada yang berjualan selama pandemi covid-19 tahun 2020 meskipun pendapatannya menurun.

3) Kegiatan HALMI Tidak Berjalan. Rutinitas pekanan yang dilakukan oleh nasabah BWM adalah mengikuti HALMI sekali setiap pekanya. Setelah pembinaan, akan dilanjutkan dengan pengumpulan angsuran dari tiap-tiap nasabah. Pada masa pandemi covid-19 terjadi pembatasan sosial, sehingga kegiatan HALMI tidak dapat dilaksanakan. Meski angsuran tetap diambil oleh ketua HALMI ke tiap-tiap anggotanya, namun tetap terjadi keterlambatan pembayaran angsuran.

4) Pencairan Dana Pembiayaan Dihentikan. Terjadinya pembiayaan bermasalah pada bulan Agustus 2020 membuat pengurus BWM Al Fithrah mengambil langkah untuk tindakan preventif. Setelah melalui rapat internal, maka diputuskan tidak ada

pencairan dana pembiayaan selama pandemi covid-19. Hal inilah juga yang membuat rasio NPF bulanan BWM Al Fithrah meningkat drastis, karena tidak adanya penambahan outstanding pembiayaan sebagai faktor pembagi angka pembiayaan bermasalah.

Seperti yang terlihat pada rasio NPF di bulan Desember 2020, yang terlihat sangat tinggi yakni di angka 80,61%. Namun sebenarnya hal tersebut dikarenakan nominal pembiayaan outstanding yang semakin sedikit karena banyak angsuran yang telah lunas, sehingga nominal pembiayaan outstanding pada bulan Desember 2020 hanya sebesar Rp 15.742.500. Sedangkan nominal sisa tunggakan pembiayaan bermasalah sebesar Rp 12.690.000 sebagaimana terlihat pada tabel berikut:<sup>19</sup>

Tabel 2.2  
NPF Desember 2020

REKAP NPF PEMBIAYAAN						
Per: 31 Desember 2020						
Kantor : Koperasi LKMS Al Fithrah Wawa Mandiri						
NO	KODE	DESKRIPSI	JML. REK	JUMLAH KREDIT	SALDO KREDIT	PERSEN
1	L	Lancar	28	52.600.000,00	3.052.500,00	19,39
2	D	Diragukan	0	0,00	0,00	0,00
3	M	Macet	15	24.400.000,00	12.690.000,00	80,61
JUMLAH			43	77.000.000,00	15.742.500,00	100,00
NPF						80,61

Pada masa awal pandemi, yakni di bulan Maret sampai bulan Juli 2020, rasio NPF masih stabil di angka 0%, hal ini dikarenakan para nasabah masih rutin membayar angsurannya kepada ketua HALMI, kemudian angsuran tersebut diambil sendiri oleh Manajer BWM Al Fithrah, karena pada saat itu kantor BWM masih tutup sementara. Saat itu mayoritas para nasabah masih bisa berjualan meskipun pendapatannya menurun.

Kenaikan drastis rasio pembiayaan bermasalah di BWM Al Fithrah terjadi pada bulan Agustus 2020, yakni rasio pembiayaan bermasalah mencapai angka 25%. Padahal, pada bulan Juli 2020 masih

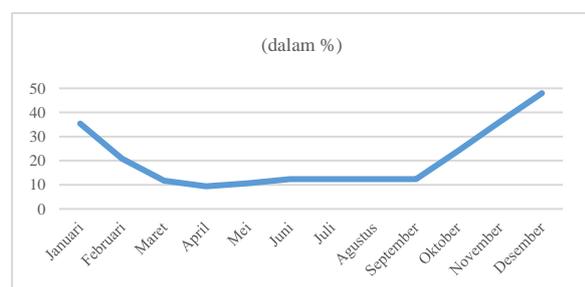
<sup>17</sup> Sri Harnanik, Nasabah BWM AL Fithrah, Ibid.

<sup>18</sup> Suroso, Manager BWM AL Fithrah, Ibid.

<sup>19</sup> Laporan Keuangan Bulanan BWM Al Fithrah Tahun 2020.

di angka 0%. Hal ini terjadi karena pada saat itu, ada satu HALMI, yakni HALMI Barokah yang mengalami keterlambatan pembayaran sehingga masuk dalam kategori “diragukan”. Setelah berjalan satu bulan, tak kunjung ada pembayaran dari para anggota HALMI yang berisi tiga KUMPI dengan total nasabah 15 orang.

Sehingga pada bulan September 2020, 15 anggota HALMI tersebut masuk kedalam kategori pembiayaan macet. Sebagaimana dituturkan oleh staff BWM



Al Fithrah, hanya ada dua kategori pembiayaan bermasalah yang ada di lembaga tersebut. Yaitu “diragukan” dan “macet”. Pembiayaan dikategorikan “diragukan” ketika terjadi keterlambatan kurang dari satu bulan, dan jika sudah mencapai satu bulan atau lebih, akan masuk dalam kategori “macet”.<sup>20</sup>

Penggolongan ini tidak seperti dalam teori yang dianut oleh perbankan dan BMT pada umumnya, mengingat jangka waktu pembiayaan di BWM yang sangat singkat dan sistem angsuran bukan bulanan, melainkan pekanan. Hal itulah yang mendasari penerapan aturan tersebut.

Pada akhirnya, HALMI Barokah dibubarkan oleh pengurus BWM Al Fithrah pada bulan September 2020, karena pembayaran yang macet yang disebabkan pertemuan HALMI sering tidak terlaksana. Setelah dibubarkan, tunggakan pembiayaan yang masih ada diselesaikan dengan penagihan oleh staff BWM kepada nasabah

yang bersangkutan satu persatu. Hal inilah yang membuat NPF pada bulan Agustus 2020 naik secara drastis jika dibandingkan dengan bulan-bulan sebelumnya.

Pada tahun 2021, pandemi covid-19 masih terus berjalan bahkan banyak terjadi kenaikan kasus penularan, sehingga fenomena ini semakin menjadi pukulan bagi para nasabah BWM Al Fithrah, karena usaha mikro yang mereka jalankan masih tergolong konvensional dan membutuhkan interaksi secara langsung.

Meski sudah berkurang, tunggakan pembiayaan bermasalah di HALMI Barokah yang terjadi pada akhir tahun 2020 mengakibatkan rasio NPF BWM Al Fithrah pada tahun 2021 tetap tinggi. Hal tersebut dapat dilihat pada diagram berikut:

Gambar 2.3  
NPF BWM Al Fithrah tahun 2021

Awal tahun 2021 diawali dengan rasio NPF bulan Januari sebesar 35,4%. Rasio yang masih tinggi ini disebabkan belum adanya pencairan dana pembiayaan baru, namun pembiayaan lama yang lancar terus berkurang karena adanya pembayaran dari para nasabah. Kendati demikian, sisa outstanding pembiayaan macet dari HALMI Barokah masih bertengger di angka Rp 12.690.000, sedangkan sisa total outstanding pembiayaan saat bulan Januari 2021 hanya senilai Rp 35.790.000

Akhirnya pada bulan Februari 2021, BWM kembali menyalurkan pembiayaan kepada nasabahnya. Awal momentum pencairan ini menjadi langkah kebangkitan bagi nasabah pelaku usaha mikro binaan BWM Al Fithrah. Para nasabah yang menerima pembiayaan segera memanfaatkan dana yang mereka terima dari BWM untuk memperbaiki usaha mereka.

<sup>20</sup> Nurrinda Amalia, Supervisor BWM Al Fithrah, Wawancara, 30 Mei 2022.

Selama pandemi covid-19 di tahun 2021, trend rasio NPF di BWM Al Fithrah cenderung menurun. Hal ini dikarenakan adanya penambahan nominal outstanding pembiayaan yang dicairkan kepada nasabah pada bulan Februari sampai April 2021, ditambah nasabah juga rutin membayarkan angsurannya. Sehingga yang bertengger di kolom pembiayaan macet hanyalah sisa outstanding dari tunggakan HALMI Barokah yang belum lunas, ditambah 1 rekening pembiayaan yang macet, sebagaimana tertera pada tabel outstanding pembiayaan berikut:

Tabel 2.3  
*Outstanding* pembiayaan tahun 2021

Bulan	Total Outstanding	Lancar		Diragukan		Macet	
		Nominal	Jumlah Rekening	Nominal	Jumlah Rekening	Nominal	Jumlah Rekening
Januari	35.790.000	23.100.000	12			12.690.000	15
Februari	60.790.000	48.100.000	27			12.690.000	15
Maret	108.740.000	96.050.000	57			12.690.000	15
April	135.090.000	122.400.000	75			12.690.000	15
Mei	119.990.000	107.300.000	75			12.690.000	15
Juni	102.715.000	90.025.000	75			12.690.000	15
Juli	102.715.000	90.025.000	75			12.690.000	15
Agustus	102.715.000	90.025.000	75			12.690.000	15
September	102.715.000	90.025.000	75			12.690.000	15
Oktober	58.427.500	44.425.000	74	1.312.500	1	12.690.000	15
November	45.040.000	28.750.000	62	3.600.000	12	12.690.000	15
Desember	27.565.000	14.325.000	57			13.240.000	16

Pada bulan Februari 2021 terlaksana pencairan kepada 15 nasabah, sehingga akun rekening dan nominal outstanding bertambah. Selanjutnya di bulan Maret 2021 terlaksana pencairan kepada 30 orang nasabah, dan di bulan April 2021 dicairkan pembiayaan kepada 18 orang nasabah. Pembayaran angsuran tetap lancar hingga bulan September 2021, namun pada bulan Oktober 2021 ada satu orang yang terlambat melakukan pembayaran.

Dan di bulan November 2021 ada dua belas rekening yang masuk dalam kategori “diragukan”. Namun menurut pernyataan supervisor BWM Al Fithrah, pada bulan November 2021 ada kesalahan pencatatan, sehingga angsuran yang telah diterima oleh kantor BWM Al Fithrah pada bulan

November baru terinput di bulan Desember 2021, dan akhirnya ada sebelas akun yang masuk kedalam kategori “diragukan”, adapun satu rekening sisanya memang salam status “diragukan”. Sehingga dapat disimpulkan selama masa pandemi covid-19 tahun 2021, rasio NPF yang masih tinggi disebabkan oleh sisa tunggakan tahun 2021 milik HALMI Al Barokah.

Fakta lain yang ditemukan selama penelitian adalah, selain HALMI Barokah, rata-rata nasabah BWM lainnya tetap membayar kewajiban angsurannya selama pandemi covid-19 dengan kesadaran masing-masing, meskipun pendapatan mereka menurun beserta dampak sosial lainnya yang mereka alami.

Hal ini dikuatkan dengan data outstanding pembiayaan yang mayoritas berada dalam kategori lancar. Ditambah dengan pernyataan dari para ketua HALMI yang menjelaskan mengenai komitmen mereka dan para nasabah lainnya dalam membayar angsuran:

*“Alhamdulillah, meskipun terjadi kondisi yang sulit, namun teman-teman tetap memprioritaskan bayar angsuran sebelum kebutuhan rumah tangga lainnya, pokoknya ketika dapat uang, kami sisihkan dahulu untuk bayar angsuran di BWM.”*<sup>21</sup>

Selain itu, berdasarkan observasi dan wawancara yang dilakukan peneliti, mayoritas nasabah yang masih bisa berjualan selama pandemi melakukan beberapa penyesuaian dalam bisnisnya. Contohnya, Ibu Helina yang sehari-hari menjalankan usaha rajut. Saat pandemi covid-19 berjalan, hampir tidak ada yang memesan rajut kepada dirinya.

Pada akhirnya dirinya membuat produk baru dengan mulai membuat masker dari kain yang dijahit. Kemampuan menjahit dirinya yang bagus dan rapi membuat beberapa supplier masker kain tertarik, dan

<sup>21</sup> Sri Harnanik, Ibid.

pada akhirnya banyak pesanan masker berdatangan, dan pada akhirnya bisnis dirinya masih tetap bisa berjalan selama pandemi covid-19 sehingga tetap mampu membayar angsurannya di BWM Al Fithrah.

Hal yang sama juga dilakukan oleh Ibu Malika, pemilik usaha sayur dan meracang yang pendapatan bisnisnya menurun selama pandemi covid-19. Jumlah pelanggan yang berkurang dan nilai belanja ibu-ibu pelanggan dirinya juga menurun, dikarenakan mereka juga harus menghemat kebutuhan sehari-hari. Saat itu, dirinya menangkap ada peluang dalam berjualan empon-empon, yakni rempah untuk membuat jamu, seperti jahe, kencur, secang, dan lainnya sebagai penangkal covid-19.

Selain kedua bisnis nasabah tersebut, ada juga bisnis catering yang dijalankan oleh Ibu Retno, yang selama pandemi bisnisnya malah semakin meningkat. Pada saat keadaan normal dirinya menerima orderan dari masyarakat sekitar untuk kebutuhan konsumsi hajatan atau acara lainnya. Namun saat pandemi covid-19, masyarakat tidak ada yang mengadakan acara. Kemudian dirinya mencoba menawarkan produk cateringnya kepada teman-teman online yang ada di media sosial. Dirinya juga menawarkan menu cateringnya di kantor-kantor yang saat itu masih menjalankan work from office (WFO).

Benar saja, pesanan mulai berdatangan dari luar area bisnisnya. Beberapa kantor memesan makan siang secara rutin setiap selang dua hari, karena ada jadwal WFO dan work from home (WFH). Bahkan dirinya melayani dua hingga tiga kantor, sebagaimana yang disampaikan olehnya saat wawancara:

*“Waktu pandemi covid-19, para karyawan di kantor rata-rata ngirit. Biasanya mereka makan siang di luar, karena kalau bawa bekal memasak sendiri juga repot. Jadi, mereka order lauk dan sayur di saya. Mereka sudah punya nasi putih di kantor, saya kirim lauk dan sayur di baskom rutin gitu. Lumayan bisa ngirit kata mereka.”<sup>22</sup>*

## 4.2 Pembahasan

### HALMI Sebagai Kunci Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah Pada Masa Pandemi Covid-19

Pembiayaan bermasalah merupakan kondisi yang sangat dihindari oleh setiap lembaga keuangan syariah, termasuk di BWM Al Fithrah. Pada masa pandemi covid-19 yang terjadi di tahun 2020 dan 2021, rasio NPF di lembaga ini sempat meningkat secara signifikan, mengingat pada kondisi normal rasio NPF di BWM Al Fithrah konsisten bertengger di angka 0%.

Hasil dari wawancara yang dilakukan peneliti kepada pengelola BWM Al Fithrah menyimpulkan bahwa rasio pembiayaan bermasalah bisa stabil di angka 0% karena adanya kegiatan controlling rutin dalam kegiatan HALMI yang dilaksanakan sepekan sekali. Selain itu, HALMI juga merupakan cara BWM untuk menjalin ikatan emosional dan kepercayaan yang kuat dengan para nasabah sehingga terbangun loyalitas nasabah terhadap BWM Al Fithrah.

Membangun loyalitas nasabah melalui hubungan emosional juga pernah dibuktikan melalui penelitian yang dilakukan oleh Hastin Herlina pada tahun 2017 mengenai “Pengaruh Ikatan Emosional Dan Kepercayaan Terhadap Loyalitas Nasabah Pada Bank Bri Syariah Bengkulu.” Hasil penelitian menunjukkan bahwa ikatan emosional dan kepercayaan berpengaruh signifikan sebesar 30,7%

<sup>22</sup> Retno, Nasabah BWM Al Fithrah, Wawancara, 30 Mei 2022.

terhadap loyalitas nasabah pada Bank BRI Syari'ah KCP Bengkulu.

Sehingga peneliti menyimpulkan bahwa pendampingan yang dilakukan di HALMI merupakan kunci dari kesuksesan BWM menjaga tingkat NPF. Hal ini senada dengan pernyataan Kepala Departemen Perbankan Syariah OJK, Ahmad Soekro, yang mengatakan bahwa bersihnya NPF di BWM karena pihak BWM melakukan pendampingan baik kepada nasabah maupun calon nasabah. Dalam konferensi pers di Jawa Tengah pada 6 April 2018 dirinya menyatakan:

*“BWM kuncinya adalah pendampingan, jadi tiap minggu kita akan mengetahui apakah usaha nasabahnya jalan atau tidak, orangnya masih ada atau tidak. Sehingga akan memperkecil risiko NPF tadi.”<sup>23</sup>*

Ketika masa pandemi covid-19 tahun 2020, yakni pada bulan Agustus 2020, kegiatan HALMI diberhentikan sementara. Maka pada saat itu BWM secara tidak langsung telah menonaktifkan pendampingan rutin pekanan yang menjadi kunci dalam menjaga tingkat NPF. Hal tersebut berakibat pada naiknya NPF sejak bulan Agustus 2020 sebagaimana tertulis pada tabel di bawah ini:

Tabel 2.4  
NPF Tahun 2020

Bulan	Rasio NPF (%)	Jumlah Rekening Bermasalah
Januari	0%	0
Februari	0%	0
Maret	0%	0
April	0%	0
Mei	0%	0
Juni	0,09%	2
Juli	0%	0
Agustus	25,1%	21
September	31,33%	15
Oktober	41,43%	15

November	57,24%	19
Desember	80,61	15

Sebagaimana telah dijelaskan pada bab sebelumnya, penyebab utama rasio NPF meningkat pada bulan Agustus adalah kelompok HALMI Barokah yang sering tidak melaksanakan pertemuan HALMI dan mengalami keterlambatan pembayaran sehingga masuk dalam kategori “diragukan”. Setelah berjalan satu bulan, tak kunjung ada pembayaran dari para anggota HALMI Barokah yang berisi tiga KUMPI dengan total nasabah 15 orang yang selanjutnya juga berkontribusi pada tingginya rasio NPF di bulan-bulan berikutnya.

Hal tersebut dapat dilihat pada tabel diatas, dimana pada bulan Agustus 2020 terdapat 21 rekening masuk dalam kategori “diragukan”, sebanyak 15 rekening merupakan nasabah HALMI Barokah dan 6 sisanya adalah beberapa nasabah yang terlambat membayar namun tidak sampai macet. Pada bulan September 2020, enam nasabah selain HALMI Barokah telah menunaikan kewajiban angsurannya. Namun nasabah HALMI Barokah masih menyalakan tunggakan yang berakibat pada rasio NPF BWM Al Fithrah berada di angka 31,33%.

Memasuki tahun kedua pandemi covid-19, rasio NPF di BWM Al Fithrah mengalami penurunan. Para nasabah rutin melakukan pembayaran angsuran dan sudah terjadi penambahan outstanding pembiayaan melalui pencairan dana kepada nasabah di bulan Februari. Pada tahun 2021, hampir tidak terjadi penambahan pembiayaan bermasalah kecuali sisa dari tunggakan lama HALMI Barokah yang berjumlah 15 nasabah tersebut,

<sup>23</sup> Fajar Sulaiman, Pembiayaan Bermasalah BWM 0%, Ini Rahasiannya, <https://www.wartaekonomi.co.id/read176543/p>

[embiayaan-bermasalah-bwm-0-ini-rahasiannya.html](https://www.wartaekonomi.co.id/read176543/p), diakses pada 07 Juni 2022.

sebagaimana dapat dilihat pada tabel di bawah:

Tabel 2.5  
NPF Tahun 2021

Bulan	Rasio NPF (%)	Jumlah Rekening Bermasalah
Januari	35,46%	15
Februari	20,88%	15
Maret	11,67%	15
April	9,39%	15
Mei	10,58%	15
Juni	12,35%	15
Juli	12,35%	15
Agustus	12,35%	15
September	31,33%	15
Oktober	23,97%	16
November	36,17%	27
Desember	48%	16

Di bulan November 2021 ada tambahan 11 rekening yang masuk dalam kategori “diragukan”, dimana sebelumnya pada bulan Oktober hanya ada 16 rekening pembiayaan bermasalah. Namun menurut pernyataan supervisor BWM Al Fithrah, pada bulan November 2021 ada kesalahan pencatatan, sehingga angsuran yang telah diterima oleh kantor BWM Al Fithrah pada bulan November baru terinput di bulan Desember 2021, dan akhirnya ada sebelas akun yang masuk kedalam kategori “diragukan”, adapun satu rekening sisanya memang salam status “diragukan”. Sehingga dapat disimpulkan selama masa pandemi covid-19 tahun 2021, rasio NPF yang masih tinggi disebabkan oleh sisa tunggakan tahun 2021 milik HALMI Al Barokah.

Dengan kata lain, jika tidak ada sisa tunggakan dari 15 rekening pembiayaan HALMI Barokah, maka pada saat pandemi covid-19 tahun 2021 hampir tidak terjadi pembiayaan bermasalah di BWM Al Fithrah. Dari wawancara dan observasi yang dilakukan oleh peneliti, hal ini karena

kegiatan HALMI kembali dilaksanakan, yakni pada bulan Februari 2021 bersamaan dengan pencairan dana pembiayaan perdana saat pandemi covid-19.

Supervisor BWM Al Fithrah juga menyampaikan bahwa ruhnya BWM adalah HALMI itu sendiri, dan menjadi ciri khas dalam pendampingan pembiayaan yang diberikan kepada nasabah. Selama ada kegiatan HALMI, maka risiko pembiayaan bermasalah bisa ditekan.<sup>24</sup>

### **Inovasi Bisnis Nasabah Sebagai Upaya Meminimalisir Pembiayaan Bermasalah Pada Masa Pandemi Covid-19**

Inovasi bisnis merupakan suatu mekanisme perusahaan untuk beradaptasi dengan lingkungan yang dinamis. Dalam menghadapi pasar yang selalu dinamis, maka sebuah entitas bisnis harus mampu menghadirkan produk yang inovatif, dapat menjawab permintaan pasar dalam rangka memenuhi kebutuhan konsumen.<sup>25</sup>

Dari data-data hasil observasi dan wawancara yang telah disajikan oleh peneliti pada bab tiga menunjukkan mayoritas nasabah mengalami penurunan pendapatan selama pandemi covid-19 tahun 2020. Pada akhirnya hal tersebut mengakibatkan keterlambatan pembayaran angsuran sebagaimana disampaikan oleh manajer BWM Al Fithrah.

Peneliti mencoba mengumpulkan data kesulitan usaha yang dialami oleh para nasabah selama pandemi covid-19 tahun 2020, maka rata-rata pokok permasalahan yang dihadapi oleh para nasabah adalah menurunnya pendapatan, sehingga menyulitkan mereka dalam membayar angsuran secara rutin dan tepat waktu, sebagaimana dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

<sup>24</sup> Nurrinda Amalia, Ibid.

<sup>25</sup> Hurley, R. F. dan G. Hult., *Innovation, Market Orientation, and Organizational Learning: An*

Tabel 3.1  
Rekapitulasi Wawancara

Nama Nasabah	Kelompok HALMI	Jenis Usaha	Kesulitan Usaha Selama Pandemi Covid-19 tahun 2020
Malika	<i>Shahibul Yatim</i>	Sayur & Merac ang	Penjualan sayur menurun, pelanggan semakin irit dalam berbelanja.
Sri Ambarwati	Al Fatih	Cateri ng & Kue	Semua hotel menghentikan pesanan rutin kue untuk rapat ( <i>coffe break</i> )
Sri Harnanik	Mandiri	Jahit	Pesanan jahit semakin sedikit
Nur Kholipah	Mandiri	Kue Basah	Pesanan kue menurun, banyak acara ditiadakan
Helina	Samawa	Rajut	Tidak ada pesanan rajut
Siti Rusmawati	Palem 2	Dekor asi Kuade	Jarang ada permintaan, acara pernikahan dilaksanakan secara sederhana selama pandemi covid-19

Setelah mengalami penurunan pendapatan, para nasabah yang diwawancarai oleh peneliti menyampaikan bahwa mereka melakukan beberapa perubahan dalam bisnis yang dijalankan. Berdasarkan pernyataan para nasabah, mereka melakukan beberapa perubahan dalam bisnisnya secara spontanitas karena naluri untuk tetap bisa survive selama masa pandemi covid-19.

Namun sejatinya, perubahan yang dilakukan oleh para nasabah merupakan inovasi dalam bisnis yang sudah ada teorinya. Menurut Susanto dan Putra (2010), ada empat tipe inovasi dalam bisnis

yaitu: 1) Inovasi Produk, yang meliputi produk ataupun layanan baru. 2) Inovasi Proses, yang mencakup produksi ataupun metode delivery. 3) Inovasi supply chain, dimana inovasi mentransformasikan sumber dari input produk dari pasar, dan delivery dari output produk ke konsumen. 4) Inovasi pemasaran, yang hasilnya terlihat dalam evolusi metode baru marketing, dengan perangkat, tambahan dalam desain produk, kemasan, promosi dan harga, dan lainnya.<sup>26</sup>

Sebagai contoh, usaha sayur dan meracang yang dijalankan oleh Ibu Malika sempat mengalami penurunan penjualan. Setelah sebulan mengalami penurunan penjualan, akhirnya pada bulan september 2020 dirinya menjalankan inovasi produk, yakni dengan menambahkan produk empon-empon dalam dagangannya, singkat cerita pendapatan dirinya bertambah dari hasil penjualan empon-empon. Dan hasilnya, angsuran pembiayaan Ibu Malika tetap lancar serta masih mampu menjalankan usahanya selama masa pandemi covid-19.

Sama halnya dengan yang dilakukan oleh Ibu Ambarwati dalam menghadapi pandemi covid-19. Setelah pendapatan sempat menurun drastis karena semua hotel langganannya menghentikan pesanan kue rutin, dirinya melakukan inovasi baru dalam hal pemasaran. Ibu Ambarwati menawarkan diri untuk melayani pesanan makanan untuk pasien covid-19. Saat itu jasa cateringnya berhasil melayani makanan di Rumah Sakit (RS) Haji, yang merupakan tempat karantina pasien covid-19. Kebetulan usaha catering miliknya merupakan binaan Pemerintah Kota (Pemkot) Surabaya sehingga dirinya faham standar dan ketentuan yang harus dipenuhi. Hingga 2 bulan setelahnya, usaha

<sup>26</sup> Susanto, A.B., R.Masri Sareb Putra, 60 Management Gems, Jakarta: Gramedia Publishing, 2010, hlm. 33.

cateringnya melayani 5 rumah sakit rujukan pasien covid-19 dan bahkan dirinya mampu mempekerjakan sepuluh orang, dari yang sebelumnya hanya lima orang.

Inovasi produk juga dilakukan oleh Ibu Helina, pemilik usaha rajut yang hampir tidak ada pesanan rajut saat pandemi covid-19 tahun 2020 itu kemudian berinovasi membuat produk masker kain yang dijahit. Tak disangka, produknya laris dibeli oleh supplier masker, bahkan pesanan masker kain terus berdatangan.

#### D. KESIMPULAN

Berdasarkan uraian-uraian pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa pada masa pandemi covid-19, Analisis pembiayaan tidak cukup hanya menggunakan analisis 5C saat sebelum memberikan pembiayaan. Melainkan pihak BWM dapat menambahkan instrumen

“Pendampingan Bisnis” yang intens selama pembiayaan berjalan sampai dengan lunas.

Inovasi bisnis terbukti mampu membuat banyak nasabah BWM Al Fithrah *survive* menjalankan bisnisnya selama pandemi covid-19. Bahkan beberapa bisnis mengalami peningkatan dari segi produktivitas dan pendapatan. Inovasi bisnis yang dilakukan para nasabah meliputi inovasi produk dan inovasi pemasaran.

Selain itu, jaringan bisnis yang luas juga membantu distribusi produk sehingga peluang penjualan tidak hanya di sekitar lingkungan tempat tinggal. Pada akhirnya, keberhasilan bisnis para nasabah yang mampu bertahan selama pandemi covid-19 meningkatkan *payment rate*, yang pada akhirnya juga akan meminimalisir pembiayaan bermasalah yang ada di BWM Al Fithrah Surabaya.

#### REFERENSI

- [1] Dokumen Pembiayaan BWM Al Fithrah Tahun 2022
- [2] Fajar Sulaiman, *Pembiayaan Bermasalah BWM 0%, Ini Rahasiannya*, <https://www.wartaekonomi.co.id/read176543/pembiayaan-bermasalah-bwm-0-ini-rahasiannya.html>, diakses pada 07 Juni 2022.
- [3] Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 19/DSMMUI/IV/2001 tentang akad qardh dalam pembiayaan
- [4] Hurley, R. F. dan G. Hult., *Innovation, Market Orientation, and Organizational Learning: An Integration and Empirical Examination*, *Journal of Marketing*: 1998 Vol. 62.
- [5] *Infografis Bank Wakaf Mikro Mendorong Ekonomi Umat*, [www.ojk.go.id](http://www.ojk.go.id), diakses pada 12 Agustus 2021, pada pukul 10:45.
- [6] Lukihardianti, Arie, *Bank Wakaf Mikro Sempat Terimbas Pandemi Covid 19*, [www.republika.co.id](http://www.republika.co.id), diakses 03 Maret 2022 pukul 09:03.
- [7] Lukman Hakim, 2002, *87 Persen Pelaku UMKM di Jawa Timur Terdampak Pandemi covid-19*, [www.daerah.sindonews.com](http://www.daerah.sindonews.com)
- [8] Kasmir., 2015. *Dasar-dasar Perbankan*, Jakarta: Rajawali Pers, edisi Revisi.
- [9] Keputusan Menteri Negara KUKM 96/Kep/M.KUKM/IX/2004
- [10] Laporan Keuangan BWM Al Fithrah 2019, data diolah.
- [11] Laporan Keuangan Bulanan BWM Al Fithrah Tahun 2020.
- [12] Profil Bank Wakaf Mikro Al Fithrah Surabaya, <http://lkmsbwm.id/bwm/profil/357800001>, diakses pada 10 April 2022.
- [13] Nurrinda Amalia, Supervisor BWM Al Fithrah, *Wawancara*, 25 Mei 2022
- [14] Retno, Nasabah BWM Al Fithrah, *Wawancara*, 30 Mei 2022.

- [15] Suharsimi Arikunto, 2002, *Metodologi Penelitian: Suatu Pendekatan Proposal*, PT. Rineka Cita, Jakarta.
- [16] Sri Ambarwati, Nasabah BWM Al Fithrah, *Wawancara*, 24-30 Mei 2022.
- [17] Sri Harnanik, Nasabah BWM Al Fithrah, *Wawancara*, 30 Mei 2022
- [18] Suroso, Manajer Bank Wakaf Mikro Al Fithrah Surabaya, *Wawancara*, 12 Agustus 2021.
- [19] Susanto, A.B., R.Masri Sareb Putra, *60 Management Gems*, Jakarta: Gramedia Publishing,