



ANALISIS STRATEGI PROMOSI PINJAMAN TANPA BUNGA DALAM MENDORONG PERTUMBUHAN UMKM PADA BANK WAKAF MIKRO ALPEN BAROKAH MANDIRI

Uswatun Hasanah Sudir¹, Cici' Insiyah²

Uswatunhasanahsudir26@gmail.com¹, Cicikinsiyah93@gmail.com²

Universitas Al-Amien Prenduan

Abstract

The research problem addressed in this study is divided into two main areas: how the provision of interest-free loans by the Alpen Barokah Al-Amien Prenduan Micro Waqf Bank can encourage the growth of MSMEs around the Al-Amien Prenduan Islamic Boarding School and how the promotional strategies implemented by the Alpen Barokah Al-Amien Prenduan Micro Waqf Bank can encourage the growth of MSMEs around the Al-Amien Prenduan Islamic Boarding School. This study used a qualitative approach with data collection methods including interviews, observation, and documentation. The data obtained were analyzed using data reduction, data presentation, and conclusion drawing techniques. The focus of this study was to understand the marketing strategies implemented by BWM and their impact on customer business development. The results showed that the promotional strategies implemented by BWM Alpen Barokah Mandiri were quite effective in raising public awareness of the importance of Sharia-based financing. These strategies included a community approach through group religious study and training (HALMI), utilization of social media, and partnerships with community leaders. Furthermore, the interest-free loans provided by BWM have been shown to have a positive impact on MSME growth, both in terms of increased turnover and business sustainability. This study recommends increasing innovative promotional strategies to enable more MSMEs to utilize this Sharia financing facility.

Key words: *Interest-Free Loans, Promotional Strategies, MSMEs (Micro, Small, and Medium Enterprises)*

Abstrak

Permasalahan yang diambil pada penelitian ini menjadi dua fokus yaitu bagaimana pemberian pinjaman tanpa bunga oleh Bank Wakaf Mikro Alpen Barokah Al-Amien Prenduan dapat mendorong pertumbuhan UMKM disekitar Ponpes Al-Amien Prenduan serta bagaimana strategi promosi yang diterapkan oleh Bank Wakaf Mikro Alpen Barokah Al-Amien Prenduan dapat mendorong pertumbuhan UMKM disekitar Ponpes Al-Amien Prenduan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan

metode pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan teknik reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan. Fokus penelitian ini adalah memahami strategi pemasaran yang diterapkan BWM serta dampaknya terhadap perkembangan usaha nasabah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi promosi yang dilakukan BWM Alpen Barokah Mandiri cukup efektif dalam meningkatkan kesadaran masyarakat tentang pentingnya pembiayaan berbasis syariah. Strategi ini meliputi pendekatan komunitas melalui pengajian dan pelatihan kelompok (HALMI), pemanfaatan media sosial, serta kemitraan dengan tokoh masyarakat. Selain itu, pinjaman tanpa bunga yang diberikan oleh BWM terbukti memberikan dampak positif terhadap pertumbuhan UMKM, baik dari segi peningkatan omzet maupun keberlanjutan usaha. Penelitian ini merekomendasikan peningkatan inovasi strategi promosi agar lebih banyak pelaku UMKM yang dapat memanfaatkan fasilitas pembiayaan syariah ini. Xiii

Kata kunci: Pinjaman Tanpa Bunga, Strategi promosi, UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)

PENDAHULUAN

UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) merupakan bagian penting dalam membangun perekonomian masyarakat, Indonesia sendiri merupakan negara yang sangat bergantung pada keberlangsungan UMKM (Setyawati). Pada saat krisis ekonomi, UMKM justru maju mengeksport produknya dengan keuntungan yang tinggi, sejalan dengan nilai dolar Amerika terhadap rupiah. UMKM tidak hanya berfungsi dalam memajukan perkembangan ekonomi nasional tapi juga membuka lapangan pekerjaan yang diharapkan dapat menurunkan tingkat pengangguran dan secara aggregat memberikan dampak yang besar untuk kegiatan ekonomi makro (Ajib., 2021)

Permasalahan modal dalam pengembangan UMKM sangat penting untuk diperhatikan. Karena modal merupakan syarat wajib dalam sebuah bisnis dan bukan hanya berasal dari bank saja akan tetapi modal juga berasal dari pembiayaan mikro. Modal yang berbentuk pembiayaan ataupun pinjaman wajib untuk aktivitas ekonomi serta menjadi penggerak dalam menjalankan usaha. Modal sendiri adalah salah satu faktor yang mempengaruhi operasional dan keberlangsungan hidup suatu perusahaan. Tanpa modal yang cukup, perusahaan tidak dapat menjalankan aktivitas bisnisnya secara efektif. Modal yang besar memungkinkan perusahaan untuk melakukan investasi dan ekspansi, sedangkan modal yang terbatas dapat menyebabkan perusahaan mengalami kesulitan finansial dan bahkan gulung tikar (M. M. Putri, 2016)

Banyaknya masyarakat yang menggunakan jasa rentenir dalam permodalan UMKM dikarenakan saat peminjaman ke rentenir tidak memerlukan kelengkapan data diri yang ribet serta tanpa harus menyertakan jenis usaha. Proses pemberian modal pinjaman tidak memakan waktu lama dan terdapat kemudahan bagi masyarakat untuk

mencicil modal pinjaman bisa dengan harian, mingguan, bulanan ataupun tahunan sesuai dengan kesanggupan peminjam akan tetapi saat mengembalikan pinjaman biasanya bunganya lebih tinggi dari pada lembaga keuangan syariah seperti BWM. Kegiatan rentenir telah menjamur di lingkungan masyarakat Indonesia khususnya pada daerah prenduan, maka Otoritas Jasa Keuangan berupaya melawan aktivitas rentenir yang sudah melekat pada kehidupan masyarakat dengan memperlebar akses keuangan dan sistem kredit pinjaman tanpa bunga dan bekerja sama dengan Lembaga Keuangan Mikro (LKM). Secara umum, Lembaga Keuangan Mikro merupakan lembaga keuangan khusus yang didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat melalui pinjaman atau pembiayaan.

BWM adalah salah satu lembaga yang diusung oleh pemerintah dalam rangka menunjang ekonomi umat dengan menjadikan pondok pesantren sebagai basis ekonomi umat, karena pesantren merupakan salah satu elemen masyarakat yang memiliki fungsi strategis dalam mendampingi serta mendorong perekonomian masyarakat. Sebagai lembaga pendidikan Islam, pesantren memiliki potensi dan peran yang sangat besar dalam pemberdayaan umat, mengurangi kesenjangan ekonomi dan pengentasan kemiskinan khususnya pada masyarakat sekitar pesantren (R. Putri, 2019)

Desa prenduan khususnya Madura adalah daerah yang terletak di Jawa Timur yang merupakan daerah yang Islamnya sangat kental, karena dikelilingi oleh beberapa pondok pesantren besar dan sekolah-sekolah Islam. Oleh karena itu keberadaan Bank Wakaf Mikro Alpen Barokah sangat membantu para masyarakat yang mayoritas muslim untuk dapat melakukan pinjaman untuk modal mengembangkan usahanya tanpa adanya unsur riba di dalamnya. Bank Wakaf Mikro Alpen Barokah Al-Amien Prenduan hadir sebagai solusi dengan menawarkan pinjaman tanpa bunga dan strategi promosinya yang mendukung perkembangan UMKM sekitar BWM Alpen. Pinjaman tanpa bunga yang diberikan oleh BWM memberikan kemudahan bagi UMKM untuk mengakses modal kerja tanpa terbebani oleh biaya bunga yang tinggi. Di sisi lain strategi promosi BWM yang tepat dapat membantu UMKM meningkatkan visibilitas dalam penjualan produk mereka.

Bank Wakaf Mikro (BWM) Alpen Barokah adalah lembaga keuangan yang menyediakan layanan pembiayaan mikro dengan fokus pada masyarakat kurang mampu. Untuk bisa melancarkan layanan pembiayaan membutuhkan strategi promosi yang sesuai dengan karakteristik dan kebutuhan mereka. BWM Alpen Barokah seringkali berorientasi pada humanis, seperti mendekati kepala desa, kelompok pengajian ibu-ibu dan tokoh masyarakat setempat, hal ini bertujuan untuk membentuk hubungan keakraban dan komunikasi yang baik dengan masyarakat sekitar BWM. Strategi pemasaran BWM Alpen Barokah juga berfokus pada pemberian kemudahan dalam menyalurkan produk pembiayaan pada masyarakat dengan menawarkan



produk pembiayaan tanpa bunga dan pendampingan yang nyaman untuk mempertahankan nasabah (R. Putri, 2019). Selain itu media promosi yang lain adalah seperti promosi pada website pondok al-amien.ac.id, dan juga media sosial seperti instagram, facebook, tiktok dan lainnya. Sejak Bank Wakaf Mikro (BWM) didirikan pada bulan Oktober tahun 2017 sampai saat ini BWM telah berkembang dan pada tahun 2018 Otoritas Jaksa Keuangan (OJK) telah memberi izin mencapai 20 BWM. Hingga pada tanggal 26 April 2021 telah berdiri 60 BWM di 19 provinsi di Indonesia dengan total penerima manfaat sejumlah 43.806 nasabah dengan total pembiayaan mencapai Rp65 miliar. Dana operasional bersumber dari dana LAZ yang didepositokan di Bank BSI yang di tabung, dengan bagi hasil spesial 62%:38%, dana bagi hasil inilah yang digunakan untuk menutupi biaya operasional BWM, hal ini yang menjadi alasan tidak adanya sistem funding atau ujrah untuk biaya operasional di BWM (Pangestika, 2021).

TINJAUAN TEORETIS

Pinjaman Tanpa Bunga (Qard al Hasan)

Pinjaman tanpa bunga (Qard al Hasan) merupakan salah satu produk yang sangat penting dalam mendukung perekonomian masyarakat. Dana pinjaman tanpa bunga diambil dari dana ZIS (zakat, infaq dan shadaqah) maupun dana pihak ketiga yang sifatnya Qard al Hasan. Pinjaman tanpa bunga juga merupakan jenis pinjaman yang diberikan kepada pihak yang sangat memerlukan untuk jangka waktu tertentu tanpa harus membayar bunga atau keuntungan. Penerima pinjaman tanpa bunga hanya berkewajiban melunasi jumlah pinjaman pokok tanpa diharuskan memberi tambahan apapun. Namun penerima pinjaman boleh sendiri membayar lebih dari uang yang dipinjamkannya sebagai tanda terima kasih kepada pemberi pinjaman, tetapi hal tersebut tidak boleh diperjanjikan (Sjahdeini, 2014)

Secara umum pinjaman tanpa bunga merupakan sebagian infaq dijalanan Allah SWT, didalam jihad dan peperangan demi menegakkan kebenaran dan bersedekah kepada seorang fakir dan miskin serta orang yang membutuhkan. Ada juga yang mengatakan pinjaman tanpa bunga merupakan amalan sholeh mutlaqoh yang mana dia merupakan bentuk transaksi suatu pinjaman yang benar benar bersih dari riba.

Strategi Promosi

Strategi adalah langkah utama untuk menggerakkan suatu usaha demi terwujudnya tujuan yang ingin dicapai. Strategi juga diartikan sebagai suatu perencanaan atau pendekatan yang mampu menggerakkan suatu perusahaan yang berkaitan dengan pelaksanaan yang dapat menguntungkan suatu perusahaan tersebut. Strategi Promosi adalah seperangkat alat promosi yang dapat dikendalikan, yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan tanggapan yang diinginkan dalam pasar sasaran. Promosi adalah salah satu bagian dari marketing mix yang besar perannya. Marketing mix adalah seperangkat alat pemasaran yang bisa



dikendalikan dan juga dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan oleh pasar Sasaran (Aini, 2022)

Promosi merupakan suatu ungkapan dalam arti luas tentang kegiatan-kegiatan yang secara aktif dilakukan oleh perusahaan (penjual) untuk mendorong konsumen menggunakan produk yang ditawarkan. Menurut Mulyadi Nitiusasto, promosi diartikan sebagai kegiatan komunikasi untuk meningkatkan volume penjualan dengan cara pameran, periklanan, demonstrasi dan usaha lainnya yang bersifat persuasif (Irwan, n.d.)

Strategi promosi terdiri dari segala sesuatu yang dapat dilakukan perusahaan untuk mempengaruhi permintaan produknya. Program promosi efektif mencampur semua elemen pemasaran kedalam program yang terkoordinasi dan dirancang untuk mencapai sasaran pemasaran dengan memberikan nilai kepada konsumen

UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah)

UMKM merupakan suatu unit usaha produktif yang telah berdiri sendiri dimana pada usaha ini dilakukan oleh perseorangan atau pun badan usaha disemua sektor ekonomi. Berdasarkan prinsip pada UMKM ini terdapat perbedaan yang didasarkan pada asset, omzet dan jumlah pekerjaan. Pada umumnya usaha mikro memiliki jumlah pekerja kurang dari 5 dan pada kategorinya usaha mikro ini sering tidak mempekerjakan karyawan atau sering disebut istilah Self-employmen. Dalam perekonomian Indonesia, UMKM merupakan suatu kelompok usaha yang mana jumlahnya paling banyak dan telah menunjukkan ketiaatan terhadap berbagai jenis guncangan dari krisis ekonomi yang terjadi pada tahun 1998. Kriteria usaha yang termasuk dalam UMKM diatur dalam badan hukum, berdasarkan UU No. 20 tahun 2008 tentang UMKM terdapat beberapa ketentuan yang digunakan untuk menjelaskan definisi maupun ketentuan UMKM (Afriani, 2021)

Bank Wakaf Mikro (BWM)

Bank wakaf mikro merupakan Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang didirikan atas izin OJK yang bertujuan untuk memberikan modal bagi usaha yang belum memiliki akses terhadap lembaga keuangan formal. BWM merupakan suatu lembaga keuangan mikro syariah yang mana ijin operasionalnya itu berada langsung dibawah OJK dengan dasar hukum pendiriannya merupakan koperasi yang mana ini sesuai dengan Undang-Undang No. 1 Tahun 2013 tentang Lembaga Keuangan Mikro pasal 5 ayat 1 dan peraturan OJK No. 62 tentang kelembagaan. Pendirian Bank Wakaf Mikro di latar belakangi oleh kemiskinan dan kesenjangan ekonomi yang mengakibatkan sebagian kelompok masyarakat terutama yang berada di pelosok pedesaan tidak dapat mengakses layanan perbankan terutama dalam pinjam meminjam. Sehingga BMW hadir ketengah-tengah masyarakat untuk memberikan layanan dan akses bantuan permodalan usaha melalui pinjaman lunak tanpa agungan (Muhammad Faiq Ramadhan, 2019).

METODE PENELITIAN

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu pendekatan kualitatif. Di mana pendekatan tersebut merupakan suatu pendekatan penelitian yang hasil dari penelitiannya tidak diperoleh dari prosedur statistik dan metode kuantifikasi yang lain. Dalam penelitian kualitatif biasanya menggunakan pendekatan realisme untuk memahami semua gejala tertentu yang berusaha mendapatkan pemahaman terhadap suatu gejala pada situasi yang sama (Moleong, 2002). Peneliti memilih metode kualitatif karena bertujuan untuk mengumpulkan data tentang pemberian pinjaman tanpa bunga dan strategi promosi di Bank Wakaf Mikro Alpen Barokah Mandiri.

Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan. Penelitian lapangan adalah suatu penelitian yang dilakukan secara intensif, terperinci dan mendalam terhadap suatu objek tertentu dengan mempelajari sebagai suatu kasus. Tujuan penelitian lapangan adalah untuk mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaannya dan interaksi lingkungan suatu unit sosial, baik individu, kelompok, lembaga atau masyarakat.

Penelitian ini dilakukan dalam situasi yang wajar tanpa dimanipulasi dan tanpa diatur dengan eksperimen atau tes. Objek penelitian ini berlokasi di Bank Wakaf Mikro Alpen Barokah Al-Amien Prendua. Penelitian ini ditujukan untuk membentuk teori yang saling berhubungan antara data yang ditemukan dan berdasarkan temuan yang dihasilkan. Peneliti dapat menggunakannya sesuai dengan situasi dan kondisi.

Adapun data yang dianalisis dalam penelitian ini adalah data yang telah dikumpulkan melalui hasil catatan wawancara, observasi dan dokumentasi. Wawancara yang dilakukan oleh peneliti dalam penelitian ini yaitu menggunakan metode wawancara semi terstruktur, dimana peneliti telah menyiapkan pertanyaan yang telah tersusun secara sistematis yang akan diajukan kepada sasaran yang di maksud seperti manajer dan nasabah Bank Wakaf Mikro Alpen Barokah Mandiri Al-Amien Prenduan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

- a. **Pemberian pinjaman tanpa bunga pada Bank Wakaf Mikro Alpen Barokah Al-Amien Prenduan dapat mendorong pertumbuhan UMKM disekitar Ponpes Al-Amien Prenduan.**

Bank Wakaf Mikro (BWM) Alpen Barokah Mandiri berperan sebagai lembaga keuangan mikro syariah yang memberikan pembiayaan kepada masyarakat miskin produktif di sekitar pondok pesantren. Pembiayaan ini didasarkan pada prinsip syariah dan bertujuan untuk memberdayakan masyarakat, terutama mereka yang memiliki usaha atau berniat membuka usaha. Hal ini bertujuan agar pinjaman yang diberikan tidak digunakan untuk kebutuhan konsumtif, tetapi diarahkan untuk mengembangkan usaha produktif.

Syarat utama menjadi nasabah BWM adalah berada di sekitar pondok pesantren atau dalam satu kecamatan tertentu, serta memiliki usaha produktif



atau berkomitmen untuk memulai usaha. Dalam beberapa kasus, nasabah dari luar kecamatan diperbolehkan jika usaha mereka berlokasi di kecamatan tempat BWM beroperasi. Selain itu, terdapat proses ikrar yang dilakukan nasabah dalam kelompok untuk memperkuat komitmen mereka terhadap pembiayaan.

Pembiayaan pinjaman tanpa bunga dilakukan secara bertahap dengan pola 2-2-1 yaitu saat minggu pertama nasabah mendapatkan Rp.1.000.000.00.- dengan penerima 2 orang dari setiap KUMPI yang lebih membutuhkan, minggu selanjutnya diberikan kepada 2 orang anggota lagi dengan jumlah yang sama dan minggu berikutnya akan diberikan kepada 1 orang lainnya, dengan angsuran yang dibayar perminggunya Rp.25.000.00.- untuk tahap kedua peminjaman nasabah mendapatkan pinjaman sebesar Rp.1.500.000.00.- sampai Rp.2.000.000.00.- dengan angsuran yang harus dibayar sebesar Rp.50.000.00.- dengan angsuran yang harus dibayar selama 40 minggu atau 10 bulan.

b. Strategi promosi Bank Wakaf Mikro Alpen Barokah Al-Amien Prenduan untuk mendorong pertumbuhan UMKM disekitar ponpes Al-Amien Prenduan.

Strategi promosi yang diterapkan oleh BWM Alpen Barokah Mandiri secara signifikan berkontribusi pada pengenalan dan penerimaan masyarakat terhadap layanan pembiayaan berbasis syariah. Promosi dilakukan melalui pendekatan komunitas yang memanfaatkan peran pesantren sebagai pusat informasi dan edukasi. Hal ini diwujudkan dengan mengadakan kegiatan sosialisasi bersama tokoh masyarakat, majelis taklim, dan kelompok UMKM, sehingga meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap layanan keuangan syariah.

Selain itu, pendekatan berbasis edukasi juga menjadi fokus utama, seperti pelatihan pengelolaan usaha dan keuangan syariah yang rutin diberikan kepada nasabah. Upaya ini tidak hanya meningkatkan literasi keuangan, tetapi juga memperkuat kapasitas pelaku UMKM dalam mengelola usaha mereka secara lebih profesional. Promosi melalui testimoni dan word of mouth juga terbukti efektif dalam memperluas jangkauan nasabah. Nasabah yang merasakan manfaat dari pembiayaan tanpa bunga merekomendasikan layanan ini kepada pelaku usaha lain, menciptakan efek domino positif di komunitas lokal.

BWM juga memanfaatkan kegiatan dakwah dan sosial sebagai sarana promosi tidak langsung, seperti pengadaan acara keagamaan, pemberian bantuan sosial, dan partisipasi dalam program pembangunan komunitas. Strategi ini memperkuat citra BWM sebagai lembaga yang berorientasi pada keberkahan dan pemberdayaan umat. Secara keseluruhan, strategi promosi

yang diterapkan BWM Alpen Barokah Mandiri berhasil meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap pembiayaan syariah, yang berdampak positif pada pertumbuhan UMKM di sekitar pesantren. Namun, diperlukan penguatan strategi berbasis teknologi dan kolaborasi lebih luas untuk memastikan keberlanjutan pertumbuhan ini.

Pembahasan

Dalam pembahasan ini, peneliti akan menguraikan beberapa hasil penelitian yang mengacu pada teori-teori paparan data dan temuan penelitian.

a. **Pemberian pinjaman tanpa bunga pada Bank Wakaf Mikro Alpen Barokah Al-Amien Prenduan dapat mendorong pertumbuhan UMKM disekitar Ponpes Al-Amien Prenduan.**

Bank Wakaf Mikro (BWM) Alpen Barokah Mandiri menjadi salah satu lembaga keuangan mikro syariah yang berperan strategis dalam memberdayakan masyarakat miskin produktif di sekitar pondok pesantren. Melalui pendekatan berbasis syariah, BWM menyalurkan pembiayaan tanpa bunga kepada masyarakat yang dinilai layak, yaitu mereka yang memiliki usaha atau berkomitmen untuk memulai usaha. Tujuan utama pembiayaan ini adalah untuk mengarahkan penggunaan dana ke sektor-sektor produktif, sehingga mampu mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat secara berkelanjutan. Hal ini sesuai dengan visi dan misi BWM yang menekankan pentingnya memberdayakan masyarakat sekitar pondok pesantren dengan tetap menjaga prinsip-prinsip syariah.

Sistem tanggung renteng ini dikarenakan tidak semua nasabah dapat menerima pembiayaan pada hari yang sama. Dengan demikian proses tersebut harus bergantian antara pihak satu dengan pihak yang lainnya dengan pola 2-2-1 yaitu sistem dimana saat minggu pertama nasabah mendapatkan pinjaman sebesar Rp.1.000.000.00.- diberikan kepada 2 orang anggota yang lebih membutuhkan, minggu selanjutnya diberikan 2 orang anggota lagi kemudian minggu berikutnya diberikan kepada 1 orang anggota. Setiap nasabah yang telah dinyatakan lulus dan telah mendapatkan cairan awal pembayaran, maka minggu berikutnya sudah harus membayar biaya angsuran dalam HALMI, jika nasabah tidak mengembalikan sebagian atau seluruh kewajibannya pada saat yang telah diseakati dan BWM memastikan ketidak mampuannya nasabah, maka BWM dapat memperpanjang jangka waktu pengembaliannya atau menghapus sebagian atau seluruh dari kewajibannya nasabah.

Program pembiayaan yang diberikan oleh Bank Wakaf Mikro (BWM) Alpen Barokah Mandiri memberikan dampak positif terhadap pertumbuhan UMKM nasabah. Mayoritas nasabah BWM Alpen Barokah Mandiri bergerak di sektor perdagangan, kuliner, jasa, dan industri kecil. Pembiayaan yang

diberikan berhasil meningkatkan pendapatan bulanan UMKM secara signifikan, yang digunakan terutama untuk modal usaha, pengembangan produk, dan operasional.

Secara keseluruhan, BWM Alpen Barokah Mandiri berhasil menunjukkan bahwa lembaga keuangan mikro syariah dapat menjadi instrumen yang efektif dalam mendorong pemberdayaan ekonomi masyarakat miskin produktif di sekitar pondok pesantren. Keberadaan BWM tidak hanya membantu masyarakat dalam aspek finansial, tetapi juga membangun kesadaran tentang pentingnya tanggung jawab sosial dan pengelolaan usaha. Melalui pembiayaan tanpa bunga, pendampingan usaha, dan pembinaan berbasis komunitas, BWM Alpen Barokah Mandiri telah menciptakan dampak yang positif dan berkelanjutan.

Menurut hasil penelitian yang sudah dilakukan oleh peneliti bahwa dengan bermodalkan pembiayaan Rp.1.000.000.00.- tidak sepenuhnya membuat perekonomian yang signifikan setiap tahunnya, namun hal tersebut tidak menjadi alasan para nasabah untuk mundur maupun berhenti dalam mengembangkan usaha yang dijalankan. Sehingga peran serta pelaksanaan pembiayaan harus dapat mensejatrakan perekonomian masyarakat miskin produktif baik melalui kondisi ekonomi maupun sosial dengan berupaya saling bahu-membahu dalam hal kebaikan dengan tujuan dapat mencapai hasil perekonomian yang lebih baik (Tambunan, 2019)

Pembiayaan dari BWM telah memberikan manfaat signifikan bagi para nasabah. Beberapa nasabah melaporkan peningkatan pendapatan mereka setelah mendapatkan pembiayaan. Misalnya, seorang nasabah mencatat bahwa pendapatannya meningkat dari Rp 400.000 menjadi Rp 600.000 per bulan dengan usaha tokoh kelontong, sementara yang lain berhasil menggandakan pendapatan usahanya dari Rp 1.000.000 menjadi Rp 2.000.000.- dengan usaha jasa laundy. Adapula nasabah yang mempunyai dua usaha seerti membuat kerupuk dan angkutan umum dengan pendapatan sebesar Rp.1.000.000.00.- menjadi Rp.3.000.000.00.- hal ini sejalan dengan teori pertumbuhan UMKM yang menegaskan bahwa akses ke pembiayaan tanpa bunga dapat meningkatkan kapasitas produksi dan daya saing usaha kecil.⁹⁵ Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan yang diberikan oleh BWM tidak hanya meningkatkan kapasitas usaha tetapi juga memperbaiki taraf hidup masyarakat di sekitar pondok pesantren. Pendampingan yang diberikan BWM, seperti bimbingan dalam memulai usaha dan pengelolaan modal, juga terbukti efektif dalam membantu nasabah memaksimalkan potensi mereka.

Selain itu, dalam teori sosial bisnis, pinjaman dengan bunga rendah atau tanpa bunga, seperti yang diterapkan dalam Grameen Bank, tidak hanya membantu individu memulai atau mengembangkan usaha, tetapi juga

menciptakan lapangan pekerjaan dan meningkatkan taraf hidup, sesuai dengan tujuan ekonomi Islam untuk mengurangi ketidaksetaraan dan menciptakan keadilan sosial. Dengan demikian, pinjaman bisnis sosial dan ekonomi Islam memiliki kesamaan nilai dalam mendukung pemberdayaan masyarakat tanpa merugikan atau mengeksplorasi pihak yang lebih lemah

b. Strategi promosi Bank Wakaf Mikro Alpen Barokah Al-Amien Prenduan untuk mendorong pertumbuhan UMKM disekitar ponpes Al-Amien Prenduan.

Pembiayaan yang dijalankan di BWM Alpen Barokah Mandiri terus menerus mengalami peningkatan baik dari segi jumlah usaha maupun dana yang didapat di Bank untuk pembiayaan. Selain itu dengan kehadiran Bank Wakaf Mikro masyarakat mampu menjauhkan diri dari jeratan para rentenir yang telah tersebar dilingkungan masyarakat. Program pemberdayaan kepada masyarakat adalah poin penting yang menjadikan Bank Wakaf Mikro tetap menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat. Hal ini yang membuat para nasabah tetap melakukan pembiayaan sehingga dapat meningkatkan hasil perekonomian sehari hari maupun untuk usahanya.

Pada tahun 2018 penyaluran dana pinjaman tanpa bunga pada BWM Alpen Barokah Mandiri hanya sebesar Rp. 150.000.000.- hal ini dikarenakan pada tahun tersebut BWM Alpen Barokah Mandiri baru saja berdiri sehingga masyarakat sekitar pondok pesantren Al-Amien Prenduan belum mengetahui keberadaan BWM. Maka untuk meningkatkan jumlah nasabah pihak pengurus BWM Alpen Barokah Mandiri melakukan sosialisasi dengan giat kepada pelaku usaha sekitar pondok pesantren mengenai keberadaan Bank yang tidak menggunakan bunga dalam pembiayaan. Saat ini, Bank Wakaf Mikro Alpen Barokah Mandiri memiliki 219 nasabah yang terdiri dari 52 KUMPI (Kelompok Usaha Masyarakat Sekitar Pesantren Indonesia) dengan total pembiayaan sebesar Rp. 467.100.000 (Mandiri, 2024)

Berdasarkan hasil penelitian melalui observasi dan wawancara langsung, banyak sekali dampak yang didapatkan oleh nasabah setelah mendapatkan pembiayaan pinjaman tanpa bunga dan proses pendampingan usaha yang dilakukan oleh Bank Wakaf Mikro Alpen Barokah Mandiri melalui strategi-strategi yang dijalankan BWM. Dampak yang dirasakan diantaranya:

- a. Terjadi peningkatan usaha
- b. Terjadi peningkatan laba atau pendapatan
- c. Mendapatkan ilmu pengetahuan dan ilmu agama
- d. Adanya sikap toleransi dan saling tolong menolong
- e. Mempererat silaturahmi bagi kelompok satu dengan kelompok lainnya.



Pemberian dana pembiayaan kepada masyarakat masih dikatakan minim akan tetapi para nasabah sangat mengharapkan pembiayaan tersebut, dengan demikian pembiayaan tersebut sangat berpengaruh terhadap perkembangan hidup masyarakat miskin produktif baik digunakan untuk kebutuhan keluarga maupun untuk dijadikan sebagai modal usaha. Menurut Adam Smith, pertumbuhan usaha, termasuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), sangat dipengaruhi oleh pembagian kerja. Dalam konteks UMKM, penerapan pembagian kerja dapat meningkatkan kapasitas produksi dan kualitas produk, sehingga memungkinkan usaha kecil untuk bersaing di pasar yang lebih luas. Selain itu, Smith menekankan bahwa pertumbuhan ekonomi suatu usaha juga bergantung pada luasnya pasar. Semakin luas pasar yang dapat dijangkau oleh UMKM, semakin besar pula peluang untuk memanfaatkan keuntungan dari pembagian kerja, yang pada akhirnya mendorong pertumbuhan usaha secara berkelanjutan

Pembiayaan yang diberikan oleh Bank Wakaf Mikro Alpen Barokah Mandiri tidak langsung menghasilkan dampak ekonomi yang besar dalam waktu singkat, program ini tetap memberikan manfaat penting bagi masyarakat, khususnya UMKM. Pinjaman tanpa bunga membantu mengurangi ketergantungan pada rentenir dan memberikan modal usaha yang terjangkau. Dampak positif lainnya adalah adanya pendampingan usaha yang memperkuat keterampilan bisnis serta nilai-nilai sosial seperti toleransi dan saling tolong-menolong.

Strategi promosi yang dilakukan oleh BWM melalui pendekatan berbasis ekonomi Islam, dengan melibatkan tokoh agama dan masyarakat, terbukti efektif dalam memperkenalkan program ini ke komunitas. Meskipun peningkatan ekonomi tidak terlalu signifikan, keberlanjutan program tetap memberikan dampak positif dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat miskin produktif. Program ini berpotensi meningkatkan kesejahteraan jangka panjang bagi nasabah yang terlibat. Bank Wakaf Mikro (BWM) Alpen Barokah Mandiri memainkan peran strategis dalam pemberdayaan masyarakat miskin produktif di sekitar pondok pesantren melalui pembiayaan tanpa bunga berbasis syariah, didukung oleh sistem tanggung renteng dan program pendampingan usaha. Langkah strategis seperti sosialisasi, survei calon nasabah, dan pendampingan usaha memastikan bahwa pembiayaan ini tepat sasaran, sesuai dengan teori pertumbuhan UMKM dan fatwa MUI tentang qard}. Keberhasilan ini menunjukkan bahwa BWM Alpen Barokah Mandiri adalah instrumen efektif untuk mendorong pertumbuhan ekonomi dan pemberdayaan masyarakat secara berkelanjutan.

SIMPULAN DAN SARAN



Bank Wakaf Mikro (BWM) Alpen Barokah Mandiri Al-Amien Prenduan melaksanakan pemberian pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah melalui pinjamna tanpa bunga dimulai dari tahap proses sosialisasi, identifikasi, uji kelayakan, pra-PKW (Pelatihan Wajib Kelompok), PKW (Pelatihan Wajib kelompok) dan diakhiri dengan Halaqoh Mingguan (HALMI). Dengan demikian, BWM turut berkontribusi dalam mengurangi ketergantungan masyarakat terhadap rentenir sekaligus meningkatkan kesejahteraan ekonomi lokal. Strategi promosi yang diterapkan oleh BWM mengintegrasikan pendekatan berbasis komunitas dan digital. Promosi dilakukan melalui kegiatan pengajian ibu-ibu, pelatihan kelompok (HALMI), serta memanfaatkan media sosial untuk menjangkau lebih banyak masyarakat. Selain itu, BWM juga membangun hubungan baik dengan tokoh masyarakat setempat untuk memperkuat kepercayaan publik.

Saran

1. Diharapkan untuk BWM Alpen Barokah Mandiri agar mengembangkan dan memperluas jangkauan program pinjaman tanpa bunga, sehingga semakin banyak UMKM di sekitar Pondok Pesantren Al-Amien yang dapat merasakan manfaatnya.
2. Diharapkan untuk BWM Alpen Barokah Mandiri dapat memperkuat strategi promosi yang telah dilakukan, dengan lebih memanfaatkan potensi teknologi dan media sosial untuk menjangkau masyarakat yang lebih luas.
3. Diharapkan untuk BWM Alpen Barokah Mandiri dapat meningkatkan kualitas pendampingan usaha dan pelatihan kewirausahaan bagi para nasabah agar mereka mampu mengelola usaha dengan lebih profesional dan efisien.
4. Diharapkan bagi peneliti selanjutnya untuk melakukan penelitian yang lebih mendalam lagi dengan merujuk pada penelitian ini sebagai rujukan tambahan.

DAFTAR PUSTAKA

- Afriani, W. (2021). Analisis Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Dalam Meningkatkan Minat Usaha Mikro, Kecil, Menengah di Bank Aceh Syariah Cabang Tapaktuan. *Skripsi Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh*, 31.
- Aini, C. I. N. (2022). Strategi Pemasaran Funding Officer Terhadap Loyalitas Nasabah di BPRS Bhakti Sumekar Cabang Pragaan. *Vurnal Ekomadania*, 5(2), 107.
- Ajib., M. K. (2021). Pengaruh Bank Wakaf Mikro Terhadap Pemberdayaan Usaha Mikro di Lingkungan Pondok Pesantren (Studi Kasus Bank Wakaf Mikro Ponpes Futuhiyyah. *Skripsi Universitas Islam Sultan Agung*, 1.
- Irwan, A. W. (n.d.). Strategi Pemasaran Syariah Dalam Upaya Menarik Minat Nasabah di USPPS AUSATH Blokagung Banyuwangi. *Artikel Institut Agama Islam Darussalam Blokagung Banyuwangi*.
- Mandiri, K. L. A. B. (2024). *Laporan Detail Nominatif Pembiayaan, per 30 November2024*.



- Moleong, L. J. (2002). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Remaja Rosdakarya.
- Muhammad Faiq Ramadhan, R. S. (2019). Peran Bank Wakaf Mikro Dalam Penguatan Modal dan Pemberdayaan Usaha Mikro di Surabaya. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan.*, 6(11).
- Pangestika, L. S. R. D. (2021). *Pembentukan UMKM Pada Bank Syariah*. Alim's Publishing Jakarta.
- Putri, M. M. (2016). Pengaruh Karakteristik Perusahaan Terhadap Struktur Modal Pada Perusahaan Property dan Real Estate yang Terdaftar di BEI 2011-2014. *Skripsi Sekolah Tinggi Ekonomi Perbanas Surabaya*, 3.
- Putri, R. (2019). Bank Wakaf Mikro Sebagai Program Pemberdayaan Ekonomi Umat Di Lingkungan Pondok Pesantren (Studi Kasus Bank Wakaf Mikro Alpen Barokah Mandiri, PP. Al Amien Prenduan Sumenep). *Tesis Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sunan Ampel*, 67.
- Setyawati. (n.d.). Peran Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam Perekonomian Nasional. *Jurnal Widya Ekonomi.*, 3(13).
- Sjahdeini, S. R. (2014). *Perbankan syariah produk-produk dan Aspek Hukumnya*. Kencana.
- Tambunan, T. (2019). *UMKM di Indonesia: Isu-isu Penting*. LP3ES.