

### **BAB III**

#### **OBJEK PENELITIAN**

##### **A. Sejarah Berdirinya<sup>1</sup>**

Bank Wakaf Mikro Alpend Barokah Mandiri merupakan satu dari sembilan LKM Syariah tahap tifa program “Pemberdayaan Masyarakat Melalui pendirian LKM Syariah di sekitar pesantren” yang diprakarsai oleh Lembaga Amil Zakat Nasional Bank Syariah Mandiri (LAZNAZ BSM) umat, dimana pendiriannya difasilitasi oleh otoritas jasa keuangan (OJK) dan pusat inkubasi bisnis dan usaha kecil (PINBUK). LKM Syariah ini didirikan di lingkungan salah satu pondok pesantren bersejarah yang berperan dalam pergerakan perjuangan kemerdekaan Republik Indonesia, yaitu Pondok Pesantren Al-Amien Prenduan berdiri pada tanggal 10 November 1952 atau bertepatan dengan 09 Dzul Hijjah 1371. Pendirinya adalah Al-maghfurlah RKH. Djauhari Chotib yang juga sekaligus menjadi pengasuh pertama. Pesantren ini awal cikal Al-Amien Prenduan dengan nama Pondok Tegal. Pondok Tegal inilah yang kemudian berkembang tanpa putus hingga saat ini dan menjadi pondok pesantren seperti yang kita kenal sekarang ini. Karena itulah tanggal peresmian yang dipilih oleh KH Djauhari disepakati oleh para penurus beliau sebagai tanggal berdirinya Pondok Pesantren Al-Amien Prenduan.

Pondok pesantren Al-Amien Prenduan memiliki keinginan lebih aktif dalam memberdayakan masyarakat disekitar lingkungan pesantren agar dapat

---

<sup>1</sup> Dokumen Bank Wakaf Mikro Alpend Baroah Mandiri

berkontribusi dalam pengentasan masalah kemiskinan dan ketimpangan di negeri ini. Dengan potensi sekitar 2,5 ribu setiap tahunnya, Pesantren Al-Amien Prenduan memiliki potensi pasar dan SDM yang menjanjikan. Selain itu, pesantren ini memiliki media promosi penunjang tersendiri yaitu berupa aktifitas siaran radio di chanel 107 FM serta website pondok di [al-amien.ac.id](http://al-amien.ac.id), pengajian dengan warga sekitar pesantren dan lain sebagainya.

Pendirian LKM Syariah Alpend Barokah Mandiri dari penetapan badan hukum sebagai koperasi jasa oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (KEMENKOP dan UKM) pada 06 Juni 2018 yang dibuktikan dengan Keputusan Menteri Kemenkop dan UKM NO:008727/BH/M.KUKM.2/VI/2018 Tentang Pengesahan Akta Pendirian Koperasi Lembaga Keuangan Mikro Syariah “Apend Barokah Mandiri”. Pada tanggal 29 Juni 2018, kantor OJK Surabaya mengeluarkan izin usaha LKM Syariah yang dibuktikan dengan penerbitan Keputusan Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan No:KET- 106/KR.04/2018 Tentang Pemberian Izin Usaha kepada Koperasi Lembaga Keuangan Mikro Syariah Alpend Barokah Mandiri.

Sebulan setelah mendapatkan izin usaha OJK, dibawah kepemimpinan Ust. Affandi, Lc. Selaku ketua pengurus LKM Syariah yang dibantu oleh empat pengurus dan tiga pengelola harian, pada tanggal 16 Juli 2018 LKM Syariah Alpend Barokah Mandiri memulai kegiatan usahanya ditandai dengan soft launching berupa aktifitas pencairan pembiayaan kepada lima

belas nasabah yang telah menjalani tahapan pembentukan Kelompok Usaha Masyarakat sekitar Pesantren Indonesia (KUMPI) selama kurang lebih 2,5 bulan kerja. Per tanggal 16 Juli 2018, LKM Syariah Alpend Barokah Mandiri telah memiliki 95 nasabah yang terdiri atas 19 KUMPI dengan pola pencairan pembiayaan 2-2-1 yang telah diberikan setidaknya kepada 95 nasabah dengan nilai total pembiayaan sebesar Rp. 95.000.000.00-

## **B. Struktur Lembaga Keuangan Mikro Syariah Beserta Tugas dan Tanggung Jawabnya**

### **Pengurus :**

Ketua : Ust. Afandi, Lc  
KH. Ridho Sugiantoro, MA

Sekretaris : Ust. Samhadi, M.Ag.

Bendahara : Ust. Nubail Itqan

### **Pengawas :**

Ketua : Dr. KH. Ghazi Mubarak Idris, MA  
Ust. Syarifuddin, Ba

### **Dewan Pengawas Syariah :**

Ketua : Dr. KH. Muhammad Achmad Fauzi Tidjani , MA  
KH. Mujammi' Almusfi, Lc

### **Pengelola:**

Ketua : Thalibul Khair

Supervisor : Syaifullah

Admin : Rudiyanto

### Deskripsi Pembagian Tugas :<sup>2</sup>

Melihat susunan pengurus diatas maka tentunya yang ada di dalam struktur diatas, akan ada tugas dan fungsi masing-masing, sebagai ciri sebuah organisasi yang membutuhkan kondisi yang kondusif :

#### a. Dewan Pengawas Syariah

DPS adalah perwakilan DSN MUI pada LKMS tujuannya adalah untuk melakukan pengawasan di bidang syariah kepada pengurus/dewan direksi dan seluruh manajemen, serta memberikan nasihat dan pertimbangan tentang produk dan bentuk operasional lainnya supaya tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah :

Tugas-tugas :

- 1) Melakukan pengawasan terhadap kerja pengurus dan pengelola dengan berpedoman kepada Al-Quran , Hadist dan ketentua fatwa yang dimuat oleh DSN MUI.
- 2) Memberikan nasehat kepada pengurus dan pengelola LKM Syariah dalam rangka operasional LKMS.
- 3) Melakukan kajian dan memberikan fatwa tentang produk dan operasional LKMS yang berpedoman kepada Al-Quran, Hadist dan Fatwa DSN-MUI

---

<sup>2</sup> Dokumen Bank Wakaf Mikro Alpend Baroah Mandiri

b. Pengawas / Komisaris

Mewakili RAT/RUOS dalam melakukan pengawasan terhadap kerja pengurus serta memberikan nasihat baik diminta ataupun tidak kepada pengurus/direksi demi kemajuan Organisasi LKMS.

Tugas :

- 1) Melakukan pengawasan terhadap kerja pengurus dengan pegangan pada kebijakan umum dari RAT/RUPS
- 2) Memberikan masukan dan nasehat kepada pengurus dalam rangka operasinal LKMS.

c. Pengurus/Dewan Direksi

Kewenanga : menerima mandat dari RAT/RUPS, pengurus/direksi berwenang untuk memastikan jalan tidaknya LKMS dan membuat kebijakan umum serta melakukan pengawasan pelaksanaan kegiatan LKMS sehingga semuanya diharapkan pada pelaksanaanya akan sesuai dengan tujuan yang telah diterapkan.

Tugas :

- 1) Merumuskan dan menyusun kenijakan umum LKMS
- 2) Merumuskan kebijakan operasional yang merupakan penjabawan dari kebijakan umum yang telah ditetapkan oleh RAT/RUPS
- 3) Melakukan pengawasan kegiatan dalam bentuk :
  - a. Melakukan pengawasan terhadap tugas manajer
  - b. Persetujuan pembiayaan untuk suatu jumlah tertentu

c. Memberikan rekomendasi produk-produk yang akan ditawarkan kepada anggota/nasabah supaya sesuai dengan etika norma yang disepakati.

d. Manager Umum

- 1) Bertanggung jawab atas perencanaan, kordinasi dan pengarahan dari semua aktivitas operasi LKMS guna mencapai sasaran dan tujuan yang sudah ditetapkan
- 2) Bertanggung jawab mengenai hal-hal yang berkaitan dengan perencanaan produk, pemasaran dan penerapan dari sistem manajemen, administrasi kepegawaian, keuangan dan akuntabilitas keuangan pada pengurus.
- 3) Bertanggung jawab untuk operasi yang menguntungkan dalam rangka kebijaksanaan sasaran-sasaran dan anggaran yang dibuat bersama staf manajemen :

A. Tugas dan Wewenang :

- 1) Membuat dan menerapkan rencana dan sasaran dari bawahan langsung
- 2) Membuat rencana kerja secara periodik, yang meliputi
  - a. Rencana pemasaran
  - b. Rencana pembiayaan
  - c. Rencana biaya operasi
  - d. Rencana keuangan

- 3) Merencanakan dan memantau aktifitas pembiayaan dan penggalangan dana
  - a. Menyetujui sasaran pemasaran jangka panjang dan pendek
  - b. Mengavauasi pelaksanaan terhadap sasaran usaha dan melakukan perbaikan bila perlu
  - c. Mengikuti syara-syarat pembiayaan secara keseluruhan dan ikut serta dalam pembiayaan dan penggalangan dana yang penting
- 4) Merencanakan dan memantau aktifitas pembiayaan dan penggalangan dana
- 5) Merencanakan dan memantau sistem aplikasi dari pesanan pelanggan untuk memastikan terpenuhinya kualitas layanan
  - a. Mengikuti sistem aplikasi permintaan langganan dan menentukan serta memperoleh penerapan yang cocok
  - b. Berkoordinasi dengan para manager untuk pengembangan sistem dalam rangka pembuatan proyek yang memungkinkan sistem informasi dan tranporstasi pengiriman yang baku
- 6) Memimpin rapat managemen guna menyediakan media komunikasi, koordinasi dan pengambilan keputusan tekhnis dari sasaran dan target yang sudah ditetapkan
- 7) Menyediakan jalur komunikasi dan koordinasi yang jelas antara para manajer dan rekan kerja secara fungsional di area pemasaran sebagai pusat koordinasi pembiayaan dan penggalangan

dana, pengembangan sistem pemasaran dan promosi bagi yang berprestasi.

- 8) Memberikan persetujuan akhir atas struktur organisasi dan pengisian stafnya, remunerasi, dengan pendapat, pemberhentian, kenaikan pangkat, di semua bagian yang dibawahinya.
- 9) Mengarahkan persiapan dan menyetujui anggaran biaya dan oprasional.
- 10) Membuat laporan secara periodik kepada pengurus/direksi, berupa:
  - a. Laporan pembiayaan baru
  - b. Laporan perkembangan pembiayaan
  - c. Laporan dana
  - d. Laporan keuangan

B. Hubungan Kerja Utama (Tidak termasuk hubungan yang berkaitan dengan koordinasi langsung)

- 1) Berkerjasama dengan pihak ketiga untuk memperoleh informasi dan data tentang produk baru, sistem pelatihan dan pengembangan sistem informasi.
- 2) Bekerjasa dengan bagian pembiayaan dan penggalangan dana untuk menyiapkan ide-ide pengembangan pemasaran dan pengaturan wilayah pemasaran

- 3) Bekerjasama dengan administrasi dan keuangan untuk penganggaran biaya pemasaran (pameran, seminar, presentasi dll)
- 4) Bekerjasama dengan administrasi dan keuangan untuk membuat target finansial LKMS
- 5) Bekerjasa dengan bagian pembiayaan dan penggalangan dana untuk memperoleh koordinasi pemasaran produk

#### C. Bagian Keuangan dan ADM

- a. Kewenangan : menangani administrasi dan keuangan, menyusun dan melaporkan laporan keuangan
- b. Tugas-tugas :
  - 1) Mengerjakan jurnal buku besar
  - 2) Menyusun Neraca dan Rugi laba secara priodik
  - 3) Melakukan pengalokasian pendaya gunaan dana
  - 4) Membantu manager dalam hal pembuatan dan perumusan Arus Kas dan budgeting

#### D. Bagian Pembiayaan (Supervisor)

- a. Kewenangan : melakukan kegiatan pelayanan kepada peminjam serta melakukan pembinaan agar pembiayaan yang diberikan tidak macet
- b. Tugas-tugas :
  - 1) Menyusun rencana pembiayaan
  - 2) Menerima analisa pembiayaan

- 3) Melakukan analisa pembiayaan
- 4) Mengajukan pembiayaan kepada komite
- 5) Melakukan administrasi pembiayaan
- 6) Melakukan pembinaan nasabah/anggota
- 7) Membuat laporan perkembangan pembiayaan

### **C. Praktek Akad Qardh di BWM Alpend Barokah Mandiri**

#### **1. Pra pembiayaan di Bank Wakaf Mikro Alpend Barokah Mandiri**

Sosialisasi adalah kata kunci untuk memberitahukan kepada masyarakat tentang keberadaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah di Pondok Pesantren Al-Amien Prenduan, dengan sosialisasi juga kita bisa meraih simpati dan dukungan dari masyarakat.

Namun sebelum melakukan sosialisasi para karyawan mencari informasi data masyarakat miskin yang produktif, data tersebut diperoleh dari kelurahan sekitarnya. Apabila telah mendapatkan data, maka karyawan Bank Wakaf Mikro Alpend Barokah Mandiri bisa melakukan sosialisasi.

Berbagai macam proses sosialisai yang dilakukan oleh Bank Wakaf Mikro Alpend Barokah mandiri, melalui dari pengajian rutin yang dilakukan oleh pondok pesantren Al-Amien ataupun dengan fasilitas-fasilitas yang ada di pondok Pesantren Al-Amien Prenduan, seperti sosialisasi melalui pemancar radio FM Suara Dakwah Al-Amien yang berfrekwensi 107, atau melalui akun facebook, instagram atau alat media sosial lainnya.

Dalam proses pembiayaan ada dua program rutin yang dilakukan BWM Alpend barokah Mandiri yaitu : KUMPI (Kelompok Usaha Masyarakat Pesantren Indonesia) dan HALMI (Halaqah Mingguan). Tujuan KUMPI sebagai upaya penyebarluasan informasi tentang konsepsi, tahapan bentukan. Syarat keikutsertaan dan kegiatan-kegiatan KUMPI, dengan calon peserta program memahami konsep dan ketentuan program.

HALMI adalah pertemuan antara 2-3 kelompok yang dilaksanakan sepekan sekali pada hari dan jam yang sama setiap minggunya, selama 60 menit yang terdiri dari; 30 menit untuk ikrar dan transaksi pembiayaan, dan 30 menit untuk pembinaan anggota oleh supervisor.

## **2. Kriteria Muqtarid (peminjam)<sup>3</sup>**

Adapun kriteria *muqtarid* (peminjam) dalam pembiayaan BWM Alpend Barokah Mandiri, diantaranya :

1. Masyarakat sekitar pondok pesantren
2. Masyarakat kurang mampu tapi produktif
3. Masyarakat yang mempunyai usaha

## **3. Tahap-tahap pembiayaan di Bank Wakaf Mikro Al-Amien Preduan**

Proses pemberian pembiayaan di BWM Alpend Barokah Mandiri melalui beberapa tahapan sehingga tercapai suatu proses yang sesuai dengan tujuan :

---

<sup>3</sup>Thalibul Khair, Manager, Wawancara, Preduan, 20 Desember 2019

### 1) Tahap Identifikasi

Identifikasi masalah dilakukan dengan mengunjungi kelurahan terdekat menanyakan data masyarakat yang miskin namun mereka produktif. Artinya masyarakat harus mempunyai usaha meski skala kecil. Identifikasi nasabah juga bisa dilakukan dengan cara mendatangi RT/RW, ibu ibu PKK dan ibu ibu pengajian sekitar pesantren

### 2) Tahap Sosialisasi

Setelah mendapatkan data dari kelurahan, selanjutnya adalah melakukan sosialisasi terkait dengan lembaga Bank Wakaf Mikro kepada masyarakat, baik itu menyasar ibu-ibu pengajian, atau arisan PKK dan yang lainnya. Selain sosialisasi pengelola juga memastikan masyarakat yang berminat untuk selanjutnya dilakukan survey kepada calon nasabah.

### 3) Tahap Survey

Tahap ini merupakan tahap ketiga setelah dilakukan tahap sosialisasi kemudian dilakukan tahap survey untuk menentukan apakah calon nasabah sudah masuk dalam kategori survey. Pegawai BWM melakukan survey ke rumah satu per satu calon nasabah dengan menanyakan beberapa hal terkait usaha mereka.

Cara penilaian kelayakan anggota paling tidak ada empat kriteria :

a) Indeks rumah (IR)

IR digunakan sebagai kriteria karena rumah calon anggota mencerminkan status social ekonomi sebagai golongan miskin. Luas rumah yang kecil. Tidak berubim dengan fasilitas yang tidak memenuhi.

b) Indeks Pendapatan (IP)

Berdasarkan kriteria kemiskinan di Indonesia, maka keluarga yang berpendapatan kurang dari pendapatan minimum kurang dari Rp 24.000(sesuaikan dengan kondisi local) tergolong sebagai golongan orang miskin.

c) Indeks Aset (IA)

Asset yang dinilai tidak termasuk tanah yang dimiliki,tetapi meliputi asset rumah tangga (termasuk alat pertanian),ternak, asset yang likuid seperti uang tunai, tabungan.

d) Indeks Pemilik Tanah

Program modal usaha yang dimaksudkan untuk orang-orang miskin yang tidak memiliki tanah atau tanah yang dimiliki sedikit dan tidak produktif. Tetapi adakalanya mereka juga memiliki sebidang tanah yang tidak luas dan tidak cukup untuk menghidupinya sepanjang tahun.

4) Tahap Pelatihan Wajib Kelompok (Pra PWK)

Tahapan ini dilakukan setelah tahapan survey selesai dilaksanakan, para calon nasabah dikumpulkan kemudian

diberikan atau diperkenalkan tentang lembaga dan program yang ada di Bank Wakaf Mikro. Kemudian pendampingan menginstruksikan kepada calon nasabah untuk mengikuti tahapan selanjutnya.

5) Tahap Pelatihan Wajib Kelompok (PWK)

Tahapan ini dilakukan apabila sudah selesai tahap pra PWK dan layak untuk diteruskan ke tahap selanjutnya yaitu tahapan pelatihan wajib kelompok yang dilakukan selama 5 hari berturut-turut. Dalam tahap ini diberikan beberapa materi yang diberikan kepada calon nasabah yang mengikuti proses PWK.

Materi yang diberikan kepada calon nasabah beberapa hal yaitu terkait dengan lembaga, hak dan kewajiban anggota. Serta memberikan pengetahuan tentang manfaat menabung meskipun di Bank Wakaf Mikro sendiri tidak menerima funding, hanya berfokus pada lending atau penyaluran dana pada masyarakat.

6) Tahap Uji Pelatihan Kelompok

Tahapan ini dilakukan oleh calon nasabah dengan didampingi oleh supervisor dan manager, calon nasabah diberi waktu 0 menit untuk mengerjakan soal yang sudah disiapkan oleh pengelola sebelumnya. Setelah selesai mengerjakan pengelola langsung mengoreksi hasil dari jawaban calon nasabah dan dengan cepat memberi nilai.

Akan tetapi bukan hanya masalah bisa menjawab soal yang dinilai, tapi juga kedisiplinan calon nasabah dan bisa menjaga amanah yang nantinya menjadi pertimbangan.

“ Datang tepat waktu selama lima hari menjadi tantangan sendiri bagi para anggota untuk dinilai kedisiplinannya. Dari segi amanah para calon nasabah diamanahi uang sebesar Rp.1000 dengan cara bergantian 4 hari berturut-turut, dan pendamping menulis kode uangnya dan kemudian mengecek tiap harinya, apabila kode uang itu berubah maka amanah calon anggota tersebut dipertanyakan.<sup>4</sup>

#### 7) Tahap Pencairan

Tahap ini dilaksanakan setelah UPK dan langsung diadakan rapat antara pengelola dan pengurus terkait calon nasabah dan usaha yang mereka punya. Setelah ada ACC dari pihak pengelola dan pengurus maka langkah selanjutnya yaitu pencairan.

Pencairan dilakukan dengan 3 tahap karena menggunakan sistem 2-2-1. Sistem ini dimaksud yang dicairkan terlebih dahulu adalah yang paling membutuhkan disusul dengan yang di depannya dan yang terakhir adalah ketua kelompok atau ketua KUMPI yang sebelumnya sudah dimusyarahkan dalam kelompok itu sendiri.

---

<sup>4</sup>Rudiyanto, Pembukuan BWM Alpend Barokah Mandiri, Wawancara, Preduan, 20 Desember 2019

Semisal dikelompok itu ada 15 orang maka yang urutan pencairan adalah 6 orang yang paling belakang, disusul 6 orang setelahnya dan diakhiri dengan 3 orang yang duduk dipaling depan, dan biasanya adalah para ketua KUMPI itu sendiri.

Untuk pencairan tahap awal dari pihak BWM memberikan dana pembiayaan atau pinjaman untuk nasabah sebesar Rp. 1.000.000 per orang dan angsurannya sendiri adalah Rp. 25.000 per minggu dengan jangka waktu 40 minggu atau 10 bulan.

#### 8) Tahap Halaqah Mingguan

Halaqah Mingguan atau yang biasa disingkat HALMI dilaksanakan maksimal 1 jam, didampingi oleh pengelola BWM, pengelola bukan hanya focus kepada penarikan angsuran akan tetapi juga hal lain di luar masalah keuangan, semisal di dalam HALMI itu ada kajiannya, itu diisi oleh Ust yang diundang oleh pondok, kemudian juga yasinan, dan motivasi agama.

Jadi manfaatnya bukan hanya secara finansial akan tetapi juga secara spiritual memberikan kesan yang sangat mendalam kepada nasabah. Seperti apa yang disampaikan oleh tunzila ketika diwawancarai.

“ saya sangat bahagia sekali menjadi anggota BWM Alpend Barokah Mandiri ini, karena selain membantu permodalan usaha saya, sekaligus bisa menambah tali silaturahmi antar kita

pengusaha kecil, namun yang terpenting adalah setiap minggu bisa menambah ilmu agama dari para asatid”<sup>5</sup>

Di pertemuan HALMI ini juga ketika nasabah akan lunas, maka nasabah bisa mengajukan pembiayaan baru dan merepresentasikan apa saja yang telah dilakukan selama menjadi anggota kepada supervisor.

9) Memberikan Pendampingan Kepada Anggota.

Ada tiga tahap dalam pendampingan untuk nasabah sendiri :

a) Peningkatan Ekonomi Usaha

Pendampingan pengembangan wirausaha diberikan melalui mentoring dan managerial pemasaran, pelatihan pembukuan, pelatihan display dan pelayanan, atau pelatihan akses modal dan ekspansi usaha. Pelatihan ini biasanya diisi oleh pemateri professional seperti pengusaha yang sudah sukses ataupun dari OJK itu sendiri.

b) Manajemen Rumah Tangga

Keluarga merupakan anggota masyarakat paling kecil tapi paling penting, oleh karenanya diberikan pelatihan pengelolaan rumah tangga yang baik, seperti bagaimana mengelola keuangan rumah tangga, atau bagaimana komunikasi rumah tangga.

---

<sup>5</sup> Tunzila, Nasabah BWM Alpend Barokah Mandiri, Wawancara 26 Desember 2019

Anggota di dalam HALMI juga saling sharing keilmuan dan keterampilan, sehingga nantinya ada alternative penghasilan dan profesi dalam satu rumah tangga.

c) Spiritual

Jadi seperti yang disampaikan di atas, bukan hanya pendampingan finansial yang dilaksanakan, akan tetapi juga pendampingan spiritual dengan mendatangkan beberapa ust dari pondok pesantren Al-Amien Prenduan.

Diantara ustad yang biasa diundang untuk mengisi pengajian adalah Ust. Fattah Syamsuddin Lc, Ust. Saiful Bahri Lc, KH. Ghazi Mubarak. Beliau para asatidz dan kiai saling bergantian setiap satu minggu.

10) Memberikan Pendampingan dari OJK ke pihak Pengelola

Pendampingan diberikan oleh piha OJK dan Badan Wakaf Indonesia sebagai ibu dari BWM. Proses pendampingan yang dilakukan seperti pengurusan dan pendirian badan hokum dan izin usaha Lembaga Keuangan Mikro Syariah, pelatihan pengurus dan pengelola dari segi teknikal dan manejerial, serta pendampingan kegiatan usaha selama minimal 6 bulan. Tujuan dari itu semua adalah agar pengelola dan pengurus siap menjalankan misi dan tujuan dari pendirian BWM ini.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup>Thalibul Khair, Manager, Wawancara, Prenduan, 22 Desember 2019

Sebelum melakukan proses pembiayaan, para nasabah harus membentuk kelompok (KUMPI) minimal 15-25 orang, setiap kelompok ada 5 orang. Sehingga ada 3 sampai 5 kelompok saat mengikuti kegiatan halaqoh mingguan (HALMI), setiap kelompok harus berasal dari tempat tempat yang sama, hal ini untuk mempermudah koordinasi. Berikut tahapan-tahapan pembiayaan yang harus sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan :<sup>7</sup>

1. Para nasabah harus mengikuti Pra PWK (Pelatihan Wajib Kelompok)

selama sehari, adapun kegiatan pra PWK diantaranya:

a. Menetapkan waktu dan tempat PWK

Waktu antara jam 10:00-12:00WIB (menyesuaikan) dan mempersiapkan tempat PWK dilokasi domisili disalah satu calon anggota.

b. Mempersiapkan kelengkapan PWK

Alat tulis/formulir/ikrar/penuntun (materi) PWK/ daftar anggota.

2. Hari pertama PWK (Pelatihan Wajib Kelompok), kegiatan PWK

diantaranya: Menjelaskan mengenai program modal usaha

a. Menjelaskan apakah dan mengapa PWK

b. Menjelaskan peraturan selama dalam PWK

c. Memilih peminjam 2-2-1

d. Ikrar anggota

---

<sup>7</sup>Rudiyanto, Pembukuan BWM Alpend Barokah Mandiri, Wawancara, Preduan, 20 Desember 2019

Berikut contoh ikrar pengajuan oleh nasabah, ikrar pertama dibaca oleh ketua HALMI.

*“Assalamualaikum Wr. Wb, saya ibu nurani nama suami saya Muhamad mau mengajukan dua anggota saya yang bernama ibu Suria dan Komala, Sekian Waalaikumsalam Wr. Wb.”<sup>8</sup>*

Dilanjutkan oleh anggota yang disebutkan dalam ikrar :

*“Assalamualaikum Wr. Wb, saya Suria dan nama suami saya Abdullah mau mengajukan pinjaman Rp. 1.000.000.- untuk usaha menjahit, bagaimana ibu-ibu apakah setuju?setuju”<sup>9</sup>*

3. Hari Kedua PWK, Kegiatan PWK diantaranya :

- a. Pengenalan dari masing-masing anggota
- b. Memilih ketua dan sekretaris KUMPI
- c. Tugas dan tanggung jawab ketua, sekretaris dan anggota
- d. Apakah KUMPI dan mengapa harus dibentuk KUMPI dan HALMI

4. Hari ketiga PWK, kegiatan PWK diantaranya :

- a. Permohonan pinjaman/pembiayaan
- b. Tujuan dan jumlah pinjaman/pembiayaan
- c. Syarat dan kewajiban nasabah untuk mendapat pinjaman/pembiayaan
- d. Giliran mendapat pinjaman/pembiayaan

---

<sup>8</sup> Sulaiha, Nasabah BWM Apend Barokah Mandiri, Wawancara, 24 Desember 2019

<sup>9</sup> Hosniyah, Nasabah BWM Alpend Barokah Mandiri, Wawancara, 24 Desember 2019

- e. Cara pembayaran pinjaman/pembiayaan
  - f. Cara memperoleh pinjaman/pembiayaan kedua tersebut.
5. Hari keempat PWK, kegiatan PWK diantaranya :
- a. Tabungan anggota dan sumber-sumbernya
  - b. Penggunaan tabungan
  - c. Menetapkan nama KUMPI
6. Hari kelima PWK, kegiatan PWK diantaranya :
- a. Review materi hari-1 s/d hari-4
  - b. Ujian pengesahan KUMPI (UPK)

Adapun materi pelaksanaan PWK yang diberikan pihak BWM Alpend Barokah Mandiri kepada muqtarid (Nasabah) meliputi :

1. Materi hari pertama, meliputi : a. penjelasan PWK b. pengenalan lembaga c. pengenalan KUMPI d. perkenalan peserta PWK e. pengenalan dan penjelasan makna ikrar f. penjelasan prinsip anggota KUMPI g. tekad mengubah cara hidup
2. Materi hari kedua, meliputi : a. pembacaan ikrar b. memperbaiki niat usaha c. disiplin d. persahatab e. kerja keras dan kerja cerdas f. hak dan kewajiban anggota g. pemilihan ketua dan wakil ketua kelompok h. pembahasan tanggung jawab ketua sekretaris dan anggota kelompok
3. Materi hari ketiga, meliputi : a. pembacaan ikrar b. prosedur pembiayaan c. cara pembayaran anggaran d. pengenalan akad e. cerita profil usaha f. cara pembuatan profil usaha

4. Materi hari keempat, meliputi : a. pembacaan ikrar b. pemberian nama dan nomer kelompok c. pemilihan ketua dan wakil ketua HALMI d. pembahasan tanggung jawab ketua, wakil ketua dan anggota HALMI e. penetapan waktu HALMI
5. Materi hari kelima, meliputi : a. pembacaan ikrar b. ujian pengesahan KUMPI

Semua tahapan tersebut harus diikuti oleh calon muqtarid, karena hal tersebut merupakan satu ketentuan yang ditetapkan oleh BWM. Dalam proses ikrar harus bergantian antar nasabah satu dan lainnya. Tidak semua nasabah tidak melakukan pengajuan pembiayaan disaat hari yang sama, karena pihak BWM menerapkan pola 2-2-1, pola ini bertujuan untuk mengutamakan nasabah yang lebih membutuhkan. Setiap kelompok yang memutuskan orang-orang yang berhak melakukan pengajuan terlebih dahulu, untuk nasabah yang lain akan dilanjutkan minggu berikutnya. Bagi nasabah yang sudah mendapatkan pencairan maka minggu berikutnya harus mangansur pembiayaan dalam kegiatan HALMI.

Adapun jumlah muqtarid di Bank Wakaf Mikro Alpend Barokah Mandiri Prenduan Sumenep Madura sebanyak sampai tanggal 24 desember 2019 sebanyak 265 muqtarid.

#### **4. Pembiayaan Dengan Akad Qard di BWM Alpend Barokah Mandiri**

Meskipun di dalam peraturannya, BWM Alpend Barokah Mandiri mempunyai banyak alternatif akad dalam pembiayaan, akan

tetapi sampai saat ini BWM Alpend Barokah mandiri masih menggunakan satu akad saja dalam pembiayaan yaitu akad Qardh hasan. Karena seperti yang kita ketahui pendirian BWM didasari pada prihatinnya kepada kemiskinan yang terjadi di Indonesia, oleh karenanya kami menilai bahwa untuk saat ini kami masih menggunakan akad Qardh hasan saja.<sup>10</sup>

Qardh hasan mempunyai tujuan sosial yang dalam pengembalian hutang tidak dikenai biaya atau presentase apapun, hanya mengembalikan pembiayaan pokok yang diberikan.<sup>11</sup> Sasaran utama dari akad qardh ini adalah muqtaridh yang kurang mampu tapi mempunyai kemampuan untuk berkembang secara ekonomi atau pengusaha kecil dan menengah yang tidak mempunyai akses ke lembaga keuangan tapi mereka bisa produktif berkembang usahanya, hal ini disampaikan bapak Thalib ketika diwawancarai.

“Pembiayaan Qardh di Bank Wakaf Mikro Alpend Barokah Mandiri ditujukan kepada nasabah (muqtaridh) yang tidak mampu dan mempunyai keinginan secara ekonomi untuk berkembang produktif. Walaupun awalnya tidak punya usaha, akan tetapi ketika ada keinginan untuk berusaha maka akan kami setujui, bukan hanya itu pengusaha

---

<sup>10</sup>Thalibul Khair, Manager, Wawancara, Prenduan, 22 Desember 2019

<sup>11</sup> Sultan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek Hukumnya*, (Jakarta, PT adhitya Andrebina Agung, 2015), 342

UMKM yang mengalami kesulitan akses ke lembaga keuangan lainnya maka kami siap bantu dan tentu kami akan menyetujuinya.<sup>12</sup>

Sumber dana yang diperoleh BWM ALpend Barokah Mandiri dari LAZNAS BSM UMAT (Lembaga Amil Zakat Bank Syaria Mandiri Umat). Dana itu adalah dana wakaf dari wakif (yang memberikan wakaf) yang memberikan dananya untuk dikelola secara produktif. Donasinya berbentuk uang dan wakaf uang tersebut kemudian disalurkan kepada Bank Wakaf Mikro untuk disalurkan kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan. Pembiayaannya dilakukan tanpa anggunan dan bebas rentenir, sehingga tujuan dalam memproduktifkan dana wakaf ini tercapai.<sup>13</sup>

Dana wakaf yang dicairkan ke setiap BWM tidak seluruhnya digunakan untuk pembiayaan akan tetapi ada juga yang diinvestasikan, salah satu bentuk contoh pengelolaannya adalah dengan deposito, dengan begitu pihak BWM bisa menekan margin bagi hasil kepada nasabah sehingga bisa setara tiga persen, sebagaimana disampaikan oleh Ust. Rudiyanto dalam wawancara.

“Setiap Bank Wakaf Mikro diberi modal 4.250.000.000. 1 miliar digunakan untuk pembiayaan nasabah yang membutuhkan dengan asumsi perorangan maksimal 1.000.000. bagi 1.000 orang. Sedangkan 3 miliar nya diinvestasikan dalam bentuk deposito, dari hasil

---

<sup>12</sup>Thalibul Khair, Manager, Wawancara, Preduan, 22 Desember 2019

<sup>13</sup> Ibid,

deposito itu bisa digunakan untuk biaya operasional, dengan begitu margin bagi nasabah bisa ditekan sekecil mungkin”<sup>14</sup>

Pembiayaan dengan akad qardh di BWM Alpend Barokah Mandiri menggunakan sistem kelompok, didalam setiap kelompok terdiri dari 5 anggota. Pembiayaan dengan akad qardh ini menggunakan sistem 2-2-1 di dalam proses pencairan dananya, dengan tujuan mengedepankan pihak yang membutuhkan, hal ini didapat dari lanjutan wawancara dengan Ust. Rudiyanto.

“Pembiayaan dengan akad Qardh ini memiliki sistem tersendiri, dengan pola kelompok setiap kelompok terdiri dari 5 orang, maka dalam pengajuan pembiayaan 1 kelompok terdiri dari 5 orang, dan dana yang akan diberikan sebesar 5.000.000. tetapi proses pengajuan bertahap karena BWM Alpen Barokah Mandiri menerapkan pola 2-2-1 , pola ini bertujuan untuk mengedepankan muqtaridh yang membutuhkan modal. Misalnya dalam 1 kelompok 5 orang, maka yang diambil 2 baris dibelakang dan berikutnya 2 baris dibelakangnya, yang terakhir 1 baris di belakangnya.<sup>15</sup>

Dalam kalkulasi pengajuan, ketika muqtaridh mengajukan pembiayaan sebesar 1.000.000. maka uang angsuran atau setoran perminggunya adalah 25.000. Pihak BWM hanya mengambil margin

---

<sup>14</sup>Rudiyanto, Pembukuan BWM Alpend Barokah Mandiri, Wawancara, Prenduan, 20 Desember 2019

<sup>15</sup> Ibid,

3% selama setahun untuk biaya konsultasi dan administrasi. Kalaupun ada infaq atau kas itu hanyalah sesuai kesepakatan bersama antar anggota kelompok baik dari keberadaannya dan berapa setorannya. Hal ini diungkapkan oleh salah satu nasabah BWM Apend Barokah Mandiri.

“Kalau pengajuan cair sebesar Rp.1.000.000 maka ansuran yang harus dibayar dalam waktu 40x pertemuan HALMI sebesar Rp.25.000/minggu, selain itu ada uang jasa untuk konsultasi sebesar Rp. 500 perminggu. Selain itu ada uang infak sebesar Rp.1000 dan untuk keperluan social Rp.1000, misalnya untuk bantuan social banjir, gempa dll, dan dua dana terakhir itu sama sekali bukan paksaan tapi kesepakatan dari kami. Jadi setoran kami perminggu setiap HALMI sebesar Rp.27.500”.<sup>16</sup>

Akad Qardh bukan hanya untuk membantu orang yang kurang mampu, tapi juga bisa mempererat ikatan silaturahmi antar anggota, oleh karenanya di semua BWM penyaluran dan pembiayaannya menggunakan tanggung renteng, artinya tanggung renteng setiap pengambilan keputusan kapan dan bagaimana HALMI, tanggung renteng dalam finansial untung rugi, contohnya kalau ada anggota yang nunggak maka ditanggung oleh anggota lainnya dengan cara iuran, tanggung renteng dalam resiko usaha, semisal penentuan peluang usaha, tanggung renteng dalam beban organisasi, misalkan memikirkan

---

<sup>16</sup> Sulaiha, Nasabah BWM Apend Barokah Mandiri, Wawancara, 24 Desember 2019

bagaimana organisasi kedepannya. Seperti yang disampaikan ibu Rasyidah di dalam wawancaranya.

“ Kalau anggota yang tidak hadir dan tidak menyetorkan angsuran, maka iurannya ditanggung bersama, misalkan tidak hadir 1 orang, maka sumbangannya Rp. 7.000 jika empat orang maka akan terkumpul Rp. 28.000. tapi terkadang ada satu anggota yang menanggung iuran itu, terkadang ketua, atau salah satu anggota. Selain itu kami juga sering berembuk tentang peluang usaha, kapan kumpul HALMI lagi, dan bagaimana agar HALMI ini kedepannya bisa lebih bermanfaat lagi”.<sup>17</sup>

Setiap nasabah yang pembiayaannya sudah cair maka wajib bagi nasabah itu untuk hadir HALMI yang mana kegiatan ini sesuai namanya dilakukan setiap minggu. Dalam hal ini setiap anggota harus mengikuti peraturan yang telah disosialisasikan dan disepakati bersama sehingga tidak ada lagi yang menyalahi aturan. Kegiatan HALMI ini dilaksanakan oleh pendampingan dari pihak BWM Alpend Barokah Mandiri dan prosesinya sebagai berikut:<sup>18</sup>

- 1) Membersihkan diri sebelum pertemuan dimulai
- 2) Pembukaan
- 3) Pembacaan ikrar anggota dan pendamping saling bergantian

*Bismilillahirrahmanirrahim*

---

<sup>17</sup> Rasyidah, Nasabah BWM Alpend Barokah Mandiri, Wawancara, 25 Desember 2019

<sup>18</sup> Pengelolaan Koperasi

*Atas Nama Mu Ya Allah aku melaksanakan tugas mulia ini, mengikuti pertemuan HALMI terimalah ia sebagai ibadahku kepada Mu, untuk itu karuniakanlah kami kemampuan untuk : a. berikhtiar menambah rezeki untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga. b. mendorong anak-anak agar terus bersekolah. c. membantu anggota kelompok bila ia dalam kesusahan. d, membayar kembali pembiayaan sesuai waktu yang disepakati bersama. e, Allah SWT menjadi saksi segala yang aku ucapkan dan aku lakukan.*

Pembacaan ikrar pendamping

*Bismillahirrahmanirrahim*

*Atas Nama Mu Ya Allah aku melaksanakan tugas mulia ini, sebagai pendamping KUMPI terimalah ia sebagai ibadahku kepada Mu, untuk itu karuniakanlah kami kemampuan mendampingi masyarakat, secara ikhlas dan bertanggung jawab, tanpa mengenal suku dan tempat, serta kami tidak dibenarkan menerima imbalan apapun. Allah SWT menjadi saksi segala yang aku ucapkan dan aku lakukan.*

- 4) Laporan kehadiran anggota oleh ketua kelompok
- 5) Merealisasikan simpanan dan pembiayaan
- 6) Mengumpulkan angsuran
- 7) Berbagi pengalaman (balam) dan pembinaan anggota KUMPI
- 8) Doa dan penutup

Jumlah HALMI di BWM Alpend Barokah Mandiri dan jadwal kegiatan HALMI

#### **D. Dampak dari Adanya BWM Alpend Barokah Mandiri**

Dampak sangat positif diberikan oleh nasabah untuk BWM Alpend Barokah Mandiri, dengan program-program yang ada di BWM Alpend Barokah Mandiri dan pembiayaan yang BWM berikan, mereka merasa sangat diberdayakan sekali. Satu contoh dari nasabah adalah bu Lam'ah Slamet dari Dusun Brumbungan Desa Pekandangan Barat, sehari-hari beliau membuat tikar tembakau ketika tembakau sudah mulai menua dan siap dipanen, ketika tembakau belum musim, bu Lam'ah Slamet merajut tikar dari daun nyiur. Bu Lam'ah Slamet juga ketua kelompok dari HALMI Al-Amien

HALMI AL-AMIEN terdiri dari 4 kelompok atau anggotanya berisi 20 orang, bu Lam'ah Slamet sudah menjadi anggota selama 1 tahun, dan beliau menuturkan bahwa menjadi bagian dari HALMI di BWM ini sangatlah berguna sekali, selain usahanya terberdayakan, dia juga merasa mendapatkan sisi lain dari finansial yaitu spritualitas.

Usahanya meningkat, dari yang sebelumnya dia bisa memproduksi 50 tikar, dengan suntikan pembiayaan dari BWM bu Lam'ah bisa memproduksi 85 tikar setiap harinya, bu Lam'ah juga mendapatkan bantuan pemasaran dari teman-teman sesama HALMI, sehingga jangkauan pasar tikarnya lebih luas lagi dan tingkat produksinya bisa lebih ditingkatkan lagi.<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> Lam'ah Slamet, Nasabah BWM Alpend Barokah Mandiri, Wawancara 27 Desember 2019

Ibu Lam'ah juga mengajak teman-teman HALMI nya untuk mencari inovasi bagaimana membuat produk dari baha dau kelapa, sehingga usaha tidak hanya stagnan pada usaha yang telah dipunyai, tapi bisa menciptakan inovasi baru sekaligus menghasilkan penghasilan baru.

Selain ibu Lam'ah Slamet ada juga nasabah BWM Alpend Barokah Mandiri yang merasa sangat membantu keuangan keluarga, khususnya bisa membantu suami dalam membeli kebutuhan-kebutuhan baik sekunder atau primer di dalam keluarga, sehingga dia sangat bersyukur sekali dengan adanya pembiayaan dengan akad qardh tanpa presentase apapun itu.

Ibu itu bernama Nuvia Ulfa, Bu Ulfa biasa nama panggilannya sudah masuk tahun ke 2 mengikuti program pembiayaan di BWM Alpend Barokah Mandiri ini. Beliau merasa sangat terbantuan dengan pembiayaan ini dan sekaligus bisa membantu perekonomian keluarga ibu Ulfa sendiri. Beliau membuat kue murah seharga Rp 1.000 sampai Rp. 2.000 yang dipasarkan ke sekolah dan pasar dekat rumahnya.<sup>20</sup>

Sebelum bergabung dengan BWM beliau biasa membuat kue sebanyak 30 buah perhari karena memang hanya beberapa lokasi yang dia titipin kuenya, tapi setelah mendapatkan suntikan biaya dari BWM Alpend Barokah Mandiri beliau bisa memproduksi 100 kue perhari dan menitipkan kuenya di dalam lokasi Pondok Pesantren Al-Amien.

Beliau bercerita, sebelum menjual kue dia masih belum mempunyai kulkas beliau tidak mempunyai tempat untuk menaruh bahan-bahan kuenya,

---

<sup>20</sup> Nuvia Ulfa, Nasabah BWM Alpend Barokah Mandiri, Wawancara 26 Desember 2019

karena bahan kuenya gampang basih, tapi setelah menjual kue dan mendapatkan biaya dari BWM Alhamdulillah beliau bisa membeli kulkas untuk menaruh bahan-bahan kuenya dan untuk mempermudah anak dan suaminya jika menginginkan air es tinggal minum dari kulkas.

Tentu tidak setiap nasabah dari BWM Alpend Barokah Mandiri bernasib sama dengan ibu Lam'ah Slamet dan ibu Nuvia Ulfa, ada juga yang kurang baik nasibnya di awal-awal beliau mulai usaha, mungkin karena memang baru memulai atau karena nasib yang kurang berpihak ke beliau, namanya ibu Maisun Suja' beliau memang tahun pertama bergabung di BWM Alpend Barokah Mandiri.

Usaha beliau menjual gorengan ayam dan tahu penyet di desa pakamban sebelah baratnya Ponpes Al-Amien Prenduan. Awalnya sudah sampai satu bulan hasil penjualannya tidak sampai target, bahkan sangat berat untuk membayar iuran untuk BWM, bahkan beliau tidak bisa bayar angsuran 1 kali, tapi karena beliau tiap minggunya mendapatkan suntikan motivasi dari para ustadz untuk tidak putus asa dalam berusaha maka ibu Maisun tetap semangat dalam berusaha sekaligus mengevaluasi dan berkonsultasi dengan pendamping BWM bagaimana agar usahanya maju.<sup>21</sup>

Alhamdulillah, menjelang masuk bulan ketiga usaha beliau menemukan titik baiknya, semakin hari semakin baik, bahkan beliau bisa memperkerjakan 2 pemuda dari desanya. Beliau sadar bahwa usaha butuh

---

<sup>21</sup> Maisun Suja', Nasabah BWM Alpend Barokah Mandiri, Wawancara 26 Desember 2019

kesadaran untuk sabar dan kesadaran untuk sabar bisa kita dapatkan melalui pendampingan spiritual yang merupakan salah satu program dari BWM.

Silaturahmi yang kuat antar nasabah, motivasi spiritual yang terus menerus diisi oleh para asatidz dan kiai di BWM Alpend Barokah Mandiri setiap minggunya adalah bagian pembeda dari lainnya, di lembaga lainnya hanya mementingkan dunia sedangkan di BWM ada kepentingan dunia dan akhirat.<sup>22</sup>

Salah satu keluhan masyarakat khususnya pelaku UMKM adalah minimnya akses untuk mendapatkan permodalan dari Lembaga Keuangan, ketika ada akses pun masalah yang sering terjadi kepada pelaku UMKM adalah ruwetnya administrasi dan pengurusan yang disyaratkan oleh lembaga keuangan itu, oleh karenanya BWM Alpend Barokah Mandiri selaku agen perubahan ekonomi di masyarakat sekitar Ponpes Al-Amien preduan kemudian memberikan pembiayaan dengan akad qardh tanpa mengambil anggunan apapun dan dengan proses lebih cepat dan tidak ribet dari lembaga-lembaga keuangan lainnya. Hal ini di sampaikan oleh salah satu nasabah yang berprofesi sebagai penjual Ice Cokelat sekaligus ketua KOMPI di BWM Alpend Barokah Mandiri.

*“ Ada dua permasalahan mas yang sering kita hadapi sebelum ada BWM Alpen Barokah Mandiri ini, pertama adalah sulitnya mendapatkan akses permodalan dari pihak Bank atau Lembaga keuangan, karena orang seperti kami ini dianggap akan menghabiskan orang mereka dan gak mungkin usaha*

---

<sup>22</sup>Thalibul Khair, Manager, Wawancara, Preduan, 22 Desember 2019

*kita berkembang. Kedua, pernah dulu mendapatkan jalan dari teman untuk meminjam ke salah satu Lembaga keuangan, tapi ya itu, ribetnya bukan main, saya harus bolak balik lima kali untuk memenuhi syarat-syarat, itupun cairnya masih memakan waktu agak lama. Ketika ada BWM ini, dua masalah ini tak menjadi persoalan”.*<sup>23</sup>

Tanpa anggunan dan dengan sistem renteng semua permasalahan pembiayaan di BWM Alpend Barokah Mandiri semakin mudah, artinya orang tidak terjebak ke rentenir lagi, yang anggunannya membungbung tinggi. Dengan sistem renteng juga maka beban pembiayaan dan angsuran bisa diatasi, selain itu bisa menjalin tali silaturahmi dan bagi-bagi koneksi antar kelompok KUMPI dan berbagi pengalaman di forum HALMI. Seperti yang disampaikan oleh salah satu nasabah yang berprofesi sebagai catering minuman buah-buahan di dusun pesisir desa Prenduan.

*“Minjam ke BWM Alpen Barokah Mandiri itu enak tak berbunga, saya jadi semacam menemukan jalan keluar dari rentenir yang dulunya sering saya pakai. Apalagi dengan sistem renteng itu pak, sangat bermanfaat sekali, pernah suatu waktu usaha saya agak macet, hari itu adalah pertemuan kedua HALMI, saya tidak bisa menemukan jalan untuk memasarkan minuman saya, terpaksa saya gak hadir dan tidak bisa membayar angsuran, waktu itu ketua KUMPI menelepon menyuruh saya untuk hadir walaupun gak bisa bayar angsuran. Kata ketua itu “gampang nanti kita musyawarahkan gimana enaknya, sesampainya di tempat HALMI, pendamping dan teman-teman*

---

<sup>23</sup> Afifatour Rahmah, Nasabah BWM Alpend Barokah Mandiri, Wawancara 25 Desember 2019

*menyambut dengan senyum dan kemudian membayarkan angsuran saya dengan sistem sumbangan dengan komitmen saya akan membayarnya ketika saya mampu nanti. Tidak sampai disitu, pendamping kemudia memberikan semangat dengan mengatakan bahwa kita ini saudara, jadi mari saling membantu, ketika itu juga teman-teman HALMI ikut membantu pemasaran produk saya pada teman-teman mereka dan Alhamdulillah saya sangat terbantu dengan bantuan pendamping dan teman-teman KUMPI dan HALMI di BWM ini”.*<sup>24</sup>

Bahkan di tengah-tengah wawancara kami dengan salah satu nasabah yang memproduksi krupuk poli mengusulkan agar format wakaf produktif seperti BWM Alpen Barokah Mandiri ini lebih diperluas lagi ke tingkat desa, sehingga semua lapisan masyarakat terkhusus pelaku UMKM di desa bisa merasakan pembiayaan ini, selama ini yang bisa merasakan hanya UMKM di sekitar pondok pesantren, kalau semisal di suatu desa itu tidak ada pondok pesantrennya, otomatis pembiayaan lewat wakaf produktif itu juga tidak bisa mereka rasakan, padahal pembiayaan seperti ini (tanpa presentase) sangat dibutuhkan oleh masyarakat.<sup>25</sup>

Dampak yang paling bermanfaat dengan mudahnya pembiayaan serta adanya pemdampingan di BWM Alpen Barokah Mandiri adalah bangkitnya jiwa usaha para pemudi dalam proses mereka ingin mandiri, sehingga dengan begitu muncullah beberapa usaha produktif yang digawangi oleh pemuda

---

<sup>24</sup> Maisaroh, Nasabah BWM Alpen Barokah Mandiri, Wawancara 26 Desember 2019

<sup>25</sup> Elviana Sovalina, Nasabah, wawancara, 24 Desember 2019

atau pemuda, ambil contoh 3 pemuda yang awalnya pengangguran sekarang bisa menjadi pelaku usah UMKM, Juwairiyah (penjahit), Radiyatul Lailati (Online Shop), Innani Qonita (Online Shop)<sup>26</sup>

## **E. Faktor-faktor Pendukung dan Penghambat Pemberdayaan UMKM Serta Solusinya**

### **1. Faktor pendukung**

Selain *pembiayaan* dan *pendampingan* sebagai bagian dari pemberdayaan UMKM, hasil evaluasi yang dilakukan oleh pihak BWM Alpend Barokah Mandiri terhadap faktor pendukung dari usaha nasabah yang bergerak di sektor UMKM maka dapat disimpulkan sebagai berikut : Promosi, dengan promosi,UMKM bisa meyakinkan sekaligus memberikan penjelasan secara detail kepada calon konsumen tentang barang dan jasa yang kita tawarkan. Tujuan utamanya adalah mendapatkan perhatian sekaligus mendidik, meyakinkan calon konsumen, ada beberapa elemen yang bisa kita gunakan dalam promosi serta meningkatkan produk penjualan dan jasa kita, seperti iklan, promosi penjualan, tenaga penjualan dan hubungan masyarakat.<sup>27</sup>

Beberapa tahun terakhir, dengan pesatnya perkembangan teknologi dan informasi *media social* menjadi salah satu elemen penting dari promosi, hal ini sangat dirasakan perkembangannya ketika internet bisa

---

<sup>26</sup> Thalibul Khair, Manager, Wawancara 25 Desember 2019

<sup>27</sup> Shakeel UI Rehman, M. Syed Ibrahim, *Intregrated Marketing Communication and Promotion*, (Journal Of Art, Science&Commerce, International Refereed Research Journal, Vol. II, 4 Oktober 2011), 187-191

diakses melalui smartphone yang ada di tangan kita. Hanya dengan satu kali pencet kita barang atau produk, jasa kita bisa dilihat dan dibaca oleh ratusan bahkan jutaan orang, seperti penggunaan whats'app, facebook, telegram, instagram, twitter dll.

Selain media social, event atau pameran adalah bentuk promosi yang bersifat pasif, sehingga butuh keaktifan dan kekreatifan dari pemilik produk dan jasa untuk mengikuti event atau pameran ini, sehingga dengan aktif dan kreatif atensi masyarakat bisa tertuju kepada barang dan jasa yang kita tawarkan, hal ini selaras dengan apa yang diungkapkan oleh manager BWM Alpen Barokah Mandiri “ Biasanya, Al-Amien Prenduan sering diundang untuk ikut dalam event atau pameran di berbagai kota, seperti sumenep, Surabaya, Jakarta. Maka kami manfaatkan itu untuk membawa barang atau jasa punya nasabah yang sekiranya mempunyai ciri khas dan menarik untuk dipromosikan”<sup>28</sup>

*Word of Mouth* atau bisa kita bahasakan dari mulut ke mulut, artinya di media sosial mungkin kita tidak bisa berkomunikasi dengan orang secara langsung, karena terkadang kepercayaan itu datang melalu komunikasi mata, wajah ketemu wajah, dilihat penampilan, sehingga dengan begitu orang bisa lebih tertarik, dan itulah cara tradisional yang masih relevan untuk diterapkan sebagai bagian dari promosi dari barang dan jasa.

---

<sup>28</sup> Thalibul Khair, Manager, Wawancara, 28 Desember 2019

BWM Alpen Barokah Mandiri juga bekerjasama dalam pemasaran produk-produk nasabah dengan Radio Suara Dakwah Al-Amien Prenduan, radio ini berfrekuensi di FM 107,7, jangkauannya luas bukan hanya sekedar pondok tapi juga 2 kabupaten, yaitu kabupaten sumenep dan pamekasan, tidak ditarif semuanya gratis, ini termasuk fasilitas dari pondok untuk BWM mencapai tujuannya, yaitu menjadikan masyarakat mandiri dalam ekonomi, artinya masyarakat sejahtera.

Kedua adalah Minat Berwirausaha;beberapa dimensi usaha yang sangat penting adalah minat usaha karena dengan minat usaha akan menghasilkan inovasi produk yang orisinal dan berorientasi pada kebutuhan konsumen.<sup>29</sup>

Diantara bagian yang penting dari minat wirausaha itu adalah passion, gairah dan semangat yang masuk ke relung jiwa, sehingga dengan gairah untuk berusaha akan nada kemampuan untuk membaca peluang dan kemauan untuk mengambil resiko, peluang sekecil apapun akan dianggap peluang, dan resiko sebesar apapun akan dia anggap kecil karena sudah tahu bahwa itu adalah passionnya.“Seringkali kali kita menemukan anggota yang pernah punya masalah kemudian turun gairahnya dalam usaha, sehingga hal itu tidak bisa didekati secara teori atau apapun selain dengan motivasi agama yang berkenaan tentang bagaimana Rosulullah berniaga.”<sup>30</sup>

---

<sup>29</sup> Helena Formasman, *Business Development Success in SMEs: A Case Study Approach*, (Journal of Small Business and Enterprise Development, 8 Agustus 2008), 606-622

<sup>30</sup> Thalibur Khair, Wawancara, 28 Desember 2019

Nasabah yang tidak mempunyai passion seringkali kehilangan karakter dan tanggung jawab pribadi, kehilangan inovasi, kehilangan kreatifitas, sehingga akan menjadi boomerang bagi pengusaha UMKM itu sendiri, karena selain dia masih mempunyai tanggungan anggunan tiap minggu, dia juga harus membantu ekonomi keluarga sehingga kebutuhan primier dan sekunder dalam keluarga bisa terpenuhi dengan independen.

Salah satu yang sangat dihindari oleh BWM Alpend Barokah Mandiri bagi nasabahnya adalah matinya minat usaha nasabahnya, sehingga dengan pembinaan rohani yang dilaksanakan setiap minggu bisa membangkitkan lagi semangat untuk berwirausaha, karena tidak ada tempat untuk berkembang bagi orang-orang yang sudah tidak berminat lagi dalam usaha.

Bisnis adalah bentuk pekerjaan yang salah satu tujuannya adalah memperoleh keuntungan guna untuk memenuhi kebutuhan hidup. Kesuksesan dan kemajuan dari bisnis itu tidak lain adalah dari minat usaha yang kita punya, karena dengan minat kita bisa memompa jiwa kita agar lebih maju dan berkembang usah yang kita garap.

Faktor pendukung ketiga adalah *jaringan*; jaringan berfungsi untuk mengatur dan bekerjasama antar unsur unit usaha dalam organisasi, dengan jaringan dapat mengatasi masalah dalam usaha, semisal masalah permodalan, pemasaran, dan pembelajaran proses kreatif dan inovatif dari luar lingkungan kita, hal ini bisa disimpulkan dari wawancara

dengan bagian keuangan BWM Alpen Barokah Mandiri “Ada nasabah yang dulunya mengeluh kekurangan akses permodalan tapi setelah mengenal temannya yang menjadi nasabah BWM sini, dia kemudian diangkat menjadi anggotanya dan diusulkan untuk memperoleh pembiayaan”.<sup>31</sup>

Seperti yang terjadi dengan ibu Lam’ah Slamet sebagaimana dijelaskan diatas, adalah contoh bagaimana jaringan itu berperan untuk membantu pemasaran antar nasabah BWM, awalnya bisnis beliau lesu, tapi karena jaringan yang beliau dapat dia bisa menjual produknya ke luar daerahnya.

Pembelajaran proses kreatif dan inovatif juga bisa didapat melalui jaringan, karena kita tahu bahwa setiap individu maupun perusahaan mempunyai kadar pengetahuan dan kekreatifan masing-masing, jadi melalui jaringan kita bisa belajar bentuk kreatifitas individu atau perusahaan lain, sehingga nantinya bisa kita adaptasi dan dikembangkan. Hal ini persis apa yang dilakukan oleh ibu kamalah, nasabah BWM Alpen Barokah Mandiri yang mempunyai usaha pengering ikan, mulai pertengahan juli beliau sudah mempunyai usaha sampingan yaitu berjualan bak dabak (gorengan khas Madura), ibu kamalah bisa mempunyai keterampilan membuat bak dabak dari temannya sesama HALMI, merasa tertarik dan punya peluang untuk dijual di daerahnya ibu kamalah kemudian memutuskan setelah mengeringkan ikan dia akan

---

<sup>31</sup>Rudiyanto, Pembukuan BWM Alpend Barokah Mandiri, Wawancara, Prenduan, 28 Desember 2019

berjualan bak dabak di sekitar daerahnya terutama ke warung-warung dekat sekolah. “Alhamdulillah pak, bisa buat sampingan dan tambahan untuk uang jajan anak-anak. Dulunya hanya ikan kering, sekarang bisa jualan bak dabak.”<sup>32</sup>

Faktor keempat adalah Faktor Ikatan Batin dengan Pondok Pesantren dan kiai. Sudah sering kita mendengar bahwa masyarakat Madura sangat menghormati sosok Kiai dan Pondok Pesantren, sosok kiai bagi orang Madura adalah panutan yang kata-katanya mereka ikuti, jarang sekali masyarakat menolak ajakan para Kiai, apalagi menyangkut masalah harga diri agama ini. Ikatan batin para kiai dengan para nasabah memiliki sisi positif sangat besar sekali, misalnya seperti penuturan manager BWM Alpen Barokah Mandiri ini, “Salah satu sisi positif ikatan batin Kiai dan nasabah ini adalah nasabah enggan untuk menyalahgunakan pembiayaan ini, para nasabah selalu ikut peraturan angsuran tiap minggu, Alhamdulillah sampai saat ini tidak ada satupun nasabah yang bermasalah semua lancer.”<sup>33</sup>

## 2. Faktor Penghambat

Diantara faktor penghambat bagi BWM Alpen Barokah Mandiri dalam pemberdayaan UMKM ini adalah pertama, *kurangnya Sumber Daya Manusia dalam bidangnya*, misalnya nasabah yang membidani ternak lovebird, di BWM Alpen Barokah Mandiri ada 42 nasabah yang

---

<sup>32</sup> Kamalah, Nasabah, Wawancara 26 Desember 2019

<sup>33</sup> Thalibul Khair, Wawancara, 28 Desember 2019

menggeluti itu. Hanya sebagian yang mengerti betul tentang bagaimana beternak lovebird dengan benar, sehingga mereka hanya meniru-niru cara dari temannya, sedangkan mereka tidak pernah berpikir tentang bagaimana tempat dan lingkungan itu ber-efek pada ternak burung lovebird itu. Hal ini dikemukakan oleh mas syaifullah sebagai supervisor yang sering mengawasi usaha para nasabah. “Nasabah sering ikut-ikutan,tidak tau ilmunya lebih dulu,bagi mereka ilmu belakangan yang penting kerjakan dulu, maka ilmu akan datang sendiri”<sup>34</sup>

Oleh karenanya, dalam upaya meningkatkan SDM nasabah di bidangnya masing-masing maka manager dan supervisor berinisiatif untuk sering mendatangkan pengusaha yang sudah sukses dan berpengalaman di masing-masing bidang, dengan begitu ilmu dan pengalaman akan terpadu dan membentuk sebuah SDM yang unggul bagi nasabah.

Faktor penghambat kedua adalah ketika harga bahan baku tidak normal, contohnya ketika harga beras ketan naik, maka bagi nasabah pelaku produksi tregginang akan sangat merugikan, karena di satu sisi dia harus menormalkan harga barangnya, di sisi lain bahan baku berupa beras ketan naik secara tiba-tiba. Tidak heran, ada yang sampai mengalami kerugian karena harga bahan baku fluktuatif tidak normal. Hal ini dirasakan oleh ibu Nurfadilah. “Pernah dalam satu hari saya harus merubah harga sampai dua kali kepada konsumen, karena di pagi hari

---

<sup>34</sup> Syaifullah, Supervisor, Wawancara 27 Desember 2019

saya menghargai barang Rp.20.000, jam 10 siang harga beras ketan naik, sedangkan konsumen akan mengambil barang di sore hari.”<sup>35</sup> Menurut penuturan ibu Nurfadilah ada kekecewaan yang memancar dari wajah konsumen itu tapi mau gimana lagi harga sudah naik.

### **3. Solusi**

Era globalisasi memberikan arus teknologi dan informasi dan mobilitas yang tinggi dari sumber daya manusia dari satu tempat ke tempat yang lain. Salah satu pengembangan SDM yang bisa dilakukan adalah melalui pendidikan. Pendidikan adalah solusi yang ampuh untuk pengembangan Sumber Daya Manusia. Beberapa faktor yang menyebabkan perlunya tingkat pendidikan dalam membangun suatu iklim perekonomian yang baik adalah :

1. pendidikan yang lebih tinggi bisa memperluas pengetahuan suatu masyarakat dan dapat mempertinggi tingkat rasionalitas pemikiran mereka. Hal ini mengakitbatkan masyarakat mengambil keputusan yang lebih rasional dalam bertindak ataupun mengambil keputusan bisnis.
2. Pendidikan memungkinkan masyarakat untuk mempelajari pengetahuan-pengetahuan teknis yang diperlukan untuk memimpin masyarakat sekaligus memungkinkan bisa menjalankan perusahaan modern dan kegiatan-kegiatan bisnis modern lainnya.

---

<sup>35</sup> Nurfadilah, Nasabah BWM Alpen Barokah Mandiri, Wawancara, 26 Desember 2019

3. Pengetahuan yang baik yang didapat dari pendidikan bisa menjadi perangsang untuk menciptakan inovasi dan pembaharuan dalam bidang teknik, ekonomi dan dalam berbagai aspek dalam kehidupan masyarakat modern lainnya.<sup>36</sup>

Tentunya pendidikan yang dimaksud dalam konteks UMKM bisa dilakukan dengan beberapa cara : *pertama*, melalui pelatihan tujuannya adalah mengembangkan individu untuk peningkatan keterampilan yang berasal dari ahlinya. *Kedua*, *learning by doing*, artinya belajar sambil bekerja, dalam hal ini lebih kepada pengalaman sebagai guru.

Untuk hambatan tidak stabilnya harga bahan pokok, pihak BWM menyarankan kepada para nasabah untuk pintar-pintar memilih tempat dimana dia akan membeli bahan pokok, bisa jadi toko yang ada di pinggiran kota belum mengikuti kenaikan harga, karena kenaikan harga bukan setiap hari, ini akan terjadi jika ada biaya produksi naik. Ini sesuai dengan apa yang dikatakan oleh manager BWM Alpen Barokah Mandiri “ kami sarankan bagi para nasabah khususnya yang barang bakunya sering tidak stabil untuk pintar-pintar memilih toko untuk belanja, di pinggiran kota lambat mengikuti penurunan harga.”<sup>37</sup>

---

<sup>36</sup> Hastarini Dwi Atmanti, *Investasi Sumber Daya Manusia Melalui Pendidikan*, (Dinamika Pembangunan, Vol.2, No.1, Juli 2005), 31

<sup>37</sup> Thalibur Khair, Wawancara, 03 Januari 2020