

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Sejarah Singkat Berdirinya BMT Mitra Muamalat

Lembaga koperasi syariah mulai dikenal dan ramai diperbincangkan oleh masyarakat luas terlebih dengan hadirnya Baitul Maal wat Tamwil. Oleh masyarakat Baitul Maal Wattamwil lebih sering disebut dengan BMT. BMT sendiri mampu memberikan warna bagi perekonomian kalangan menengah kebawah yakni para pengusaha mikro.

Awal mula berdirinya BMT Mitra Muamalat adalah berawal dari masyarakat Kudus yang memiliki jiwa penuh semangat dan cepat tanggap dalam melakukan kegiatan usahanya. Akan tetapi, sebagian besar pengusaha muslim di Kudus masih menggunakan sistem ekonomi konvensional dalam memperoleh pinjaman modal untuk keberlangsungan usahanya. Selama ini mereka seakan tidak memiliki pilihan lain dan seolah tidak dapat menghindari dari sistem yang ada, yang menurut beberapa orang dinilai masih kurang memenuhi ketentuan syara'.

Oleh karena itu, dengan adanya tekad dan semangat yang kuat beberapa orang dari kalangan banyak mulai dari generasi muda hingga tua merasa perlu saling bahu membahu untuk segera bangkit menyatukan langkah dalam merintis berdirinya lembaga keuangan yang berlandaskan pada ketentuan syara'.

Dari jiwa semangat dan cepat tanggap dalam pemberdayaan ekonomi, maka pada tanggal 4 Juli 1999 berdirilah Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) atau yang lebih dikenal dengan *Baitul Maal Wattamwil* (BMT) Mitra Muamalat dan memulai kegiatan operasionalnya pada tanggal 5 Juli 1999. Usaha ini merupakan sebuah upaya untuk menyediakan alternatif bagi umat Muslim khususnya dan masyarakat Kudus pada umumnya untuk melakukan kegiatan bisnis melalui

cara yang lebih sesuai dengan ketentuan ajaran agama Islam.

Perkembangan usaha KJKS BMT Mitra Muamalat sejak berdiri hingga sekarang terus mengalami kemajuan sangat pesat. Hal ini dapat dilihat dari BMT Mitra Muamalat yang sudah memiliki 5 (lima) kantor pelayanan diantaranya:

- 1) Kantor Pusat : Jl. Hos Cokroaminoto No. 57 Kudus
- 2) Kantor Kas : Jl. Kudus – Pati (jalan masuk pasar Jekulo) Kudus
- 3) Kantor Kas : Jl. Kudus – Purwodadi KM 7 Wates, Undaan, Kudus
- 4) Kantor Kas : Jl. PR Sukun No. 79 Besito Gebog Kudus
- 5) Kantor Kas : Jl. Kudus – Jepara Mijen, Kaliwungu, Kudus

2. Profil BMT Mitra Muamalat

KSPPS BMT Mitra Muamalat sebagai salah satu lembaga keuangan berbasis syariah tentu juga memiliki visi, misi, strategi, dan sistem operasional untuk keberlangsungan lembaganya diantara lain yaitu:

1) Visi

Adapun visi yang dimiliki oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat adalah *“Menjalankan Usaha dengan Prinsip Syariah Untuk Kebaikan Dunia dan Akhirat”*.

2) Misi

Guna mencapai visi yang diinginkan oleh lembaga KSPPS BMT Mitra Muamalat, maka misi yang dimiliki adalah sebagai berikut:

- a) Mendorong usaha mikro untuk tumbuh dan berkembang
 - b) Memberikan bantuan pinjaman modal dengan sistem yang berdasarkan syari’ah
- ### 3) Strategi
- a) Mengutamakan bantuan pada usaha mikro dan kecil
 - b) Memberikan pelayanan dengan persyaratan yang lebih mudah

- c) Mendasarkan pada ketentuan ajaran agama Islam
- 4) Sistem Operasional

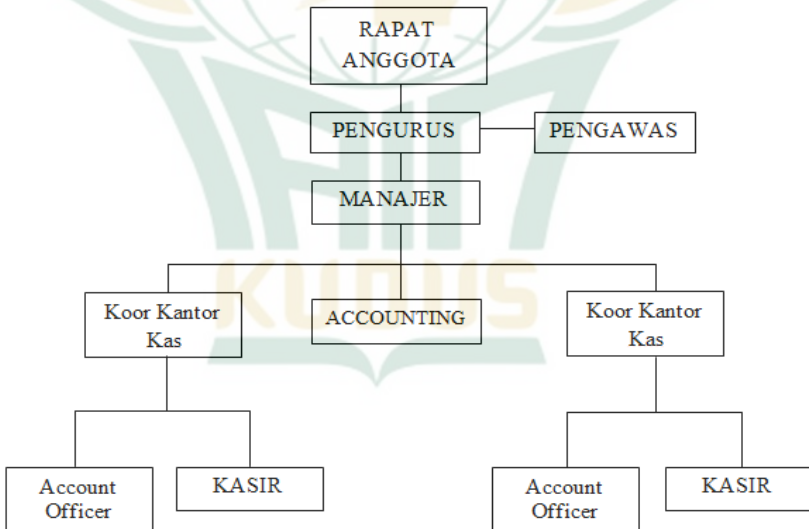
Sistem operasional yang digunakan didalam lembaga ini dijalankan dengan konsep syariah yaitu melalui sistem bagi hasil dan jual beli.¹

3. Struktur Organisasi

Didalam suatu lembaga atau organisasi sudah pasti memiliki struktur organisasi agar manajemen operasionalnya dapat berjalan dengan semestinya dan dapat terorganisir dengan baik.

Adapun struktur organisasi yang ada di KSPPS BMT Mitra Muamalat adalah sebagai berikut:

Gambar 4. 1 Skema Struktur Organisasi KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus



¹ Dokumentasi Data Profil KSPPS BMT Mitra Muamalat Yang Dikutip Pada Tanggal 21 Oktober 2021.

Keterangan:

- a. Dewan Pengawas KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus
 - Pengawas 1 : Drs. H. Chadziq ZU, M.Ag
 - Pengawas 2 : H. Zaenuri, S.Pd.I
 - Pengawas 3 : H. Sumadji Abdul Latif
- b. Dewan Pengurus KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus
 - Ketua : Drs. HM. Fakhri, MM
 - Sekretaris : H. Soedarmo, BA
 - Bendahara : Drs. Sugiri
- c. Pengelola KSPPS BMT Mitra Muamalat Kudus
 - 1) Manajer : Arif Subekan, S.E
 - 2) Kantor Pusat
 - a) Koor Kantor : Umi Kulsum
 - b) *Teller* :
 - Oktasari Yogayanti, S.Hut
 - Noor Amalia, S.Pd
 - c) *Account Officer*: Achmad Supriyanto
 - d) *Office Boy* :
 - Tofan Pratama Putra
 - Rozi Warsito
 - Muhammad Khofiffurosadi
 - 3) Kantor Cabang Jekulo
 - a) Koor Kantor : Supriyono
 - b) *Teller* : Mamik Utami
 - c) *Account Officer*: Suharjo
 - 4) Kantor Cabang Undaan
 - a) Koor Kantor : Muhammad Mustain
 - b) *Teller* : Virta Ratna Sari
 - c) *Account Officer*: Iwan Setiawan
 - 5) Kantor Cabang Gebog
 - a) Koor Kantor : Adra Setiawan, S.E
 - b) *Teller* : Qurrota Ayyun
 - c) *Account Officer* r: Muhammad Zufan, S.E
 - 6) Kantor Cabang Kaliwungu
 - a) Koor Kantor : Rosyidah, S.Ag
 - b) *Teller* : Yusrul Hana Tsani
 - c) *Account Officer*: M. Nor Rofiq

4. Produk KSPPS BMT Mitra Muamalat

Produk dan jasa yang ditawarkan oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat adalah berupa simpanan dan pembiayaan. Dalam produk simpanan ada berbagai macam pilihan yang ditawarkan seperti: Simpanan Amanah, Simpanan Si Berkah Mabur, Simpanan Mudharabah, dan Program Tabungan Pelajar Muslim (PTPM). Sedangkan pada produk pembiayaan, KSPPS BMT Mitra Muamalat menyediakan lima pilihan diantaranya adalah Mudharabah, Musyarakah, Murabahah, Program Pembiayaan Tanpa Agunan (PPTA), dan Pembiayaan Talangan Haji.

a. Produk Simpanan

- 1) Simpanan Amanah
 - a) Merupakan simpanan yang dalam penyimpanan atau setoran dan pengambilannya dapat dilakukan sewaktu-waktu pada setiap hari jam kerja.
 - b) Setoran awal minimal Rp 25.000
 - c) Setoran berikutnya minimal Rp 5.000
 - d) Saldo minimal Rp 20.000
 - e) Bagi hasil keuntungan diberikan setiap bulan langsung ditambahkan pada saldo simpanan
 - f) Proses penyetoran dan penarikan dapat dilakukan di Kantor maupun di rumah dengan sistem antar – jemput
- 2) Simpanan Si Berkah Mabur
 - a) Merupakan simpanan berjangka yang penyetorannya dilakukan secara rutin dengan nominal tertentu. Program simpanan ini yang menggunakan prinsip *Wadi;ah Yad Adh-Dhamanah*, dimana simpanan yang diamanahkan kepada pihak BMT Mitra Muamalat untuk disalurkan kepada anggota lainnya dalam bentuk pembiayaan yang memenuhi prinsip syariah.

- b) Sebagian keuntungan yang diperoleh BMT akan diberikan kepada peserta dalam bentuk hadiah.
- 3) Simpanan Mudharabah
- a) Merupakan simpanan berjangka yang penyetorannya dilakukan secara rutin setiap bulan dengan nominal tertentu
 - b) Pelaksanaannya secara berkelompok yang masing-masing kelompok terdiri dari 100 orang
 - c) Masing-masing peserta wajib menyetorkan simpanan sebesar Rp 200.000 setiap bulannya selama 20 bulan berturut-turut, dan simpanan akan dikembalikan pada bulan ke-21 sebesar Rp 4.000.000
- 4) Program Tabungan Pelajar Muslim (PTPM)
- a) Merupakan suatu program kerjasama antara BMT Mitra Muamalat dengan sekolah-sekolah, dimana pihak sekolah mengkoordinir tabungan siswanya yang kemudian diamanahkan untuk dititipkan kepada BMT untuk dikelola dengan sistem bagi hasil.
 - b) Setoran tabungan dilakukan secara periodik selama satu tahun ajaran setiap 1 minggu sekali/2 minggu sekali/1 bulan sekali tergantung kondisi dan kebijakan pihak sekolah.
 - c) Penarikan dilakukan pada akhir tahun ajaran
 - d) Bagi hasil tabungan diberikan tiap akhir bulan berdasarkan saldo rata-rata harian sesuai nisbah yang ditentukan oleh BMT.
 - e) Beasiswa diberikan setiap akhir semester sesuai interval setoran tabungan per bulan.
 - f) Apabila karena sesuatu hal penarikan tabungan dilakukan sebelum akhir

tahun ajaran, maka beasiswa yang diberikan hanya sampai bulan dimana penarikan dana tersebut dilakukan.

b. Produk Pembiayaan

1) Mudharabah

Merupakan pembiayaan modal kerja yang sepenuhnya oleh BMT sedangkan nasabah menyediakan usaha dan manajemennya. Nantinya hasil keuntungan akan dibagikan sesuai dengan kesepakatan bersama berdasarkan ketentuan hasil.

2) Musyarakah

Merupakan pembiayaan yang diberikan untuk membiayai sebagian modal usaha nasabah. Modal yang dimanfaatkan akan dikembalikan sesuai jangka waktu yang disepakati dan atas keuntungan uang yang diperoleh disepakati ketentuan pembagiannya antara nasabah dengan BMT Mitra Muamalat.

3) Murabahah

Murabahah adalah pembayaran transaksi jual beli dimana pihak BMT menyebutkan jumlah keuntungan. Pihak BMT bertindak sebagai penjual, sementara anggota bertindak sebagai pembeli. Dimana telah diketahui bahwa harga jual berasal dari harga beli BMT dari pemasok

4) Program Pembiayaan Tanpa Agunan (PPTA)

Dalam program ini BMT Mitra Muamalat selaku penyedia dana akan memberikan pinjaman tanpa agunan kepada guru-guru atau karyawan swasta yang mengabdikan di sekolah maupun di perusahaan swasta, sementara bapak atau ibu selaku kepala dan bendahara sekolah atau perusahaan bertindak selaku koordinator dimana semua proses pengajuan sampai dengan

pembayaran angsuran pinjaman para guru karyawan dilakukan melalui sekolah atau perusahaan. Dalam program ini pihak BMT juga menyediakan fasilitas antar jemput dalam proses pelunasannya.

- 5) **Pembiayaan Talangan Haji**
Program Pembiayaan Talangan Haji adalah salah satu produk pemberian pinjaman dari KSPPS BMT Mitra Muamalat yang diperuntukan bagi anggota dan calon anggota yang memiliki *azzam* yang kuat untuk menunaikan ibadah haji tetapi belum memiliki dana yang cukup untuk menutup setoran awal Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH).
- 6) **Pembiayaan Mitra Multiguna Syariah**
Pembiayaan mitra multiguna syariah mengandung prinsip kebajikan. Pembiayaan ini merupakan kerjasama antara BMT dan mitra/anggota dengan layanan pemeliharaan kekayaan mitra/anggota (gadai). Agunan yang digunakan untuk mengajukan pembiayaan mitra multiguna syariah biasanya berupa furnitur, perabot rumah, renovasi rumah, travelling, biaya pendidikan, elektronik, perhiasan, transportasi, pertanian.²

² Dokumentasi Data Profil KSPPS BMT Mitra Muamalat Yang Dikutip Pada Tanggal 14 Oktober 2021.

5. Daftar Nasabah yang Memiliki Pembiayaan Untuk Kegiatan Usaha pada KSPPS BMT Mitra Muamalat Cabang Undaan

Tabel 4.1

No.	Nama Nasabah	Jenis Transaksi	Besar Pembiayaan	Jenis Usaha
1.	Yuni Rahmawati	Pembiayaan Mitra Multiguna	Rp 5.000.000	Toko Kelontong
2.	Umi Alfiah	Pembiayaan Mitra Multiguna	Rp 10.000.000	Kerupuk Terasi
3.	Tri Noor Aini	Pembiayaan Mitra Multiguna	Rp 8.000.000	Bubur Ayam dan Soto Ayam

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Manajemen Strategi yang Dilakukan Oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat dalam Pelayanan Penyaluran Pembiayaan

Pembiayaan merupakan suatu proses transaksi untuk menyalurkan dana dari pemilik dana (*shahibul maal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Dalam pemberian pembiayaan perlu adanya prosedur yang harus dilakukan. Prosedur ini meliputi mulai dari awal tahap pengajuan, analisis, hingga pencairan dana pembiayaan.

Hal penting yang harus disiapkan oleh pihak bank sebelum memberi pembiayaan pada nasabah adalah bank wajib memastikan apakah pembiayaan yang disalurkan tersebut akan dilunasi nasabah. Sebelum memutuskan untuk meminjamkan, bank perlu melakukan analisis kelayakan pembiayaan terlebih dahulu. Dalam penilaian pemberian pembiayaan, kriteria berikut harus dipenuhi:

(1) Pembiayaan yang aman (*safety*), harus ada keyakinan yang tulus bahwa pembiayaan dapat dilunasi; (2) Terhadap penggunaan pembiayaan (*suitability*), pembiayaan yang dipakai sesuai dengan keperluan masyarakat atau setidaknya tidak berlawanan dengan aturan yang ada; (3) Menguntungkan (*profitable*), pembiayaan yang disalurkan dapat bermanfaat baik bank ataupun nasabah.³

Penilaian terhadap calon nasabah merupakan tindakan fundamental yang harus diterapkan oleh lembaga keuangan, tak terkecuali pada KSPPS BMT Mitra Muamalat. Hal tersebut digunakan untuk mengevaluasi apakah calon nasabah telah memenuhi syarat untuk mendapatkan fasilitas pembiayaan dari KSPPS atau belum. Dengan adanya penilaian kelayakan pembiayaan menggunakan Prinsip 5C, risiko gagal bayar akan semakin kecil apabila kelayakan terhadap calon nasabah tersebut terpenuhi. Hal ini berguna untuk meminimalisir adanya potensi pembiayaan bermasalah yang terjadi di kemudian hari.

Peneliti melakukan wawancara dengan Muhammad Mustain selaku *Manager* Cabang di KSPPS BMT Mitra Muamalat mengenai bentuk pembiayaan yang ditawarkan dan prosedur pemberian pembiayaan oleh BMT Mitra Muamalat kepada nasabahnya, beliau menuturkan bahwa bentuk pembiayaan yang ditawarkan ada berbagai macam seperti; murabahah, rahn, atau ijarah. Akan tetapi, yang paling banyak diminati oleh nasabah adalah produk pembiayaan Multiguna. Para nasabah lebih banyak mengajukan pembiayaan Multiguna karena syaratnya yang cukup mudah. Prosedur pembiayaan seperti biasa pemohon mengisi blanko yang sudah disediakan. Apabila nasabah baru maka akan ada silaturahmi penggunaan dana dan pengembalian dana. Lalu akan diberikan penjelasan mengenai produk-produk yang ada. Biasanya lebih

³ Triana Syafik, Mohammad, Surya Murni, "Analisis Penerapan Prinsip 7C Dalam Meminimalisir Resiko Pembiayaan Pada PT BPR Rukun Karya Sari Kedungpring," *Jurnal Ilmiah Akuntansi Peradaban* 5, no. 2 (2019): 1–20.

banyak memilih pembiayaan multiguna karena lebih fleksibel karena menitipkan barang, kebutuhan akan dipresentasikan, diambil ujah per bulan dan pembayaran pokoknya. Setelah itu akan ada keputusan layak atau tidaknya dicairkan.⁴

Pernyataan mengenai bentuk pembiayaan yang ditawarkan oleh BMT Mitra Muamalat kepada nasabahnya juga dibenarkan oleh Virta Ratna Sari selaku *Teller* dan Staff Administrasi Keuangan, beliau menyatakan bahwa di KSPPS BMT Mitra Muamalat ada banyak produk yang ditawarkan seperti ijarah, rahn, dan murabahah. Sedangkan untuk persyaratan mengajukan semua jenis pembiayaan syaratnya hampir sama. Seperti calon nasabah datang dan mengisi formulir permohonan terlebih dahulu yang kemudian bisa disertai *fotocopy* KTP suami dan istri atau wali, *fotocopy* KK, *fotocopy* agunan, dan calon nasabah setuju untuk disurvei.⁵

Peneliti juga melakukan wawancara dengan Muhammad Mustain terkait prosedur 5C yang diterapkan oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat, menurut penjelasan beliau penilaian pada nasabah yang dilakukan adalah dengan menggunakan Prinsip 5C. Dimulai dengan aspek *character*, lalu melakukan observasi untuk mengetahui informasi yang didapatkan dari perkumpulan tempat usaha calon nasabah pembiayaan, yang digunakan untuk melacak reputasi calon nasabah pembiayaan dalam interaksi antara pelaku usaha dalam asosiasi. Beberapa hal juga ditanyakan antara lain meliputi kegunaan pembiayaan, kondisi dan perkembangan bisnis yang sedang dijalankan, dan juga biaya hidup calon nasabah, sehingga dengan hasil wawancara yang telah dilakukan tersebut maka didapatkan hasil berupa gambaran mengenai kemampuan calon nasabah serta sifat kejujurannya. Namun selain melakukan observasi kepada calon nasabah, pihak BMT Mitra Muamalat juga mewawancarai masyarakat sekitar tempat tinggal calon nasabah tetapi wawancara

⁴ Muhammad Mustain, Hasil Wawancara Oleh Penulis, 14 Oktober 2021.

⁵ Virta Ratna Sari, Hasil Wawancara Oleh Penulis, 14 Oktober 2021.

dilakukan tanpa sepengetahuan calon nasabah agar tidak ada informasi yang dimanipulasi.⁶

Pendapat dari Muhammad Mustain tersebut diperkuat dengan pendapat Iwan Setiawan selaku *Marketing* KSPPS BMT Mitra Muamalat terkait dengan prosedur 5C yang diterapkan oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat bahwa penilaian *character* dilakukan melalui dua cara, yakni dengan wawancara dan juga *survey* kepada calon nasabah. Pada saat proses wawancara, wawancara ditujukan kepada calon nasabah dan juga kepada masyarakat terdekat calon nasabah tersebut. Wawancara kepada calon nasabah dilakukan dengan santai dan tidak terlalu formal. Tujuan dari wawancara tersebut adalah agar calon nasabah yang diwawancarai merasa nyaman, dan informasi yang dibutuhkan dapat dengan mudah didapatkan. Mengenai materi yang ditanyakan pada saat wawancara kepada nasabah diantaranya terkait kegunaan pembiayaan tersebut diajukan, bagaimana kondisi dan perkembangan dari bisnis tersebut, jumlah biaya kehidupan sehari-hari, sehingga dengan adanya wawancara ini, pihak KSPPS mempunyai gambaran tentang kemampuan dan kejujuran dari calon nasabah tersebut. Selain itu, pihak KSPPS juga mewawancarai masyarakat atau rekan yang ada di sekitar calon nasabah tersebut guna mengetahui latar belakang keseharian kebiasaan calon nasabah. Kemudian selain melakukan wawancara, juga dilakukan tindakan *survey* kepada calon nasabah. Kegiatan *survey* yang dilakukan dengan cara terjun langsung untuk meninjau lokasi tempat tinggal calon nasabah serta lokasi tempat usahanya. *Survey* tersebut dilakukan dengan tiba-tiba dengan tujuan agar pihak calon nasabah tidak melakukan manipulasi data ataupun informasi-informasi yang telah diberikan.⁷

Penilaian prinsip *capital* yang dilakukan di KSPPS BMT Mitra Muamalat adalah dengan melihat dari tempat usahanya, tempat tinggalnya, ataupun dengan cara

⁶ Muhammad Mustain, Hasil Wawancara Oleh Penulis, 14 Oktober 2021.

⁷ Iwan Setiawan, Hasil Wawancara Oleh Penulis, 14 Oktober 2021.

perhitungan penghasilan nasabah selama satu bulan. Seperti yang dikatakan oleh Muhammad Mustain bahwa di KSPPS BMT Mitra Muamalat, langkah-langkah yang dilakukan untuk menilai aspek *capital* adalah dengan cara melihat dari gaji yang nasabah dapatkan, kemampuan ekonomis, serta sumber-sumber pendapatan yang diperoleh, kondisi tempat tinggal, tempat usaha, serta perhitungan penghasilan calon nasabah selama satu bulan.⁸

Untuk selanjutnya penilaian *capacity* yang dilakukan oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat adalah dengan melihat kesanggupan keuangan calon nasabah tersebut dalam memenuhi kewajibannya berdasarkan dengan jangka waktu pembiayaan. Langkah-langkah yang dapat dilakukan KSPPS BMT Mitra Muamalat untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah ini bukan hanya sekedar melihat calon nasabah tersebut memiliki usaha atau tidak, akan tetapi pihak KSPPS BMT Mitra Muamalat juga melihat pada kenyataannya, apakah dengan usahanya tersebut calon nasabah nantinya dapat membayar angsuran setiap bulannya atau tidak. Sebagaimana telah dijelaskan oleh Iwan Setiawan selaku *Marketing* KSPPS BMT Mitra Muamalat, beliau menegaskan bahwa penilaian aspek *capacity* kepada nasabah dapat dicontohkan apabila calon nasabah tersebut mengatakan bahwa memiliki usaha bengkel tetapi usaha tersebut sudah lama berhenti maka pihak KSPPS tidak dapat memberikan pinjaman. Jadi, pihak KSPPS bukan hanya sekedar melihat calon nasabah tersebut memiliki usaha atau tidak, tetapi juga melihat pada kenyataannya yaitu kemampuan calon nasabah dalam menghasilkan usahanya tersebut apakah bisa untuk membayar angsuran tiap bulannya atau tidak.⁹

Pendapat lain mengenai penilaian aspek *capacity* ini ditambahi oleh Muhammad Mustain selaku *Manager* KSPPS BMT Mitra Muamalat mengenai pertanyaan yang diajukan pada penilaian aspek *capacity* ini biasanya

⁸ Muhammad Mustain, Hasil Wawancara Oleh Penulis, 14 Oktober 2021.

⁹ Iwan Setiawan, Hasil Wawancara Oleh Penulis, 14 Oktober 2021.

adalah tentang ketersediaan barang-barang stok dari usaha nasabah tersebut, pihak KSPPS akan meminta kepada calon nasabah seperti nota-nota yang berhubungan dengan usaha yang dijalankan calon nasabah contohnya seperti nota penjualan maupun nota pembelian. Tujuannya adalah untuk dilakukan rekapitulasi nantinya. Dengan meminta nota yang dimiliki calon nasabah ini, maka akan mengetahui jumlah barang masuk ataupun keluar di usaha yang dimiliki oleh calon nasabah, serta tentang ketersediaan barangnya apakah banyak yang berdebu, rusak atau tidak. Jika terdapat barang-barang yang cacat artinya tidak laku atau bisa jadi sudah lama disimpan.¹⁰

Untuk selanjutnya, layak atau tidaknya agunan atau jaminan adalah faktor yang dapat mempengaruhi pencairan pembiayaan di KSPPS BMT Mitra Muamalat. Penilaian pada aspek *collateral* yang dilakukan oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat digunakan sebagai jalan keluar terakhir apabila calon nasabah nantinya tidak dapat mengangsur pembiayaannya. Disini, KSPPS BMT Mitra Muamalat menetapkan BPKB dan sertifikat sebagai jaminan yang bisa diajukan oleh calon nasabahnya. Virta Ratna Sari selaku Teller dan Staff Administrasi Keuangan menjelaskan bahwa pada penilaian aspek *collateral* di KSPPS BMT Mitra Muamalat ini sendiri merupakan yang paling dominan dari yang lain. Jaminan yang diberikan calon nasabah nilai kedudukannya harus lebih dari jumlah pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah. Misalnya calon nasabah mengajukan pembiayaan di bawah 10 juta, jaminannya bisa berupa BPKB. Untuk BPKB pun kami mintanya BPKB motor bukan mobil, karena untuk penjualan agunan apabila calon nasabah tersebut nantinya tidak bisa memenuhi pembiayaannya dapat dengan mudah. Dan untuk pembiayaan yang jumlahnya di atas 10 juta, pihak KSPPS meminta jaminannya berupa sertifikat tanah. Itupun dengan kriteria tertentu,

¹⁰ Muhammad Mustain, Hasil Wawancara Oleh Penulis, 14 Oktober 2021.

salah satunya adalah sertifikat rumah yang dijaminan tersebut harus atas nama sendiri, sehingga tidak menimbulkan konflik jika terdapat masalah di kemudian hari.¹¹

Penilaian terakhir yang dilakukan oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat adalah pada aspek *condition of economy*. Penilaian *condition of economy* dilaksanakan oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat untuk mengetahui berpengaruh atau tidaknya kondisi ekonomi usaha nasabah tersebut apabila suatu saat terdapat perubahan kebijakan dari pemerintah. Sebagai *Marketing*, Iwan Setiawan menjelaskan pada penilaian aspek ini, pihak BMT memberikan pembiayaan kepada calon nasabah dengan cara mengawasi secara umum pada keadaan ekonomi serta kondisi pada bidang bisnis calon nasabah. Untuk tahap ini, dapat dilihat apakah bisnis nasabah tersebut bisa mengimbangi ketidakstabilan ekonomi yang ada. Penilaian ini dilakukan dengan cara memandang apakah bisnis nasabah tersebut akan memberikan dampak pada kemampuan nasabah untuk menutup kewajibannya apabila suatu saat terdapat pergantian kondisi yang dapat berpengaruh terhadap bisnis nasabah tersebut.

Muhammad Mustain juga berpendapat mengenai penilaian melalui *condition of economy* bahwa penilaian yang dilakukan pada aspek *condition of economy* tidak ada bedanya dengan penilaian aspek *capital*. Keduanya sama-sama menilai dari keadaan ekonomi calon nasabah tersebut, hanya saja pada aspek *condition of economy* ditambahi dengan penilaian terhadap keadaan ekonomi lokal, nasional maupun internasional yang nantinya bisa berpengaruh terhadap kondisi ekonomi dari calon nasabah. Di sini pihak KSPPS menilai dengan cara memantau dan mengontrol progres ekonomi usaha yang sedang dijalankan, lalu kami juga melihat kondisi usaha calon nasabah dengan melihat tempat lingkungan wilayah usahanya apakah strategis atau tidak sehingga bisa memperkirakan keuntungan dari usaha yang sedang

¹¹ Virta Ratna Sari, Hasil Wawancara Oleh Penulis, 14 Oktober 2021.

dijalankan oleh calon nasabah tersebut, kemudian pihak bmt juga memikirkan bagaimana prosepek usaha calon nasabah ini di masa yang akan datang dan yang terakhir terkait dengan dampak yang tak terduga yang dapat mempengaruhi kondisi perekonomian. Maksudnya disini apabila terjadi ketidakstabilan keadaan usaha calon nasabah seperti yang kita alami sekarang ini yakni akibat pandemi *Covid-19*, apakah mampu atau tidak seorang calon nasabah tersebut mempertahankan usahanya.¹²

2. Faktor Penghambat Penyaluran Pembiayaan

Tidak seperti sistem kredit pada bank konvensional, pembiayaan syariah merupakan bagian dari ekonomi syariah yang erat kaitannya dengan nilai. Ekonomi dan pembiayaan Islam merupakan prinsip Tauhid atau Ketuhanan, karena ekonomi Islam adalah aktivitas yang berhubungan diantara sesama manusia dengan muamalah, maka pembiayaan Islam juga harus merujuk pada ketentuan muamalah yang terkandung dalam Alqur'an sebagai firman Allah, dan Hadits Nabi Muhammad SAW.¹³

Pada kegiatan memberikan pembiayaan, bank syariah juga diharuskan untuk mengamati beberapa faktor yang berkaitan dengan itikad baik (*willingness to pay*) dan kemampuan membayar (*ability to pay*) nasabah untuk mengembalikan pinjaman dan bagi hasilnya. Bank syariah dalam menyalurkan pembiayaan kepada nasabah berpedoman pada prinsip kehati-hatian.

Sebelum pembiayaan tersebut diterima untuk dikeluarkan, pegawai bidang analisis pembiayaan wajib melaksanakan analisa kelayakan pinjaman terhadap calon nasabah terlebih dahulu. Kegunaannya adalah untuk membuktikan kepada bank bahwa calon nasabah tersebut dapat benar-benar dipercayai. Calon nasabah perlu dianalisis latar belakang, peluang usaha, jaminan serta unsur penting lainnya. Fakta yang terjadi, dalam

¹² Muhammad Mustain, Hasil Wawancara Oleh Penulis, 14 Oktober 2021.

¹³ Hendy Herijanto, "Prinsip, Ketentuan, Dan Karakteristik Pembiayaan (Bank) Syariah," *ISLAMINOMIC* 5, no. 2 (2016): 30–58.

mekanisme implementasi analisis penyaluran pembiayaan menggunakan Prinsip 5C yang dilakukan oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat tidak terlepas dari beberapa kendala yang dihadapi. Hal ini dapat terjadi karena diakibatkan oleh dua faktor yang mempengaruhi, yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti, diketahui bahwa terdapat beberapa kendala yang dihadapi oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat dalam mengimplementasikan Prinsip 5C, sebagaimana disampaikan oleh beberapa informan yang menjadi narasumber dalam penelitian ini. Muhammad Mustain selaku *Manager* KSPPS BMT Mitra Muamalat, dalam wawancara menjelaskan mengenai kendala-kendala yang dihadapi ada dua faktor yakni faktor internal dan faktor eksternal. Kalau internalnya masih kekurangan *marketing*, sedangkan eksternal terkait dengan nasabah. Bisa dibilang tidak adanya itikad baik nasabah tersebut. Contohnya usaha nasabah tersebut cukup baik tetapi dalam mengangsur kewajiban selalu menunggak, alasannya tidak lain karena dana tersebut digunakan untuk memutar modal bisnisnya. Selain itu, juga sering menghindar disaat waktu pembayaran dengan alasan usahanya tersebut tidak lancar. Hal tersebut mungkin tidak hanya terjadi di KSPPS BMT Mitra Muamalat saja, bahkan hampir semua lembaga keuangan juga mengalami hal yang sama.¹⁴

Pendapat lain juga disampaikan oleh Iwan Setiawan selaku *Marketing* bahwa hambatan yang berkaitan dengan Implementasi Prinsip 5C ada dua faktor, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal ini berasal dari KSPPS sendiri seperti kurangnya tenaga *marketing* karena hanya punya satu anggota disetiap cabang. Lalu untuk faktor eksternalnya diantaranya adalah tidak ada itikad baik dari nasabah dalam mengangsur pembiayaan, kondisi perekonomian yang kurang baik seperti contohnya pada saat pandemi *Covid-*

¹⁴ Muhammad Mustain, Hasil Wawancara Oleh Penulis, 14 Oktober 2021.

19 seperti sekarang ini yang mengakibatkan turunnya pendapatan bisnis yang diperoleh nasabah.¹⁵

Peneliti juga melakukan wawancara dengan Virta Ratna Sari selaku *Teller* dan Staff Administrasi Keuangan KSPPS BMT Mitra Muamalat terkait dengan kendala, menurut penuturan beliau untuk masalah hambatan dalam prinsip 5C kepada nasabah masih membutuhkan personil untuk tim yang bertugas menganalisis. Karena *marketing* di setiap cabang hanya satu, jadi bisa dikatakan kurang optimal. Kalau dilihat dari faktor eksternalnya bisa saja akibat dari keadaan perekonomian yang kurang baik yang berakibat daya beli dari masyarakat turun sehingga pendapatan yang diperoleh nasabah dari usahanya mengalami penurunan nantinya berakibat proses pengangsuran menjadi tertunda.¹⁶

Kemudian Muhammad Mustain juga menambahkan terkait adanya faktor pendukungnya. Beliau menegaskan bahwa untuk faktor pendukungnya mungkin anggota lebih diberi motivasi atau pemahaman dalam pemanfaatan dana, karena nantinya akan berpengaruh pada SHU (Sisa Hasil Usaha). Jika sering mengajukan pembiayaan atau melakukan transaksi, maka setiap bulan anggota akan mendapat bagi hasil dari simpanan yang ada.¹⁷

3. Dampak Ekonomi Penyaluran Pembiayaan Bagi Masyarakat

Kualitas pelayanan memiliki hubungan yang erat dengan kepuasan anggota untuk keberlangsungan ekonomi mereka. Berdasarkan hal tersebut, KSPPS BMT Mitra Muamalat telah berusaha sebaik mungkin untuk memaksimalkan kinerja mereka dalam melayani calon anggota dan anggota yang terdaftar.

Pada saat pandemi, diperoleh asumsi bahwa tingkat kepuasan nasabah terhadap pelayanan yang diberikan

¹⁵ Iwan Setiawan, Hasil Wawancara Oleh Penulis, 14 Oktober 2021.

¹⁶ Virta Ratna Sari, Hasil Wawancara Oleh Penulis, 14 Oktober 2021.

¹⁷ Muhammad Mustain, Hasil Wawancara Oleh Penulis, 14 Oktober

oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat berdampak pada jumlah anggota yang mengajukan pembiayaan. Masalahnya, pada saat pandemi banyak para pekerja-pekerja yang dirumahkan. Oleh karena itu mereka lebih memilih untuk membuka usaha dengan peluang yang ada dengan bantuan pelayanan pembiayaan yang diberikan oleh pihak KSPPS BMT Mitra Muamalat.

Menurut hasil wawancara dengan anggota KSPPS BMT Mitra Muamalat yang melakukan pembiayaan terkait dampak ekonomi Yuni Rahmawati yang berprofesi sebagai penjual dan pemilik toko kelontong menjelaskan bahwa pelayanan yang diberikan oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat sudah cukup baik. Di masa pandemi seperti saat ini beliau memilih untuk membuka toko kelontong dirumahnya. Dengan memanfaatkan keadaan geografis yang ada, beliau juga berjualan es kelapa muda didepan rumah yang letaknya cukup strategis yaitu dipinggir jalan raya. Setelah membuka toko kelontong dan usaha es kelapa muda, pembeli banyak dari masyarakat setempat yang hendak melakukan perjalanan melewati desa Undaan. Mungkin karena letak tempat jualan yang cukup strategis yaitu di pinggir jalan di Desa Undaan, jadi banyak para sopir maupun pekerja karyawan yang selalu datang pada saat siang hari yang panas untuk menikmati es kelapa muda. Dengan usaha yang dijalankan tersebut, beliau bisa mendapat uang untuk tambahan kebutuhan sehari-hari.¹⁸

Selain Yuni Rahmawati ada juga Umi Alfiyah yang berprofesi sebagai wirausaha, beliau juga mengungkapkan bahwa pelayanan yang diberikan oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat cukup baik dan sesuai syariah. Untuk pembiayaan yang ditawarkan pun cukup mudah syaratnya. Bagi beliau seorang mantan karyawan yang terkena PHK karena dilatar belakangi oleh pandemi sangat terbantu dengan adanya pelayanan pembiayaan yang diberikan oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat. Dengan memanfaatkan musim, belisu membuka usaha pembuatan kerupuk terasi. Usaha yang dikembangkan

¹⁸ Yuni Rahmawati, Hasil Wawancara Oleh Peneliti, 14 Oktober 2021.

saat ini adalah pembuatan kerupuk terasi dengan memberikan pelayanan yang berkualitas. Mulai dari penjual yang *fast respon*, baik ketika pembeli bertanya mengenai produk yang dijual maupun mengajukan komplain. Untuk pemasarannya pun bervariasi, dari melalui media sosial seperti *whatsApp*, *facebook*, juga melalui cara dititipkan ke toko-toko kelontong sekitar rumah. Disamping itu, beliau juga memiliki kios di pasar khusus untuk jualan kerupuk terasi produksi sendiri. Sering melakukan promosi lewat media sosial, karena saat ini teknologi berkembang semakin pesat dan banyak diminati banyak orang. Dengan usaha yang beliau miliki, beliau dapat merenovasi rumahnya sedikit demi sedikit dan membuka lapangan pekerjaan baru untuk para tetangga sekitar rumahnya dalam proses pembuatan kerupuk terasi.¹⁹

Ada juga Tri Noor Aini yang berprofesi sebagai penjual bubur ayam dan soto ayam, beliau juga mengungkapkan bahwa pelayanan yang diberikan KSPPS BMT Mitra Muamalat cukup baik, ramah dan sesuai syariah. Untuk usaha bubur ayam yang beliau jalankan masih jualan di pinggir jalan yang awalnya hanya dilakukan di rumah dengan pembeli para tetangga sendiri. Seiring berjalannya waktu, setelah mengajukan pembiayaan di KSPPS BMT Mitra Muamalat beliau memutuskan untuk berjualan di pinggir jalan dan memberanikan diri membuka 2 cabang. Pengembangan usaha yang dilakukan saat ini dengan cara mempromosikan lewat *whatsApp* dan sering memposting di *facebook*. Untuk target pasarnya sendiri beliau menuturkan tidak memiliki target khusus, akan tetapi karena letak jualan yang berada cukup dekat dengan sekolah dan perkantoran, biasanya pembeli didominasi oleh anak sekolah dan para karyawan yang tidak sempat sarapan di rumah. Biasanya berjualan dari jam setengah 6 pagi sampai dhuhur saja. Akan tetapi, jika sebelum

¹⁹ Umi Alfiyah, Hasil Wawancara Oleh Penulis, 26 Oktober 2021.

dihuruf dagangan sudah habis beliau bisa langsung pulang.²⁰

C. Analisis Data Penelitian

1. Manajemen Strategi yang Dilakukan Oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat dalam Pelayanan Penyaluran Pembiayaan

Tindakan yang dilakukan lembaga keuangan sebelum menyalurkan fasilitas pembiayaan kepada calon nasabahnya adalah lembaga keuangan diharuskan memiliki pemahaman bahwa pembiayaan yang disalurkan tersebut akan kembali. Hal ini dikarenakan lembaga keuangan ingin memperkecil munculnya risiko yang akan terjadi. Rasa yakin tersebut didapatkan dari hasil penilaian kelayakan pemberian pembiayaan sebelum pembiayaan tersebut disalurkan melalui analisis tahap-tahap penilaian yang tepat.

Oleh karena itu, sebelum memberikan pembiayaan lembaga keuangan perlu melakukan analisis kepada calon nasabahnya dengan melihat latar belakangnya, prospek usaha, agunan, serta faktor penting lainnya. Jika lembaga keuangan menyalurkan pembiayaan tidak disertai dengan analisis, maka lembaga keuangan tersebut justru akan menanggung risiko yang tak lain adalah mengalami risiko pembiayaan bermasalah ataupun pembiayaan macet.

Pihak bank juga harus memperhatikan prinsip 5C dalam melakukan analisis kelayakan pemberian pinjaman kepada calon nasabah. Prinsip 5C tersebut adalah *Character, Capital, Collateral, Capacity, dan Condition of Economy*. Semua prinsip ini menjadi inti untuk dijadikan evaluasi sebelum bank memberikan persetujuan pemberian pembiayaan. Menurut bank, nasabah yang terpenuhi pada semua prinsip 5C nya adalah nasabah yang pantas untuk diberikan pembiayaan. Prinsip 5C ini juga dilaksanakan angunamemandang seberapa dapat dipercayanya calon nasabah di masa depan.

²⁰ Tri Noor Aini, Hasil Wawancara Oleh Penulis, 23 November 2021.

Pelaksanaan beberapa aturan yang digunakan KSPPS BMT Mitra Muamalat sebelum memberikan pembiayaan kepada calon nasabahnya yaitu diawali dengan nasabah mengajukan berkas persyaratan seperti mengisi formulir pengajuan pembiayaan, kemudian menyerahkan *fotocopy* KTP dan KK, *fotocopy* agunan, dan siap untuk disurvei.

Menurut analisis peneliti, pengajuan berkas pembiayaan yang diterapkan oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat sudah tepat dan sejalan dengan teori penerapan prosedur analisis pembiayaan menurut Kasmir, yaitu (1) Pengajuan berkas-berkas (2) Penyelidikan berkas pinjaman (3) Wawancara I (4) Survei atau pemeriksaan lapangan guna meninjau lokasi bisnis maupun jaminan.²¹ Setelah syarat-syarat pengajuan pembiayaan terselesaikan, supaya pembiayaan bisa berjalan sesuai harapan, maka harus mencermati bahwa pembiayaan itu pantas atau tidak untuk diberikan. Untuk mengetahui hal itu, KSPPS BMT Mitra Muamalat menggunakan Prinsip 5C, diantaranya meliputi:

a. *Character*

Ketika peneliti melakukan wawancara dengan Muhammad Mustain terkait prosedur 5C yang salah satunya menggunakan prinsip *character*, beliau menjelaskan bahwa wawancara dilakukan untuk mengetahui informasi yang didapatkan dari perkumpulan tempat usaha calon nasabah pembiayaan, yang digunakan untuk melacak reputasi calon nasabah pembiayaan dalam interaksi antara pelaku usaha dalam asosiasi. Muhammad Mustain juga menjelaskan pada analisis *character* kepada nasabah yang dilakukan bertujuan untuk mengamati itikad baik dari calon nasabah itu untuk mengembalikan

²¹Dwi Iga Luhsasi Desi Catur Wulandari, "Analisis Prosedur Pemberian Kredit Pada Koperasi Simpan Pinjam Asa Mandiri Ampel," *Jurnal Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP Universitas Kristen Satya Wacana* 41, no. 2 (2017): 85.

kewajibannya bertepatan dengan perjanjian yang telah ditetapkan. Beberapa hal juga ditanyakan antara lain meliputi kegunaan pembiayaan, kondisi dan perkembangan bisnis yang sedang dijalankan, dan juga biaya hidup calon nasabah, sehingga dengan hasil wawancara yang telah dilakukan tersebut maka didapatkan hasil berupa gambaran mengenai kemampuan calon nasabah serta sifat kejujurannya. Namun selain melakukan observasi kepada calon nasabah, pihak KSPPS BMT Mitra Muamalat juga mewawancarai masyarakat sekitar tempat tinggal calon nasabah tetapi wawancara dilakukan tanpa sepengetahuan calon nasabah agar tidak ada informasi yang dimanipulasi.²² Hal ini sesuai dengan pernyataan Ismail bahwa lembaga keuangan harus melaksanakan analisis pada karakter calon nasabah, tujuannya ialah untuk mengetahui bahwa calon nasabah tersebut memiliki niat atau tidak untuk mengembalikan kewajibannya sampai tuntas.²³

Mekanime analisis aspek *character* yang dilakukan oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat antara lain dengan melakukan wawancara dan juga *survey* langsung kepada calon nasabah. Wawancara yang dilakukan oleh calon nasabah bersifat non formal agar calon nasabah merasa nyaman dan informasi yang didapatkan oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat dapat dengan mudah didapatkan. Selain mewawancarai calon nasabah, pihak KSPPS BMT Mitra Muamalat juga mewawancarai masyarakat sekitar tempat tinggal calon nasabah tanpa sepengetahuan calon nasabah agar tidak terdapat informasi yang dimanipulasi. *Survey* ke lokasi calon nasabah tinggal dan tempat

²² Muhammad Mustain, Hasil Wawancara Oleh Penulis, 14 Oktober 2021.

²³ Ismail, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), 112.

usaha calon nasabah juga merupakan mekanisme analisis *character* yang dilakukan oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat. Kegiatan *survey* ini dilakukan secara mendadak dengan harapan tidak adanya informasi ataupun data yang akan dimanipulasi.

b. *Capital*

Aspek *capital* dilakukan oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat dengan cara melihat dari modal yang dimiliki calon nasabah guna mengetahui besarnya modal dari calon nasabah untuk bisnis yang nantinya dijalankan ataupun yang sudah berjalan. Penilaian aspek *capital* dilaksanakan KSPPS BMT Mitra Muamalat dengan melihat dari tempat usahanya, rumahnya, ataupun dengan cara perhitungan penghasilan nasabah selama satu bulan. Penilaian prinsip *capital* yang dilakukan di KSPPS BMT Mitra Muamalat adalah dengan melihat dari tempat usahanya, tempat tinggalnya, ataupun dengan cara perhitungan penghasilan nasabah selama satu bulan. Seperti yang dikatakan oleh Muhammad Mustain bahwa di KSPPS BMT Mitra Muamalat, langkah-langkah yang dilakukan untuk menilai aspek *capital* adalah dengan cara melihat dari gaji yang nasabah dapatkan, kemampuan ekonomis, serta sumber-sumber pendapatan yang diperoleh, kondisi tempat tinggal, tempat usaha, serta perhitungan penghasilan calon nasabah selama satu bulan.²⁴

c. *Capacity*

Penilaian aspek *capacity* yang dilakukan KSPPS BMT Mitra Muamalat kepada calon nasabah dengan cara meneliti kesanggupan keuangan calon nasabah dalam membayar angsuran sepadan dengan jangka waktu pembiayaan. Hal tersebut sejalan dengan pernyataan Tamin dalam Nanik Eprianti, yaitu penilaian lembaga keuangan atas kemampuan

²⁴ Muhammad Mustain, Hasil Wawancara Oleh Penulis, 14 Oktober 2021

calon debitur dalam bidang usahanya atau kemampuan manajemen debitur sehingga lembaga keuangan memiliki keyakinan bahwa bisnis yang nantinya didanai dengan pembiayaan tersebut dapat dioperasikan oleh orang-orang yang tepat.²⁵

Sebagaimana telah dijelaskan oleh Iwan Setiawan selaku *Marketing* KSPPS BMT Mitra Muamalat, beliau menegaskan bahwa penilaian aspek *capacity* kepada nasabah dapat dicontohkan apabila calon nasabah tersebut mengatakan bahwa memiliki usaha bengkel tetapi usaha tersebut sudah lama berhenti maka pihak KSPPS tidak dapat memberikan pinjaman. Jadi, pihak KSPPS bukan hanya sekedar melihat calon nasabah tersebut memiliki usaha atau tidak, tetapi juga melihat pada kenyataannya yaitu kemampuan calon nasabah dalam menghasilkan usahanya tersebut apakah bisa untuk membayar angsuran tiap bulannya atau tidak.²⁶

Menurut analisis peneliti, mekanisme penilaian aspek *capacity* yang dilakukan oleh KSPPS Mitra Muamalat ini sudah tepat dan sejalan dengan teori Anshori dalam Muhammad Ma'rur mengenai cara untuk menilai kemampuan calon nasabah. Anshori menjelaskan bahwa beberapa langkah yang bisa dilakukan untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah adalah dengan mengkaji laporan keuangan, rekening tabungan, cek slip gaji, survei ke lokasi bisnis nasabah, serta mempertimbangkan pembiayaan non-konsumtif.²⁷ Pihak KSPPS BMT Mitra Muamalat akan memberikan beberapa pertanyaan mengenai ketersediaan barang yang ada dalam stok dan selanjutnya pihak KSPPS juga

²⁵Nanik Eprianti, "Penerapan Prinsip 5c Terhadap Tingkat Non Performing Financing (Npf)," *Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah* 3, No. 2 (2019), 257.

²⁶Iwan Setiawan, Hasil Wawancara Oleh Penulis, 14 Oktober 2021.

²⁷Muhammad Ma'rur, "Prinsip 5c Sebagai Instrumen Utama Dalam Analisis Pembiayaan," 57.

menanyakan kepada calon nasabah tentang catatan-catatan terkait aktivitas saat ini seperti nota penjualan dan nota pembelian yang akan dirangkum kemudian.

d. *Collateral*

Faktor yang mempengaruhi layak tidaknya seorang calon nasabah dalam pencairan pembiayaan di KSPPS BMT Mitra Muamalat terdapat pada agunan yang dijaminan. Penilaian aspek *collateral* yang dilakukan oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat digunakan sebagai jalan keluar terakhir apabila calon nasabah nantinya tidak dapat melakukan pengangsuran terhadap pembiayaannya. KSPPS BMT Mitra Muamalat menilai aspek *collateral* adalah dengan berdasarkan agunan yang diserahkan oleh calon nasabah yang nilainya wajib melebihi jumlah pembiayaan yang nantinya diinginkan oleh calon nasabah.

Pernyataan diatas sesuai dengan teori oleh Kasmir dalam Afandi mengenai jaminan. Kasmir berpendapat bahwa status barang yang telah dijadikan sebagai jaminan dalam pembiayaan seharusnya lebih dari jumlah kredit yang disalurkan, selain itu jaminan harus diamati secara detail sehingga suatu saat terjadi *problem*, jaminan yang diagunkan tersebut bisa diproses secara cepat.²⁸

Virta Ratna Sariselaku Teller dan Staff Administrasi Keuangan menjelaskan bahwa pada penilaian aspek *collateral* di KSPPS BMT Mitra Muamalat ini sendiri merupakan yang paling dominan dari yang lain. Jaminan yang diberikan calon nasabah nilai kedudukannya harus lebih dari jumlah pembiayaan yang diajukan oleh calon

²⁸Pandi Afandi, "Analisis Implementasi 5c Bank Bpr Dalam Menentukan Kelayakan Pemberian Kredit Pada Nasabah (Studi Kasus Pada Pd Bpr Bank Salatiga Dan Pt Bpr Kridaharta Salatiga)," *Jurnal Among Makarti* 3, No. 5, (Juli 2010), 62.

nasabah. Misalnya calon nasabah mengajukan pembiayaan di bawah 10 juta, jaminannya bisa berupa BPKB. Untuk BPKB pun kami mintanya BPKB motor bukan mobil, karena untuk penjualan agunan apabila calon nasabah tersebut nantinya tidak bisa memenuhi pembiayaannya dapat dengan mudah. Dan untuk pembiayaan yang jumlahnya di atas 10 juta, pihak KSPPS meminta jaminannya berupa sertifikat tanah. Itupun dengan kriteria tertentu, salah satunya adalah sertifikat rumah yang dijaminan tersebut harus atas nama sendiri, sehingga tidak menimbulkan konflik jika terdapat masalah di kemudian hari.²⁹

e. *Condition of Economy*

Aspek *condition of economy* merupakan penilaian terakhir yang dilakukan KSPPS BMT Mitra Muamalat dalam menganalisis calon nasabahnya. Penilaian pada aspek ini dilakukan KSPPS BMT Mitra Muamalat dengan cara melihat *condition of economy* sekitar yang dapat berpengaruh terhadap perekonomian kegiatan usaha calon nasabah, karena kondisi ialah faktor yang begitu penting yang dapat berpengaruh pada jalannya bisnis yang dijalankan oleh calon nasabah, sehingga nantinya diperoleh informasi mengenai pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah ini dapat berkembang dengan baik atau tidak.

Menurut penuturan Iwan Setiawan selaku *marketing* menjelaskan pada penilaian aspek ini, pihak BMT memberikan pembiayaan kepada calon nasabah dengan cara mengawasi secara umum pada keadaan ekonomi serta kondisi pada bidang bisnis calon nasabah. Untuk tahap ini, dapat dilihat apakah bisnis nasabah tersebut bisa mengimbangi ketidakstabilan ekonomi yang ada. Penilaian ini dilakukan dengan cara memandang apakah bisnis nasabah tersebut akan memberikan

²⁹ Virta Ratna Sari, Hasil Wawancara Oleh Penulis, 14 Oktober 2021.

dampak pada kemampuan nasabah untuk menutup kewajibannya apabila suatu saat terdapat pergantian kondisi yang dapat berpengaruh terhadap bisnis nasabah tersebut.³⁰

Muhammad Mustain juga berpendapat mengenai penilaian melalui *condition of economy* bahwa penilaian yang dilakukan pada aspek *condition of economy* tidak ada bedanya dengan penilaian aspek *capital*. Keduanya sama-sama menilai dari keadaan ekonomi calon nasabah tersebut, hanya saja pada aspek *condition of economy* ditambahi dengan penilaian terhadap keadaan ekonomi lokal, nasional maupun internasional yang nantinya bisa berpengaruh terhadap kondisi ekonomi dari calon nasabah.³¹

Berkaitan dengan penilaian aspek *condition of economy* yang dilaksanakan oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat, seperti contohnya saja seperti sekarang bahwa dampak yang terlihat dari adanya pandemi Covid-19 selama dua tahun terakhir ini tidak hanya berpengaruh terhadap kesehatan saja, tetapi turut mempengaruhi perekonomian pada semua sektor khususnya pada bidang usaha. Dalam hal ini, KSPPS BMT Mitra Muamalat menilai prospek usaha yang sedang dijalankan oleh nasabah melalui survei yang bertujuan untuk menganalisa bahwa layak atau tidaknya bisnis yang sedang dijalani oleh calon nasabah tersebut dapat bertahan di masa mendatang. KSPPS BMT Mitra Muamalat melihat bagaimana calon nasabah tersebut dalam memutarakan modalnya, serta bagaimana nasabah tersebut mengelola usahanya pada masa pandemi seperti sekarang ini.

Menurut analisis peneliti, penilaian pada aspek *condition of economy* yang dilaksanakan oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat tidak sejalan

³⁰ Iwan Setiawan, Hasil Wawancara Oleh Penulis, 14 Oktober 2021.

³¹ Muhammad Mustain, Hasil Wawancara Oleh Penulis, 14 Oktober 2021.

dengan teori yang dikemukakan oleh Lindryani Sjoftan mengenai cara menilai calon nasabah dari aspek *condition of economy*. Menurut Lindryani, dalam penilaian pembiayaan dapat dilaksanakan dengan melihat kondisi ekonomi, politik, serta sosial sekarang dan prediksinya di masa depan.³² Sedangkan penilaian aspek *condition of economy* yang dilakukan oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat belum diimplementasikan dengan maksimal karena tidak dijelaskan mengenai beberapa penilaian terhadap kondisi politik calon nasabahnya.

Berdasarkan analisis peneliti, peneliti menyimpulkan bahwa implementasi Prinsip 5C terhadap pembiayaandalam mencegah atau meminimalisir pembiayaan bermasalah di KSPPS BMT Mitra Muamalat secara keseluruhan sudah diimplementasikan, akan tetapi masih terdapat celah yang terdapat pada penilaian aspek *condition of economy*.

Jika seluruh rangkaian analisis kelayakan pada nasabah pembiayaan selesai dilakukan, maka realisasi pembiayaan dapat segera dicairkan. Nasabah dapat menggunakan dana tersebut semaksimal mungkin sesuai keperluannya. Namun tugas BMT belum selesai, pihak BMT perlu melakukan pengawasan dan pembinaan terhadap nasabah pembiayaan tersebut.

Proses pengawasan sangat penting dilakukan oleh BMT dengan tujuan:

- 1) Mencegah terjadinya penyalahgunaan dana pinjaman.
- 2) Mengetahui tingkat kolektibilitas nasabah dalam mengembalikan dana.
- 3) Mengawasi keberhasilan usaha nasabah.

³²Lindryani Sjoftan, "Prinsip Kehati-Hatian (Prudential Banking Principle) Dalam Pembiayaan Syariah Sebagai Upaya Menjaga Tingkat Kesehatan Bank Syariah," *Jurnal Pakuan Law Review* 1, No. 2 (Juli-Desember 2012), 12.

- 4) Mempererat hubungan silaturahmi dan kekeluargaan antara BMT dan nasabah.

Dalam hal pengawasan kepada nasabah, BMT melakukan pengawasan selama waktu pembayaran angsuran. Hal tersebut dilakukan dengan tujuan:

- 1) Memeriksa kelancaran pembayaran angsuran.
- 2) Mendatangi tempat usaha nasabah sewaktu-waktu tanpa ada konfirmasi terlebih dahulu untuk mengetahui volume penjualan dan tingkat keramaian usaha tersebut.

Selain pengawasan, pihak BMT juga melakukan kegiatan pembinaan kepada nasabah pembiayaan untuk mencapai tujuan sebagai berikut:

- 1) Memberikan wawasan dan pengetahuan baik dari sisi keagamaan, sistem ekonomi syariah, dan kewirausahaan.
- 2) Melatih nasabah untuk melakukan tertib administrasi dan akuntansi.
- 3) Mengembangkan usaha nasabah ke tingkat yang lebih baik.

2. Faktor Penghambat Penyaluran Pembiayaan

Perkembangan dunia perbankan semakin terbukti canggih, kondisi canggih ini ditandai dengan adanya program dan pesaing baru di dunia perbankan. Industri perbankan merupakan salah satu unsur yang memainkan peran utama, yakni sebagai penghimpun dan penyalur dana pada masyarakat. Sebagai perantara keuangan, dalam pendistribusian uang, bank syariah melaksanakan pembiayaan dan investasi. Dikatakan pembiayaan, karena bank syariah menyiapkan dana guna memodali keperluan nasabah yang memerlukan dan pantas mendapatkannya. Dikatakan investasi, karena prinsip yang digunakan adalah prinsip penanaman atau penyertaan, keuntungan yang didapatkan sesuai pada kinerja bisnis yang menjadi objek penyertaan tersebut

berdasarkan nisbah bagi hasil yang sebelumnya disepakati.³³

Faktanya, implementasi analisis penyaluran pembiayaan menggunakan Prinsip 5C yang dilakukan oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat tidak terlepas dari adanya kendala yang dihadapi. Kendala yang dihadapi KSPPS BMT Mitra Muamalat dalam implementasi Prinsip 5C terhadap pembiayaan dalam meminimalisir pembiayaan bermasalah ini dipicu oleh dua faktor, yakni faktor internal dan faktor eksternal. Dalam hasil penelitian yang telah diperoleh, faktor internalnya berasal dari kurangnya tenaga *marketing* dan prediksi yang tidak akurat tentang bisnis yang dikelola oleh calon nasabah.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti, diketahui bahwa terdapat beberapa kendala yang dihadapi oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat dalam mengimplementasikan Prinsip 5C, sebagaimana disampaikan oleh beberapa informan yang menjadi narasumber dalam penelitian ini. Muhammad Mustain selaku Manager KSPPS BMT Mitra Muamalat, dalam wawancara menjelaskan mengenai kendala-kendala yang dihadapi ada dua faktor yakni faktor internal dan faktor eksternal. Kalau internalnya masih kekurangan marketing, sedangkan eksternal terkait dengan nasabah. Bisa dibilang tidak adanya itikad baik nasabah tersebut. Contohnya usaha nasabah tersebut cukup baik tetapi dalam mengangsur kewajiban selalu menunggak, alasannya tidak lain karena dana tersebut digunakan untuk memutar modal bisnisnya. Selain itu, juga sering menghindar disaat waktu pembayaran dengan alasan usahanya tersebut tidak lancar. Hal tersebut mungkin tidak hanya terjadi di KSPPS BMT Mitra Muamalat saja, bahkan hampir semua lembaga keuangan juga mengalami hal yang sama.³⁴

³³Rahmat Ilyas, "Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syari'ah," *Jurnal Penelitian* 9, No. 1 (2015): 185.

³⁴Muhammad Mustain, Hasil Wawancara Oleh Penulis, 14 Oktober 2021.

Pendapat lain juga disampaikan oleh Iwan Setiawan selaku Marketing bahwa hambatan yang berkaitan dengan Implementasi Prinsip 5C ada dua faktor, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal ini berasal dari KSPPS sendiri seperti kurangnya tenaga marketing karena hanya punya satu anggota disetiap cabang. Lalu untuk faktor eksternalnya diantaranya adalah tidak ada itikad baik dari nasabah dalam mengangsur pembiayaan, kondisi perekonomian yang kurang baik seperti contohnya pada saat pandemi Covid-19 seperti sekarang ini yang mengakibatkan turunnya pendapatan bisnis yang diperoleh nasabah.³⁵

Peneliti juga melakukan wawancara dengan Virta Ratna Sari selaku Teller dan Staff Administrasi Keuangan KSPPS BMT Mitra Muamalat terkait dengan kendala, menurut penuturan beliau untuk masalah hambatan dalam prinsip 5C kepada nasabah masih membutuhkan personil untuk tim yang bertugas menganalisis. Karena marketing di setiap cabang hanya satu, jadi bisa dikatakan kurang optimal. Kalau dilihat dari faktor eksternalnya bisa saja akibat dari keadaan perekonomian yang kurang baik yang berakibat daya beli dari masyarakat turun sehingga pendapatan yang diperoleh nasabah dari usahanya mengalami penurunan nantinya berakibat proses pengangsuran menjadi tertunda.³⁶

Menurut analisis peneliti, kurangnya tenaga *marketing* di KSPPS BMT Mitra Muamalat disebabkan oleh faktor sumber daya manusia. Tidak dapat dipungkiri, kurangnya pegawai dalam suatu perusahaan akan memberi dampak yang begitu besar bagi perusahaan itu sendiri. Pada suatu perusahaan, sumber daya manusia mempunyai peran yang hakiki untuk mengoperasikan sumber daya lainnya. Selain itu, menurut Dhany Iskandar, perusahaan dapat dikatakan berhasil bisa dilihat dari *teamwork* yang terbentuk di

³⁵Iwan Setiawan, Hasil Wawancara Oleh Penulis, 14 Oktober 2021.

³⁶Virta Ratna Sari, Hasil Wawancara Oleh Penulis, 14 Oktober 2021.

struktur organisasi yang terdapat dalam suatu perusahaan.³⁷

Menurut peneliti, hanya dengan mengandalkan satu tenaga *marketing* saja akan mempengaruhi kesehatan fisik dan mental karyawan. Tuntutan tugas *marketing* yang berupa evaluasi kepada nasabah yang perlu dilakukan tiga sampai lima pegawai akan mempengaruhi produktivitas karyawan jika hanya dibebankan kepada satu orang saja, sehingga akan menghambat kinerja mereka secara optimal.

Faktor lain yang menjadi kendala implementasi Prinsip 5C di KSPPS BMT Mitra Muamalat adalah faktor eksternal, yaitu kurangnya itikad baik dari nasabah. Menurut analisis peneliti, kurangnya itikad baik dari nasabah ini dapat disebabkan oleh unsur kesengajaan ataupun unsur ketidaksengajaan yang dilakukan nasabah.

Unsur kesengajaan yang dilakukan oleh nasabah dapat berupa kebiasaan yang dilakukan nasabah dalam menunda-nunda untuk pembayaran angsurannya, walaupun fakta yang terjadi keuntungan bisnis yang didapatkan yang harusnya disimpan sebagian untuk pembayaran angsuran kepada pihak KSPPS BMT Mitra Muamalat, tetapi malah digunakan untuk keperluan lain yang sifatnya pribadi dan tidak terkait dengan keperluan bisnisnya, kemudian untuk unsur ketidaksengajaan diantaranya adalah menurunnya pendapatan yang diperoleh nasabah. Penyusutan pendapatan pada nasabah ini diakibatkan oleh beberapa faktor, seperti promosi yang kurang pada produk, ketidakmampuan untuk menjalankan bisnis, tidak stabilnya faktor ekonomi, sertapergantian peraturan pemerintah yang mempengaruhi bisnis nasabah tersebut, sehingga menjadikan nasabah tidak dapat menyelesaikan pembiayaannya di KSPPS BMT Mitra Muamalat.

³⁷Dhany Iskandar, "Strategi Peningkatan Kinerja Perusahaan Melalui Pengelolaan Sumber Daya Manusia Dan Kepuasan Kerja Dan Dampaknya Terhadap Produktivitas Karyawan," *Jurnal JIBEKA* 12, No. 1 (2018): 23.

3. Dampak Ekonomi Penyaluran Pembiayaan Bagi Masyarakat

Ekonomi syariah memiliki misi untuk menciptakan kesetaraan kedudukan dikalangan umat manusia, maka perlu ditegaskan keadilan terpenting dalam pemerataan penghasilan. Seluruh sifat peraturan yang diturunkan oleh Allah SWT ditujukan untuk mencapai kebaikan, kedamaian, keunggulan, serta menghapus kesalahan, penderitaan, dan kemudharatan pada seluruh ciptaan-Nya.

Pelayanan merupakan suatu kegiatan yang dilakukan sebuah lembaga untuk memenuhi kebutuhan anggota dengan tujuan tercapainya rasa puas anggota terhadap layanan yang telah dilakukan. Sebagai upaya menghadapi persaingan antara lembaga keuangan yang semakin ketat, lembaga keuangan diharuskan memberikan pelayanan yang prima dan pelayanan terpadu yang ramah, tepat, serta efisien yang mengutamakan kepuasan anggota ataupun calon anggota.

Menurut Daryanto dan Ismanto Setyobudi dalam bukunya, pelayanan merupakan suatu aktivitas yang tidak kasat mata, tidak dapat diraba, dan melibatkan upaya manusia atau peralatan lain yang disediakan oleh perusahaan penyelenggara pelayanan. Pelayanan merupakan serangkaian aktivitas yang tidak dapat diraba dan terjadi sebagai akibat adanya interaksi antara pemberi pelayanan dan yang diberi pelayanan.³⁸

Sebagai upaya memberikan pelayanan terbaik bagi anggota, KSPPS BMT Mitra Muamalat memiliki beberapa kegiatan pemberdayaan ekonomi masyarakat, yakni pemberian pelayanan simpanan dan pembiayaan bagi usaha mikro dan menengah serta pemberian konsultasi dan pembinaan bagi anggota atau calon anggota dengan tujuan meningkatkan kesejahteraan anggota atau calon anggota terdaftar.

Menurut hasil wawancara dengan anggota KSPPS BMT Mitra Muamalat yang melakukan pembiayaan

³⁸Daryanto and Setyobudi, *Konsumen Dan Pelayanan Prima*.

terkait dampak ekonomi Yuni Rahmawati yang berprofesi sebagai penjual dan pemilik toko kelontong menjelaskan bahwa pelayanan yang diberikan oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat sudah cukup baik. Di masa pandemi seperti saat ini beliau memilih untuk membuka toko kelontong dirumahnya. Dengan memanfaatkan keadaan geografis yang ada, beliau juga berjualan es kelapa muda didepan rumah yang letaknya cukup strategis yaitu dipinggir jalan raya. Setelah membuka toko kelontong dan usaha es kelapa muda, pembeli banyak dari masyarakat setempat yang hendak melakukan perjalanan melewati desa Undaan. Mungkin karena letak tempat jualan yang cukup strategis yaitu di pinggir jalan di Desa Undaan, jadi banyak para sopir maupun pekerja karyawan yang selalu datang pada saat siang hari yang panas untuk menikmati es kelapa muda. Dengan usaha yang dijalankan tersebut, beliau bisa mendapat uang untuk tambahan kebutuhan sehari-hari.³⁹

Selain Yuni Rahmawati ada juga Umi Alfiyah yang berprofesi sebagai wirausaha, beliau juga mengungkapkan bahwa pelayanan yang diberikan oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat cukup baik dan sesuai syariah. Untuk pembiayaan yang ditawarkan pun cukup mudah syaratnya. Bagi beliau seorang mantan karyawan yang terkena PHK karena dilatar belakangi oleh pandemi sangat terbantu dengan adanya pelayanan pembiayaan yang diberikan oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat. Dengan memanfaatkan musim, beliau membuka usaha pembuatan kerupuk terasi. Usaha yang dikembangkan saat ini adalah pembuatan kerupuk terasi dengan memberikan pelayanan yang berkualitas. Mulai dari penjual yang fast respon, baik ketika pembeli bertanya mengenai produk yang dijual maupun mengajukan komplain. Untuk pemasarannya pun bervariasi, dari melalui media sosial seperti *whatsApp*, *facebook*, juga melalui cara dititipkan ke toko-toko kelontong sekitar rumah. Disamping itu, beliau juga memiliki kios di pasar khusus untuk jualan kerupuk terasi produksi sendiri.

³⁹Yuni Rahmawati, Hasil Wawancara Oleh Peneliti, 14 Oktober 2021.

Sering melakukan promosi lewat media sosial, karena saat ini teknologi berkembang semakin pesat dan banyak diminati banyak orang. Dengan usaha yang beliau miliki, beliau dapat merenovasi rumahnya sedikit demi sedikit dan membuka lapangan pekerjaan baru untuk para tetangga sekitar rumahnya dalam proses pembuatan kerupuk terasi.⁴⁰

Ada juga Tri Noor Aini yang berprofesi sebagai penjual bubur ayam dan soto ayam, beliau juga mengungkapkan bahwa pelayanan yang diberikan KSPPS BMT Mitra Muamalat cukup baik, ramah dan sesuai syariah. Untuk usaha bubur ayam yang beliau jalankan masih jualan di pinggir jalan yang awalnya hanya dilakukan di rumah dengan pembeli para tetangga sendiri. Seiring berjalannya waktu, setelah mengajukan pembiayaan di KSPPS BMT Mitra Muamalat beliau memutuskan untuk berjualan di pinggir jalan dan memberanikan diri membuka 2 cabang. Pengembangan usaha yang dilakukan saat ini dengan cara mempromosikan lewat *whatsApp* dan sering memposting di *facebook*. Untuk target pasarnya sendiri beliau menuturkan tidak memiliki target khusus, akan tetapi karena letak jualan yang berada cukup dekat dengan sekolah dan perkantoran, biasanya pembeli didominasi oleh anak sekolah dan para karyawan yang tidak sempat sarapan di rumah. Biasanya berjualan dari jam setengah 6 pagi sampai dhuhur saja. Akan tetapi, jika sebelum dhuhur dagangan sudah habis beliau bisa langsung pulang.⁴¹

Keberadaan UMKM diharapkan dapat memberikan kontribusi yang cukup baik terhadap upaya penanggulangan masalah-masalah yang dihadapi seperti tingginya tingkat kemiskinan, besarnya jumlah pengangguran, ketimpangan distribusi pendapatan dan segala aspek yang tidak baik. Peranan UMKM di Indonesia yang dikaitkan dengan pemerintah hendaknya harus dapat mengurangi tingkat pengangguran yang

⁴⁰Umi Alfiyah, Hasil Wawancara Oleh Peneliti, 26 Oktober 2021.

⁴¹ Tri Noor Aini, Hasil Wawancara Oleh Penulis, 23 November 2021.

semakin bertambah disetiap tahun, menanggulangi kemiskinan dengan membantu masyarakat yang kurang mampu dan pemerataan pendapatan yang dapat memperbaiki kehidupan masyarakat yang memiliki keterbatasan dalam keuangan khususnya.⁴²

Pada kondisi saat ini, kita dituntut untuk bertahan dengan keadaan dengan memanfaatkan sumber daya yang ada. Dengan adanya pelayanan pembiayaan yang diberikan oleh KSPPS BMT Mitra Muamalat dapat mendorong munculnya wirausaha-wirausaha baru di tengah pandemi saat ini. Adanya semangat berwirausaha sangat berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi. Terutama pada saat ini dimana globalisasi sudah menjadi hal yang jamak. Untuk menghadapi globalisasi tersebut diperlukan kemampuan untuk terbuka terhadap ide-ide baru, berani menghadapi risiko, serta tidak mudah menyerah.⁴³

Seorang wirausaha harus memiliki keterampilan berbisnis dan mampu menciptakan peluang pekerjaan. Jiwa wirausaha harus didukung dengan cara berpikir kreatif dan inovatif. Dalam pandangan Islam, seorang pengusaha muslim juga harus mempunyai kejujuran serta tanggung jawab terhadap orang lain. Maka dari itu pedagang menyerahkan objek pengganti apabila ada barang yang rusak atau dengan terus terang memberitahu apabila barang yang diperdagangkan mempunyai kerusakan.

Menurut analisis peneliti, berdasarkan wawancara di lapangan terhadap beberapa nasabah yang melakukan pembiayaan terdapat dampak ekonomi bagi masyarakat dengan adanya penyaluran pembiayaan tersebut, diantara lain:

⁴²Sujarweni Wiratna and Utami Retnani Lila, "Analisis Dampak Pembiayaan Dana Bergulir KUR (Kredit Usaha Rakyat) Terhadap Kinerja UMKM (Studi Kasus Di Daerah Istimewa Yogyakarta)," *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi (JBE)*, 22, no. 1 (2015): 11–25.

⁴³Chaerani Nisa, "Analisis Dampak Kebijakan Penyaluran Kredit Kepada UMKM Terhadap Pertumbuhan Pembiayaan UMKM Oleh Perbankan," *DeReMa* 11, no. 2 (2016).

a. Menciptakan lapangan pekerjaan

Lapangan kerja merupakan hal yang penting untuk tenaga kerja, karena dengan adanya lapangan pekerjaan para tenaga kerja dapat mengeksplorasi keterampilan yang dimilikinya. Dengan adanya lapangan pekerjaan pula maka dapat mengurangi jumlah pengangguran dan dengan demikian dapat menjadi salah satu langkah dalam meningkatkan perekonomian masyarakat dengan kemampuan yang mereka miliki.

b. Meningkatkan pendapatan masyarakat

Masyarakat yang bekerja pada sektor perdagangan akan mendapatkan penghasilan dari jenis pekerjaan yang dilakukannya. Di masa pandemi seperti saat ini, masyarakat lebih memilih untuk menjadi seorang wirausaha dikarenakan mereka lebih leluasa untuk mengatur bisnis apa yang ingin mereka jalankan dengan melihat situasi dan kondisi peluang yang ada. Hal tersebut dilakukan agar kualitas hidup dari masyarakat meningkat dari sebelumnya. Dengan terlibat menjadi penjual sembako, penjual soto dan bubur ayam, dan penjual kerupuk, masyarakat dapat meningkatkan pendapatannya sehingga kebutuhan yang semakin meningkat dapat terpenuhi dan kualitas hidup juga akan meningkat.