

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Obyek Penelitian

Obyek yang digunakan dalam penelitian ini adalah kontribusi BMT Alhikmah Semesta dalam penguatan UMKM menuju *going concern* semasa Covid-19 di Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara. Yang mempunyai peranan yaitu melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil, menjauhkan masyarakat dari praktek non syariah (riba, rentenir dan pinjaman ilegal) serta mendistribusikan keadilan ekonomi masyarakat yang merata.¹ Adapun fungsinya yaitu meningkatkan kualitas SDM, mengorganisasi dan memobilisasi dana masyarakat dengan memanfaatkan secara optimal, meningkatkan kualitas usaha dan memperkuat ekonomi dan sosial masyarakat.² Adapun gambaran umum tentang BMT Alhikmah Semesta ialah sebagai berikut:

1. Sejarah Pendirian BMT Alhikmah Semesta

a. Proses Sosialisasi

Berawal pada tahun 1996 terdapat pelatihan yang diselenggarakan oleh PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil) Jawa Tengah di Banjar Negara, salah satu yang mendapat surat ICMI adalah kabupaten Jepara. Untuk itu, Kabupaten Jepara mengirimkan perwakilan kader yaitu Saudara Fatkhan Amri, SE dan Yasir Kholidi, SPt. Pelatihan tersebut dilaksanakan di Aula Kantor Departemen Agama Kabupaten Banjar Negara. Pelaksanaan pelatihan selama dua pekan dengan materi yang membahas tentang *Trainer Of The trainer* (TOT) dan pembekalan tentang ke BMT an (pengenalan tentang konsep BMT, proses pendirian sampai teknis operasional dan pembukuan).³

Sosialisasi berada di Kecamatan Bangsri berada di tempat-tempat para tokoh terpandang, Masjid Al-Hikmah dll. Namun hasilnya belum sesuai dengan yang diharapkan karena beberapa faktor diantaranya: kurangnya modal, rendahnya pengetahuan tentang BMT, kepercayaan tentang

¹ M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2012), 321.

² M. Nur Riyanto, *Lembaga Keuangan Syariah*, 325.

³ “*Sejarah Alhikmah Semesta*,” BMT Alhikmah Semesta, diakses pada 23 November 2021, <https://bmtalhikmahsemesta.com/profile-sejarah.html>

koperasi menurun dan terdapat tokoh BMT yang pernah gagal mendirikan koperasi. Dari hambatan-hambatan yang ada tidak menurunkan semangat dalam mendirikan BMT. Proses sosialisai masih berjalan kurang lebih selama tahun 1996 sampai awal tahun 1997 dan seterusnya.⁴

b. Proses Pendirian

Keputusan sudah bulat dari para tokoh inisiator untuk mendirikan BMT, walaupun terkendala biaya simpanan pokok dan anggotanya. Strategi yang digunakan dengan cara mendatangi per orang sehingga bersedia uantuk bergabung.⁵ Seiring berjalannya waktu jumlah anggota semakin bertambah, dan sudah dibentuk peranan strategis dikalangan tokoh dan masyarakat. Sehingga, terpenuhinya kewajiban pembayaran simpanan pokok. Komitmen dari anggota 16 orang diputuskan operasional pembukaan BMT Al Hikmah dibuka pada tanggal 14 April 1997. Setoran simpanan pokok tahap awal terkumpul dana Rp. 4.500.000 dari 16 anggota tersebut, karena belum semua melunasi pembayaran simpanan pokok. Lokasi kantor berada dibelakang Pasar Bangsri Gang Masjid Al-Jufri. Kantor yang terbentuk semi permanen terbuat dari dinding kayu, lantai masih dari semen, ukurannya 3 X 4,5 M, status kantor masih ngontrak dengan nominal Rp 3 .000.000 per Tahun. Saat pembukaan mengadakan acara yang diramaikan Klub Terbangn berasal dari Desa Kedung Leper. Tokoh masyarakat yang berada disekitar turut diundang untuk memeriahkan Acara sekaligus melakukan sosialisasi berdirinya BMT Alhikmah.⁶

c. Masa Penyebaran BMT

Dilakukan sosialisasi secara gencar-gencarnya pada tahun 1997 sampai 1998, yang dipelopori oleh Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK). Tokoh yang diperhitungkan oleh kalangan Pemerintah Pusat adalah Profesor Amin Aziz yang mampu bekerja sama dengan beberapa kementerian diantaranya kementerian koperasi UMKM dan Kementerian Tenaga Kerja. Terjalannya kerjasama Kementerian Tenaga

⁴ “*Sejarah Alhikmah Semesta,*” BMT Alhikmah Semesta, diakses pada 23 November 2021, <https://bmtalhikmahsemesta.com/profile-sejarah.html>

⁵ “*Sejarah Alhikmah Semesta,*” BMT Alhikmah Semesta, diakses pada 23 November 2021, <https://bmtalhikmahsemesta.com/profile-sejarah.html>

⁶ “*Sejarah Alhikmah Semesta,*” BMT Alhikmah Semesta, diakses pada 23 November 2021, <https://bmtalhikmahsemesta.com/profile-sejarah.html>

Kerja dengan proyek-proyek penanggulangan Pekerja Terampil yang terkena PHK atau terkenal dengan Proyek P3T pada masa Krisis 1998. Adanya kesempatan dalam mengelola BMT Alhikmah yang mewakilkan PINBUK Jepara terdapat 80 orang, proses pelatihan dan pemagangan tentang perkoperasian dan ke BMTan, selama 7 bulan dan bisa mendapat honor yang layak dari anggaran Pemerintah.⁷

Perluasan pembentukan BMT Alhikmah di Jepara sudah berdiri dan beroperasi dimulai dari Kecamatan Keling sampai Kecamatan Welahan. Terjadi pro dan kontra antara tokoh NU dan Muhammadiyah yang belum sejalan dalam pendiriannya. Namun para tokoh Muhammadiyah mendirikan BTM (Baitul Tamwil Muhammadiyah) di beberapa cabang tetapi tidak sistemnya tidak berkelanjutan karena pengelolaan yang kurang baik akhirnya tidak ada pertanggung jawaban. Dan bermunculan Koperasi lainnya di Jepara.⁸

d. Masa Ketergantungan

Adanya jaringan PINBUK harapan para pegiat BMT melakukan pendekatan kepada instansi-instansi yang memungkinkan di Jawa Tengah untuk bekerja sama dalam proyek pengembangan. Namun, Alhikmah secara mandiri bekerjasama dengan jaringan CIDES dengan berhasil memenangkan lelang pengadaan tenaga konsultan pendamping. Keberadanya cukup membantu dari tahun 1998 sampai tahun 2004 dalam pengembangan BMT karena mendapat tambahan pendapatan bagi para pengelola, namun fokusnya mulai terpecah ke proyek, hal tersebut terasa setelah membandingkan dengan BMT lainnya, setelah mengetahui hal tersebut lebih memfokuskan ke BMTnya. Mengetahui dampak dari kegiatan proyek selama 6 Tahun lembaga mengalami kesulitan dalam berkembang, orientasinya memfokuskan untuk mengelola BMT dimulai pada bulan November 2004.⁹

⁷ “*Sejarah Alhikmah Semesta*,” BMT Alhikmah Semesta, diakses pada 23 November 2021, <https://bmtalhikmahsemesta.com/profile-sejarah.html>

⁸ “*Sejarah Alhikmah Semesta*,” BMT Alhikmah Semesta, diakses pada 23 November 2021, <https://bmtalhikmahsemesta.com/profile-sejarah.html>

⁹ “*Sejarah Alhikmah Semesta*,” BMT Alhikmah Semesta, diakses pada 23 November 2021, <https://bmtalhikmahsemesta.com/profile-sejarah.html>

e. Masa Berkembang

Disepanjang sejarah KSPPS Alhikmah Semesta, pada akhir tahun 2004 terjadi moment yang istimewa karena orientasinya berubah 180 derajat yang awalnya tergantung dengan proyek pemerintahan dan berubah menjadi kemadirian. Komitmen yang dipengag teguh dari jajaran Top Manajemen sampai *from office* mulai tampak. Kemajuan dan pengembangan lembaga semakin bertumbuh, untuk mengevaluasi diadakan rapat rutinannya sehingga secara bertahap hasil demi hasil sudah tampak pertahunnya dengan mengalami peningkatan aset rata-rata pertahun diatas 20 %. Bertambahnya jumlah kantor cabang dan jumlah karyawannya, dengan terus mengembangkan SDM yang unggul.

2. Visi dan Misi BMT Alhikmah Semesta

a. Visi BMT Alhikmah Semesta

Menjadi Lembaga Keuangan Nasional yang Islami, Professional, Terbaik dan Mensejahterakan Anggota.¹⁰

b. Misi BMT Alhikmah Semesta

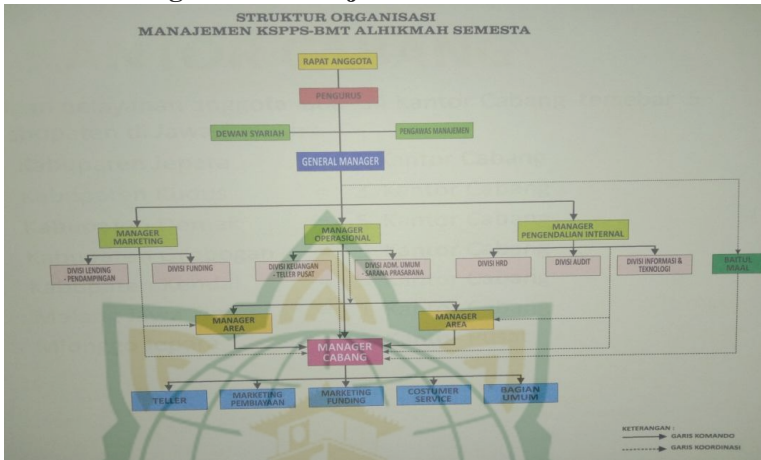
- 1) Menjadikan seluruh jajaran pengurus pengelola menjadi muslim yang baik dan berkomitmen terhadap Islam.
- 2) Melakukan proses pemberdayaan anggota.
- 3) Membangun budaya kerja yang Islami.
- 4) Menerapkan konsep Syariah secara benar dalam bermuamalah.
- 5) Meningkatkan mutu pelayanan kepada anggota.
- 6) Mengembangkan manajemen perusahaan dan SDM lembaga.
- 7) Memperkokoh jaringan kerja.¹¹

¹⁰ “Visi & Misi,” BMT Alhikmah Semesta, diakses 23 November 2021, <https://bmtalhikmahsemesta.com/profiles-visi-misi.html>

¹¹ “Visi & Misi,” BMT Alhikmah Semesta, diakses 23 November 2021, <https://bmtalhikmahsemesta.com/profiles-visi-misi.html>

3. Struktur Organisasi

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Manajemen BMT Alhikmah Semesta¹²



4. Tugas dan Tanggungjawab Pengurus BMT Alhikmah Semesta

Tabel 4.1
Jabatan Pengurus BMT Alhikmah Semesta¹³

No	Jabatan	Nama
1.	Ketua	Dr. H. Haris Slamet Riyadi
2.	Sekretaris	Abdul Mufid
3.	Bendahara	H. Aries Bastian, SP
4.	Pengawas Managemen	H. Rumasli, SE
5.	Anggota	Ponco Setiyo Edi
6.	Anggota	M. Agus Subekhi, SH
7.	Pengawas Syariah	H. Sukahar, Lc. SpdI, MPI
8.	Anggota	Asmui, S.pd
9.	Anggota	Wakhid Edi Setiono, SPT
10.	General Manager	H. Yasir Kholidi, S.Pt
I.	Manager Operasional	Chusniati Mustaghfiroh, Amg
	Akunting/Teller/Kuangan	Purwanti, Amg
	Administrasi Umum	Noor Munazah, Amd
	Administrasi Umum	Ihwanul Muslimin, Skm
	Administrasi Umum	Didik Eko Wahyono, SPd
	Administrasi Umum & Agunan	Wahidarro Harsabpria, S.St
	Driver	Hilal Hisom Prasetyo
	Umum	Nur Amin
	Umum	Idris Efendi

¹² Sumber Data dari BMT Alhikmah Semesta

¹³ Sumber Data dari BMT Alhikmah Semesta

	Umum	Dwiky Ilham Maulana
II.	Manager marketing	Wakhid Edi Setiono, SPT
	Staff Bag. Pembiayaan	Agus Nawawi, SH
	Staff Bag. Simpanan	
III.	Manager Pengendalian Internal	M. Agus subekhi, SH
	Hrd/Sdm	Ah. Oge Iwang Sutiyo, Ssi
	Staf Hrd	Danang Fidy Nugroho, Amd
	Audit	Muhibbin Eko Sudiono
	Staff Audit	Abdul Rohman, S.Sy
	Staff Audit	Nur Faizin, SPdi
	Staff Audit	Japaruddin, SPdi
	Bagian IT	Raga Bayu Septiawan, Ama
	Bagian IT	Ardhi Wijaya
IV.	Manager Baitul Maal	F. akhmat ma'ruf hadiyanto, SI
	Staff BM	
V.	Manager Cabang Mlonggo	Senawi
	Teller	Ela
	CS	Bahrudin
	Marketing Lending	Irsyadillah Ahmad Ahmad Hamim Fanani
	Marketing Funding	Hanis Falali

5. Produk-produk BMT Alhikmah Semesta

Secara garis besar produk-produk BMT Alhikmah terbagi menjadi tiga bagian yaitu :

a. Produk Simpanan

Sumber modal yang dihimpun dari beberapa sumber yang sesuai secara *syar'i*:

- 1) Modal sendiri terdiri: Simpanan Pokok dan Simpanan Wajib, simpanan khusus, modal yang dicadangkan dan penyertaan modal.
- 2) Simpanan dengan akad *mudharabah* terdiri dari simpanan lancar dan simpanan berjangka.
- 3) Simpanan *wadiah*.
Adapun dana titipan sebagai berikut:
- 4) Dana hibah.
- 5) Pembiayaan dari lembaga pembiayaan *syar'i* dan diperoleh dari perbankan *syari'ah*.¹⁴

Produk-produk penghimpunan dana menggunakan akad *mudharabah* dan akad *waidah*.

¹⁴ “Program Unggulan Simpanan,” BMT Alhikmah Semesta, 23 November 2021, <https://bmtalhikmahsemesta.com/kelompok-program-unggulan-simpanan.html>

- 1) Simpanan Suka rela Lancar (SiRela)
 Simpanan dengan sistem penyeteroran dan pengambilannya dapat dilakukan setiap saat. Nisbah 11% untuk penyimpanannya.¹⁵
- 2) Simpanan Suka rela Berjangka (SiSuka)
 Simpanan yang berjangka dengan sistem setoran dilakukan setiap saat dan pengambilannya dapat disesuaikan dengan tanggal valuta atau kesepakatan diawal. Jenis Simpanan Si Suka dapat digolongkan Si Suka selama 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 1 tahun.¹⁶
- 3) Simpanan Siswa Pendidikan (Si Sidik)
 Simpanan yang digunakan dalam mempersiapkan tunjangan biaya pendidikan, caranya dengan menyetorkan setiap bulan dan pengambilannya pada saat siswa masuk di Perguruan Tinggi.¹⁷
- 4) Simpanan Haji (Si Haji)
 Simpanan berencana bagi anggota yang mau menunaikan ibadah haji. Pengelolaan simpanannya menggunakan dasar prinsip akad *wadhiah yadh dhamanah* dimana atas ijin penitip dana, BMT dapat memanfaatkan pengelolaan dana tersebut sebelum dipergunakan oleh penitip. Simpanan awal penyeterorannya minimal Rp. 50.000 selanjutnya tidak ada batasan, penarikan simpanan minimal berjalan sudah 1 Tahun, keuntungannya 35% untuk penyimpanan.¹⁸
- 5) Simpanan Ta'awun Sejahtera (Si Tara)
 Simpanan Ta'awun Sejahtera (Si Tara) merupakan produk simpanan dengan akad *Mudharabah* anggota sebagai *shohibul maal* (pemilik dana) sedangkan BMT

¹⁵ “Program Unggulan Simpanan, BMT Alhikmah Semesta, 23 November 2021, <https://bmtalhikmahsemesta.com/kelompok-program-unggulan-simpanan.html>

¹⁶ “Program Unggulan Simpanan, BMT Alhikmah Semesta, 23 November 2021, <https://bmtalhikmahsemesta.com/kelompok-program-unggulan-simpanan.html>

¹⁷ “Program Unggulan Simpanan,” BMT Alhikmah Semesta, 23 November 2021, <https://bmtalhikmahsemesta.com/kelompok-program-unggulan-simpanan.html>

¹⁸ “Program Unggulan Simpanan,” BMT Alhikmah Semesta, 23 November 2021, <https://bmtalhikmahsemesta.com/kelompok-program-unggulan-simpanan.html>

sebagai *mudhorib* (pelaksana/pengelola usaha), atas kerjasama ini berlaku sistem bagi hasil dengan nisbah yang telah disepakati di awal.¹⁹

6) Simpanan Masjid (Si Majid)

Simpanan yang digunakan untuk keperluan masjid, penyetorannya minimal Rp. 50.000, penarikan dana bisa diambil setiap saat keuntungannya 13% untuk penyimpanan.²⁰

7) Simpanan Qurban (Si Suqur)

Simpanan yang digunakan untuk Qurban saat Idul Adha, Setoran awalnya Rp. 50.000 dan selanjutnya tidak dibatasi. Penarikannya Minimal 1 bulan sebelum Idul Adha dengan keuntungan 13 % untuk penyimpanan.²¹

b. Produk Pembiayaan / Kredit

Layanan dalam penyaluran dana masyarakat terdiri dari beberapa jenis, yaitu: *Murobahah* (jual beli barang), *musyarakah mutanasitoh* (investasi dengan bagi hasil), *mudharabah* (pemberian modal dari awal), *rohn* (gadai barang), *ijarah* (sewa barang atau jasa). Adapun transaksinya sebagai berikut:

- 1) Transaksi penyaluran dana berdasarkan akad bagi hasil dilakukan dengan 2 jenis transaksi, yakni *mudharabah* dan *musyarakah*.
- 2) Transaksi penyaluran dana berdasarkan akad jual beli di antaranya adalah *murabahah*.
- 3) Transaksi penyaluran dana berdasarkan akad sewa di antaranya adalah *Ijarah* dan *Ijarah Muntahiya Bittamlik*.
- 4) Transaksi berdasarkan akad pinjaman dilakukan untuk gadai dengan akad *rahn*.²²

c. Baitul Mal

Baitul mal adalah suatu institusi dalam islam yang berfungsi untuk menampun dan menyalurkan dana dana masyarakat. Produk yang dikelola BMT Alhikmah Semesta

¹⁹ “Program Unggulan Simpanan,” BMT Alhikmah Semesta, 23 November 2021, <https://bmtalhikmahsemesta.com/kelompok-program-unggulan-simpanan.html>

²⁰ Sumber Data dari BMT Alhikmah Semesta

²¹ Sumber Data dari BMT Alhikmah Semesta

²² “Program Unggulan Pembiayaan,” BMT Alhikmah Semesta, 23 November 2021, <https://bmtalhikmahsemesta.com/kelompok-program-unggulan-pembiayaan.html>

adalah *infaq, Shadaqah, zakat, wakaf tunai, ghonimah* dan *jizyah*. Adapun yang sudah dilakukan untuk membantu masyarakat yaitu:

- 1) Santunan yatim dan dhuafa'
- 2) Pemberdayaan
- 3) Wakaf tunai
- 4) Sumbangan sarana ibadah
- 5) Layanan umum ambulance emergensi
- 6) Dakwah dan Pendidikan
- 7) Tanggap bencana
- 8) Layanan Kesehatan²³

6. Standar Pelaksanaan Syari'ah BMT Alhikmah Semesta

- a. Memulai kerja dengan do'a dan tadarus Al-Qur'an.
- b. Membiasakan sholat tepat waktu.
- c. Saling mengingatkan untuk beramal sholeh dan meninggalkan kemaksiatan.
- d. Membiasakan akhlak islami dan berbusana sesuai syari'ah.
- e. Siap menjadi teladan untuk lembaga, keluarga dan masyarakat.
- f. Mengadakan kultum setiap meeting rutin.
- g. Menerapkan akad syari'ah dan mengikrarkan semua jenis akad, baik pembiayaan maupun simpanan.
- h. Mengikuti kajian Islam yang diadakan lembaga.
- i. Sholeh di rumah, sholeh di kantor, sholeh di jalan, sholeh di mana-mana.
- j. Menerapkan S.3 plus d : salam, senyum, sapa dan doa.²⁴

7. Badan Hukum BMT Alhikmah Semesta

DNS MUI sebagai pengawas syariahnya, yang mengawasi keuangan secara keseluruhan Menteri Koperasi dan UKM.

- a. Diresmikan Tanggal : 10 November 1996 Oleh Bupati Jepara Drs. H. Endr Martojo
- b. Badan Hukum Perubahan Anggaran Dasar : Koperasi Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah
Keputusan Menteri Koperasi Dan Usaha Kecil Menengah : 216/PAD/M.KUKM.2/XII/2015, tanggal 15 Desember 2015²⁵

²³ Sumber Data dari BMT Alhikmah Semesta

²⁴ "Prinsip dan Budaya Kerja," BMT Alhikmah Semesta, 23 November 2021, <https://bmtalhikmahsemesta.com/profile-prinsip-kerja.html>

- c. Nomor NPWP
 NPWP : 697. 414. 9-507.000
 Nomor SIUSP : 241/SISP/Dep.1/V/2014
 TDP : 1126640000012²⁶

8. Deskripsi Informan

Penelitian kontribusi BMT Alhikmah Semesta dalam penguatan UMKM menuju *going concern* semasa Covid-19, dilakukan kepada beberapa orang yang menjadi informan serta memberikan penjelasan terhadap beberapa pertanyaan yang telah dipaparkan oleh peneliti. Informan yang pertama Bapak Senawi selaku Manager BMT, kedua Bapak Ahmad Hamim Fanani selaku Bagian Pembiayaan, ketiga Bapak F. Akhmat Ma'ruf Hadiyanto selaku Manager *Baitul Mal*, keempat Bapak Hanis Falali selaku *Marketing Funding* dan AO, kelima Bapak Bahrudin selaku *Customer Servie/CS*. Serta Informan dari nasabah yang pertama Ibu Esti pemilik Toko Amanah Rasa (bahan roti), kedua Bapak Saipul pemilik usaha jajan, ketiga Ibu Sukini Pemilik Usaha buah.

Dalam hal ini penelitian dilakukan kepada Pihak BMT Alhikmah Semesta dengan mengunjungi BMT Alhikmah Semesta Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara dan Nasabahnya dilaksanakan secara langsung ke Pasar Mlonggo dan ke UMKM sekitarnya, wawancara berjalan dengan sebaik mungkin sesuai dengan harapan.

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Kontribusi BMT Alhikmah Semesta dalam Penguatan UMKM Menuju *Going Concern* Semasa Covid-19 di Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara

Berdasarkan hasil dari penemuan peneliti setelah melakukan wawancara pada kantor BMT Alhikmah Semesta serta para pelaku UMKM di Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara, peneliti menemukan lima kontribusi yang telah dilakukan untuk menuju *going concern* semasa Covid-19 yaitu permodalan,

²⁵ “Perkembangan Kelembagaan,” BMT Alhikmah Semesta, 23 November 2021, <https://bmtalhikmahsemesta.com/profiles-perkembangan-kelembagaan.html>

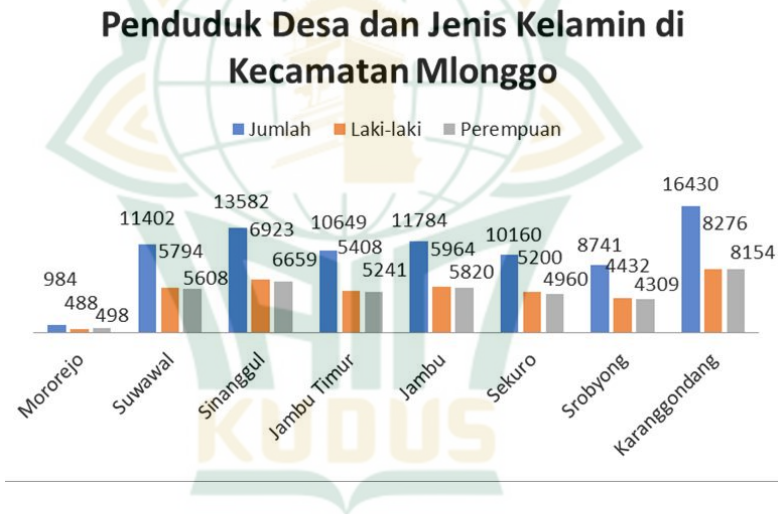
²⁶ “Perkembangan Kelembagaan,” BMT Alhikmah Semesta, 23 November 2021, <https://bmtalhikmahsemesta.com/profiles-perkembangan-kelembagaan.html>

pemberdayaan usaha, bantuan usaha, keringanan pembayaran dan UMKM peningkatan SDM. Kelima kontribusi tersebut peneliti menjabarkan sebagai berikut:

a. Permodalan

Kendala yang dihadapi para UMKM dalam pertumbuhan usahanya salah satunya dari faktor permodalan. Modal yang dimiliki terkadang terbatas bahkan sangat kurang sehingga aktivitas produknya terhenti kemudian kualitas frekuensi kuantitas atau ketersediaannya berkurang.²⁷ Lembaga tetap membuka permodalan bagi anggota melalui pembiayaan dengan sistem bagi hasil atau *ujroh* sesuai dengan ketentuan dan syarat yang ada.

Gambar 4.2
Jumlah Penduduk di Kecamatan Mlonggo Tahun 2020²⁸



²⁷ Puji Hastuti, dkk, *Kewirausahaan dan UMKM* (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2020), 192, diakses pada 27 Januari 2022, <https://books.google.com/books?id=AaXTDwAAQBAJ&pg=PA192&dq=umkm&hl=id&sa=X&ved=2ahUKEwjblumax9D1AhXKUt8KHRLRCwMQ6AF6BAgGEAM#v=onepage&q=umkm&f=false>

²⁸ “Penduduk menurut Desa dan Jenis Kelamin di Kecamatan Mlonggo (Jiwa)”, Badan Pusat Statistik Kabupaten Jepara (Statistics Jepara), diakses pada 11 Januari 2022, <https://jeparakab.bps.go.id/indicator/12/290/1/penduduk-menurut-desa-dan-jenis-kelamin-di-kecamatan-mlonggo.html>

Berdasarkan data di atas total jumlah penduduk di Kecamatan Mlonggo 83,732 orang, BMT Alhikmah Semesta lokasinya berada di Desa Jambu yang jumlah penduduknya 11,784 untuk jumlah laki-laki 5,964 dan perempuannya 5,820. Dari data tersebut terdapat berbagai macam mata pencaharian, usia dan jenis kelamin. Dengan jumlah kepemilikan KK di Kecamatan Mlonggo 28,204 terdiri dari laki-laki berjumlah 22,988 dan jumlah perempuan 5,216.²⁹

Pembiayaan yang diberikan untuk pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya, BMT Alhikmah yang sudah berkontribusi dalam membantu masyarakat yang membutuhkan pembiayaan modal UMKM, terbukti dengan tabel di bawah ini nasabah yang sudah mendapatkan suntikan dana:

Tabel 4.2.

Perkembangan Data Anggota Pembiayaan UMKM 2018-2021 di BMT Alhikmah Semesta MLonggo³⁰

Tahun	Jumlah Data Pembiayaan Nasabah	Kenaikan	
		Interval	Persentase
2018	1.255	-	-
2019	4.676	3.421	273 %
2020	7.060	2.384	51 %
2021	7.241	181	26 %

Berdasarkan data di atas selama tiga tahun dari tahun 2018 sampai 2021 jumlah pembiayaan mengalami kenaikan, yaitu dari jumlah 1.255 hingga menjadi 7.241 nasabah, jadi total kenaikannya sebanyak 5.986. Pada tahun 2018 ke tahun 2019 mengalami kenaikan sebesar 3.421 selanjutnya pada tahun 2019 ke tahun 2020 mengalami kenaikan 2.384 dan di tahun 2020 ke 2021 kenaikannya 181, total persentasenya 350%.

Terlebih dari tahun 2019 sampai 2020 adalah munculnya Virus baru yaitu Covid-19 yang menyerang kesehatan manusia dampak yang dirasakan setelah di umumkan pada maret 2020, salah satu dampaknya adalah sektor perekonomian. Angka melonjaknya penularan Covid-19.

²⁹ “Laporan Jumlah Kepala Keluarga dan Kepemilikan Kartu Keluarga per Kecamatan”, Disdukcapil.Jepara, diakses pada 15 Februari 2022, http://disdukcapil.jepara.go.id/wp-content/uploads/sites/84/2020/08/03_jumlah_kk_kepemilikan_kk_kec.pdf

³⁰ Sumber dari Olah Data BMT Alhikmah Semesta.

Adanya Covid-19 masyarakat membutuhkan suntikan dana untuk UMKMnya, karena banyaknya kebijakan pemerintah yang diterapkan kepada masyarakat. Banyaknya faktor yang melatar belakangi kenaikan pembiayaan, menurut Bapak Hamim mengatakan bahwa:

“Terdapat banyak hal yang melatarbelakangi nasabah dalam melakukan pembiayaan atau hal lainnya di BMT Alhikmah Semesta antara lain: Nambah modal usaha agar semakin berkembang dan mengalami kenaikan pendapatan, memperbaiki perekonomian keluarga, untuk masa depan agar terencana yaitu dengan investasi dan tentunya untuk keperluan yang konsumtif dari nasabahnya”.³¹

Dengan terus bertambahnya jumlah pembiayaan nasabah, BMT Alhikmah Semesta tetap melakukan ketelitian dan kehati-hatian dalam memilih nasabah yang layak mendapatkan pembiayaan UMKM. menurut Bapak Senawi sebagai Manager BMT Alhikmah Semesta Mlonggo mengatakan bahwa:

“Penguatan UMKM selama pandemi BMT Alhikmah Semesta tetap melayani adanya pengajuan atau pembiayaan untuk permodalan UMKM, sebagai penunjang penurunan pendapatan ekonominya agar dapat mengelola usahanya, tentu hal tersebut tetap dengan pertimbangan dan prosedur yang sesuai agar tidak ada penyimpangan antara asas-asas keamanan kantor.”³² Dengan kriteria nasabah yang ada di pasar tanpa adanya jaminan/agunan, dengan mempertimbangkan syarat-syarat pengajuan, nasabah yang sudah memiliki simpanan kepada BMT Alhikmah Semesta dengan melakukan simpanan selama 6 bulan nabung, modal pembiayaan yang diberikan diantaranya Rp. 1.000.000 sampai Rp. 2.000.000 tanpa jaminan/agunan. Kriteria nasabah umum pembiayaan, apabila ingin mengajukan pembiayaan, tentunya harus memenuhi syarat dan ketentuan yang berlaku yaitu sesuai administrasi, KTP, KK, dan memiliki agunan/jaminan yang layak (BPKB, sertifikat tanah, emas). Di masa pandemi

³¹ Bapak Ahmad Hamim Fanani, Bagian Pembiayaan/ AO, Di BMT Alhikmah Semesta, 17 Januari, 2022.

³² Bapak Senawi, Bagian Manager BMT Alhikmah Semesta Cabang Mlonggo, 18 Januari, 2022.

diperlukan ketelitian dan kehati-hatian dalam memilih nasabah.”³³

Di sisi lain menurut Pak Hanis, untuk permodalan UMKM mengatakan bahwa:

“Selain itu bantuan permodalan untuk UMKM dengan nominal Rp. 500.000 - Rp.2.000.000 diangsur maksimal selama 12 bulan dan rata-rata diangsurnya 10 bulan hitungannya jika meminjam modal Rp. 500.000 maka perbulannya yang harus diangsuran pokok ditambah bagi hasil menggunakan akad *musyarokah* nilai bagi hasilnya Rp. 7.500, Kalau meminjam modal Rp. 1.000.000 angsurannya yang harus dibayar perbulan Rp. 100.000 ditambah nilai bagi hasil Rp. 15.000, rata-rata mereka bisa membayar karena disesuaikan dengan kemampuannya, mereka melakukan pembiayaan untuk usahanya mikro tanpa agunan atau non agunan bagi mereka termasuk bantuan dengan meringankan beban.”³⁴

Seperti halnya menurut nasabah Bapak Saiful mengatakan bahwa:

“Untuk selama ini kontribusinya sebagai simpan pinjam ada lah walaupun mungkin berapa persen dan belum mencapai 40% dalam pembiayaan mungkin karena pengajuan dari saya belum memenuhi tapi kalau yang lainnya kurang tahu, dengan adanya permodalan juga ikut membantu usaha dengan menaruh modal. Setelah mendapat bantuan jualan makin bertambah pembeli juga semakin bertambah dan mendapat peningkatan keuangan.”³⁵

BMT sebagai keuangan syariah tentunya tidak terlepas dari pembiayaan kepada nasabah, dengan penyaluran dana dari simpanan masyarakat dapat disalurkan kepada masyarakat lain yang lebih membutuhkan, untuk kelangsungan usahanya agar mampu berjalan dan bertahan, terlebih sekarang ini masih adanya virus corona yang menyebabkan berkurangnya pendapatan, adanya BMT masyarakat merasakan manfaat bagi perekonomian dan keberlangsungan kehidupan keluarganya.

³³ Bapak Senawi, Bagian Manager BMT Alhikmah Semesta Cabang Mlonggo, 18 Januari, 2022.

³⁴ Bapak Hanis Falali, Bagian *Marketing* dan *Funding AO (Accaount Officer)*, 24 Januari, 2022.

³⁵ Bapak Saipul, Bagian Nasabah UMKM Toko Jajan Pasar Mlonggo, 27 Januari 2022.

Oleh karena itu pengelolaan BMT dilakukan sebaik mungkin dari manajemennya, penentuan jumlah pembiayaan, penentuan bagi hasil dan lainnya.

b. Pemberdayaan Usaha

Bentuk kepedulian kepada masyarakat dan penunjang kemajuan UMKM, dengan mengembangkan usaha dan produknnya agar mampu berinovasi serta dapat meningkatkan kreatifitas, diharapkan bisa meningkatkan pendapatan dan menyelesaikan masalah yang timbul akibat adanya Covid-19.³⁶ BMT Alhikmah Semesta mengadakan pemberdayaan usaha dengan adanya pelatihan agar dapat meningkatkan produktivitas dan pendapatannya. Untuk itu adanya BMT Alhikmah Semesta ikut andil dalam penguatan UMKM semasa Covid-19 karena masyarakat sekitar sangat membutuhkan untuk menambah ilmu pengetahuan dan menambah jaringan usahanya.

Tabel 4.3.
Berdasarkan Data RAT (Rapat Anggota Tahunan)
Tergolong Ekonomi³⁷

Tahun	Ekonomi	Jumlah
2019	Pemberdayaan	21.085.000
	Ghorim	450.000.000
2020	Pemberdayaan	43.380.500
	Ghorim	18.200.000
2021	Pemberdayaan	59.656.100
	Ghorim	19.632.000

Dari data di atas BMT Alhikmah Semesta melakukan pemberdayaan untuk masyarakat, dari tahun 2019-2021 dengan total Rp. 124.121.600, dari Tahun 2019 ke Tahun 2020 naik sebesar Rp. 22.295.500, dari Tahun 2020 ke Tahun 2021 naik Rp. 16.275.600. Dengan adanya Ghorim dapat membantu nasabah yang kesulitan dalam pelunasan pembiayaan, sehingga di serahkan ke Baitul Mal. Selain

³⁶ Via Lailatur Rizki,dkk, “Pemberdayaan Masyarakat Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah di masa Pandemi”, *Jurnal Pengabdian Kemasyarakatan* 2, no 1 (2021): 111, diakses pada 28 Januari 2022, <https://stp-mataram.e-journal.id/Amal/article/download/1204/931>

³⁷ Olah Data RAT (Rapat Anggota Tahunan) BMT Alhikmah Semesta.

pemberdayaan yang dilakukan dalam perekonomian, terdapat program dalam hal pendidikan sebagai berikut:

Tabel 4.4.
Berdasarkan Data RAT (Rapat Anggota Tahunan)
Tergolong dalam Pendidikan³⁸

Tahun	Jenis Pendidikan	Jumlah
2019	Pelatihan/Seminar	8.895.000
2020	Pelatihan/Seminar	1.902.000
2021	Pelatihan/Seminar	5.100.000
Contoh: Service HP, Demo Memasak (<i>Baking Demo Class</i>), dll.		

Dari data di atas BMT Alhikmah menyediakan program-program yang bermanfaat, diharapkan dapat menambah pengetahuan dan juga wawasannya, agar mampu bersaing dengan meningkatkan kualitas usahanya. Bagi nasabah yang memiliki keahlian lebih diberikan bantuan berupa mesin-mesin produksi.

Berdasarkan hasil wawancara, BMT Alhikmah Semesta mengadakan pelatihan UMKM agar bangkit dari penurunan pendapatan. Menurut Pak Hamim “BMT Alhikmah Semesta semasa Covid-19 juga mengadakan pemberdayaan untuk UMKM kemarin mengadakan Demo Memasak membuat roti, tentunya dengan pelaksanaan tersebut tetap memperhatikan protokol kesehatan.”³⁹

Lebih lanjut menurut Bapak Hanis mengatakan bahwa: “Bantuan untuk anggota khusus, pelatihan yang sudah terlaksana seperti *class beking* kue, dikhususkan dari keluarga atau anggota secara umum tujuannya untuk lapisan masyarakat yang terkena dampak Covid-19 sehingga bisa mendapatkan ilmunya dari BMT Alhikmah Semesta sehingga bisa dipraktekkan.”⁴⁰

Menurut Bapak Senawi mengatakan bahwa: “Kemudian bantuan yang diberikan untuk menunjang usahanya berupa mesin-mesin produksi sebagai hibah alat, sehingga kemajuan mitra semakin bertambah

³⁸ Olah Data RAT (Rapat Anggota Tahunan) BMT Alhikmah Semesta.

³⁹ Bapak Ahmad Hamim Fanani, Bagian Pembiayaan/ AO, Di BMT Alhikmah Semesta, 17 Januari, 2022.

⁴⁰ Bapak Hanis Falali, Bagian *Marketing* dan *Funding AO (Accaount Officer)*, 24 Januari, 2022.

tentunya penghasilannyapun semakin meningkat, sehingga pendapatan bisa terangkat dan bisa menjadi keluarga yang sejahtera.”⁴¹

Selanjutnya wawancara menurut Bapak Hanis mengatakan:

“Berbagai sarana dan prasaranya yang diberikan kepada nasabah semasa Covid-19, seperti pelatihan hp yang dikasih alat tidak hanya pelatihannya yang secara gratis, ada yang rumahnya agak jauh dikasih akomodasi/kos-kosan sekitar 2 minggu kemudian ada yang berprestasi dalam pelatihan itu, diberikan alat penunjang usahanya dengan gratis blower, kit set servis hp, dengan tujuannya bisa membantu yang memiliki keahlian khusus agar lebih terlatih sehingga setelah adanya pelatihan itu ilmunya lebih diperdalam.”⁴²

Dari gambaran di atas pemberdayaan usaha diperlukan masyarakat, terutama di masa pandemi Covid-19 diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan dalam mengelola kelangsungan usahanya, terlebih setelah mengalami penurunan pendapatan dan ketidak stabilan perekonomian, dengan adanya BMT Alhikmah Semesta dapat menjadi solusi dalam mengembangkan UMKM.

c. Bantuan Usaha

Di masa pademi Covid-19 para UMKM membutuhkan suntikan dana untuk menutupi penurunan pendapatan agar tetap bertahan, bisa menggunakan bantuan usahanya, untuk meningkatkan *going concern*.⁴³ Adanya BMT Alhikmah Semesta juga memberi bantuan kepada masyarakat sekitar

⁴¹ Bapak Senawi, Bagian Manager BMT Alhikmah Semesta Cabang Mlonggo, 18 Januari, 2022.

⁴² Bapak Hanis Falali, Bagian *Marketing* dan *Funding AO (Accaount Officer)*, 24 Januari, 2022.

⁴³ Hadion Wiyono, dkk, *Dampak Pandemi terhadap Kehidupan Manusia: Ditinjau dari Berbagai Aspek* (Selayo: Insan Cendekia Mandiri, 2021), 164, diakses pada 28 Januari 2022, <https://books.google.com/books?id=ZPgkEAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=pemasaran+umkm+di+masa+pandemi&hl=id&sa=X&ved=2ahUKEwii2b-N8tj1AhUMUGwGHdwsCsoQ6AF6BAgHEAM#v=onepage&q=pemasaran%20umkm%20di%20masa%20pandemi&f=false>

guna membantu masyarakat yang sangat terdampak Covid-19. Adapun bantuan usahanya yang sesuai dengan kriteria. Menurut Manager BMT Alhikmah Semesta Mlonggo memberikan bantuan usaha agar para UMKM semakin berkembang dalam memenuhi usahanya, Bapak Senawi mengatakan:

“Memberikan bantuan langsung tunai (BLT) kepada nasabah yang memiliki simpanan atau pembiayaan yang secara keuangan sangat membutuhkan, bantuan yang diberikan sebesar Rp. 200.000, diberikan ke nasabah yang memenuhi kriteria yakni dipilih yang sangat berdampak karena pandemi Covid-19, tentunya dari bantuan tersebut dengan memperhatikan kemampuan lembaga.”⁴⁴

Hal yang sama juga diungkapkan Bapak Aan :

“Memberikan mesin-mesin sebagai penunjang usahanya, sebagai penunjang UMKM untuk masyarakat luas BMT Alhikmah Semesta mengadakan program-program yang bermanfaat serta membantu kemajuan UMKM dengan memberikan bantuan berupa alat produksi yaitu servis hp dengan adanya pelatihan, alat usaha dalam bentuk jahit, mesin giling tebu, cuci motor, tuna netra kasur, servis hp pelatihan dll tapi di lingkup Mlonggo mesin tebu dan bantuan langsung tunai (BLT) dll. Karna BMT Alhikmah Semesta cangkupannya luar karena cabangnya sudah menyebar jadi bantuannya secara menyeluruh.”⁴⁵

Tabel 4.5.
Berdasarkan Data RAT (Rapat Anggota Tahunan)
Tergolong dalam Operasional⁴⁶

Tahun	Operasional	Jumlah
2019	Sarana dan Prasarana	5.555.351
2020	Sarana dan Prasarana	53.120.929
2021	Sarana dan Prasarana	149.560.468

⁴⁴ Bapak Senawi, Bagian Manager BMT Alhikmah Semesta Cabang Mlonggo, 18 Januari, 2022.

⁴⁵ Bapak F. Akhmat Ma’ruf Hadiyanto, Bagian Manager *Baitul Mall*, 18 Januari 2022.

⁴⁶ Olah Data RAT (Rapat Anggota Tahunan) BMT Alhikmah Semesta.

Dari data di atas sarana dan prasarana yang diberikan untuk menunjang keberhasilan, kenaikan dari Tahun 2019 ke Tahun 2020 yaitu 47.565.578, sedangkan kenaikan dari tahun 2020 ke 2021 yaitu 96,438,468, di harapkan dengan adanya sarana dan prasarana yang memadai memberikan dampak yang lebih baik lagi, khususnya untuk para pelaku UMKM.

Tabel 4.6
Jenis Bantuan Tahun 2019-2021⁴⁷

Tahun	Jenis Bantuan	Keterangan
2019	Alat Kesehatan (Obat-obatan, jamu, masker, disinfektan)	Disebarkan kepada pihak yang membutuhkan
2020	Beras	Di salurkan ke masyarakat yang membutuhkan makanan pokok.
2021	BLT (bantuan langsung tunai) sebesar Rp. 200.000	Keuangan yang tidak stabil karena Covid-19.

Dari data di atas BMT Alhikmah Semesta memberikan bantuan sesuai dengan kebutuhan masyarakat sekitar. Cabang BMT Alhikmah ada 35 setiap cabangnya memberikan BLT 20 orang. Yang mendapat bantuan mesin produksi tahun 2019 terdapat 14 orang, 2020 terdapat 9 orang, tahun 2021 terdapat 7 orang. Contoh Alat usaha Mesin tebu, perlengkapan service HP dll.⁴⁸

Menurut Bapak Senawi mengatakan bahwa:
 “Memberikan bantuan langsung tunai (BLT) kepada nasabah yang memiliki simpanan atau pembiayaan yang secara keuangan sangat membutuhkan, bantuan yang diberikan sebesar Rp. 200.000, diberikan ke nasabah yang memenuhi kriteria yakni dipilih yang sangat berdampak karena pandemi Covid-19, tentunya dari bantuan tersebut dengan memperhatikan kemampuan lembaga.⁴⁹ Adapun bantuan yang

⁴⁷ Olah data RAT (Rapat Anggota Tahunan) dari BMT Alhikmah Semesta.

⁴⁸ Olah Data BMT Alhikmah Semesta

⁴⁹ Bapak Senawi, Bagian Manager BMT Alhikmah Semesta Cabang Mlonggo, 18 Januari, 2022.

diberikan “Untuk membantu masyarakat yang terkena dampak Covid-19 BMT Alhikmah memberikan sarana dan prasarana berupa bahan dan mesin-mesin produksi untuk UMKM agar usahanya semasa Covid-19 tetap dapat berjalan sehingga timbulah manfaat untuk semua. Contoh alat yang sudah diberikan berupa mesin tebu, mesin jahit, mesin penggiling, alat cuci motor, dan yang berbakat dalam service hp diberi perlengkapan.”⁵⁰

Dengan melihat dari sisi keuangan yang tersedia, menurut Bapak Aan mengatakan bahwa: “Target tetap ada dalam membantu masyarakat namun targetnya berdasarkan *budgeting* untuk alokasi pengembangan UMKM yang penting disalurkan secara penuh, targetnya tidak hanya menghabiskan dana tetapi target yang sudah dialokasi dana zakat diberikan”.⁵¹ Hal tersebut juga diungkapkan Bapak Hanis dengan pemilihan nasabah yang ada di lapangan harus masuk kriteria yang mendapat bantuan:

“Penguatan yang dilakukan BMT Alhikmah Semesta yaitu bantuan langsung tunai (BLT), bantuan tersebut disalurkan ke nasabah yang membutuhkan bantuan modal usaha, seperti pedagang kecil nilainya sebesar RP. 200.000 jadi yang mendapatkan salah satunya anggota di Pasar yang simpanannya dibawah Rp. 1.000.000 tapi masih aktif menabung walaupun nominalnya kecil yaitu Rp. 10.000 - Rp. 20.000, hal tersebut mendapatkan perhatian dengan jumlah simpanan masuk namun diambil lagi. Jadi bukan penyimpan atau penabung jumlah besar tapi itu aktif termasuk langkah optimalisasi dari BMT Alhikmah Semesta.”⁵²

Terbukti dengan adanya wawancara menurut Nasabah Ibu Sukini yang mengatakan bahwa: “sudah membantu usaha saya, dikasih uang usaha diambil ke BMT sambil menabung,

⁵⁰ Bapak Senawi, Bagian Manager BMT Alhikmah Semesta Cabang Mlonggo, 18 Januari, 2022.

⁵¹ Bapak F. Akhmat Ma’ruf Hadiyanto, Bagian Manager *Baitul Mall*, 18 Januari 2022.

⁵² Bapak Hanis Falali, Bagian *Marketing* dan *Funding AO (Accaount Officer)*, 24 Januari, 2022.

sekarang ini sepi pembeli tidak berani stok buah banyak, takut busuk”.⁵³ Dengan adanya bantuan dapat digunakan sebagai modal usaha dan menambah kualitas usaha, untuk itu adanya BMT Alhikmah Semesta dapat menjadi jembatan untuk mencapai kesejahteraan. Selain itu memberikan semangat dalam menjalankan usaha, di masa pandemi Covid-19 mengalami penurunan pendapatan karena sepi pembeli dan untuk menyediakan stok usaha tidak berani mengambil banyak karena mengantisipasi tidak laku. Namun tetap melangsungkan usahanya agar dapat terus bereksistensi.

d. Keringanan Pembayaran

Masa masa sulit saat pandemi Covid-19 terdapat beberapa nasabah yang mengajukan keringanan pembayaran karena penurunan pendapat, kurang stabilnya keuangan. Keringanan pembayaran hanya diberikan bagi UMKM yang berdampak Covid-19.⁵⁴ Oleh karena itu BMT Alhikmah memberikan kebebasan untuk nasabahnya yang menginginkan mendapat keringanan pembayaran. Sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku. Keringanan pembayaran yang diajukan Nasabah dari Tahun 2019-2021 terdapat kurang lebih 500 orang.⁵⁵ menurut Bapak Senawi mengatakan bahwa:

“Memberikan relaksasi kepada nasabah yang terkendala dalam pembayaran angsuran karena terdampak adanya pandemi Covid-19, dengan mengetahui keadaannya bisa disesuaikan kemampuan membayar, biasanya nasabah mengansur pokok sebagai margin (*ujroh*) dapat kelonggaran pembayaran sehingga bisa mengajukan from keringanan hal tersebut dapat ditoleransi agar tidak memberatkan perekonomian keluarganya.”⁵⁶

⁵³ Ibu Sukini, Bagian Nasabah UMKM Usaha Buah di Pasar Mlonggo, 27 Januari, 2022.

⁵⁴ Mudrajad Kuncoro, dkk, *Jawa Tengah Melawan Pandemi dan Resesi* (Yogyakarta: CV Andi Offset, 2021), 164, diakses pada 28 Januari 2022, <https://books.google.com/books?id=BXQ6EAAAQBAJ&pg=PA164&dq=keringanan+pembayaran+pembiayaan++untuk+umkm&hl=id&sa=X&ved=2ahUK EwjwirXU7dj1AhU IEQIHdzdBW0Q6AF6BAgEEAM#v=onepage&q=keringanan%20pembayaran%20pembiayaan%20%20untuk%20umkm&f=false>

⁵⁵ Olah Data BMT Alhikmah Semesta

⁵⁶ Bapak Senawi, Bagian Manager BMT Alhikmah Semesta Cabang Mlonggo, 18 Januari, 2022.

Di sisi lain menurut Bapak Hamim mengatakan bahwa: “Selain itu, BMT Alhikmah Semesta juga memberi kelonggaran pembayaran angsuran kepada nasabah yang terkena dampak Covid-19 karena mengalami penurunan pendapatan keluarga, sehingga keuangan tidak stabil, mengetahui hal tersebut BMT Alhikmah Semesta menyikapi dengan adanya keringanan margin sesuai dengan kemampuan nasabah, mungkin bisa membayar pokoknya, atau ujrohnya dll.”⁵⁷

Di sisi lain peran memberikan kemudahan dalam pelunasan pembiayaan. Hal ini berlaku bagi pengusaha UMKM yang memang terdampak penyebaran Covid-19. Namun syarat pelonggaran pembiayaan sangat ketat keringanan hanya akan diberikan kepada mereka yang benar-benar terdampak pandemi Covid-19.⁵⁸ Tambahan menurut Bapak Hanis mengatakan bahwa:

“Selain itu bantuan permodalan untuk UMKM dengan nominal Rp. 500.000 - Rp.2.000.000 diangsur maksimal selama 12 bulan dan rata-rata diangsurnya 10 bulan hitungannya jika meminjam modal Rp. 500.000 maka perbulannya yang harus diangsuran pokok ditambah bagi hasil menggunakan akad *musyarokah* nilai bagi hasilnya Rp. 7.500, Kalau meminjam modal Rp. 1.000.000 angsurannya yang harus dibayar perbulan Rp. 100.000 ditambah nilai bagi hasil Rp. 15.000, rata-rata mereka bisa membayar karena disesuaikan dengan kemampuannya, mereka melakukan pembiayaan untuk usahanya mikro tanpa agunan atau non agunan bagi mereka termasuk bantuan dengan meringankan beban.”⁵⁹ Dengan nominal pembiayaan yang sedikit dan tidak memberatkan maka kesanggupan membayar dapat terpenuhi.

⁵⁷ Bapak Ahmad Hamim Fanani, Bagian Pembiayaan/ AO, Di BMT Alhikmah Semesta, 17 Januari, 2022.

⁵⁸ Mudrajad, *Jawa Tengah Melawan Pandemi*, 164.

⁵⁹ Bapak Hanis Falali, Bagian *Marketing* dan *Funding AO (Accaount Officer)*, 24 Januari, 2022.

Untuk meminimalisir pengeluaran dan berusaha memperkuat dalam keuangan, maka BMT Alhikmah Semesta memberikan kelonggaran untuk para UMKM yang kesulitan dalam membayar pembiayaannya, dengan syarat dan ketentuan sesuai kondisional nasabah dan juga keamanan kantor. Jadi kelangsungan kehidupan kantor dan nasabah masih tetap berjalan, walaupun sedang dalam situasi pandemi Covid-19.

e. UMKM Peningkatan SDM

Disatu sisi UMKM juga menghadapi banyak kendala pada awalnya adalah aspek pemasaran,⁶⁰ maka BMT Alhikmah Semesta juga melakukan pemasaran bagi para nasabah supaya produknya lebih dikenali oleh masyarakat luas. Pemasaran produk-produknya BMT mengupayakan untuk ikut serta membantu kepada pihak-pihak melalui media yang ada. Dengan memperbaiki kualitas produk dari usahanya agar mampu bersaing di pasaran. Menurut Pak Senawi mengatakan bahwa:

“Selain itu BMT Alhikmah Semesta membantu dalam pemasaran kepada masyarakat dengan mengadakan program-program untuk pelatihan dan pemberdayaan usaha contohnya BMT telah mengadakan pelatihan usaha catering dengan produk tepung dari mocaf yang bahan bakunya berasal dari ketela pohon, pemasarannya dengan cara sosialisasi demo memasak yang bekerja sama dengan bogasari dan menghadirkan chef untuk membuat sajian roti dengan bahan tersebut, antusias dari masyarakat maupun nasabah jumlahnya yang menghadiri diluar dugaan, dan nasabah juga mendapat pelatihan, harapannya agar nasabah dapat memproduksi tepung mocaf sekaligus dapat memasarkan produknya, baiknya lagi dapat di ekspor.”⁶¹

Tambahan menurut Pak Badrudin mengatakan bahwa: “Pendampingan menggendaki konsultasi kita layani kita dampingi apabila permodalan kita arahkan ke permodalan semua UMKM mempunyai masalah yang

⁶⁰ Puji Hastuti, *Kewirausahaan*, 192.

⁶¹ Bapak Senawi, Bagian Manager BMT Alhikmah Semesta Cabang Mlonggo, 18 Januari, 2022.

berbeda beda tergantung topik yang kita angkat dari sisi mana karena tergantung dari mitranya ada yang butuh modal, butuh sarana prasarana atau butuh jejaringnya kaya kemaren nasabah kita ada yang susah dalam penjualan beras kita juga ikut memasarkan atau kita sendiri yang kita beli sendiri dengan membagikan ke UMKM dari nasabah kita dari petani langsung.”⁶²

Dari langkah diatas menurut Bapak Senawi mengatakan bahwa langkah yang diberikan BMT Alhikmah Semesta adalah:

“Yang termasuk dalam kriteria dengan membantu pemasarannya, terutama produk-produk yang belum dikenal masyarakat secara luas, produknya dibantu BMT dengan memberikan merk pada produknya dan mensosialisasikan agar produk tersebut menjadi familiar dilingkungan masyarakat dan baiknya lagi apabila bisa di ekspor, kalau warung makan masyarakat sudah tahu.”⁶³

Tambahan menurut Bapak Udin mengatakan bahwa:

“Semua UMKM mempunyai masalah yang berbeda-beda tergantung topik yang kita angkat dari sisi mana karena tergantung dari mitranya ada yang butuh modal, butuh sarana prasarana atau butuh jejaringnya, seperti yang sudah dilakukan melakukan pemasaran dari petani langsung, yang susah dalam penjualan beras kita juga ikut memasarkan atau kita sendiri yang membeli, dengan membagikan ke pada yang membutuhkan atau di jual ke UMKM.”⁶⁴

Untuk menghadapi persaingan di pasar yang bebas, tentunya dengan memperhatikan kualitas, harga, pemasaran dan juga jaringan kerja. Kontribusi BMT Alhikmah Semesta dibutuhkan demi kemajuan UMKM, semua bentuk-bentuk tindakan BMT Alhikmah Semesta telah dikerahkan mempunyai pengaruh yang besar untuk keunggulan produk

⁶² Bapak Bahrudin, Bagian CS, 24 Januari, 2022.

⁶³ Bapak Senawi, Bagian Manager BMT Alhikmah Semesta Cabang Mlonggo, 18 Januari, 2022.

⁶⁴ Bapak Bahrudin, Bagian CS, 24 Januari, 2022.

UMKM. Demi kelangsungan usaha maka diperlukan strategi-strategi yang matang dari para pelaku UMKMnya.

2. Langkah Optimalisasi BMT Alhikmah Semesta dalam Penguatan UMKM Menuju *Going Concern* Semasa Covid-19 di Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara

Upaya yang dilakukan dengan beberapa langkah optimalisasi dalam penguatan UMKM menuju *going concern* semasa Covid-19, maka peneliti menemukan tiga dari hasil wawancara yaitu menerapkan dan mendorong bertransaksi sesuai syariah, mengembangkan SDM para pelaku UMKM, dan melakukan pengawasan. Serta melakukan wawancara dengan pelaku UMKM yang berada di Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara, maka peneliti menjabarkan sebagai berikut:

a. Menerapkan dan Mendorong Bertransaksi Sesuai Syariah

Masih diperlukan sosialisasi kepada masyarakat, dengan memberikan pemahaman tentang sistem syariah dalam ekonominya dikehidupan sehari-hari, terlebih agar *going concern* tercapai. Dengan melakukan pendekatan kepada masyarakat, namun nilai-nilai Islam sudah dipahami masyarakat akan tetapi dalam penerapan ekonomi syariahnya belum terlaksana karena sistem perekonomiannya masih bercampur.⁶⁵ Upaya yang dilakukan BMT sebagai langkah dalam optimalisasi sistem-sistem syariah dengan cara bagi hasil.

Menurut Bapak Hamim mengungkapkan bahwa :
 “Menjelaskan *maqhosid syariah* untuk menjelaskan kepada masyarakat agar mengetahui secara jelas tentang ekonomi syariah, dengan memberikan dukungan moril, mendoakan, memotivasi dan memberi semangat agar mampu bertahan dalam keadaan Covid-19.”⁶⁶

Untuk itu adanya BMT bisa mengurangi praktik transaksi non syariah dan memberikan arahan untuk

⁶⁵ Siti Maemanatun Nisa dan Muhammad Arif, *Pengembangan Ekonomi Syariah Melalui Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Desa Tanjung Anom Kecamatan Mauk*, (Serang, 3M Media Karya Serang, 2020), 1.

⁶⁶ Bapak Ahmad Hamim Fanani, Bagian Pembiayaan/AO, Di BMT Alhikmah Semesta, 17 Januari, 2022.

melakukan transaksi sesuai syariah agar dapat menuju *going concern*, menurut Bapak Senawi mengungkapkan bahwa:

“Melakukan edukasi kepada masyarakat yang belum tau tentang akad-akad syariah, contoh mau beli sepeda motor prakteknya menggunakan akad *murobahah* atau *musyarakah mutanakisoh* pengajuannya sebesar Rp. 5.000.000 atau Rp. 10.000.000, untuk akad *hawalah* sebagai membayar hutang dengan mendatangkan nasabah keduanya di kantor yang membayar BMT dianggap rebet atau segala macam, sehingga rasa malu muncul akhirnya nasabah berfikir “uangnya tak kasihkan saja” nah itu yang masih menjadi terkendala di masyarakat karena belum praktis dan simple. Edukasi pembayarannya dari CS selanjutnya pembiayaan survey ketika pencairan sudah paham akad syariah MMQ, sehingga nasabah terhindar dari bahaya riba untuk kehidupan dunia dan akhirat.⁶⁷ Melalui sebaran informasi tentang BMT Alhikmah Semesta di media sosial status WA, pamflet, meme BMT Alhikmah Semesta di kampung tentang brosur pembiayaan agar mengundang masyarakat untuk bertanya tentang akad-akad syariah.”⁶⁸

Dalam mensosialisasikan kepada masyarakat luas, menurut Bapak Aan mengatakan bahwa: “Memberikan sosialisasi kepada masyarakat melalui majelis taklim tentang ekonomi syariah bersama Dewan Syariah, sekarang turun langsung ke pasar atau cabang.”⁶⁹ Sedangkan bagian yang langsung berbaur pada masyarakat, menurut Bapak Hanis mengatakan bahwa:

“Pendekatannya kepada nasabah dengan mengedukasi kemudian dari komunikasi dari kunjungan nasabah tiap hari di pasar, dengan mempertimbangkan siapa nasabah yang membutuhkan atau tidak, kadang menawarkan Rp. 500.000 bisa sampai Rp. 1.000.000

⁶⁷ Bapak Senawi, Bagian Manager BMT Alhikmah Semesta Cabang Mlonggo, 18 Januari, 2022.

⁶⁸ Bapak Senawi, Bagian Manager BMT Alhikmah Semesta Cabang Mlonggo, 18 Januari, 2022.

⁶⁹ Bapak F. Ahmad Ma'ruf Hadiyanto, Bagian Manager *Baitul Mall*, 18 Januari 2022.

sekarang meningkat menjadi Rp. 2.000.000. Kendalanya belum banyak yang memahami tata cara, “kalau pinjem ditempatmu bunganya berapa? sedih juga dengan perkataan seperti itu karena sudah terbiasa dengan sistem konvensional, hal tersebut termasuk tantangan dari keuangan syariah. Akad *musyarokah* kita punya modal Rp. 1.000.000 dengan adanya bagi hasil usahanya, kendalanya bagaimna mengedukasi nasabah-nasabah di pasar dengan melakukan pendekatan tentang BMT, Seperti beli motor konvensional ada lising, dealer tetaapi di sistem syariah, tidak pake lising kalau beli motor harus dibeli BMT secara cash Rp. 40.000.000 berapa hal tersebut dianggap sama.”

Sedangkan berdasarkan hasil wawancara tentang transaksi yang sudah dipraktekan sesuai syariah, nasabah Bapak Saiful mengatakan bahwa:

“Yang jelas mudah karena ada pegawai yang datang untuk langsung datang ke nasabah. Kesulitan tidak ada dalam proses penarikan maupun peminjaman. Setiap kali transaksi menjelaskan tentang ekonomi syariah penerapan dalam kehidupan sehari-hari, untuk pengambilan pinjaman ada, beda lagi kalau penarikan.”⁷⁰

Bapak Hanis menyatakan bahwa:

“Sebagai lembaga keuangan syariah harus berusaha sebaik-baiknya dengan menjaga yang syariah itu jangan sampai mengikuti kebutuhan nasabah dengan ibaratnya mengorbankan sisi syariahnya nah itu termasuk kendala, dalam menjelaskan menggunakan bahasa yang sederhana karena banyak orang tua, akadnya *musyarokah* karena kerjasama BMT dengan nasabah dia punya kios punya lapak untuk jualan, dagangan atau ada yang perlu modal kita menyertakan modal.”⁷¹

⁷⁰ Bapak Saipul, Bagian Nasabah UMKM Toko Jajan Pasar Mlonggo, 27 Januari, 2022.

⁷¹ Bapak Hanis Falali, Bagian *Marketing* dan *Funding AO (Accaount Officer)*, 24 Januari, 2022.

Dengan menerapkan dan mendorong bertransaksi sesuai syariah diharapkan dapat meningkatkan pemahaman masyarakat dalam perekonomian, dan juga menjauhkan masyarakat dari praktik perekonomian yang nonsyariah. Adanya pengetahuan yang membentengi masyarakat, dapat mengetahui dan membedakan antara yang dianjurkan karena dengan adanya edukasi atau sosialisasi tentang BMT. Kelangsungan usaha menjadi lebih terarah.

b. Mengembangkan SDM Para Pelaku UMKM

Untuk mencapai tujuan *going concern* diperlukan pengembangan SDM, agar para pelaku UMKM dapat bersaing di pasar terlebih jika bisa berkembang lebih luas, dengan melewati tahapan yang terarah dan terstruktur agar hasilnya tepat sasaran. SDM sebagai faktor yang unik, pada dasarnya dapat memperkuat atau melemahkan hubungannya dengan proses. Jika SDM baik maka prosesnya baik, sebaliknya jika SDM buruk maka prosesnya buruk. Selain itu, proses yang baik mengarah pada pencapaian tujuan. Jika tidak, proses yang buruk menyebabkan hasil/tujuan yang tidak tercapai.⁷²

Salah satu penyebab rendahnya kualitas SDM ini adalah karena tingkat pendidikan sebagian besar kepentingan di sektor ini relatif rendah.⁷³ Selain itu diperlukan lembaga yang dapat mengarahkan adanya BMT Alhikmah Semesta bisa menjadi salah satu tempat untuk melakukan pengembangan usaha. Menurut Bapak Senawi mengatakan bahwa:

“Tentunya BMT Alhikmah Semesta melakukan arahan maupun bimbingan serta motivasi sehingga munculah solusi kepada masyarakat untuk penguatan UMKM semasa Covid-19. Langkah yang diberikan mulai dari

⁷² Eliada Herwiyanti, dkk, *Riset UMKM : Pendekatan Multiperspektif* (Sleman: CV Budi Utama, 2020), 24, diakses pada tanggal 27 Januari 2022, https://books.google.com/books?id=3zIDwAAQBAJ&pg=PA32&dq=umkm&hl=id&sa=X&ved=2ahUKEwjblumax9D1AhXKU8KHRLRCwMQ6AF6B_AgDEAM#v=onepage&q=umkm&f=false

⁷³ Rachmawan Budiarto, dkk, *Pengembangan UMKM Antara Konseptual dan Pengalaman Praktis* (Yogyakarta: Gadjah Mada Universty press, 2015), 27, diakses 27 Januari 2022, <https://books.google.com/books?id=JDdbDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=umkm&hl=id&sa=X&ved=2ahUKEwjtt4L80ND1AhUJldgFHSuGBLYQ6AF6BAgFEAM>

pelatihan dalam mengadakan demo masak secara berulang kali, sehingga diarahkan dengan harapannya mitra penabung mempunyai bahan roti supaya ikut agar bisa membuat roti, sudah bisa buat prinsip koperasinya jalan jika membutuhkan modal ke BMT setidaknya sudah dikenalkan bahwa BMT Alhikmah Semesta bisa membantu permodalan sehingga terjalannya kerja sama antar pihak nasabah dan tentunya bisa menambah relasi.”⁷⁴

Membina kemajuan UMKM dengan memberikan arahan, motivasi dan memberikan solusi. Dengan tujuan pemulihan ekonomi nasional yang berdampak Covid-19, sehingga dapat meningkatkan standar kehidupan atau jaringan yang ada disekelilingnya.⁷⁵ Tantangan yang dihadapi pelaku UMKM pastinya penuh dengan resiko, untuk meminimalisir adanya resiko diperlukan arahan dan bimbingan agar lebih mudah dalam proses melangkahnya. Untuk itu BMT Alhikmah Semesta dapat menjadi solusi dalam mengatasi masalah-masalah yang dihadapi, terlebih diarahkan ke transaksi yang syariah. Menurut Pak Bahrudin mengatakan bahwa:

“Pendampingan menggendaki konsultasi kita layani kita dampingi apabila permodala kita arahkan ke permodalan semua UMKM mempunyai masalah yang berbeda beda tergantung topik yang kita angkat dari sisi mana karena tergantung dari mitranya ada yang butuh modal, butuh sarana prasarana atau butuh jejaringnya kaya kemaren nasabah kita ada yang susah dalam penjualan beras kita juga ikut memasarkan atau

⁷⁴ Bapak Senawi, Bagian Manager BMT Alhikmah Semesta Cabang Mlonggo, 18 Januari, 2022.

⁷⁵ Kurniawan Prambudi Utomo, dkk, *Dasar Menejemen dan Kewirausahaan* (Bandung: Widina Bakthi Persada Bandung, 2021), 116, diakses pada 28 Januari 2022, https://books.google.com/books?id=GgpGEAAAQBAJ&pg=PA116&dq=kemajuan+umkm+dengan+memberikan+arahan&hl=id&sa=X&ved=2ahUKEwi8uIjazNP1AhWMSzABHT5VC_oQ6AF6BAgKEAM#v=onepage&q=kemajuan%20umkm%20dengan%20memberikan%20arahan&f=false

kita sendiri yang kita beli sendiri dengan membagikan ke UMKM dari nasabah kita dari petani langsung.”⁷⁶

Sedangkan menurut Pak Hanis mengatakan bahwa: “Sebagai lembaga keuangan syariah harus berusaha sebaik-baiknya dengan menjaga yang syariah itu jangan sampai mengikuti kebutuhan nasabah dengan ibaratnya mengorbankan sisi syariahnya nah itu termasuk kendala, setelah diberi penjelasan mereka tidak jadi karena prosesnya merasa ribet, dikarenakan mereka minta penjelasan tetapi jika “ok pak saya siap ini dokumennya diproses ya sudah selesai”, ribet karena mereka kebanyakan mikir kebutuhannya untuk apa dananya untuk apa, banyak penjelasan ke nasabah. Menggunakan bahasa yang sederhana karena banyak orang tua, akadnya *musyarokah* karena kerjasama BMT dengan nasabah dia punya kios punya lapak untuk jualan, dagangan atau ada yang perlu modal kita menyertakan modal.”⁷⁷

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Senawi mengatakan bahwa:

“Tentunya BMT Alhikmah Semesta melakukan arahan maupun bimbingan serta motivasi sehingga munculah solusi kepada masyarakat untuk penguatan UMKM semaasa Covid-19. Langkah yang diberikan mulai dari pelatihan dalam mengadakan demo masak secara berulang kali, sehingga diarahkan dengan harapannya mitra penabung mempunyai bahan roti supaya ikut agar bisa membuat roti, sudah bisa buat prinsip koperasinya jalan jika membutuhkan modal ke BMT setidaknya sudah dikenalkan bahwa BMT Alhikmah Semesta bisa membantu permodalan sehingga terjalnnya kerja sama antar pihak nasabah dan tentunya bisa menambah relasi.”⁷⁸

⁷⁶ Bapak Bahrudin, Bagian CS, 24 Januari, 2022.

⁷⁷ Bapak Hanis Falali, Bagian *Marketing* dan *Funding AO (Accaount Officer)*, 24 Januari, 2022.

⁷⁸ Bapak Senawi, Bagian Manager BMT Alhikmah Semesta Cabang Mlonggo, 18 Januari, 2022.

Selain itu bimbingan dan arahan yang diberikan BMT Alhikmah Semesta tetap memandang dari sisi syariahnya, hal tersebut diungkapkan oleh Bapak Hamim:

“Tentu banyak teman-teman di lapangan yang selalu berkunjung ke tempat nasabah yang melakukan pembiayaan atau simpanan di Pasar Mlonggo dan sekitarnya yang memiliki UMKM. Dari hal tersebut tentunya diberikan arahan bagaimana akad-akad syariah dalam keberlangsungan hidup, agar tidak terkena *riba* dan yang pasti memberikan pengetahuan kepada masyarakat tentang ekonomi syariah.”⁷⁹

Sehingga dalam membangun SDM dapat melakukan penguatan terutama untuk masyarakat yang terdampak Covid-19 yaitu para pelaku UMKM, hal tersebut diungkapkan Bapak Aan “Dukungan untuk para pelaku UMKM dengan berbagai cara melalui arahan dalam mengelola keuangan, motivasi agar bertahan di masa pandemi tentunya dengan memberikan pelatihan usaha dan ikut membantu untuk perlengkapan mesin-mesin usaha, dll.”⁸⁰ Sedangkan menurut Bapak Bahrudin mengungkapkan:

“Pendampingan menggendaki konsultasi kita layani kita dampingi apabila permodalan kita arahkan ke permodalan semua UMKM mempunyai masalah yang berbeda beda tergantung topik yang kita angkat dari sisi mana karena tergantung dari mitranya ada yang butuh modal, butuh sarana prasarana atau butuh jejaringnya kaya kemaren nasabah kita ada yang susah dalam penjualan beras kita juga ikut memasarkan atau kita sendiri yang kita beli sendiri dengan membagikan ke UMKM dari nasabah kita dari petani langsung.”⁸¹

Pengembangan SDM para UMKM sangat diperlukan karena dengan SDM yang unggul dapat menciptakan usaha-usaha yang unggul juga, terlebih usaha yang dikelola dapat berjalan dengan baik dan mampu bersaing di pasaran. BMT

⁷⁹ Bapak Ahmad Hamim Fanani, Bagian Pembiayaan/ AO, Di BMT Alhikmah Semesta, 17 Januari, 2022.

⁸⁰ Bapak F. Ahmad Ma’ruf Hadiyanto, Bagian Manager *Baitul Mall*, 18 Januari 2022.

⁸¹ Bapak Bahrudin, Bagian CS, 24 Januari, 2022.

Alhikmah Semesta mengembangkan SDM dengan cara memberikan pelatihan kepada masyarakat. Diharapkan kelangsungan usahanya bisa untuk jangka panjang.

c. Melakukan Pengawasan

Dalam mengetahui langkah proses yang dilalui apakah terjadi masalah ditengah usaha yang dijalankan, maka BMT Alhikmah Semesta melakukan pengawasan dengan memberikan kunjungan bagi para UMKM yang sedang kesulitan, upaya tersebut dapat memberikan kelonggaran dalam keberlangsungan usaha yang dijalankan. Menurut Pak Senawi mengatakan bahwa:

“Pengawasan yang dilakukan BMT Alhikmah Semesta kepada nasabah-nasabahnya yaitu mengunjungi keadaan kondisi dilokasi untuk mengetahui permasalahan yang ada, secara menyeluruh belum bisa fokus ke semua nasabah karena keterbatasan anggota dan banyaknya nasabah, sehingga pengawasan yang dilakukan jika sudah terindikasi pembayaran yang macet, mengetahui kondisi itu atau sebaliknya mengawal pembiayaan, jika terjadi berakibatnya pada record pembiayaannya. Contohnya salah satu nasabah terjadi musibah jatuh dari ketinggian dan kakinya sakit, dengan bersilaturakhim kepada nasabah dan memastikan ke tepatnya, setelah dipastikan bisa tahu secara pastinya masih ada harapan untuk sembuh sementara ini, istrinya masih bisa bekerja sehingga pembayaran angsuran bisa sesuai dengan kemampuannya, kalau sudah sembuh harapannya bisa membayar lagi tetapi misalnya sampek terjadi lumpuh seumur hidup sehingga perekonomiannya tidak bisa pulih, nanti akan diajukan ke *Baitul Mal*, sehingga ada kebijakan yang diterapkan untuk bisa membantu nasabah dalam pembayaran.”⁸²

Menurut Bapak Hamim mengungkapkan: “Langkah awal dalam melakukan pengawasan kepada nasabah, melalui SMS/WA/Telefon kunjungan dengan melihat nasabah yang berdampak atau keadaan secara *rill* ke mitra dan memberikan

⁸² Bapak Senawi, Bagian Manager BMT Alhikmah Semesta Cabang Mlonggo, 18 Januari, 2022.

keringanan, pengawasan dilakukan setelah teridentifikasi masalah.⁸³

Sedangkan menurut bapak Bapak Aan mengungkapkan:

“Dengan memantau dan memperhatikan produk yang dikelola, apakah masih berjalan atau tidak, ada beberapa UMKM yang dikunjungi agar melihat secara langsung dalam proses produksinya, mesin jahit, mesin tebu namun kendalanya sekarang ini sedang musim hujan jadi penjualannya sepi pembeli, ramainya ketika musim panas atau kemarau.”⁸⁴

Pengawasan yang dilakukan BMT Alhikmah Semesta untuk UMKM dengan adanya petugas keliling. Apabila ada usaha yang sedang tersendat maka petugas keliling dapat memberikan arahan dan dukungan sehingga dapat langsung dikomunikasikan langsung, menurut Bapak Hanis mengatakan bahwa:

“Pembiayaan pengawasan dikontrol oleh AO yang bersangkutan misalnya waktunya bayar bisa dikontrol dengan melihat data ada nasabah simpanan atau pembiayaan yang harus diambil, pengawasannya lebih ada audit internal di Kantor Pusat. Selain untuk mengontrol nasabah seorang AO membawahi ratusan nasabah. Simpanan juga di proses audit pusat, bentuk pengawasannya pembayaran tidak biasanya dipotong tabungan hal tersebut sudah dijelaskan diawal, yang nitip cash juga ada.”⁸⁵

Tambahan menurut Bapak Bahrudin mengatakan bahwa:

“Jaring komunikasi dengan nasabah kalau pembayarannya tidak ada masalah lancar, kalau ada kendala atau tersendat-sendat nanti ada kunjungan khusus membicarakan ada masalah apa, karena

⁸³ Bapak F. Ahmad Ma'ruf Hadiyanto, Bagian Manager *Baitul Mall*, 18 Januari 2022.

⁸⁴ Bapak F. Ahmad Ma'ruf Hadiyanto, Bagian Manager *Baitul Mall*, 18 Januari 2022.

⁸⁵ Bapak Hanis Falali, Bagian *Marketing* dan *Funding AO (Accaount Officer)*, 24 Januari, 2022.

nasabahnya ribuan kita tidak bisa melihat dari pola dia bayar kira lancar kalau di pasar ada teman kita yang langsung tau atau perkembangannya layak atau tidak berjalan.”⁸⁶

Mengetahui keberhasilan para pelaku UMKM tentunya dengan melakukan pengawasan. Terlebih dengan adanya pengawasan dapat menjangkau nasabah yang mengalami kendala dalam usahanya, terlebih sekarang ini pandemi Covid-19 belum bisa diprediksi kapan berakhirnya. Dengan adanya pengawasan dapat memberikan arahan yang lebih baik. Kelangsungan hidup para UMKM semakin meningkat dan meminimalisir adanya kerugian atau kegagalan yang akan dihadapi.

C. Analisis Data

1. Kontribusi BMT Alhikmah Semesta dalam Penguatan UMKM Menuju *Going Concern* Semasa Covid-19 di Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara

Pendapat menurut Eko Endarmoko, kontribusi yaitu ikut andil, memberikan bantuan, menyediakan jasa, pemberian, pertolongan, sokongan, dan sumbangan. Kontribusinya dimaksudkan andil yang diberikan kepada pihak lain yang membutuhkan.⁸⁷ Analisis data yang diuraikan peneliti yaitu permodalan, pemberdayaan usaha, bantuan usaha, keringanan pembayaran dan UMKM peningkatan SDM, sebagai berikut:

a. Permodalan

Dasar dalam menjalankan usaha untuk dapat mengelola adalah dengan adanya modal usaha. Modal merupakan salah satu faktor terpenting dalam produksi. Bagi UMKM yang baru memulai atau memulai usaha modal digunakan untuk dapat menjalankan kegiatan usaha dan bagi UMKM atau lini usaha atau perusahaan yang sudah ada modal sering digunakan untuk memperluas usaha atau memperluas pasar. Bagi pengusaha harus mampu memanfaatkan/menggunakan

⁸⁶ Bapak Bahrudin, Bagian CS, 24 Januari, 2022.

⁸⁷ Rofiqoh Ferawati dan Muhammad Solihin, “Kontribusi Bank Syariah Mandiri Cabang Jambi Dalam Pembiayaan UMKM Di Kota Jambi,” *Jurnal Nur El-Islam* 4, no. 2 (2017): 191, diakses 14 Novemver 2021, <https://www.neliti.com/id/publications/226429/kontribusi-bank-syariah-mandiri-cabang-jambi-dalam-pembiayaan-umkm-di-kota-jambi>

modal seoptimal mungkin, sehingga akan menghasilkan keuntungan secara maksimal bagi usaha yang sedang dikelola.⁸⁸

Pemerolehan modal dengan melakukan pembiayaan untuk menunjang usaha, pembiayaan memegang peranan penting dalam perekonomian, termasuk pengembangan usaha. Secara umum, fungsi pembiayaan ekonomi, perdagangan dan keuangan adalah sebagai berikut: meningkatkan modal atau uang, meningkatkan kegunaan sesuatu barang, meningkatkan peredaran dan pergerakan uang, meningkatkan semangat kehidupan bisnis di masyarakat dan sebagai sarana untuk memperkuat perekonomian. Ini juga berfungsi sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional dan alat untuk hubungan ekonomi internasional.⁸⁹

Beberapa tahapan dalam melakukan survey kepada nasabah, memperhatikan aspek analisis secara mendalam, untuk pembiayaan yang dilakukan dengan mengetahui keseluruhan status nasabah menggunakan analisis 5-C yaitu: *Character* (moral), *Capital* (modal), *capacity* (kemampuan), *Collateral* (agunan/aset) dan *conditional* (kondisi keuangan). Dengan mengetahui kondisi debitur dan rencana pendanaan mencakup 4P yaitu: *Personality* (kepribadian calon pembiayaan), *Porphuse* (usulan penggunaan pembiayaan), *Prospek* (keuntungan yang diharapkan atas usaha yang diajukan) dan *Payment* (bagaimana usaha dalam melakukan pengembalian pembayaran),⁹⁰

⁸⁸ Diah Lydianingias, dkk, *Kewirausahaan Teknik Sipil* (Malang: Polinema Press, 2018), 38, diakses pada 28 Januari 2022, <https://books.google.com/books?id=OxFyDwAAQBAJ&pg=PA38&dq=modal+usaha+menurut+para+ahli+adalah&hl=id&sa=X&ved=2ahUKEwjG7cST2tP1AhVIJEQIHfusAOsQ6AF6BAGJEAM>

⁸⁹ Achmad Suryana, *Pengembangan Kewirausahaan untuk pemberdayaan UKM Daerah* (Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Jakarta, 2018), 59, diakses pada 27 Januari 2022, https://books.google.com/books?id=6POiDwAAQBAJ&pg=PA59&dq=modal+untuk+pembiayaan+umkm&hl=id&sa=X&ved=2ahUKEwji_vu_bjtb1AhXEjokEHHasLDfUQ6AF6BAGKEAM#v=onepage&q=modal%20untuk%20pembiayaan%20umkm&f=false

⁹⁰ Abd. Rauf Wajo, *Kontribusi Lembaga Keuangan Mikro Syari'ah Terhadap Sektor Usaha Mikro* (Madium: CV. Bayfa Cendekia Indonesia, 2021), 48, diakses pada 30 Januari 2022, <https://books.google.com/books?id=TStGEEAAQBAJ&pg=PA48&dq=4+p+dalam+pembiayaan&hl=id&sa=X&>

Prinsip dalam melaksanakan transaksi sesuai syariah harus terbebas dari:

1) *Maysir*

Maysir adalah suatu transaksi yang tidak jelas untungnya, tidak ada kepastian dalam memperolehnya, karena digantungkan dengan keadaan.⁹¹

2) *Gharar*

Menurut bahasa *gharar* artinya menipu, melabui, memperdaya. Jadi *gharar* adalah suatu hal yang bersifat memperdaya manusia untuk mendapatkan harta, jabatan kemewahan dan syahwat. Barangnya tidak jelas dan tidak tau keberadaan.

3) *Haram*

Secara bahasa *haram* artinya larangan atau hal yang tidak diperbolehkan. Umat Islam diharapkan bisa memperoleh produk maupun jasa yang halal dalam memperoleh mendistribusikan dan mengkonsumsinya.⁹²

4) *Riba*

Secara bahasa *riba* artinya ada nilai tambah. Jadi *riba* ialah perolehan pendapatan yang berlebihan melewati batas, dan tidak sesuai dalam transaksi pinjam meminjam, jika tidak sesuai dengan ketepatan waktu pembayaran maka melebihi nilai pokok peminjaman.

5) *Batil*

Secara bahasa *batil* artinya tidak sah atau batal. Adanya pelarangan yang tidak sesuai dalam jual beli, seperti curang dalam berdagang dengan mengurangi timbangan ataupun takaran, menimbun menipu, memaksa dll.⁹³

Hany dkk mendefinisikan *going concern* adalah kelangsungan hidup suatu badan usaha. Dengan sisa kekhawatiran usaha dianggap hanya mampu menjalankan bisnis dalam jangka panjang, bukan jangka pendek. Setiawan menyatakan bahwa *going concern* berkelanjutan merupakan masyarakat untuk mempertahankan. Suatu usaha dapat

[ved=2ahUKEwio7NmWz9rIAhVnSjABHYaSAh4Q6AF6BAgIEAM#v=onepage&q=4%20p%20dalam%20pembiayaan&f=false.](#)

⁹¹ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Grup, 2009), 35-36.

⁹² Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, 37.

⁹³ Andri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, 38.

melanjutkan hidupnya berdampak langsung terhadap laporan keuangan. Laporan keuangan yang disusun secara berkelanjutan cenderung berbeda secara material dari laporan keuangan yang disusun atas dasar kelangsungan usaha. Laporan keuangan yang disusun secara berkesinambungan akan mengasumsikan bahwa usahanya akan bertahan dalam jangka pendek.⁹⁴

Beberapa faktor yang mempengaruhi kelangsungan usaha dalam suatu unit bisnis, sebagai berikut:

- 1) Berulang kali kehilangan usaha atau kekurangan modal kerja.
- 2) Ketidakmampuan badan usaha untuk membayar kewajibannya sudah waktunya.
- 3) Kehilangan pelanggan yang hebat.
- 4) Bencana yang tidak diasuransikan dapat terjadi, seperti gempa bumi atau banjir yang merusak aset bisnis.
- 5) Masalah pekerjaan seperti mogok kerja.
- 6) Litigasi atau kasus serupa yang telah terjadi mengancam kemampuan bisnis untuk berfungsi.⁹⁵

Berdasarkan hasil penelitian, maka analisis kontribusi BMT Alhikmah Semesta dalam penguatan UMKM semasa Covid-19 salah satunya dengan memberikan permodalan, tentunya dengan memperhatikan aspek analisis lebih mendalam dengan cara menggunakan analisis 5C yaitu: *character* (moral), *capital* (modal), *capacity* (kemampuan), *collateral* (agunan/aset) dan *conditional* (kondisi keuangan). Dengan mengetahui kondisi calon pembiayaan dan rencana pendanaan mencakup 4P yaitu: *personality* (kepribadian calon pembiayaan), *porphuse* (usulan penggunaan pembiayaan), *prospek* (keuntungan yang diharapkan atas usaha yang diajukan) dan *payment* (bagaimana usaha dalam melakukan pengembalian pembayaran),⁹⁶ jika sudah sesuai kriteria tersebut maka mendapatkan permodalan. Selain itu BMT Alhikmah Semesta juga menerapkan prinsip syariah yang

⁹⁴ Arga Fajar Santoso dan Linda Kusumaning Wedari, "Analisis Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Kecenderungan Penerimaan Opini Audit *Going Concern*", *Jurnal Fakultas Ekonomi UNIKA* 11, no. 2 (2017): 144.

⁹⁵ Arga Fajar Santoso dan Linda Kusumaning Wedari, "Analisis Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Kecenderungan Penerimaan Opini Audit *Going Concern*", *Jurnal Fakultas Ekonomi UNIKA* 11, no. 2 (2017): 144.

⁹⁶ Abd. Rauf, *Kontribusi Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, 48

harus terbebas dari *maysir*, *gharar*, *haram*, *riba*, dan *batil*, dengan tahapan-tahapan tersebut dapat memberikan manfaat dan keuntungan ekonomi keluarga.

Berdasarkan data di atas pembiayaan UMKM terus meningkat dari tahun 2018-2021, apalagi adanya Covid-19 masyarakat membutuhkan suntikan dana untuk usahanya karena perekonomian sedang tidak stabil, dampak yang dialami para pelaku UMKM yaitu menurunnya pendapatan, berkurangnya jam kerja, berkurangnya distribusi dll. Dengan jumlah penduduk di Mlonggo sebanyak 83,732, dan jumlah berdasarkan kartu keluarganya terdapat 28,204 dari berbagai macam mata pencaharian dan usia. Sehingga dengan adanya permodalan dalam menunjang usahanya agar tetap bertahan di masa pandemi.

Tentunya dengan aspek analisis kehati-hatian dalam penentuan nasabah yang mendapatkan permodalan, karena harus disesuaikan dengan kemampuannya dan kesanggupan pembayarannya, serta menyesuaikan syarat dan ketentuan yang berlaku serta memperhatikan syariahnya. Untuk menuju kelangsungan usaha (*going concern*) harus dapat mengetahui jalan keluar terhadap faktor yang mempengaruhi usaha, salah satunya dengan mempersiapkan modal. Agar UMKM dijadikan usaha untuk jangka panjang atau masa depan. BMT Alhikmah Semesta sudah melakukan permodalan dengan sebaik mungkin untuk para UMKM.

b. Pemberdayaan Usaha

Konsep pemberdayaan merupakan pencapaian dari proses dan mengarahkan pencapaian tujuan. Pemberdayaan adalah proses rangkaian kegiatan yang dirancang untuk memberdayakan golongan kelompok menengah ke bawah. Tujuan dari pemberdayaan bermuara pada terlaksananya perubahan sosial. Menurut Djohani dalam pemberdayaan adalah proses terjadinya keseimbangan antara yang berkuasa (*power*) dan yang lemah (*powerless*), dan memberdayakan (*disempowered*) mereka yang lebih kuat (*powerful*).⁹⁷ BMT

⁹⁷ Dimas Novendra Alfianto dan Rossy Lambelanov, “Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah Susu Sapi Perah Di Kabupaten Boyolali Provinsi Jawa Tengah”, *Jurnal Pembangunan Pemberdayaan Pemerintahan* 6, No. 2 (2021): 96, diakses pada 30 Januari 2022 https://scholar.google.com/scholar?hl=id&as_sdt=0%2C31&as_ylo=2021&q=pelatihan+atau+pemberdayaan+usaha&oq=pelatihan+at#d=gs_qabs&u=%23p%3Dg4nriNnUQW8J

Alhikmah Semesta melakukan pemberdayaan usaha dengan adanya program-program yang bermanfaat untuk para pelaku UMKM.

Upaya pemberdayaan usaha menjadi beberapa tahapan sebagai berikut:

1) Meningkatkan Pembentukan dan Kesadaran Perilaku

Tujuannya adalah melakukan perubahan untuk memuat hidup lebih sejahtera, terutama untuk kelangsungan hidup usaha. Jika sudah terbentuk suatu pola pikir dalam berusaha maka kesadaran perilaku akan menyesuaikan.⁹⁸

2) Menambah Pengetahuan dan Keterampilan

Pada tahap ini berbagai pengetahuan dan keterampilan diperoleh untuk pengembangan kapasitas. Untuk mencapai tujuan pemerdayaan yaitu memiliki pengetahuan kemampuan dan keterampilan sebagai nilai tambah potensi dirinya.⁹⁹

3) Pemerdayaan *Intelektual*

Masa pengayaan berbagai keterampilan masyarakat dalam hal pemerdayaan. Tujuan pada tahap ini adalah untuk lebih mengembangkan kemampuan yang ada meningkatkan kemampuan dan keterampilan yang mengarah pada kemandirian.¹⁰⁰

Untuk menunjang para UMKM diperlukan hal-hal dalam pengembangannya, untuk itu BMT Alhikmah Semesta melakukan pemberdayaan UMKM di masa Covid-19. Tujuan pemberdayaan UMKM yaitu:

- 1) Mewujudkan struktur perekonomian nasional agar seimbang, berkembang serta berkeadilan.
- 2) Menumbuhkan berbagai kemampuan usaha UMKM yang kuat serta mandiri.
- 3) Meningkatkan UMKM pada pembangunan daerah, menciptakan lapangan kerja, pengentasan kemiskinan.¹⁰¹

⁹⁸ Dimas Novendra, *Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil*, 97.

⁹⁹ Dimas Novendra, *Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil*, 97.

¹⁰⁰ Dimas Novendra, *Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil*, 97.

¹⁰¹ Hadion Wijoyo, dkk, *Strategi Pemasaran UMKM di Masa Pandemi* (Solok: Insan Cendekia Mandiri, 2021), 6, diakses pada 28 Januari 2022, <https://books.google.com/books?id=ZPgkEAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=pemasaran+umkm+di+masa+pandemi&hl=id&sa=X&ved=2ahUKEwii2b->

Dalam hal ini dapat membuktikan bahwa UMKM memerlukan pemberdayaan UMKM dalam pemenuhan kebutuhan perekonomiannya agar terciptanya inovasi dan kreativitas baru.

Berbagai pelatihan dan pemberdayaan usaha yang dibutuhkan untuk UMKM, dengan memberikan penekanan yang harus ditempatkan pada aspek kreativitas yang berkembang serta inovasi produk dan layanan. Materi pelatihan harus disesuaikan dengan kondisi usaha yang berkembang.¹⁰² Ketika mengatakan pemberdayaan UMKM berarti pemberdayaan individu yang harus dikuatkan dengan berbagai kemudahan dan fasilitas, sehingga dapat meningkatkan keterampilan, menaikkan penghasilan, dan pada akhirnya dapat lebih sejahtera dan lebih berbahagia.¹⁰³

Menuju *going concern* dengan konsep dasar akuntansi berarti usaha akan terus melakukan perjalanan tanpa batas. Supriyadi, Abror dan Wulandari menyatakan bahwa aktivitas UMKM yang berkelanjutan terlihat dari kemampuan dan konsistensi dalam menyimpan, menganalisis, dan mengimplementasikan rencana usaha yang dijalankan.¹⁰⁴ Faktor-faktor yang dapat menyebabkan keraguan tentang kelangsungan hidup UMKM:

- 1) Kerugian operasional yang berulang dan signifikan seperti modal.

[N8tj1AhUMUGwGHdwsCsoQ6AF6BAgHEAM#v=onepage&q=pemasaran%20umkm%20di%20masa%20pandemi&f=false](#)

¹⁰² Hamdan Firmansyah, dkk, *Menakar Ekonomi Di Era Pandemi Covid-19 & New Normal*, (Kedambi: Insania, 2021), 192, diakses 30 Januari 2021, https://books.google.com/books?hl=id&lr=&id=XYZZEEAA_AQBAJ&oi=fnd&pg=PA180&dq=info:Lm11ViKc75gJ:scholar.google.com/&ots=TZpDWMvgA6&sig=U0DbmZKpmNYabiDuIKueN4T8gTU#v=onepage&q&f=false

¹⁰³ Gunawan Sumodiningrat dan Ari Wulandari, *Menuju Ekonomi Berdikari Pemberdayaan UMKM dengan Konsep OPOP-OVOP-OVOC* (Jakarta: Media Pressindo, 2015), 22.

¹⁰⁴ Eni Kaharti, Dwi Artati, Ika Susilowati, "Analisis Kompetensi Pengelolaan Keuangan Umkm Dalam Upaya Optimalisasi Laba, Pengembangan Usaha Untuk Menciptakan Going Concern Dalam Kompetisi Bisnis (Study Kasus Pada UMKM Kabupaten Kebumen, Jawa Tengah)", *Jurnal Fintech dan E-Commerce untuk Mendorong Pertumbuhan UMKM dan Industri Kreatif* 3, no. 5 (2019): 694.

- 2) Ketidak mampuan perusahaan untuk memenuhi hampir seluruh kewajibannya.
- 3) Kehilangan pelanggan terbesar ("pelanggan mahkota").
- 4) Bencana yang tidak ditanggung oleh asuransi.
- 5) Masalah pekerjaan yang sangat serius.
- 6) Kasus-kasus yang dapat "membahayakan" posisi dan kemampuan perusahaan untuk beroperasi.¹⁰⁵

Berdasarkan hasil penelitian, maka analisisnya yaitu BMT Alhikmah Semesta sudah memberikan tahapan dalam pemberdayaan usaha dengan menyediakan pelatihan untuk mengembangkan kemampuan para UMKM, selain itu BMT Alhikmah juga memfasilitasi dalam pengembangan usaha dari biaya, alat produksi, bahan usaha, bahkan penginapan. Upaya tersebut dilakukan agar UMKM mampu bertahan di masa pandemi Covid-19, harapannya para UMKM bisa meningkatkan pendapatan dan produksinya, agar pemenuhan keuangannya dapat lebih baik dari sebelumnya sehingga dapat menuju *going concern*.

Di masa Covid-19 perlunya memberikan arahan untuk UMKM kepada masyarakat, agar dapat memunculkan ide-ide kreatif untuk usahanya dan juga melatih perkembangan inovasi, terlebih sekarang ini harus bisa menarik pelanggan untuk membeli. Hal tersebut tentunya harus memiliki pengetahuan, kemampuan dan keterampilan sebagai nilai tambah pada potensi yang ada. Upaya pemberdayaan usaha yaitu: Meningkatkan pembentukan dan kesadaran perilaku, menambah pengetahuan dan keterampilan, dan pemberdayaan intelektual.¹⁰⁶ Untuk mencapai tujuan pemberdayaan UMKM yaitu: 1) Mewujudkan struktur perekonomian nosional agar seimbang, berkembang serta berkeadilan. 2) Menumbuhkan berbagai kemampuan usaha UMKM yang kuat serta mandiri. 3) Meningkatkan UMKM pada pembangunan daerah, menciptakan lapangan kerja, pengentasan kemiskinan.¹⁰⁷

Kelangsungan usaha dapat terlihat dari kemampuan dan konsistensi dalam menyimpan, menganalisis, dan mengimplementasikan rencana usaha yang dijalankan.

¹⁰⁵ Suriani Ginting dan Anita Tarihoran, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pernyataan Going Concern", *Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil* 7, no 1 (2017): 10.

¹⁰⁶ Dimas Novendra, *Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil*, 97.

¹⁰⁷ Hadion Wijoyo, *Strategi Pemasaran UMKM*, 6

Dengan pencapaian dari suatu proses yang dijalankan untuk melatih kreatifitas dan inovasi dalam berusaha. BMT Alhikmah Semesta sudah melakukan pemberdayaan UMKM dengan memberikan program yang bermanfaat.

c. Bantuan Usaha

Dukungan bantuan usaha untuk permodalan merupakan udara segar bagi pelaku usaha UMKM untuk menamahi modal dan berjuang di bidang pemasaran.¹⁰⁸ Pemberian bantuan usaha tentunya yang memenuhi standar dan ketentuan yang ada, agar dana yang ada dapat dikelola dengan baik, sehingga dapat membantu pemulihan pendapatan keuangan keluarga karena pandemi Covid-19.

Bagi penerima bantuan bagi pelaku usaha mikro agar dapat mempergunakan dana bantuan sebagaimana mestinya yaitu sebagai modal usaha untuk mengembangkan usahanya di era pandemi Covid-19 agar dapat tercermin perubahan atau dampak dari pelaksanaan program bantuan bagi pelaku usaha mikro.¹⁰⁹ Adanya bantuan usaha yang diberikan sebagai bentuk kepedulian terdapat para UMKM yang mengalami kesulitan dalam perekonomian.

Menurut Widayant, dkk bahwa kelangsungan usaha (*going concern*) adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menjaga kelangsungan hidup usaha. Bisnis akan terus ada kecuali pemiliknya mencoba melikuidasi atau menghentikan bisnis atau tidak ada atau alternatifnya. Selain melakukan hal-hal tersebut, melalui konsep kelangsungan bisnis ini diyakini sebuah UMKM dapat melanjutkan usahanya tanpa batas. UMKM yang mampu melanjutkan usahanya akan mampu mempertahankan atau bahkan meningkatkan pangsa pasar,

¹⁰⁸ Yuni Shara, dkk, *Setahun Covid 19 Dalam Perspektif Ekonomi, Pendidikan, Kesehatan, Sosial Budaya, Komunikasi dan Hukum* (Klaten: Lakaisha, 2019), 81, diakses pada 20 Januari 2022 https://books.google.com/books?id=pU4tEAAAQBAJ&pg=PA81&dq=bantuan+usaha+umkm+adalah&hl=id&sa=X&ved=2ahUKEwjJ1LeOvtj1AhX_j4kEHW11AxcQ6AF6BAGgEEAM#v=onepage&q=bantuan%20usaha%20umkm%20adalah&f=false

¹⁰⁹ Karla Meiva Lumempow, Sarah Sambiran dan Ismail Rachman, "Implementasi Kebijakan Pemerintah Dalam Pengembangan UKM Pada Era Pandemi Covid-19 di Kecamatan Kawangkoan Barat Kabupaten Minahasa," *Jurnal Governance* 1, no. 1 (2021): 1.

kapasitas produksi dan situasi keuangannya. Sementara usaha yang berkinerja buruk memiliki banyak karakteristik.¹¹⁰

Dari hasil penelitian maka analisisnya yaitu BMT Alhikmah sudah melakukan kontribusi untuk UMKM yang terkena dampak Covid-19 dengan memberikan BLT (bantuan langsung tunai), tentunya dengan kriteria-kriteria yang sesuai yaitu bagi nasabah yang rajin menabung dan juga nasabah yang mempunyai pembiayaan, namun di masa pandemi Covid-19 usahanya mengalami kendala, hal tersebut menjadikan langkah BMT Alhikmah Semesta dalam memberikan bantuan usaha. Dengan adanya bantuan usaha dapat membantu sedikit dalam penambahan pendapatan pelaku UMKM. Sedikit banyaknya sudah melakukan tindakan sosial terutama ke masyarakat golongan menengah ke bawah.

Selain memberikan BLT (bantuan langsung tunai) BMT Alhikmah Semesta juga memberikan alat-alat produksi sebagai penunjang usaha pelaku UMKM, agar jumlah hasil produksi semakin bertambah dan mampu bersaing di pasaran, dengan bertambahnya teknologi produksi yang canggih, pelaku UMKM menghasilkan produk yang lebih berkualitas. Kelangsungan hidup UMKM mampu melanjutkan usahanya dapat mempertahankan atau bahkan meningkatkan pangsa pasar, kapasitas produksi dan situasi keuangannya. Sementara usaha yang berkinerja buruk memiliki banyak karakteristik. Dengan tersedianya bantuan dapat menopang UMKM yang kesulitan dalam pengelolaan perekonomiannya. BMT Alhikmah sudah memberikan bantuan usaha untuk UMKM yaitu BLT dan alat-alat produksi.

d. Keringanan Pembayaran

Diterapkan keringanan pembayaran karena UMKM mengalami penurunan pendapatan, penjualan menurun sehingga para UMKM mengalami kesulitan dalam membayar, untuk itu ada kebijakan pembayaran murah hendaknya ada keringanan jangka waktu, artinya jangka waktu untuk mengembalikan pinjaman tersebut harus cukup longgar, untuk meringankan pembayaran angsuran pembiayaan oleh peminjam. Kebijakan pembayaran untuk meningkatkan

¹¹⁰ Arga Fajar Santoso dan Linda Kusumaning Wedari, "Analisis Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Kecenderungan Penerimaan Opini Audit *Going Concern*", *Jurnal Fakultas Ekonomi UNIKA* 11, no. 2 (2017): 144.

pertumbuhan ekonomi.¹¹¹ Melihat situasi dan kondisi yang ada, kesanggupan dalam pembayaran mulai menurun karena adanya pandemi Covid-19.

Dengan adanya pandemi Covid-19 restrukturisasi (konsolidasi utang) kembali diberitahukan, sebagai upaya membantu pelaku usaha yang terancam gulung tikar khususnya UMKM. Situasi pandemi Covid-19 merupakan *force majeure nisbi* yang memiliki makna ada pembebasan pemenuhan kewajiban bersifat penundaan kewajiban bagi nasabah sampai situasi atau kondisi membaik.¹¹²

Menerapkan manajemen risiko antara lain:

- 1) Terdapat pedoman untuk mengidentifikasi debitur yang terkena dampak penyebaran Covid-19 berisi: Kriteria nasabah teridentifikasi terkena dampak Covid-19; dan sektor yang terkena dampak Covid-19.
- 2) Menilai nasabah yang berpotensi untuk terus bertahan dari dampak Covid-19 dan yang masih memiliki prospek usaha untuk bisa memberi restrukturisasi sesuai dengan ketentuan ini.
- 3) Memuat ketentuan bagi nasabah yang dianggap pailit setelah direstrukturisasi secara kredit atau keuangan sesuai dengan ketentuan ini.¹¹³

Konsolidasi utang juga merupakan rencana perdamaian dalam proses kebangkrutan PKPU dengan memperbaiki struktur permodalan terhadap kreditur yang memiliki masalah dalam melunasi hutang. Dengan kata lain, konsolidasi utang juga bisa disebut upaya pemulihan struktur modal jika usaha dalam keadaan yang belum terselesaikan atau terancam kebangkrutan. Meskipun penolakan terhadap rencana perdamaian yang diusulkan debitur berpotensi sama untuk PKPU atau pailit perencanaan penyelesaian penyesuaian

¹¹¹ Mudrajad, *Jawa Tengah Melawan Pandemi*, 164.

¹¹² Robiatul Adawiyah dan Rumawi, "Pengaturan Restrukturisasi Kredit Dalam Penyelamatan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di Era Pandemi Covid-19," *Jurnal Hukum Kenotariatan* 6, no. 1 (2021): 95.

¹¹³ Johan Tri Noval Hendrian Tombi, Oky Deviany Burhamzah & Andi Tenri Famauri, "Penerapan Kebijakan Restrukturisasi Kredit Oleh Bank terhadap Debitur yang Terdampak Covid-19" *Jurnal Sosio Sains* 8, no. 1 (2020): 78.

utang. Pentingnya perubahan dalam hal ini adalah peminjam bisa mendapatkan basis keuangan yang baik lebih kuat.¹¹⁴

Pembiayaan UMKM dalam program restrukturisasi kredit UMKM terdampak Covid-19 dengan penundaan pembayaran pokok dan margin selama 6-12 bulan dapat lebih fokus mengembangkan usahanya dan mulai berkembang untuk mengelola utangnya. Dengan program ini UMKM yang sebelumnya hampir kesulitan untuk berembang bisa pulih karena belum membayar pokok dan margin selama 6-12 bulan sehingga status kredit nasabah tetap lancar.¹¹⁵

Secara umum dipahami bahwa *going concern* adalah suatu konsep akuntansi yang menyatakan bahwa suatu perusahaan didirikan dengan maksud agar perusahaan tersebut terus atau beroperasi dalam waktu yang lama. Konsep ini sering disalah pahami oleh para pelaku UMKM menjalankan usaha setiap hari agar tetap eksis (membiayai kebutuhan primer).¹¹⁶

Berdasarkan hasil penelitian analisisnya adalah BMT Alhikmah Semesta menyediakan relaksasi kepada nasabah dengan memberikan keringanan pembayaran diberikan kepada nasabah yang benar-benar merasa keberatan dalam membayar pembiayaan, BMT Alhikmah Semesta memberikan kelonggaran kepada nasabah dengan membayar sesuai kemampuannya yaitu boleh pokok, margin/*ujroh*nya dll. Hal tersebut dilakukan agar nasabah tidak keberatan karena adanya pandemi Covid-19.

Jika nasabah melakukan pengajuan keringanan maka dilakukan survey untuk pengecekan keadaanya. Keringanan pembayaran diberikan karena nasabah mengalami penurunan pendapatan, penjualan menurun, tidak stabilnya kelangsungan hidup usaha, kebutuhan yang mendesak dll. BMT Alhikmah Semesta sudah memberikan kelonggaran pada nasabah

¹¹⁴ Robiatul Adawiyah dan Rumawi, "Pengaturan Restrukturisasi Kredit Dalam Penyelamatan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di Era Pandemi Covid-19," *Jurnal Hukum Kenotariatan* 6, no. 1 (2021): 98.

¹¹⁵ Adi Winardi, "Analisis Program Restrukturisasi Kredit Debitur Umkm Yang Terdampak Covid-19 Di Bri Kcp Cihampelas Bandung", *Management And Entrepreneurship Journal* 4, no. 2 (2021): 82-83.

¹¹⁶ Wa Ode Rayyani, dkk, "Going Concern Perspektif Pelaku Usaha Mikro: Upaya Mengungkap Selubung Makna Melalui Fenomenologi" *Jurnal Ilmiah Akuntansi Manajemen* 4, no. 1 (2021): 15-16.

UMKM yang kesulitan dalam membayar pembiayaan, agar tidak menjadi tambahan beban dengan disesuaikan kapasitasnya. Kelangsungan hidup dalam konsep ini para pelaku UMKM menjalankan usaha setiap hari agar tetap eksis (membiayai kebutuhan primer), terlebih semasa Covid-19.

e. UMKM Peningkatan SDM

Peningkatan SDM yang sudah dilakukan dalam penelitian kontribusi BMT Alhikmah Semesta dalam penguatan UMKM melalui *going concern* yaitu dengan cara pemasaran. Pemasaran adalah usaha untuk menyediakan dan menyediakan barang dan jasa yang sesuai. Kepada orang, waktu, harga, promosi dan komunikasi yang tepat. Padahal dalam arti luas pemasaran adalah upaya menciptakan dan menyediakan taraf hidup. Pemasaran adalah kegiatan manusia yang ditujukan untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran.¹¹⁷

Strategi Pemasaran UMKM mengalami krisis yang diakibatkan oleh pandemi Covid-19, menekan UMKM di Indonesia untuk tetap bertahan dan berdaya saing. Ada orang yang keuntungannya meningkat ada juga yang masih berjuang dan bertahan untuk berjualan tapi tidak sedikit yang bangkrut. Sebagai pelaku bisnis ada banyak faktor yang sangat bisa membantu bisnis agar tetap berjalan terutama di masa pandemi Covid-19 saat ini. Faktor penting lainnya adalah strategi pemasaran.

Selain itu, ada banyak cara bagi UMKM untuk bertahan di zaman sekarang ini. Setiap pelaku UMKM pasti memiliki jalannya masing-masing, tergantung dari produk yang dipasarkan. Namun secara umum strategi yang dapat diterapkan antara lain:

1) Menentukan Segmen Pasar Tertentu Menentukan Target

Untuk itu sebelum melakukan pemasaran pengusaha harus secara jelas menargetkan siapa calon konsumen. Jelas di sini untuk lebih spesifik tidak terlalu luas untuk semua khalayak. Dengan melakukan segmentasi pasar kegiatan pemasaran akan lebih terarah sehingga sumber daya yang digunakan lebih efisien dan efektif. Oleh karena

¹¹⁷ Hadion Wijoyo, *Strategi Pemasaran UMKM di*, 7-8.

itu agar UMKM tetap produktif di masa pandemi perlu mengidentifikasi dengan tepat.¹¹⁸

2) Melakukan Inovasi Produk Berdasarkan Kebutuhan

Untuk mengimbangi segala perubahan baik tradisi, sosial dan budaya disekitar, maka hal yang harus dipahami oleh pembisnis adalah konsep paling dasar yaitu mampu membaca tren pasar yang diimplementasikan dengan inovasi produk. Inovasi produk tidak hanya tentang menciptakan atau mengembangkan sesuatu produk yang baru dan asli. Hal tersebut bisa saja tentang mengambil produk yang sudah ada dan membuatnya jauh lebih baik dan menarik.¹¹⁹

3) Standar Kualitas Produk

Kualitas produk merupakan faktor penting untuk memastikan bahwa produk selalu diminati dan diterima oleh konsumen. Kualitas produk adalah kondisi fisik fungsi dan sifat suatu produk baik berupa barang maupun jasa berdasarkan tingkat kualitas yang diharapkan seperti daya tahan keandalan, akurasi kemudahan penggunaan perbaikan produk dan atribut produk lainnya untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhan konsumen. Kualitas produk merupakan salah satu faktor utama persaingan antar pelaku usaha penyedia konsumen karena konsumen selalu ingin mendapatkan produk yang berkualitas dengan harga yang tepat. Jika kualitas produk tersebut tetap dijaga oleh para pelaku usaha khususnya UMKM di masa pandemi ini maka produk tersebut dapat memuaskan konsumen bahkan menambah jumlah konsumen yang menggunakannya.¹²⁰

4) Memuat Promosi Menarik

Promosi adalah kata yang sangat familiar dibenak konsumen. Kata *promotion* atau promosi sering dikaitkan dengan harga seperti promosi atau diskon membeli satu

¹¹⁸ Aris Ariyanto, *Strategi Pemasaran UMKM di Masa Pandemi* (Solok: Insan Cendekia Mandiri, 2021), 10, diakses pada 30 Januari 2022, <https://books.google.com/books?id=ZPgkEAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=pemasaran+umkm+di+masa+pandemi&hl=id&sa=X&ved=2ahUKEwii2b-N8tj1AhUMUGwGHdwsCsoQ6AF6BAgHEAM#v=onepage&q=pemasaran%20umkm%20di%20masa%20pandemi&f=false>

¹¹⁹ Aris, *Strategi Pemasaran UMKM*, 11.

¹²⁰ Aris, *Strategi Pemasaran UMKM*, 12.

sama lain dan sering dikaitkan dengan jual beli. Promosi penjualan adalah proses menginformasikan mempengaruhi dan mengingatkan pasar sasaran tentang suatu jasa atau produk sehingga diterima dan dibeli oleh pasar.¹²¹

5) Tentunya dengan menerapkan *digital marketing*

UMKM dapat terus beroperasi tanpa harus melakukan transaksi secara langsung. Apalagi di masa pandemi dan *new normal* ini kebanyakan orang lebih memilih berdiam diri di rumah daripada menghabiskan waktu di luar. Memilih berdiam diri di rumah rupanya mendorong masyarakat untuk lebih sering melakukan aktivitas media sosial salah satunya belanja online.¹²² Tujuan teknologi adalah mempermudah kehidupan manusia yaitu khususnya UMKM, sehingga adanya efisiensi waktu yang bisa dikerjakan secara cepat. Setiap UMKM bisa mempelajari kemajuan teknologi yang pesat dan penguasaan yang kurang karena kurang kesempatan belajar.¹²³

Berdasarkan Nasabah yang menjalin kerjasama antar BMT mendapatkan manfaatnya secara tidak langsung semakin memperluas jaringan pemasaran. Secara umum dipahami bahwa *going concern* adalah suatu konsep akuntansi yang menyatakan bahwa suatu perusahaan didirikan dengan maksud agar perusahaan tersebut terus atau beroperasi dalam waktu yang lama. Konsep ini sering disalah pahami oleh para pelaku UMKM menjalankan usaha setiap hari agar tetap eksis (membiayai kebutuhan primer).¹²⁴

Berdasarkan hasil penelitian analisisnya adalah BMT Alhikmah sudah melakukan pemasaran produk nasabah yang kesulitan dalam memperluas jaringan pemasaran, untuk itu adanya BMT Alhikmah Semesta mendorong dan mendukung dalam proses pemasaran serta memfasilitasi bagi nasabah yang membutuhkan. BMT Alhikmah Semesta memberikan strategi pemasaran promosi dengan cara promosi penjualan, selain itu harus memberikan bimbingan pemasaran sesuai

¹²¹ Aris, *Strategi Pemasaran UMKM*, 13.

¹²² Aris, *Strategi Pemasaran UMKM*, 14.

¹²³ M. Nur Rianto, *Lembaga Keuangan Syariah*, 126-127.

¹²⁴ Wa Ode Rayyani, dkk, "Going Concern Perspektif Pelaku Usaha Mikro: Upaya Mengungkap Selubung Makna Melalui Fenomenologi" *Jurnal Ilmiah Akuntansi Manajemen* 4, no. 1 (2021): 15-16.

dengan kondisi Covid-19 dengan melakukan beberapa strategi agar memperbanyak peminat, dan melakukan arahan dalam pemasaran secara online atau *digital marketing*.

Faktor yang terpenting di masa pandemi salah satunya dengan melakukan pemasaran yang tepat. Strategi bisa dilakukan dengan cara menentukan target pasar, melakukan inovasi, meningkatkan kualitas produk, memberikan promosi atau diskon dan menerapkan digital marketing. Adanya kebijakan yang diterapkan pemerintah, masyarakat kesulitan dalam pemasaran produknya karena terbatasnya akses aktivitas masyarakat. Keberhasilan dalam melakukan pemasaran, maka hasil pendapatan semakin meningkat. Kelangsungan usaha dapat berjalan terus jika produknya semakin meningkat, mengatur jaringan pemasaran untuk meningkatkan SDM sangat diperlukan. Dengan kelangsungan hidup BMT Alhikmah Semesta ikut serta dalam memasarkan produk usaha masyarakat, yang kesulitan dalam penjualannya dengan mempromosikan semenarik mungkin.

2. Langkah Optimalisasi BMT Alhikmah Semesta dalam Penguatan UMKM Menuju *Going Concern* Semasa Covid-19 di Kecamatan Mlonggo Kabupaten Jepara

Menurut Poerwadarmint tentang optimalisasi adalah hasil yang dicapai sesuai dengan yang diinginkan, sehingga optimalisasi efektif dan efisien dalam mencapai hasil yang diharapkan. Menurut Winardi, optimalisasi adalah ukuran yang menjadi faktor dalam mencapai tujuan realisasi usaha. Dalam manajemen organisasi, tujuan optimalisasi selalu terfokus pada pencapaian hasil yang efektif dan efisien sehingga dapat menjadi yang terbaik. Optimalisasi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah yang tertinggi, paling sempurna, terbaik, paling bermanfaat. Optimalisasi berarti perbaikan, maksimal. Dalam Tim Prima Pena mengatakan bahwa optimalisasi adalah proses menemukan solusi terbaik, tidak selalu keuntungan tertinggi yang dapat dicapai jika, tujuan optimasi adalah untuk memaksimalkan keuntungan, atau tidak selalu biaya minimum yang dapat dicapai jika tujuan optimalisasi adalah untuk mengurangi biaya.¹²⁵

Analisis data yang dilakukan ada tiga yaitu Menerapkan dan mendorong bertransaksi sesuai syariah, mengembangkan

¹²⁵ Heri Gunawan, *Edukasi dalam Rangka Optimalisasi Masyarakat* (Bandung: UIN Sunan Gunung Djati, 2020), 31.

SDM para pelaku usaha dan pengawasan, diuraikan sebagai berikut:

a. Menerapkan dan Mendorong Bertransaksi Sesuai Syariah

Menurut Ahmad Hasan Ridwan untuk mewujudkan optimalisasi BMT yaitu:

- 1) BMT bersama pemerintah menyusun suatu bentuk program pengembangan usaha bagi usaha kecil dan menengah dalam jangka pendek dan jangka panjang.
- 2) BMT menetapkan skala prioritas kegiatan UKM secara bertahap, simultan dan berkesinambungan, dalam skala lokal dan nasional.
- 3) BMT, pemerintah, dan usaha kecil dan menengah berada pada posisi yang saling menguntungkan sebagai mitra dagang, yaitu meningkatkan pendapatan negara dan cadangan devisa sejalan dengan peningkatan taraf kehidupan ekonomi.
- 4) BMT akan menjadi pilar pengajaran yang mendukung upaya pemerintah untuk meningkatkan taraf hidup, kesejahteraan ekonomi, dan pengentasan kemiskinan.¹²⁶

Adanya BMT memberikan peranan penting dalam mendorong bertransaksi sesuai syariah yaitu:

- 1) Menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi nonsyariah, aktif dan gencar melakukan sosialisasi tentang sistem ekonomi Islam kepada masyarakat.
- 2) Melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil.
- 3) Melepaskan ketergantungan pada rentenir dan menjauhkan dari pinjaman online ilegal.
- 4) Mendistribusikan keadilan ekonomi yang merata kepada masyarakat.¹²⁷

Pentingnya mengetahui *maqhosid syariah* dalam tatanan kehidupan apalagi di masa pandemi diperlukan kesadaran yang lebih, pada prinsipnya syariat atau hukum Islam didirikan untuk mewujudkan *maqasid* yang dihendaki Allah SWT. Asy Syatodas meyakini bahwa *maqasid al-syariah* dan kemaslahatan umat manusia sama, artinya

¹²⁶ Ahmad Hasan Ridwan, *Manajemen Baitul Mal wa Tamwil* (Jawa Barat: CV Pustaka Setia, 2013), 43-44.

¹²⁷ Ahmad Supriyadi, *Perbankan Syariah* (Kudus: Stain Kudus, 2009), 319-320.

memantu dan menghindari hal-hal yang merugikan (*mudharat*). Ibnu Qayyim mengomentari *maqasid alshariah* mengatakan bahwa Syariah pada dasarnya adalah kebijaksanaan dan kesejahteraan manusia dalam kehidupan duniawi dan akhirati. Masalah berarti kebaikan kegunaan harta, kelayakan konsistensi kesesuaian. Kata masalah merupakan lawan kata dari kata *almafssadah* yang berarti kerusakan.¹²⁸

Tingkatan Masalah, dalam hal ini, ahli Ushul Fiqh membagi masalah kepada tiga tingkatan diantaranya:¹²⁹

1) *Al-Maslahah ad-Dharuriyyat*

Al-Maslahah ad-Dharuriyyat adalah suatu bentuk kemaslahatan yang berkaitan dengan kebutuhan dasar manusia di dunia dan akhirat. Kemaslahatan karena meliputi pemeliharaan agama, diri, akal, keturunan dan harta.

2) *Al-Maslahah al-Hajiyat*

Al-Maslahah al-Hajiyat adalah suatu kemaslahatan yang dibutuhkan manusia untuk menyempurnakan kemaslahatan pokok mereka dan menghilangkan kesulitan yang dihadapi. Termasuk kemaslahatan ini semua ketentuan hukum yang mendatangkan keringanan bagi manusia dalam kehidupannya. Misalnya, keringanan berupa meringkas shalat (*qashar*) dan terbuka puasa bagi orang yang musafir.

3) *Al-Maslahah al-Tahsiniyat*

Al-Maslahah al-Tahsiniyat adalah kemaslahatan yang sifatnya pelengkap dan keluasan terhadap kemaslahatan *dharuriyyat* dan *hajiyat*. Kemaslahatan ini dimaksudkan untuk kebaikan dan kebagusan budipekerti. Seandainya kemaslahatan ini tidak dapat diwujudkan dalam kehidupan, tidaklah sampai menimbulkan

¹²⁸ Bapak Ahmad Hamim Fanani, Bagian Pembinaan/ AO, Di BMT Alhikmah Semesta, 17 Januari, 2022.

¹²⁹ Hikmah Mujtahidah, "Analisis Manfaat (Maslahat) BMT Ditinjau Dari Persepsi Pengusaha Mikro (Studi Kasus BMT Nurul Jannah Petrokimia Gresik)," *Jurnal Ekonomi Syariah* 2, no. 1 (2017): 40, diakses pada 14 November 2021 https://scholar.google.co.id/scholar?start=10&q=kontribusi+lembaga+keuangan+syariah+dalam+penguatan+umkm+menuju+kemaslahatan+ekonomi+keluarga&hl=id&as_sdt=0.5#d=gs_qabs&u=%23p%3DfPuaVJzooCAJ

kegoncangan dan kerusakan terhadap tatanan kehidupan manusia. Misalnya, keharusan bersuci dalam ibadah, menutup aurat dan memakai pakaian indah dan bagus.¹³⁰

Konsep mengelola dalam kelangsungan hidup usaha pada kondisi di mana entitas bisnis beroperasi diharapkan menjalankan usahanya untuk waktu yang lama di masa depan. Pertimbangan ini berdasarkan laporan keuangan kinerja laporan keuangan. Beberapa poin yang mendukung usaha adalah kebutuhan hidup, semangat yang tinggi, ketekunan, kepasrahan, keyakinan akan kelangsungan hidup yang telah Allah tetapkan.¹³¹

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti, maka analisisnya adalah BMT Alhikmah Semesta sudah berupaya mengedukasi dan mendorong untuk transaksi sesuai syariah dan mengurangi transaksi non syariah, serta memberikan kesadaran kepada masyarakat luas tentang ekonomi syariah, walaupun belum bisa menjangkau semuanya. Dengan adanya majlis ta'lim mempermudah dalam menyampaikan ekonomi syariah ditambah adanya Dewan Syariah yang menjelaskan, selain itu ada pihak BMT Alhikmah Semesta yang turun ke lapangan setiap hari untuk menegetahui keadaan para UMKM sekaligus menjalin komunikasi dengan masyarakat.

Dalam menerapkan sistem syariah tentunya suatu peranan BMT untuk mensosialisasikan kepada masyarakat tentang ekonomi syariah, membantu dalam pendanaan untuk usaha kecil, tentunya dengan menjauhkan masyarakat dari rentenir dan pinjol, serta melakukan keadilan ekonomi yang rata pada masyarakat agar tercapai kehidupan yang sejahtera.¹³² Untuk mewujudkan optimalisasi BMT yaitu: 1) BMT bersama pemerintah menyusun suatu bentuk program pengembangan usaha bagi usaha kecil dan menengah dalam jangka pendek dan jangka panjang. 2) BMT menetapkan skala prioritas kegiatan UKM secara bertahap, simultan dan

¹³⁰ Hikmah, *Analisis Manfaat (Maslahat) BMT*, 41.

¹³¹ Wa Ode Rayyani, dkk, "Going Concern Perspektif Pelaku Usaha Mikro: Upaya Mengungkap Selubung Makna Melalui Fenomenologi" *Jurnal Ilmiah Akuntansi Manajemen* 4, no. 1 (2021): 22.

¹³² Ahmad Supriyadi, *Perbankan Syariah* (Kudus: Stain Kudus, 2009), 319-320.

berkesinambungan, dalam skala lokal dan nasional. 3) BMT, pemerintah, dan usaha kecil dan menengah berada pada posisi yang saling menguntungkan sebagai mitra dagang, yaitu meningkatkan pendapatan negara dan cadangan devisa sejalan dengan peningkatan taraf kehidupan ekonomi. 4) BMT akan menjadi pilar pengajaran yang mendukung upaya pemerintah untuk meningkatkan taraf hidup, kesejahteraan ekonomi, dan pengentasan kemiskinan.¹³³

Dengan mengetahui perwujudan optimisasi BMT diharapkan langkah demi langkah lebih terarah. Dalam tatanan hidup pentingnya mengetahui tentang *maqhosid syariah* meliputi agama, jiwa, akal, keturunan dan harta, untuk memantau dan menghindari dari hal yang merugikan, adanya kemaslahatan agar mendatangkan kebaikan dan membawa manfaat di dunia dan di akhirat. BMT Alhikmah Semesta sudah menerapkan dan mendorong masyarakat untuk bertransaksi sesuai syariah, sehingga dapat tercapainya *going concern*. Dengan kelangsungan hidup yang sesuai dengan prinsip Islam, maka dapat mendukung usaha yaitu terpenuhinya kebutuhan hidup, semangat yang tinggi, ketekunan, kepasrahan, keyakinan akan kelangsungan hidup yang telah Allah tetapkan.

b. Mengembangkan SDM Para Pelaku UMKM

Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan faktor penentu keberhasilan pengelolaan UMKM tanpa kehadiran UMKM, SDM tidak ada artinya. Selanjutnya integritas sumber daya manusia dalam pengelolaan UMKM sangat penting dalam pengelolaan UMKM. Dengan adanya sistem pendidikan dan pelatihan bagi UMKM untuk bisa memastikan sumber daya manusia memiliki pengetahuan, kemampuan, keterampilan dan kompetensi yang baik dalam mengelola UMKM.¹³⁴

Di sisi lain Suowo dan Setiawan menegaskan bahwa sumber daya manusia bukan hanya alat produksi tetapi juga

¹³³ Ahmad Hasan Ridwan, *Manajemen Baitul Mal wa Tamwil* (Jawa Barat: CV Pustaka Setia, 2013), 43-44.

¹³⁴ Dewi Suryani Purba, dkk, *Manajemen Usaha Kecil dan Menengah* (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021), 47, diakses pada 30 Januari 2022, <https://books.google.com/books?id=vfEfEAAAQBAJ&pg=PA47&dq=sdm+u+mk&hl=id&sa=X&ved=2ahUKEwjTy8CKj9n1AhVhneAKHZsBDH8O6AF6BAgFEAM#v=onepage&q=sdm%20umkm&f=false>

penggerak dan penentu berlangsungnya proses produksi dan seluruh kegiatan organisasi. Lebih lanjut Susiawan dan Muhid berpendapat bahwa sumber daya manusia memiliki peran kunci dalam menentukan kemajuan atau perkembangan suatu organisasi. Oleh karena itu proses suatu organisasi menentukan serta kualitas dan kapasitas sumber daya manusia di dalamnya. Dengan demikian SDM UMKM merupakan aset yang sangat penting untuk menjamin keberhasilan UMKM dan sebaliknya.¹³⁵

Strategi Optimalisasi Pemberdayaan UMKM adalah sebagai berikut:

1) Strategi Agresif

Strategi agresif adalah strategi S-O, yaitu strategi menggunakan kekuatan (strength) yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang (opportunity) yang ada. Semua Pelaku UMKM menginginkan usaha yang mereka lakukan berada dalam posisi di mana kekuatan internal dapat digunakan untuk mengambil keuntungan dari berbagai trend dan kejadian eksternal. Jika sebuah UMKM memiliki kekurangan, maka UMKM akan berjuang untuk mengatasinya dan mengubahnya menjadi kekuatan. Ketika UMKM di hadapkan pada ancaman yang besar, maka UMKM akan berusaha menghindarinya untuk berkonsentrasi pada peluang.

2) Strategi Turn Arraund

Strategi Turn Arraund yaitu Strategi W – O (Weaknes – Opportunity) Strategi ini bertujuan untuk memperbaiki kelemahan internal dengan cara mengambil keuntungan dari peluang eksternal. Terkadang peluang-peluang besar muncul tetapi UMKM memiliki kelemahan internal yang menghalanginya untuk memanfaatkan peluang tersebut. Oleh karena itu strategi optimalisasi pemberdayaan UMKM yang sebaiknya dilakukan Strategi Turn around ini yaitu memperbaiki kelemahan internal UMKM dengan cara mengambil atau memanfaatkan peluang eksternal tersebut .

3) Strategi Diversifikasi

Strategi Deversifikasi adalah Strategi ST menggunakan Kekuatan sebuah perusahaan untuk

¹³⁵ Dewi Suryani, *Manajemen Usaha Kecil dan Menengah*, 47-48.

menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal. Hal ini bukan berarti bahwa suatu UMKM yang kuat harus selalu menghadapi ancaman secara langsung di dalam lingkungan eksternal. Oleh karena itu Strategi Optimalisasi Pemberdayaan UMKM yang sebaiknya dilakukan Strategi Deversifikasi.

4) Strategi Diversif

Strategi diversif adalah strategi W-T (ancaman-kelemahan) UMKM yang menghadapi berbagai ancaman eksternal dan kelemahan internal benar-benar dalam posisi yang membahayakan untuk itu diperlukan: Membangun pusat-pusat pertumbuhan ekonomi, mengembangkan promosi, pendampingan wisata usaha untuk wisatawan berkunjung, menciptakan event dengan skala nasional maupun internasional yang akan mendorong wisatawan Nusantara maupun Asing.¹³⁶

Kurangnya manajemen dalam mengelola UMKM tanpa adanya pelatihan dan pendidikan yang memadai, dengan mendirikan UMKM yang seadanya. Rendahnya SDM dalam UMKM secara umum dapat dikenali karena hal-hal berikut: tidak tahu tujuan, kurangnya motivasi, kurangnya pendidikan, lingkungan tidak mendukung, dan ketidaksesuaian keahlian yang dimiliki.¹³⁷

Optimalisasi BMT dengan menerapkan strategi sebagai berikut:

- 1) Pemerintah harus fleksibel dalam upaya membangun infrastruktur dan suprastruktur ekonomi syariah secara sistematis seperti BMT di Indonesia.
- 2) BMT-BMT dapat melaksanakan suatu bentuk program pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui pembentukan dan pembinaan kelompok binaan usaha kecil dan menengah.
- 3) BMT-BMT dan modal komersial investor meminjamkan kepada kelompok-kelompok bisnis yang didukung.
- 4) BMT-BMT di bawah pengawasan dan manajemen pemerintah dapat bekerja sama untuk melakukan

¹³⁶ Sri Andayani dan Neky Rahmiyati, "Strategi Optimalisasi Pemberdayaan UMKM di Kabupaten Ponorogo", *Journal of Business and Economics Research (JBE)* 1, no. 2 (2020): 164-166.

¹³⁷ M. Nur Rianto, *Lembaga Keuangan Syariah*, 110-113.

pelatihan usaha kecil dalam konteks pemerdayaan ekonomi masyarakat.

- 5) Laba modal komersial disalurkan oleh BMT yang ditentukan dalam mekanisme yang jelas terstruktur dan disepakati yang termasuk dalam program.¹³⁸

Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan faktor penentu keberhasilan pengelolaan UMKM tanpa kehadiran UMKM, SDM tidak ada artinya. Selanjutnya integritas sumber daya manusia dalam pengelolaan UMKM sangat penting dalam pengelolaan UMKM. Dengan adanya sistem pendidikan dan pelatihan bagi UMKM untuk bisa memastikan sumber daya manusia memiliki pengetahuan, kemampuan, keterampilan dan kompetensi yang baik dalam mengelola UMKM.¹³⁹

Kelangsungan hidup masyarakat khususnya UMKM sangat dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal, hal ini terlihat dari kinerja jangka pendek dan jangka panjangnya, Isnaeni Rokhayati melakukan kajian literatur berbagai indikator yang dapat digunakan untuk menilai kinerja UMKM yaitu:

- 1) Pertumbuhan penjualan/pertumbuhan omset penjualan.
- 2) Model tambahan/tingkat pertumbuhan keuangan.
- 3) Tingkat pertumbuhan lapangan kerja yang tinggi.
- 4) Tingkat pertumbuhan pasar yang luas.
- 5) Pertumbuhan laba/tingkat laba yang tinggi.
- 6) Pelanggan/konsumen.
- 7) Pemasok.¹⁴⁰

Berdasarkan hasil penelitian analisisnya yaitu faktor utama yang menentukan keberhasilan usaha, dengan terus melakukan pelatihan dan mendorong kesadaran untuk mencapai tujuan yang diinginkan, untuk mengembangkan

¹³⁸ Ahmad Hasan , *Manajemen Baitul Mal wa Tamwil* , 45-46.

¹³⁹ Dewi Suryani Purba, dkk, *Manajemen Usaha Kecil dan Menengah* (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021), 47, diakses pada 30 Januari 2022, <https://books.google.com/books?id=vfEfEAAAQBAJ&pg=PA47&dq=sdm+u mkm&hl=id&sa=X&ved=2ahUKEwjTy8CKj9n1AhVhneAKHZsBDH8Q6AF6BAgFEAM#v=onepage&q=sdm%20umkm&f=false>

¹⁴⁰ Made Suyana Utama, "Analysis Of The Determinants Of The Going Concern Of Small And Medium Enterprises In Ubud District, Indonesia", *International Journal of Economics, Commerce and Management* 7, no. 1 (2019): 23.

SDM para pelaku UMKM. BMT Alhikmah Semesta sudah berkontribusi dengan melakukan arahan bimbingan, motivasi sehingga mencari solusi dan juga menyediakan konsultasi. Masyarakat sekitar bisa merasakan dengan adanya program-program yang bermanfaat terlebih yang menunjang UMKM. Namun para pelaku UMKM harus mengetahui strategi yang sesuai semasa pandemi agar mengetahui tindakan untuk menunjang usahanya.

Tentunya arahan dan bimbingannya mendasar dengan ekonomi syariah agar terwujudnya *going concern*, apalagi di masa pandemi Covid-19 adalah masa-masa sulit yang harus dilewati, untuk itu SDMnya harus diperkuat tahan dengan berbagai keadaan, karena kunci keberhasilan dalam usaha salah satunya SDM yang berkualitas, agar dapat mengolah UMKM untuk itu, diperlukan pengetahuan, kemampuan, ketrampilan dan kompetensi yang baik. Kelangsungan hidup masyarakat khususnya UMKM sangat dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal, hal ini terlihat dari kinerja jangka pendek dan jangka panjangnya. Dengan meningkatkan omset, SDM, produk yang berkualitas dan pelayanan yang baik. BMT Alhikmah Semesta sudah memberikan arahan, dorongan, motivasi dengan mengadakan pelatihan.

c. Melakukan Pengawasan

Pengendalian merupakan fungsi untuk menentukan apa yang harus dicapai khususnya standar yang dibuat untuk mengevaluasi kinerja pekerjaan yang teratur dan terarah serta untuk memastikan bahwa apa yang dilakukan konsisten dengan apa yang telah direncanakan.¹⁴¹

Elemen optimalisasi, beberapa indikator optimalisasi perlu diidentifikasi, yaitu sebagai berikut:

- 1) Tujuan dapat berupa maksimalisasi dan minimalisasi. Bentuk maksimalisasi digunakan jika tujuan optimasi terkait dengan keuntungan, pendapatan, dll. Bentuk pengurangan dipilih jika tujuan optimasi terkait dengan biaya, waktu, jarak, dll. Tujuan harus memperhatikan apa yang diminimalkan atau dimaksimalkan.
- 2) Keputusan alternatif untuk menghadapi banyak peluang untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Keputusan

¹⁴¹ Dewi Suryani, *Manajemen Usaha Kecil dan Menengah*, 58.

alternatif adalah kegiatan atau kegiatan yang dilakukan untuk mencapai tujuan.

- 3) Sumber daya dibatasi, Sumber daya adalah pengorbanan yang perlu dilakukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Ketersediaan sumber daya ini terbatas, dan partisipasi ini menyiratkan perlunya proses optimalisasi bagi para pelaksana.¹⁴²

Pemantauan dan peninjauan pengawasan dapat dilakukan secara berkala dengan tujuan dan tanggung jawab yang jelas. Proses pemantauan dan peninjauan harus dilakukan untuk memastikan bahwa semua kegiatan pemantauan dan peninjauan dilakukan dan dipantau dengan benar. Pada kasus ini. Pemilik UMKM sebagai penanggung jawab mengawasi kegiatan dan menerapkan manajemen risiko berjalan dengan baik sesuai to-do list.

Pemilik UMKM harus dapat memastikan dalam menjalankan tugasnya dengan baik memberikan laporan keuangan menerapkan standar operasional lainnya, untuk mengantisipasi risiko yang terjadi dan mempengaruhi reputasi UMKM.¹⁴³ Dengan mengetahui keuangannya bisa memaksimalkan dalam pengeluaran dan pemasukan dananya.

Menurut Widayant, dkk, bahwa kelangsungan usaha (*going concern*) adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menjaga kelangsungan hidup usaha. Bisnis akan terus ada kecuali pemiliknya mencoba melikuidasi atau menghentikan bisnis, atau tidak ada atau alternatifnya. Selain melakukan hal-hal tersebut, melalui konsep kelangsungan bisnis ini diyakini sebuah perusahaan dapat melanjutkan usahanya tanpa batas. UMKM yang mampu melanjutkan usahanya akan mampu mempertahankan atau bahkan meningkatkan pangsa pasar, kapasitas produksi dan situasi keuangannya. Sementara

¹⁴² Heri Gunawan, *Edukasi dalam Rangka Optimalisasi Masyarakat* (Bandung: UIN Sunan Gunung Djati, 2020), 31-32.

¹⁴³ Dewi Hanggraeni, *Strategi Bisnis dan Manajemen Risiko dalam Pengembangan di Indonesia UMKM* (Bogor: IPB Press, 2021), 10-11, diakses pada 30 Januari 2022, <https://books.google.com/books?id=9d8xEAAQBAJ&pg=PA163&dq=pengawasan+umkm&hl=id&sa=X&ved=2ahUKEwj4-remln1AhVEc98KHfQqAigO6AF6BAgGEAM#v=onepage&q=pengawasan%20umkm&f=false>

perusahaan yang berkinerja buruk memiliki banyak karakteristik.¹⁴⁴

Berdasarkan hasil penelitian, analisisnya adalah dengan melakukan pengawasan dapat mengontrol nasabah yang mengalami masalah, BMT Alhikmah Semesta menyediakan layanan komunikasi sehingga dapat dilakukan bimbingan arahan dan motivasi jika belum bisa menyelesaikan masalah yang ada. Namun BMT Alhikmah Semesta dalam melakukan pengawasan ke nasabah UMKM belum bisa melakukan secara menyeluruh dikarenakan banyaknya nasabah dan keterbatasan karyawan yang ada. Pengawasan dilakukan jika Nasabah sudah teridentifikasi adanya masalah maka dilakukan pengecekan dengan bersilaturahmi ke lokasi nasabah, agar diberikan jalan keluar yang efektif dan efisien. Upaya BMT Alhikmah Semesta terus melakukan yang terbaik untuk nasabahnya agar rasa aman dan nyaman terjaga.

Dengan mengetahui optimalisasi perlu dilakukan diidentifikasi, yaitu sebagai berikut: 1) Tujuan dapat berupa maksimalisasi dan minimalisasi. 2) Keputusan alternatif untuk menghadapi banyak peluang untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. 3) Sumber daya dibatasi, Sumber daya adalah pengorbanan yang perlu dilakukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.¹⁴⁵ BMT Alhikmah Semesta diharapkan menjadi solusi dalam permasalahan yang dihadapi untuk itu diperlukan identifikasi yang sesuai, sehingga lebih mudah untuk mencapai tujuan. Terlebih dengan memberikan pengawasan kepada para UMKM. Kelangsungan usaha (*going concern*) adalah kemampuan suatu UMKM untuk menjaga kelangsungan hidup usaha jangka panjang. Dengan adanya pengawasan dapat mengetahui hal yang menjadi kendala. BMT Alhikmah Semesta sudah melakukan pengawasan kepada nasabahnya akan tetapi karena banyaknya nasabah pengawasannya kepada nasabah yang terindikasi mengalami kendala.

¹⁴⁴ Arga Fajar Santoso dan Linda Kusumaning Wedari, "Analisis Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Kecenderungan Penerimaan Opini Audit *Going Concern*", *Jurnal Fakultas Ekonomi UNIKA* 11, no. 2 (2017): 144.

¹⁴⁵ Heri Gunawan, *Edukasi dalam Rangka Optimalisasi Masyarakat* (Bandung: UIN Sunan Gunung Djati, 2020), 31-32.