

BAB IV

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Praktek Akad Qardh di Bank Wakaf Mikro Alpend Barokah Mandiri Perspektif Islam

Bank Wakaf Mikro Alpend Barokah Mandiri sebagai Nadzir (pengelola) mempunyai kewajiban untuk menyampaikan amanah yang telah dititipkan oleh LAZNAS BSM UMAT untuk disalurkan kepada masyarakat tidak mampu tapi produktif di sekitar Pondok Pesantren Al-Amien Prenduan. Tujuannya adalah mempertemukan pihak yang kelebihan dana dengan masyarakat yang membutuhkan dana untuk usaha, agar nantinya tidak terjadi ketimpangan yang sangat besar di tengah-tengah masyarakat.

Atas izin OJK didirikanlah BWM dengan badan hukum koperasi, BWM sebagai Nadzir dan LAZNAS BSM Umat sebagai waqif sedangkan mauqufnya berbentuk uang dan mauquf 'alaihi nya adalah para nasabah BWM yang melakukan pembiayaan di BWM Alpend Barokah Mandiri, dan sighthnya (alasanya) pembiayaan yang diperuntukkan masyarakat yang kurang mampu di sekitar Pondok Pesantren Al-Amien Prenduan.

Pada tahap awal proses akad qardh di BWM Alpen Barokah Mandiri dilakukan survey terlebih dahulu terhadap calon nasabah, selanjutnya ada penyeleksian melalui pelatihan wajib kelompok (PWK) yang dilakukan selama 5 hari berturut-turut dengan beberapa materi diantaranya kedisiplinan dan aturan, kekompakan, solidaritas dan keberanian usaha. Setelah selesai pelatihan, maka proses pencairan

pertama dalam 1 kelompok yang terdiri dari lima orang atau yang disebut KUMPI akan dicairkan secara bertahap di HALMI (halaqah mingguan) dengan sistem 2-2-1, artinya pencairan dimulai dari belakang artinya yang paling membutuhkan, biasanya yang menerima paling akhir adalah sang ketua. Berikutnya akan ada pendampingan mingguan atau yang biasa disebut HALMI (halaqah mingguan), HALMI akan diikuti oleh 2-4 KUMPI dan diisi dengan kegiatan yaitu pembacaan ikrar nasabah, pembacaan surat yasin, absensi, pembayaran angsuran, infaq, ijarah, tabungan tanggung renteng, tausiyah keagamaan dan berbagai kegiatan lainnya, tergantung pada fokus dan masalah yang akan dibahas pada waktu itu.

Praktek akad qardh di BWM Alpend Barokah Mandiri seperti yang dipaparkan di atas sudah sesuai ketentuan-ketentuan yang ada dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional, NO : DSN-MUI/IV/2001¹, seperti calon nasabah diseleksi dan di survey terlebih dahulu sebelum disetujui pembiayaannya, dilakukan seleksi dan survey itu bertujuan agar pembiayaan tepat sasaran kepada muqtaridh (nasabah) yang memerlukan, sehingga dana tidak terbuang sia-sia. Dalam ketentuan lainnya di fatwa MUI dinyatakan bahwa nasabah Qardh wajib mengembalikan jumlah pokok yang diterima seperti yang telah disepakati di awal, ketentuan ini kemudian diterjemahkan oleh BWM dengan mengadakan pelatihan yang diselenggarakan 5 hari.

¹Fatwa Dewan Syariah Nasional, NO : DSN-MUI/IV/2001

Untuk kategori muqtaridh yang bisa menerima dana pembiayaan adalah orang yang tidak punya asalkan memiliki kemauan untuk mempunyai usaha meskipun kecil, ataupun yang sudah punya usaha meskipun kecil tapi mempunyai kemauan untuk mengembangkan usahanya. Hal ini sesuai dengan teori yang dikembangkan oleh ismail,² bahwa pembiayaan qardh diberikan kepada pedagang kecil untuk membantu mereka mengembangkan usahanya baik dari bahan ataupun peralatan usahanya.

Bank Wakaf Mikro Alpend Barokah Mandiri mempunyai sistem tanggung renteng, pertama Tanggung renteng dalam proses mengambil putusan, semisal rapat anggota, penentuan anggota KUMPI, penentuan jadwal pelaksanaan dll. Kedua, Tanggung renteng dalam masalah finansial (simpanan dan pengelolaan keuntungan), misalnya praktek ketika terjadi gagal bayar salah satu anggota maka yang menanggung adalah seluruh anggota KUMPI/ HALMI (Halaqah Mingguan). Mekanisme penanggungan gagal bayar oleh anggota/nasabah kepada BWM, bisa dilakukan dalam bentuk program simpanan, ataupun langsung dikumpulkan dari anggota/nasabah pada saat terjadinya gagal bayar atau pada saat pelaksanaan HALMI. Sedangkan keputusan penyelesaian pembayaran tunggakan antara HALMI dan anggota yang gagal bayar diserahkan kepada keputusan HALMI masing-masing. Ketiga, tanggung renteng dalam menghadapi resiko usaha, semisal penentuan jenis dan

² Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana Predana Media, 2011), 219.

model usaha yang akan dijalankan oleh masing-masing KUMPI/nasabah. Keempat, tanggung renteng dalam memikul beban organisasi terutama menyangkut masa depan organisasi.

Khusus menjadi perhatian adalah tanggung renteng saat terjadinya salah seorang nasabah gagal angsuran, maka yang membayar diserahkan kepada HALMI, HALMI kemudian menyerahkan kepada KUMPI masing-masing, kemudian 4 anggota KUMPI akan mencari jalan keluar, apakah dengan cara sumbangan atau dengan mengambil dana sosial, sesuai dengan kesepakatan KUMPI masing-masing.³“kebiasaannya yang sering terjadi adalah 4 anggota KUMPI akan sumbangan sebesar Rp. 7.000 untuk membayar angsuran temannya yang gagal bayar, gagal bayar karena sakit, ada keperluan mendadak atau karena memang usaha lagi lesu, tapi ketika di pertemuan berikutnya dia bisa bayar maka dia harus bayar pada anggota yang telah nomboki angsurannya”.⁴

Mungkin akan muncul pertanyaan, apakah hal itu tidak memberatkan anggota yang lain dan menyimpang konsep Islam tentang Qardh, yaitu meringankan beban orang yang membutuhkan. Tapi disini lain dibalik sumbangan itu ada teman yang dibantu, bukankah Islam menganjurkan kita untuk saling membantu sesama muslim.

Kalau diteliti sistem tanggung renteng itu sejalan dengan Firman Allah di dalam Al-Quran Surah Al-Maidah ayat 2, yang intinya mengajak

³Rudiyanto, Pembukuan BWM Alpend Barokah Mandiri, Wawancara, Preduan, 27 Desember 2019

⁴ Syaifullah, Supervisor, Wawancara 27 Desember 2019

kita untuk saling tolong menolong dalam kebaikan dan ketakwaan, membayarkan hutang saudara sesama muslim tentu termasuk pada kebaikan yang dianjurkan oleh Allah SWT, di dalam Hadist Nabi dari Abu Qotadah mengatakan bahwa beliau pernah mendengar Rosulullah SAW bersabda “Barang siapa yang memberikan keringanan pada orang yang berhutang padanya atau bahkan membebaskan utangnya , maka dia akan mendapatkan naungan ‘arsy di hari kiamat”.

Hal ini juga sejalan penelitian yang dilakukan oleh Udin Saripudin, bahwa sistem tanggung renteng merupakan sikap saling tolong menolong dan kerjasama antar anggota kelompok, sistem ini memiliki nilai luhur saling menolong dan kekeluargaan yang sejalan dengan prinsip-prinsip dan nilai ekonomi islam, terutama dengan firman Allah yang tercantum dalam surat Al-baqarah ayat 2 dan surat Al-baqarah ayat 280.⁵ Sistem tanggung renteng ini juga sudah dijelaskan di pra PWK dan di PWK, dengan begitu para nasabah sudah setuju dengan sistem ini dan tidak ada yang merasa diberatkan ketika ada temannya yang gagal membayar angsuran. Karena dana BWM adalah dana pemodal yang ikhlas memberikan bantuan dalam bentuk wakaf produktif, sehingga kehati-hatian harus dikedepankan oleh pengelola wakaf agar wakaf produktif berbentuk uang ini bisa digunakan secara produktif juga.

⁵ Udin saripudin, *Sistem Tanggung Renteng Dalam Perspektif Ekonomi Islam*, (Istishadia, Vol.6, No.2, September 2013) , 401

B. Analisis Dampak BWM Alpen Barokah mandiri dalam Pemberdayaan UMKM sekitar Pondok Pesantren Al-Amien Prenduan

Berdasarkan pada data induk nasabah per 20 agustus hingga 18 november 2019 telah muncul 49 peternak lovebird, 22 produsen sekaligus pedagang rengginang/krupuk, 5 jasa laundry, 7 toko meubel, 14 agen ikan. semuanya adalah pelaku UMKM dan menjadi bukti bahwa pemberdayaan dengan pembiayaan tanpa presentase apapun telah menggeliatkan ekonomi masyarakat.

Kedua, dampaknya adalah meningkatnya SDM para nasabah dalam hal pengelolaan ekonomi dengan memberikan pendampingan dan pelatihan secara terus menerus, semisal 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 profesional seperti pengusaha yang sudah sukses ataupun dari OJK itu sendiri.

Yang unik dari dampak adanya pemberdayaan UMKM oleh BWM Alpen Barokah Mandiri yang berada di pusaran pondok pesantren adalah kesadaran para nasabah yang mayoritas perempuan dalam mengelola rumah tangga dengan program pendampingan rumah tangga, karena 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. Hal ini menjadi unik sekaligus daya tarik bagi nasabah karena mereka akan tahu bagaimana mengelola rumah tangga yang baik tidak hanya berlandaskan cinta tapi juga ekonomi dan spiritual yang baik. hal ini didukung oleh pernyataan manager BWM Alpen Barokah Mandiri, beliau mengatakan, “Ada beberapa nasabah yang tertarik ikut program pembiayaan BWM ini karena pernah mendengar dari sahabatnya bagaimana mengelola keuangan keluarga, ketika dia tanya belajar dimana pengelolaan seperti itu, temannya menjawab bahwa dia mendapatkan dari BWM Alpen Barokah Mandiri.”⁶

Perempuan yang mayoritas menjadi nasabah di BWM Alpen Barokah Mandiri termasuk perempuan-perempuan yang hebat karena dia bisa mengaktualisasi dengan usaha di samping mereka mempunyai kewajiban menjaga rumah tangga, seiring apa yang dikatakan oleh Iin, bahwa pemberdayaan perempuan adalah upaya perempuan mendapatkan akses kontrol terhadap sumber daya ekonomi, politik, sosial, budaya, agar perempuan dapat mengatur diri dan dapat meningkatkan rasa percaya diri untuk mampu berperan dan berpartisipasi aktif dalam memecahkan masalah, sehingga mampu membangun kemampuan dan konsep diri.⁷

Ketiga, adalah dampak dari segi Spiritual nasabah Jadi sisi pembeda dan penting dalam pemberdayaan ini, mungkin karena berangkat dari spirit keislaman yang mengalir dari pondok pesantren, hal ini sesuai dengan

⁶ Thalibur Khair, Manager, Wawancara, 23 Desember 2019

⁷ Iin Khoirunnisa, *Pemberdayaan Ekonomi Perempuan di Daerah*, (jurnal Ilmiah Ilmu Ekonomi, Vol.6 No.11, Oktober 2017), 84

kesimpulan dari penelitian yang dilakukan oleh Peter Galans Sina dan Andris Noris tentang pengaruh kecerdasan spiritual terhadap pengelolaan keuangan, bahwa terhadap pengaruh yang positif walaupun tidak signifikan antara kecerdasan spritual dan manajemen keuangan, ini disebabkan adanya faktor lain dalam pengelolaan keuangan.⁸ Oleh karenanya bukan hanya pendampingan finansial yang dilaksanakan, akan tetapi juga pendampingan spiritual dengan mendatangkan beberapa ustad 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. Banyak nasabah merasakan manfaat pendampingan spiritual ini diantaranya nasabah yang bisa bangkit dari keterpurukan usaha karena mendengar motivasi agama dari para asatidz⁹.

Dari hasil wawancara dengan pengelola BWM Alpen Barokah Mandiri ada juga dampak yang bisa membuat usaha nasabah kian maju dan berkembang, yaitu dampak silaturahmi dari HALMI, dengan silaturahmi yang baik maka otomatis akan terbuka koneksi koneksi yang kaya, bahkan ada beberapa dari nasabah BWM Alpen Barokah Mandiri usahanya bisa berkembang karena nasabah lainnya. Kerjasama antar nasabah ini memberikan keuntungan dan membangun usaha, paling tidak sampai saat ini ada 12 nasabah yang

⁸ Peter Garlans Sina, Andris Noya, *Pengaruh Kecerdasan Spritual Terhadap Pengelolaan Keuangan Pribadi*, (Jurnal managemen, Vol.11, No.2, Mei 2012), 185

⁹ Syaifullah, Supervisor, Wawancara, 24 Desember 2019

membangun usaha karena koneksi antar nasabah. Bentuk kerjasamanya bisa kerjasama dalam pemasaran, penyediaan bahan baku. Hal ini sesuai dengan hadis nabi “Barangsiapa yang suka diluaskan rizkinya dan ditangguhkan ajalnya, hendaklah ia bertqwa kepada Allah dan menyambung silaturahmi” (HR. Ibnu Hibban)

C. Analisis Faktor Pendukung dan Penghambat

Kurangnya kualitas SDM menjadi penghambat utama dalam pemberdayaan UMKM, hal ini senada dengan penelitian yang dilakukan Hanung dan shinta dalam kesimpulan penelitiannya dinyatakan bahwa lemahnya sumber daya manusia (SDM) pelaku UMKM menyebabkan tidak berani untuk mencoba inovasi yang berkaitan dengan teknologi, sehingga menjadikan sebagian besar usaha kecil tumbuh secara konvensional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun, dengan meningkatkan sumber daya manusia maka UMKM akan mampu untuk mengembangkan sayap UMKM Indonesia product, price, place, promotion, dan people.¹⁰

Artinya untuk mengembangkan sayap UMKM maka bisa dilakukan dengan meningkatkan SDM di 5 sektor ini atau yang disebut 5P. pertama produk, pelaku UMKM harus mengetahui dan bisa memutuskan produk mana yang harus dipasarkan, dengan inovatif dan bermanfaat maka produk itu diharapkan akan laku terjual di pasaran. Kedua adalah harga, disini yang harus diperhitungkan adalah biaya modal dan produksi, semakin bisa menekan dua biaya itu maka semakin bersaing harga produknya. ketiga

¹⁰ Hanung Eka Atmaja, Shinta Ratnawati, *Pentingnya Manajemen SDM Untuk Meningkatkan Usaha Kecil Menengah*, (Jurnal Riset Ekonomi Manajemen Untidar, 2018), 33

adalah tempat, lokasi harus memilih tempat yang strategis sehingga bisa menarik minat pembeli. Keempat adalah promosi, promosi bisa dilakukan dengan media sosial. Kelima manusia, artinya ketika anda ingin menjadi pelaku UMKM maka pastikan bahwa manusia yang berada di dalamnya harus ber SDM dengan baik.

Namun yang perlu diperhatikan adalah pendekatan dalam peningkatan SDM pada pelaku UMKM adalah tidak seperti pendekatan teoritis yang selalu dijejali dengan teori, tapi bisa diterapkan pendekatan learning by doing artinya belajar sambil bekerja, tidak perlu banyak teori karena dengan bekerjapun kita bisa mendapatkan teori-teori itu. Teori akan kosong ketika tidak dibarengi dengan praktek, sedangkan praktek tanpa dasar teori akan praktek itu akan sia-sia.

Faktor penghambat kedua adalah harga bahan baku yang tidak stabil, jika berkenaan dengan harga, tentu ada sangkut pautnya dengan pemerintah, sebetulnya bukan hanya jika bahan baku naik terus UMKM yang merugi, akan tetapi jika seperti listrik, tarif jalan tol, gas naik maka dengan otomatis pelaku UMKM akan menaikkan harga produknya dan dirasakan berat bagi konsumen. Sangat diapresiasi akan respon dari ketua asosiasi UMKM Indonesia (Akumindo) di kompas tanggal 29 desember 2019, beliau dengan tegas meminta presiden untuk membatalkan rencana kenaikan tol dan tarif listrik pada awal tahun 2020. “Kenaikan harga yang sifatnya tetap seperti

listri, tarif tol yang mengakibatkan fix cost terhadap satu barang atau satu produk. Asosiasi minta itu tidak naik” ungkap M Ikhsan.¹¹

Ikhsan mengungkapkan jika tarif-tarif itu tidak jadi naik maka harga pelaku UMKM akan stabil juga, UMKM akan menyesuaikan harga jualnya, karena biaya produksi tidak akan meningkat, dan harga produk UMKM akan bisa bersaing. Oleh karenanya Ikhsan berharap agar pemerintah lebih berpihak kepada rakyat dengan melakukan kebijakan yang pro rakyat, salah satunya dengan memperhatikan UMKM dengan tidak meningkatkan cost produksi. Untuk faktor pendukung, seperti yang telah dipaparkan oleh pengelola BWM Alpen Barokah Mandiri ada empat; pertama promosi, dalam teori kotler ada empat efektifitas dalam promosi, pertama adalah menimbulkan dari pelanggan, kedua menimbulkan interest (ketertarikan), ketiga menimbulkan keinginan (desire), keempat menimbulkan action (tindakan) untuk membeli produk yang dipromosikan.¹²

BWM Alpen Barokah Mandiri telah memberikan pendampingan bagaimana nasabahnya menggunakan promosi sebagai media untuk meningkatkan usahanya, apalagi di Ponpes Al-Amien mempunyai radio dan sudah beberapa kali bekerjasama dengan BWM dalam mempromosikan produk-produk nasabahnya.

Faktor kedua adalah minat usaha, faktor minat usaha ini bisa dijelaskan dengan beberapa sebab, pertama karena mudahnya mengajukan pembiayaan

¹¹<https://money.kompas.com/read/2019/12/29/190619726/setelah-listrik-asosiasi-umkm-minta-kenalkan-tarif-tol-dibatalkan>

¹² Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT Index Kelompok Gramedia, 2009, 180

dan tidak ribet, kedua karena angsuran tiap minggu sangatlah ringan sehingga rasa optimis bisa membayar tiap minggu untuk angsuran yang hanya Rp. 25.000 tidaklah sulit. “Minat usaha akan tumbuh ketika dua faktor itu sudah terpenuhi, adanya modal dan angsurannya tidak membebani”¹³.Faktor ketiga adalah jaringan bahasa lain dalam Islam adalah menjalin silaturahmi sebanyak-banyaknya, maka akan ada keberkahan rizki, hal ini disampaikan oleh Syeikh Abdul Fadil Alqusi mantan menteri wakaf Mesir beliau berpendapat bahwa “sesungguhnya Rosul selalu menganjurkan kita untuk selalu bersilaturahmi karena di dalam silaturahmi itu ada keberkahan rizqi.”¹⁴ Kemudian beliau meneruskan bahwa pengertian secara umum dan secara konperhensif tentang silaturahmi adalah aktifitas yang selalu berhubungan dengan kebaikan dan itu dilakukan secara konsisten dengan orang-orang di sekeliling kita, bahkan kalau bisa kita saling membantu dan menolong mereka dalam keuangan jika memang benar-benar membutuhkan pertolongan dengan harta. Bahkan dari saking pentingnya silaturahmi (jaringan)beliau mengatakan orang yang suka bersilaturahmi meskipun dia seorang yang suka bermaksiat kepada Allah dia tetap akan dapat barokah dari silaturahmi itu yaitu rizki yang bertambah banyak meskipun kurang barokah. Dari pernyataan syeikh ini kita bisa memetik hikmah bagi pelaku UMKM bahwa dengan memperbanyak

¹³ Thalibur khair, Wawancara, 02 januari 2020

¹⁴<https://www.alittihad.ae/article/36186/2017>

silaturahmi insyaallah akan ada rizqi barokah yang akan selalu datang kepada kita.

Faktor keempat ikatan batin antara nasabah dan pondok serta Kiai, faktor ini pendekatannya lebih kepada sosio kultural masyarakat madura antara nasabah dan Pondok pesantren yang di dalamnya terdapat seorang kiai yang dipanuti. Seperti diketahui bahwa Pondok Pesantren Al-Amien Prenduan adalah salah satu Pondok pesantren terbesar di Madura, dan oleh sebagian maduralogi sebagai salah satu jembatan penghubung antara pesantren Madura dan dunia modern. Dalam penelitian yang dilakukan Muhammad Kosim disimpulkan bahwa bagi orang Madura, elemen masyarakat yang menjadi elit utama adalah kiai. Pengaruh kiai melampaui batas-batas institusi kepemimpinan lainnya, pengaruh kiai cukup beragam tergantung pada asal usul keturunan dan kedalaman ilmu agam yang dimiliki serta kepribadian dan kesediaan melayani umat. Luasnya pengaruh kiai dalam masyarakat Madura bisa dilacak secara aspek sejarah islamisasi Madura serta aspek ekologis.¹⁵

Dalam kontek BWM Alpen Barokah Mandiri sebagai bagian dari Pondok Pesantren Al-Amien Prenduan dengan nasabah sebagai pelaku UMKM yang tiap minggunya wajib membayar angsuran bisa dibilang bukan hanya sisi wajibnya, tapi rasa malu ketika tidak bisa membayar angsuran kepada Pondok, karena otomatis ketika berurusan dengan pondok akan bertemu dengan kiai. Jadi dari berdirinya BWM di Al-Amien sampai saat ini tidak

¹⁵ Muhammad Kosim, *Kiai dan Blater; Elit Lokal Dalam Masyarakat Madura*, Jurnal Karsa STAIN Pamekasan, Vol. XII No. 2, 2 Oktober 2007

ada yang berusaha kabur setelah modal cair atau tidak bayar angsuran. “Dari mulainya beroperasi BWM Alpen Barokah Mandiri Alhamdulillah masih belum menemukan masalah tunggakan atau nasabah kabur, jadi uang wakaf yang diamanahkan ke kami insyaallah aman.¹⁶”

¹⁶Rudiyanto, Pembukuan BWM Alpen Barokah Mandiri, Wawancara, Preduan, 29 Desember 2019