

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Obyek

1. Nama Instansi dan alamat, Sejarah Berdirinya

a. Nama instansi, profil dan alamat

KSPPS BMT Al Hikmah merupakan unit jasa keuangan syariah yang berkantor pusat di jln. Jepara Bangsri KM 10 Mlonggo jepara dan telah berbadan hukum dengan nomor 518/06/8/BH/PAD/XIV.10/XI/2011.

Profil KSPS BMT Al-Hikmah

- 1) Nama Koperasi :KSPS BMT Al-Hikmah Semesta
- 2) Tanggal Berdiri : 27 Agustus 1998
- 3) Alamat :Jl. Jepara Bangsri Km. 10 Mlonggo Jepara, Tlpn/Fax:(0291) 771166
- 4) Nomor Akta Pendirian :08/BH/KDK.II.12/XII.1998
- 5) Nomor Akta Perubahan Anggaran Dasar :18/06/8/BH/PAD/XIV.10/XI/2011
- 6) Nomor NPWP :1.641.917.8-5062 3.⁶⁰

b. Sejarah perjalanan BMT Al Hikmah

Pemuda muhammadiyah kecamatan Bangsri memberikan respon positif terkait dengan kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah yang isinya mendukung tumbuh kembangnya lembaga keuangan mikro. Maka dengan segala sumber daya yang ada baik SDM maupun Finansial Pemuda Muhammadiyah cabang Bangsri melai merintis Lembaga keuangan Mikro. Setelah beberapa kali melaksanakan pertemuan yang digelar oleh pengurus pemuda Muhammadiyah cabang Bangsri maka terbentuklah kesepakatan untuk mendirikan BMT di Kecamatan Mlonggo.

Diantara persyaratan berdirinya BMT yang berbadan hukum koperasi yaitu adanya anggota

⁶⁰ Hasil Dokumentasi tentang Sejarah KSPS BMT Al-Hikmah Semesta, pada Tanggal 12 Januari 2021 Pukul 10.00-12.30 WIB.

minimal 20 orang dengan simpanan pokok awal sebagaimana yang telah disepakati Bersama dalam rapat. Kemudian proses pendirian mengalami kendala kendala dalam persyaratan ini sehingga mengakibatkan keterlambatan dalam pendiriannya. Banyak cara yang ditempuh sehingga tercapailah modal awal yaitu sejumlah Rp 4.500.000. Dengan modal awal ini maka pada tanggal 4 April 1997 terbentuklah BMT Al Hikmah Cabang Mlonggo dengan jumlah anggota 20 orang.

Awal berdiri pada tanggal 4 April Tahun 1997 dengan modal awal 4.500.000 dan pada saat itu belum memiliki badan hukum, kemudian pada tahun 1998 badan hukum sudah mulai dibuat, akan tetapi pada tahun itu badan hukumnya masih atas nama Koperasi Serba Usaha. Seiring berjalannya waktu pada tahun 2011 terjadi perubahan Anggaran Dasar menjadi KJKS, kemudian pada Tahun 2014 terjadi perubahan anggaran yang kedua dan menjadi koperasi tingkat propinsi Jawa Tengah, dalam perjalannya terjadi perubahan anggaran dasar sampai tiga kali, dan pada perubahan anggaran dasar yang ketiga inilah tepatnya pada tahun 2016 berubah menjadi KSPPS Al Hikmah.⁶¹

c. Moto, Visi dan Misi

1) Moto

Menebar manfaat menuju yang terbaik

2) Visi

Menjadi Lembaga keuangan Islami, Profesional, terbaik dan menyelenggarakan anggota

⁶¹ Hasil Dokumentasi tentang Sejarah KSPS BMT Al-Hikmah Semesta, pada Tanggal 12 Januari 2021, Pukul 10.00-12.30 WIB.

3) Misi

- a) Menjadikan seluruh jajaran pengurus, pengelola menjadi muslim yang baik dan berkomitmen terhadap Islam
- b) Melakukan proses pemberdayaan anggota
- c) Membangun budaya Lembaga yang Islami
- d) Menerapkan konsep Syariah secara benar dalam bermu'amalah
- e) Meningkatkan mutu pelayanan kepada anggota
- f) Mengembangkan manajemen dan Sumber Daya Manusia (SDM) Lembaga
- g) Memperkokoh jaringan kerja

4) Tujuan

- a) Terwujudnya budaya kerja yang islami
- b) Terwujudnya lembaga keuangan yang bebas dari transaksi ribawi
- c) Mengangkat kesejahteraan anggota
- d) Meningkatkan pertumbuhan usaha mikro

2. Kantor cabang

Jaringan pelayanan anggota ada 31 kantor cabang yang tersebar dalam 5 kabupaten di Jawa Tengah dan 1 kabupaten di Jawa Timur:

a. Jawa Tengah

- 1) Kabupaten Jepara ada 17 kantor cabang
- 2) Kabupaten Kudus ada 3 Kantor cabang
- 3) Kabupaten Demak ada 3 kantor cabang
- 4) Kabupaten Grobogan ada 5 Kantor Cabang
- 5) Kabupaten Kendal ada 2 kantor cabang

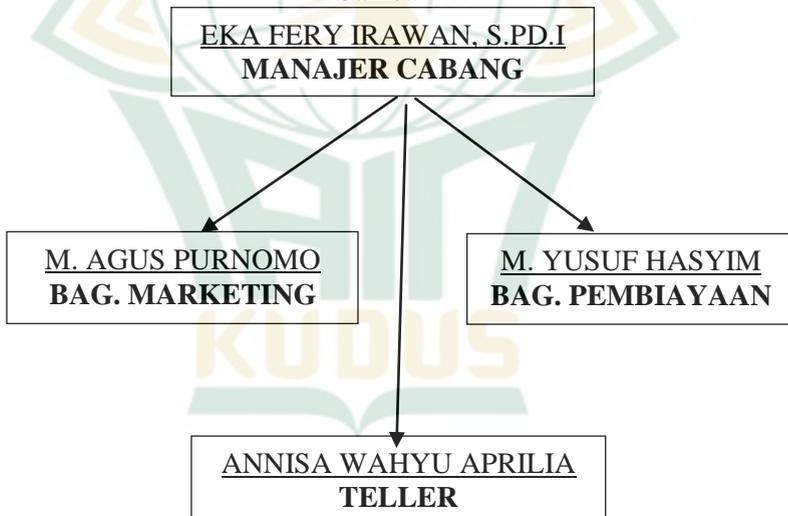
- b. Jawa Timur
1) Malang⁶²

3. Struktur organisasi

Dalam suatu lembaga atau organisasi pasti terdapat suatu struktur organisasi untuk menjalankan organisasinya. Di KSPPS BMT Al Hikmah sendiri struktur organisasinya hampir sama dengan struktur organisasi yang ada pada koperasi lainnya, yang mana kekuasaan tertinggi ada pada Rapat Anggota Tahunan (RAT) dan dipantau oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS). Secara umum, struktur organisasi yang ada pada KSPPS BMT Al Hikmah sebagaimana gambar table di bawah ini:

Struktur Organisasi Manajemen Kspps BMT Al Hikmah Kalirejo, undaan Kudus⁶³

Gambar 4.1



⁶² Hasil Dokumentasi tentang Sejarah KSPS BMT Al-Hikmah Semesta, pada Tanggal 12 Januari 2021 Pukul 10.00-12.30 WIB.

⁶³ Hasil Dokumentasi tentang Sejarah KSPS BMT Al-Hikmah Semesta, pada Tanggal 12 Januari 2021 Pukul 10.00-12.30 WIB.

Adapun tugas dari masing-masing struktur sebagai berikut:

- a. Musyawarah anggota pemegang simpanan pokok memegang kekuasaan tertinggi di dalam memutuskan kebijakankebijakan makro BMT.
- b. Dewan Syariah, bertugas mengawasi, menilai operasional BMT, mengawasi dan menetapkan apakah produk yang dikeluarkan oleh BMT sesuai dengan syariah atau tidak.
- c. Pembina manajemen, bertugas untuk membina jalannya BMT dalam merealisasikan programnya.
- d. Manajer, tugas dan tanggung jawabnya meliputi:
 - 1) Melakukan pengawasan terhadap kinerja AO dalam melakukan penagihan kepada debitur.
 - 2) Melakukan penyelesaian pembiayaan bermasalah terlebih dahulu mendapatkan pertimbangan dari pimpinan.
 - 3) Memberikan pengarahan kepada AO perihal pelaksanaan tugas dan pekerjaan pemasaran.
 - 4) Melakukan evaluasi, pembinaan dan pengembangan karir personalia yang berada dibawahnya.
- e. Pemasaran bertugas untuk mensosialisasikan dan mengelola produk-produk BMT.
- f. Pembukuan bertugas untuk melakukan pembukuan atas asset dan omzet BMT.
- g. Kasir dan Teller, tugas dan tanggung jawabnya:
 - 1) Memberikan pelayanan kepada nasabah secara cepat, cermat, lancar, dan ramah sehubungan dengan transaksi yang dilakukan.
 - 2) Mengatur dan bertanggung jawab atas dana kas yang tersedia, surat-surat berharga lainnya baik milik bank maupun nasabah yang dipercaya disimpan di bank.

- 3) Bertanggung jawab atas kecocokan saldo awal dan slado akhir uang tunai pada box teller diakhi hari.
- 4) Menerima serta menyusun secara hati-hati setiap setoran nasabah.
- 5) Mengatur dan menyiapkan pengeluaran uang berdasarkan slip penarikan nasabah.
- 6) Menerima persetujuan pejabat yang berwenang untuk mengotorisasi pengeluaran uang.

susuna pengurus dan Manjemen pusat KSPPS BMT Al Hikmah Semesta Jepara

- h. RAT (Rapat Anggota Tahunan) Untuk spesifikasi pembagian tugas dalam BMT Amanah adalah sebagai berikut:

Dewan Pengawas Syariah⁶⁴
Tabel 4.1 Nama dan Jabatan

NO	JABATAN	NAMA
1	Ketua	DRS. H. Haris Slamet Riyadi
2	Sekretaris	Abdul Mufid
3	Bendahara	h. Aries Bastian, SP
4	Pengawas Managemen	H. rumasli, S.E
		Ponco Setyo Edi
		M. Agus Subekhi, SH
5	Dewan Pengawas Syariah (DPS)	H. Sukahar, LC. S.Pd.I, MPI
		Asmui, S.Pd
		Wakhid Edi Setiono, S.Pt
6	General Manager	H. Yasir Kholidi, S.Pt
I	Manager Operasional	Chusniati Mustaghfiroh, Amd
	Akunting/Teller/Keuangan	Purwanti, AMg

⁶⁴ Hasil Dokumentasi tentang Sejarah KSPS BMT Al-Hikmah Semesta, pada Tanggal 12 Januari 2021 Pukul 10.00-12.30 WIB.

	Administrasi Umum	Noor Munazah, AMd
		Ikhwanul Muslimin, S.Km
		Didik eko WAhyono
	Administrasi Umum dan Agunan	Wahidarro Harsabpria, S.ST
	Driver	Hilal Hisom Prasetyo
	Umum	Nur Amin
		Idris efendi
		Dwiki Ilham
II	Manager Marketing	Wakhid edi Setiono, SPt
	Staff bg. Pembiayaan	Agus Nawawi, SH
	Staff bag. Simpanan	
III	Manager Pengendalian internal	M. Agus Suekhi, SH
	HRD/SDM	Ah. Oge Iwang Sutiono, S.Si
	Audit	Muhibbin Eko Sudiono
	Staff Audit	Abdul Rohman, S.Sy
		Nur Faizin, S.Pd.I
		Japaruddin, S.Pd.I
	Bag. IT	Raga BAYu Septiawan, A.Ma
	Bag. IT	Ardhi Wijaya
IV	Manager Baitul Maal	F. Ahmad Ma'ruf hadiyanto, S.Pd.I

Struktur Cabang kalirejo, Undaan Kudus

Tabel 1.3

No	Nama	jabatan
1	Eka Fery Irawan, S.Pd.I	Manager Cabang
2	Muhammad yusuf hasyim, S.H	Bag. pembiayaan
3	Muchammad Agus Purnomo, S.E	Bag. Marketing
4	Annisa Wahyu Aprilia, S.Pd.I	Teller

4. Ruang Lingkup Produk

a. Produk Simpanan

1) Simpanan Sirela (Simpanan Suka Relat)

Simpanan suka rela, adalah bentuk simpanan anggota atau calon anggota yang penyetoran dan pengambilan dapat dilakukan sewaktu-waktu pada jam kerja. Simpanan ini setoran awalnya minimal Rp. 5.000 (lima ribu rupiah). Akad yang digunakan yaitu akad mudharabah, dimana BMT Al-Hikmah akan memberikan bagi hasil kepada penyimpan sesuai dengan nisbah yang ditentukan dan disesuaikan dengan saldo rata-rata harian dan bagi hasil tersebut akan dikreditkan ke rekening simpanan setiap akhir bulan.⁶⁵

2) Simpanan Suka Relat Berjangka (SISUKA)

Simpanan suka rela berjangka adalah simpanan anggota atau calon anggota yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada jangka waktu tertentu sesuai akad. Untuk setoran minimal Rp. 1.000.000 (satu juta rupiah) akad yang digunakan adalah akad mudharabah dan bagi hasil, bagi hasilnya bisa diambil tunai setiap bulan atau dikreditkan ke rekening simpanan amanah. Selain itu juga dapat dipakai sebagai jaminan pembiayaan di BMT Al-Hikmah, jangka waktu simpanan 3 bulan dengan bagi hasil 55%:45%, 6 bulan dengan bagi hasil 65%:35%, dan 12 bulan dengan bagi hasil 75%:25%.

3) Simpanan Wadiah

Yaitu simpanan dengan jangka waktu minimal 24 bulan atau 2 tahun, dengan besarnya simpanan minimal Rp. 1.000.000 (satu juta rupiah). Tidak seperti tabungan suka rela berjangka, pada simpanan ini penyimpan tidak mendapatkan bagi hasil tiap bulan selama dana dititipkan di BMT Al-Hikmah. Penyimpan mendapatkan hadiah secara langsung,

⁶⁵ Hasil Dokumentasi tentang Sejarah KSPS BMT Al-Hikmah Semesta, pada Tanggal 12 Januari 2021 Pukul 10.00-12.30 WIB.

pada saat buka rekening simpanan. Simpanan dapat diambil setelah jatuh tempo sesuai dengan kesepakatan pada saat buka rekening simpanan

4) Simpanan Beasiswa

Simpanan Beasiswa yaitu simpanan anggota yang diperuntukkan untuk keperluan pendidikan anak-anaknya, dengan jumlah setoran minimal Rp 3.570.000,- sampai dengan Rp 7.540.000,-, sama halnya dengan simpanan wadiah penyimpan tidak mendapatkan bagi hasil, akan tetapi BMT Al-Hikmah memberikan fasilitas beasiswa anaknya mulai dari SD sampai perguruan tinggi semester delapan.

5) Simpanan Barokah Jumlah simpanan yang harus disetor anggota adalah sebesar Rp. 20.000 (dua puluh ribu rupiah) setiap bulannya selama 30 bulan. BMT memberikan fasilitas undian hadiah dan bonus masing- masing anggota Rp. 50.000. Setelah jatuh tempo semua anggota, simpanannya dikembalikan dengan mendapat bonus dan kesempatan memenangkan undian hadiah.⁶⁶

6) Simpanan Umroh Al-Hikmah Yaitu simpanan yang diperuntukan untuk anggota yang mempunyai rencana untuk umroh, setoran awal minimal 1.000.000, selanjutnya sesuai dengan keinginan dari nasabah sampai uang yang terkumpul cukup untuk menunaikan ibadah umroh, selain itu juga BMT Al-Hikmah mengadakan undian setiap tahunnya yang berhadiah umroh.

7) Simpanan Terencana Al-Hikmah (SITERA) Yaitu simpanan yang diperuntukan bagi program pensiun, program pendidikan, persiapan haji, perumahan ataupun rencana-rencana kedepan. Jadi bagi nasabah yang sudah memasuki masa usia tua, ataupun punya rencana bangun rumah bisa ikut dalam tabungan SITERA, selain itu dalam simpanan terencana Al-Hikmah ini porsi bagi hasil lebih menguntungkan

⁶⁶ Hasil Dokumentasi tentang Sejarah KSPS BMT Al-Hikmah Semesta, pada Tanggal 12 Januari 2021 Pukul 10.00-12.30 WIB.

karena diperhitungkan secara akumulatif, jumlah setoran mulai dari 50.000 sampai 200.000 per bulan, dengan bagi hasil 48:52% dan juga simpanan ini tidak 62 terbebani biaya administrasi. Pada tabungan pensiun setorannya sebesar 100.000 perbulan selama 25 tahun

b. Produk Pembiayaan

1) Mudharabah (bagi hasil)

Mudharabah yaitu Penyimpan modal kerja sepenuhnya oleh BMT sedangkan nasabah menyediakan usaha dan manajemen. Hasil keuntungan akan dibagi sesuai dengan kesepakatan bersama berdasarkan ketentuan hasil.

2) Murabahah (jual beli)

Murabahah adalah pembiayaan atas dasar jual beli dimana harga jual didasarkan atas harga asal yang diketahui bersama ditambah keuntungan bagi BMT. Keuntungan adalah selisih harga jual dengan harga beli yang disepakati bersama.

3) Ijarah

Ijarah adalah pembiayaan dengan prinsip pemanfaatan atas barang atau jasa baik diikuti dengan pemindahan hak kepemilikan atau tidak. Keuntungan diambil dari jasa/ujrah berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

4) Rahn/Gadai Emas

Rahn adalah BMT Al-Hikmah sebagai penggadai yang menyediakan dana untuk menggadai barang gadaian. BMT menanggung keamanan dan keutuhan atas barang yang digadai, keuntungan ditentukan atas pemeliharaan dan penyimpanan barang tersebut dengan persetujuan pihak yang menggadaikan (nasabah)⁶⁷

⁶⁷ Hasil Dokumentasi tentang Produk KSPS BMT Al-Hikmah Semesta, pada Tanggal 12 Januari 2021, Pukul 11.00-12.30 WIB.

B. Deskripsi Data

1. Data Dampak Pandemi Covid 19 Bagi Pembiayaan Di BMT Al Hikmah kalirejo Undaan Kudus

Sejak tahun 2020 kemarin dunia telah dilanda pandemi termasuk Indonesia. Menurut WHO, pandemi adalah skala penyebaran penyakit yang terjadi secara global di seluruh dunia. Namun, ini tidak memiliki sangkut paut dengan perubahan pada karakteristik penyakitnya, sebagaimana dilaporkan The Guardian.

Pandemi juga memiliki level yang lebih tinggi dibanding epidemi atau keadaan ketika suatu penyakit menyebar dengan cepat di antara banyak orang dan dalam jumlah lebih banyak dibanding yang normal terjadi.⁶⁸

Sedangkan pengertian covid 19 yaitu Virus Corona atau *severe acute respiratory syndrome coronavirus 2* (SARS-CoV-2) adalah virus yang menyerang sistem pernapasan. Penyakit karena infeksi virus ini disebut COVID-19. Virus Corona bisa menyebabkan gangguan ringan pada sistem pernapasan, infeksi paru-paru yang berat, hingga kematian. *Severe acute respiratory syndrome coronavirus 2* (SARS-CoV-2) yang lebih dikenal dengan nama virus Corona adalah jenis baru dari corona virus yang menular ke manusia. Virus ini bisa menyerang siapa saja, seperti lansia (golongan usia lanjut), orang dewasa, anak-anak, dan bayi, termasuk ibu hamil dan ibu menyusui⁶⁹

Dari pemaparan data di atas kita tahu bahwa betapa berbahanya virus covid **ini**, sehingga kita harus senantiasa waspada dan menjaga diri, diantara hal-hal yang dianjurkan dimasa pandemi yaitu, selalu memakai masker, mencuci tangan dan hindari kerumunan. Dengan adanya pandemi covid ini maka aktivitas sehari-hari menjadi terbatas, dampaknya tentu saja pada perekonomian, sehingga adanya pandemi ini aktifitas ekonomi akan terganggu.

⁶⁸ CNBC Indonesia, *wabah covid19* diakses pada 13/10/2020 20.18 <https://www.cnbcindonesia.com/news/20200312075307-4-144247/who-nyatakan-wabah-covid-19-jadi-pandemi-apa-maksudnya/html>

⁶⁹ Covid19,gejala, penyebab dan pengobatan, aladokter diakses pada 13/10/2020 20.30 <https://www.alodokter.com/virus-corona/html>

Terganggunya ekonomi menyentuh semua pihak termasuk Lembaga keuangan seperti BMT.

Hal ini juga dirasakan oleh BMT Al Hikmah terkait dengan pembiayaan, seperti yang dikatakan oleh bapak Eka Fery Irawan

“Ahamdulillah pembiayaan di BMT Al Hikmah sebelum adanya pandemi ini **lumayan** lancar, dengan adanya pengajuan pembiayaan setiap bulannya, ya kalau di rata-rata ada sekitar ada 60-70 lebih pembiayaan, dan saat pandemi pengajuan pembiayaan mengalami penurunan yang signifikan dan adanya sedikit kesulitan dalam mengumpulkan anggota baru”⁷⁰

Hal ini diperparah dengan macetnya beberapa angsuran dikarenakan adanya *social distancing* dan perekonomian yang tidak stabil, seperti yang diungkapkan bapak Eka dalam wawancara

“Dampak negatifnya adalah beberapa nasabah dan mengalami kemacetan dalam angsuran pembiayaan dikarenakan pandemi ini, ditambah dengan adanya himbuan untuk para penagih untuk tidak menagih angsuran dimasa pandemi”⁷¹

para Marketing yang bersinggungan langsung dengan masyarakat tentu saja mengalami efek pandemi, sampai pada kendala-kendala di lapangan, seperti yang di tuturkan oleh bapak Muchammad Agus Purnomo

“kalau proses sebelum dan sesudah pandemi sepertinya tidak ada perbedaan yang signifikan, akan tetapi hasilnya berbeda cukup signifikan karena melihat juga dari perekonomian masyarakat juga ya mas, dengan adanya pandemi perekonomian sedikit macet, mungkin kami lebih menekankan untuk komunikasi intens, itupun dibatasi karena adanya *social distancing* juga”⁷²

⁷⁰Eka Fery Irawan, Wawancara oleh penulis, 15 Januari 2021, Pukul 10.00 WIB, wawancara 3, transkrip

⁷¹Eka Fery Irawan, Wawancara oleh penulis, 15 Januari 2021, Pukul 10.00 WIB, wawancara 3, transkrip

⁷²Muhammad Agus Purnomo, Wawancara oleh penulis, 15 Januari 2021, Pukul 10.00 WIB, wawancara 3 transkrip

“di masa pandemi ini kita susahny di mobilitas yang terbatas mas, meskipun begitu kita tetap berusaha komunikasi”⁷³ tambahnya.

kendala-kendala yang dihadapi marketing di masa pandemi salah satunya adanya *social Distancing*, seperti yang di tuturkan oleh bapak Muhammad agus Purnomo

“kendala yang kami hadapi di lapangan ya itu mas, adanya *social distancing*, jadi kami agak susah untuk bertemu dan berkomunikasi, lalu kondisi ekonomi masyarakat yang menurun akibat pandemi ini. Dan ada beberapa angsuran yang macet juga”⁷⁴

“ini juga mas, adanya beberapa surat edaran dan kalau tidak salah ada himbauan dari presiden kalau untuk sementara waktu penarikan angsuran pembiayaan di hentikan sementara waktu”⁷⁵ tambahnya

Selain macetnya beberapa angsuran dengan segala permasalahannya, ditambah dengan adanya penarikan dana dari beberapa nasabah meskipun tidak terlalu parah, akan tetapi lumayan signifikan, seperti yang di sampaikan oleh bapak Eka Fery Irawan.

“ada beberapa nasabah yang menarik dana, kenapa ini menjadi sorotan karena penarikan terjadi secara signifikan dan tidak se-sering sebelum adanya pandemi”⁷⁶

Dari data di atas ada beberapa dampak dari pandemi covid 19 yang dirasakan manajemen BMT Al Hikmah, diantaranya yaitu:

- a. Sulitnya mencari anggota baru
- b. macetnya beberapa angsuran pembiayaan
- c. adanya penarikan tabungan yang signifikan dari nasabah

⁷³ Muhammad agus Purnomo, Wawancara oleh penulis, 15 Januari 2021, Pukul 10.00 WIB, wawancara 3 transkrip

⁷⁴ Muhammad agus Purnomo, Wawancara oleh penulis, 15 Januari 2021, Pukul 10.00 WIB, wawancara 3 transkrip

⁷⁵ Muhammad agus Purnomo, Wawancara oleh penulis, 15 Januari 2021, Pukul 10.00 WIB, wawancara 3 transkrip

⁷⁶ Eka Fery Irawan, Wawancara oleh penulis, 15 Januari 2021, Pukul 10.00 WIB, wawancara 3, transkrip

2. Data Strategi BMT Al Hikmah Dalam Mengatasi Dampak Pandemi Covid 19 Di Bidang Pembiayaan

Secara umum pengertian strategi adalah proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai. Sedangkan pengertian strategi secara khusus adalah Strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus-menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan.⁷⁷

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) pengertian strategi adalah siasat atau akal untuk mencapai sesuatu maksud dengan tujuan yang telah direncanakan.⁷⁸

Ada beberapa langkah-langkah dalam strategi pemasaran yakni, segmentasi, *targeting*, *positioning*. Dan langkah-langkah ini merupakan bagian yang cukup penting dan saling berkaitan dalam proses pemasaran. Manajemen BMT Al Hikmah dalam mengatasi dampak pandemi dalam pembiayaan tidak menerapkan strategi secara khusus, hal ini seperti yang dikatakan oleh bapak Eka Fery Irawan dalam wawancara

“kalau terkait dengan strategi ya mas, sejauh ini kami tidak atau bisa dikatakan belum menerapkan strategi khusus, strategi yang kami terapkan adalah strategi yang pada umumnya. hanya saja mungkin dengan pendekatan yang lebih intensif dan massif serta edukasi kepada masyarakat.”⁷⁹

Para marketing juga tidak menerapkan strategi khusus mereka sendiri, seperti yang di paparkan bapak Muhammad agus Purnomo

⁷⁷ Aris Kuniawan, *Pengertian Strategi – Tingkat, Jenis, Bisnis, Integrasi, Umum, Para Ahli*, diakses pada 12/10/2020 19.45 <https://www.gurupendidikan.co.id/pengertian-strategi/html>.

⁷⁸ Muhammad Ali, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia Modern*, (Jakarta, Pustaka Amani, 2005) 462.

⁷⁹ Eka Fery Irawan, Wawancara oleh penulis, 15 Januari 2021, Pukul 10.00 WIB, wawancara 3, transkrip

“kalau soal strategi sih mas, saya selaku marketing masih menggunakan strategi yang sama, yaitu mulai dari pendekatan, silaturahmi, akan tetapi dengan adanya wsocial distancing ini untuk bertemu secara langsung memang agak susah, ya strateginya memang kita komunikasinya lewat media sosial mas, WA, Fb dll.”⁸⁰

“diantara pemanfaatan media social yang kami lakukan adalah broadcast di WA, FB dll.” Tambahnya.

Promosi merupakan hal yang tidak kalah pentingnya dalam proses marketing, hal ini juga dilakukan oleh BMT Al Hikmah, seperti yang di paparkan oleh bapak Eka Fery Irawan

“selain pendekatan dan edukasi, kami juga gencar dalam melakukan promosi-promosi produk terutama pembiayaan di media sosial”⁸¹

Bapak Muhammad Agus Purnomo juga menambahkan kalau proses marketing yang beliau lakukan lebih massif promosi di media social, seperti yang di tuturkan beliau dalam wawancara

“selain komunikasi via media sosial saya juga gencar melakukan promosi promosi via media sosial, ini saya lakukan guna mendukung proses marketing dan juga hasilnya lumayan ada respon”⁸²

Dari data di atas dapat kita simpulkan bahwa strategi yang digunakan yaitu

1. Komunikasi intensif
2. Promosi via Media sosial

Hal ini kami bahas dalam pembahasan dan analisis pada poin selanjutnya.

⁸⁰ Muhammad agus Purnomo, Wawancara oleh penulis, 15 Januari 2021, Pukul 10.00 WIB, wawancara 3 transkrip

⁸¹ Eka Fery Irawan, Wawancara oleh penulis, 15 Januari 2021, Pukul 10.00 WIB, wawancara 3, transkrip

⁸² Muhammad agus Purnomo, Wawancara oleh penulis, 15 Januari 2021, Pukul 10.00 WIB, wawancara 3 transkrip

C. Pembahasan dan Analisis

1. Analisis Dampak Pandemi Covid 19 Bagi Pembiayaan Di BMT Al Hikmah kalirejo, undaan Kudus

Dampak negatif covid 19 cukup banyak dirasakan oleh warga dunia termasuk Indonesia, hal ini juga dirasakan pihak BMT Al Hikmah, dari keterangan melalui wawancara dan dokumentasi, setidaknya ada dua dampak yang paling menonjol yang dirasakan, diantaranya:

a. Kesulitan mencari anggota baru

Anggota/nasabah bagi Lembaga keuangan seperti nafas, tanpa mereka lembaga keuangan tidak akan mampu berjalan dan bertahan, begitu juga di BMT Al Hikmah, menarik minat nasabah dilakukan dengan metode umum. Marketing merupakan orang yang paling berjasa dalam penambahan anggota/nasabah. Akan tetapi pada masa pandemi ini, agak sedikit berbeda, pasalnya dengan adanya pandemi dan pemberlakuan *social distancing* membuat pola pergerakan marketing terbatas, jadi agak sulit untuk mendapatkan anggota baru.

Tabel Data nasabah baru⁸³
Tabel 4.2

RANCANGAN PELAPORAN MARKETING (AO) BMT AL HIKMAH SEMESTA CABANG KALIREJO EKA FERY IRAWAN					
no	tahun	bulan	jml nasabah	anggota baru	dana macet
1	2020	januari	330	70	77.567.473
2	2020	februari	340	55	91.448.162
3	2020	maret	351	52	84.249.091
4	2020	april	346	13	92.829.016
5	2020	mei	325	8	114.683.328
6	2020	juni	310	61	125.128.050
7	2020	juli	309	62	126.248.638
8	2020	agustus	320	52	125.088.585
9	2020	september	322	46	128.186.900
10	2020	oktober	333	48	123.269.500
11	2020	november	344	54	134.484.500
12	2020	desember	350	71	123.255.500
13	2021	januari	328	44	123.284.000
14	2021	februari	329	41	123.351.000

Pandemi resmi diumumkan di di Indonesia mulai bulan februari 2020 dan disusul dengan sosial distancing untuk mencegah penularan virus ini, dari tabel ini dapat kita lihat bahwa tiga bulan pertama sejak pandemi covid di umumkan mengalami penurunan yang cukup drastis. Baru kemudian di bulan berikutnya berangsur membaik, namun terjadi penurunan kembali, dan hasilnya penambahan anggota baru tidak stabil.

b. Macetnya beberapa angsuran pembiayaan

Ada beberapa dan sebagian besar Angsuran yang macet diakibatkan pandemi yang membuat perekonomian

⁸³ Dokumentasi BMT Al Hikmah cabang Kalirejo, Undaan, Kudus.
20/02/21 09.10

menjadi tidak stabil bahkan mengalami kemacetan, seperti yang diungkapkan bapak Muhammad Agus Purnomo.⁸⁴ Ditambah lagi dengan Adanya pengumuman keringanan kredit bagi masyarakat yang perekonomiannya terdampak pandemi Covid-19 pada Selasa (24/3), banyak anggota BMT, yang memiliki arus kas baik, meminta untuk menunda pembayaran angsuran.

Kemudian ditambah dengan bermunculannya di berbagai daerah adanya surat dari kepala desa atau aparat lokal terkait pelarangan penagihan angsuran atau cicilan ke warga mereka dan disertai penutupan beberapa tempat seperti pasar. Akibatnya, repayment rate mengalami penurunan tajam.⁸⁵

Tabel Data angsuran macet⁸⁶

Tabel 4.3

RANCANGAN PELAPORAN MARKETING (AO) BMT AL HIKMAH SEMESTA CABANG KALIREJO EKA FERY IRAWAN					
no	tahun	bulan	jml nasabah	anggota baru	dana macet
1	2020	januari	330	70	77.567.473
2	2020	februari	340	55	91.448.162
3	2020	maret	351	52	84.249.091
4	2020	april	346	13	92.829.016
5	2020	mei	325	8	114.683.328
6	2020	juni	310	61	125.128.050
7	2020	juli	309	62	126.248.638
8	2020	agustus	320	52	125.088.585
9	2020	september	322	46	128.186.900
10	2020	oktober	333	48	123.269.500

⁸⁴ Muhammad agus Purnomo, Wawancara oleh penulis, 15 Januari 2021, Pukul 10.00 WIB, wawancara 3 transkrip.

⁸⁵ <https://www.republika.co.id/berita/q8tnhn282/dampak-covid19-bagi-bmt/html> 1/4/21 22.32

⁸⁶ Dokumentasi BMT Al Hikmah cabang Kalirejo, Undaan, Kudus. 20/02/21 09.10

11	2020	november	344	54	134.484.500
12	2020	desember	350	71	123.255.500
13	2021	januari	328	44	123.284.000
14	2021	februari	329	41	123.351.000

Berbeda dengan jumlah anggota baru, sejak diumukannya pandemi covid pada bulan februari 2020, tingkat kemacetan angsuran/dana macet belum telalu signifikan di tiga bulan pertama. Akan tetapi bulan-bulan setelahnya mengalami kemacetan dana yang cukup besar.

c. Adanya penarikan tabungan yang signifikan dari nasabah

Masa pandemi memanglah masa-masa sulit, terutama dalam hal perekonomian, banyak karyawan yang terkena PHK, pelaku UMKM yang mulai tidak sehat dan lain sebagainya. Maka masyarakat banyak mengandalkan tabungan untuk bertahan di masa pandemi, baik untuk keperluan pribadi maupun untuk mempertahankan bisnisnya.

Bapak Eka Feri Irawan selaku Manajer Cabang menuturkan bahwa memang ada penarikan tabungan yang signifikan, mengapa ini menjadi perhatian karena intensitas dan jumlah penarikannya tidak seperti sebelum terjadi covid 19.⁸⁷

Hal ini juga di sampaikan oleh Bagus Aryo yaitu Sudah terjadi penarikan tabungan oleh anggota karena kebutuhan selama pandemi dan konsumsi yang meningkat untuk menjaga imunitas tubuh. Diperparah pekerja informal dan UMKM yang tidak bisa beraktivitas lagi. Informasi yang diterima, dalam sebulan ada BMT yang mengalami penarikan tabungan sampai Rp 1 miliar. Angsuran pembiayaan mulai tersendat, khususnya UMKM, tetapi pekerja formal masih lancar sampai saat ini. Hampir semua BMT melakukan *selective lending*.⁸⁸

⁸⁷ Eka Fery Irawan, Wawancara oleh penulis, 15 Januari 2021, Pukul 10.00 WIB, wawancara 3, transkrip

⁸⁸ <https://www.republika.co.id/berita/q8tnhn282/dampak-covid19-bagi-bmt/html> 1/4/21 22.32

2. Analisis Strategi BMT Al Hikmah Dalam Mengatasi Dampak Pandemi Covid 19 Di Bidang Pembiayaan

Pihak manajemen BMT Al Hikmah saat di wawancara oleh penulis terkait dengan strategi yang diterapkan di masa pandemi ini bahwa pihak manajemen tidak atau belum menerapkan strategi khusus, hanya strategi yang dipakai pada umumnya, akan tetapi dalam beberapa wawancara maka penulis menemukan beberapa strategi yang diterapkan oleh pihak manajemen maupun marketing itu sendiri, strategi yang diterapkan dapat di jabarkan sebagai berikut:

a. Komunikasi intensif

Diantara strategi yang diterapkan oleh pihak manajemen BMT Al Hikmah adalah membangun komunikasi yang intens, hal ini diharapkan mampu membantu BMT dalam menarik nasabah dan anggota baru, meskipun tidak dapat bertemu atau bertatap muka secara langsung karena adanya peraturan *social distancing* jalinan silaturahmi tetap terjaga, sehingga saat dia membutuhkan pembiayaan atau sebagainya bisa langsung terhubung.

Hal ini sesuai dengan teori komunikasi pemasaran yang menyatakan bahwa Secara sederhana komunikasi dapat terjadi apabila ada kesamaan antara penyampaian pesan dan orang yang menerima pesan. Oleh sebab itu komunikasi bergantung pada kemampuan kita untuk dapat memahami satu dengan yang lainnya dan kemampuan penyesuaian dengan pihak yang diajak berkomunikasi.

Komunikasi merupakan dialog yang interaktif antara perusahaan dan pelanggannya yang terjadi pada saat *preselling* (sebelum penjualan), *selling* (penjualan), *consuming* (konsumsi), *post consuming* (setelah konsumsi).⁸⁹ Menurut Hovland, Janis, dan Kelley sebagaimana yang dikutip oleh Syarifuddin S. Gassing dalam bukunya, bahwa komunikasi adalah suatu proses melalui seseorang (komunikator) menyampaikan stimulus

⁸⁹ Ekawati Rahayu Ningsih, *Perempuan Dalam Strategi Komunikasi Pemasaran (The Smart Solution To Solve A Marketing Problem)*, STAIN Kudus, Kudus, 2009, Hlm. 85

(biasanya dalam bentuk kata-kata) dengan tujuan mengubah dan membentuk perilaku orang lain.⁹⁰

b. Media Sosial

Selain strategi yang dipaparkan di atas, untuk mengatasi *social distancing* maka para marketing juga menerapkan strategi yaitu menggunakan media sosial, dimana media sosial memiliki jangkauan yang lebih luas dan dimasa pandemi dengan berkurangnya aktifitas di luar rumah maka media sosial memiliki peluang besar untuk dilihat. Beberapa media sosial yang di gunakan diantaranya Whatsapp, facebook, IG, Twitter dll. Cara yang diterapkan yaitu dengan mengupload brosur, broadcast di group maupun kontak dll. Media sosial dimanfaatkan untuk ajang promosi dengan harapan mampu menarik minat nasabah atau anggota baru.

Hal ini sesuai dengan Komponen-Komponen Komunikasi. Di dalam proses komunikasi, terdapat beberapa komponen tertentu supaya dapat berjalan dengan baik. Berikut adalah komponen-komponen komunikasi menurut Willbur Scramm sebagaimana dikutip oleh Syarifuddin S. Gassing dalam bukunya:⁹¹

1) Komunikator

Komunikator adalah pihak yang memulai dalam proses komunikasi. Jenis-jenis komunikator antara lain komunikatos individual (bertindak atas nama sendiri) dan komunikator institusional (mewakili lembaga tertentu). Seorang komunikator harus memerhatikan dua aspek utama, yaitu:

- a.) Etos komunikator
- b.) Sikap komunikator

2) Pesan

Pesan adalah isi dari pernyataan umum. Jenis-jenis pesan, antara lain:

⁹⁰ Syarifuddin S Gassing, Suryanto, *Public Relations*, Andi, Yogyakarta, 2016, Hlm. 118

⁹¹Syarifuddin S Gassing, Suryanto, *Public Relations*, Andi, Yogyakarta, 2016, Hlm. 120

- a.) Verbal, yaitu pesan komunikasi yang disampaikan dalam bentuk bahasa lisan dan tulisan.
 - b.) Non-verbal, yaitu pesan komunikasi selain bahasa lisan dan tulisan yang berupa isyarat, gerakan badan (*body language*), mimik muka, dan lain-lain.
- 3) Komunikatif
- Komunikatif adalah sasaran atau penerima informasi dalam proses komunikasi. Komunikatif meliputi:
- a.) Individu, yang merupakan bagian dari kelompok atau masyarakat.
 - b.) Khalayak khusus (*special public*), yaitu komunikatif yang memiliki karakteristik tertentu yang sifatnya homogeny, seperti kelompok pelajar, mahasiswa, pedagang, dan lain sebagainya.
 - c.) Khalayak umum (*general public*), yaitu komunikatif yang memiliki sifat heterogen, jumlahnya banyak dan tidak dapat diperkirakan, misalnya peserta kampanye, penonton parade musik dan lain-lain.
- 4) Media
- Media adalah alat, sarana atau saluran yang digunakan dalam komunikasi, antara lain:
- a.) Media komunikasi personal, misalnya telepon atau surat.
 - b.) Media komunikasi kelompok atau media yang disiapkan untuk kelompok tertentu. Misalnya, terbitan khusus sebuah organisasi dalam bentuk tabloid atau jurnal. Media ini terbit dengan periode tertentu, misalnya tiap satu minggu, bulan, tiga atau enam bulan dan seterusnya.
 - c.) Media komunikasi massa, yaitu media untuk sasaran yang sifatnya untuk menjangkau khalayak dalam jumlah besar, contohnya media cetak, elektronik dan internet.

b. Keringanan Pembayaran

Adapun kebijakan yang diterapkan oleh BMT al hikmah semesta untuk menanggulangi masalah ekonomi dimasa pandemi wabah covid-19 adalah dengan memberikan keringanan pembayaran melalui relaksasi angsuran, pemberian tambahan waktu dari waktu jatuh tempo (adendum) tanpa menambah biaya apapun. Hal ini dilakukan supaya meringankan beban nasabah khususnya untuk usaha kecil menengah

