

HOW BAITUL MAAL WA TAMWIL SOLVE BAD FINANCING DURING THE PANDEMIC?

Sri Cahyaning Umi Salama*¹ 

Nadia Nuryasmi Azizah²

^{1,2}Universitas Muhammadiyah Malang, Indonesia

ABSTRACT

During the pandemic, many MSMEs had to find many ways to survive. Most of the members of Baitul Maal wa Tamwil (BMT) are MSMEs, so BMTs must cooperate with MSMEs so that they can continue to make payment of financing installments smoothly so that BMT finances remain good. This study aims to analyze the strategies used by BMTs during a pandemic among MSME members. The method used is qualitative interviews centered on four BMTs in East Java. The results of the study show that there are three main strategies used by BMTs in dealing with MSMEs that have been affected by the pandemic, namely financing relief, additional capital, and business development. Financing relief is divided into three types, namely margin payments, rescheduling, and reconditioning.

Keywords: Strategy, Baitul Maal Wa Tamwil, MSME, Pandemic

ABSTRAK

Selama pandemi banyak UMKM yang harus mencari banyak cara untuk bertahan. Sebagian besar anggota Baitul Maal wa Tamwil (BMT) adalah UMKM, sehingga BMT harus bekerjasama dengan UMKM agar tetap bisa melakukan pembayaran cicilan pembiayaan dengan lancar sehingga keuangan BMT tetap baik. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa strategi yang digunakan BMT selama pandemi pada anggota UMKM. Metode yang digunakan adalah kualitatif wawancara terpusat pada empat BMT di Jawa Timur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat tiga strategi utama yang digunakan BMT dalam menghadapi UMKM yang terdampak pandemi, yaitu keringanan pembiayaan, tambahan modal, dan pembinaan usaha. Keringanan pembiayaan dibagi menjadi tiga jenis, yaitu pembayaran marjin, reschedule, dan reconditioning

Kata Kunci: Strategi, Baitul Maal Wa Tamwil, UMKM, Pandemi

JEL : G21; M21

Pendahuluan

Untuk negara berpopulasi mayoritas muslim seperti Indonesia, maka lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) sangat cocok diterapkan untuk mengurangi kemiskinan dan kesenjangan ekonomi (Wulandari dan Kassim, 2016). LKMS memiliki peran vital dalam pertumbuhan ekonomi, seperti mengurangi angka kemiskinan dan secara efektif membantu UMKM untuk berkembang.

UMKM memiliki peran yang penting dan strategis. UMKM juga turut serta memberikan peran dalam proses pembangunan ekonomi nasional dengan turut membantu penyerapan tenaga kerja yang besar dan membantu menyokong Produk Domestik Bruto (PDB).

East Java Economic Journal, p-ISSN: 2597-8780, e-ISSN: 2830-2001, DOI:10.53572/ejavec.v7i1.101, Open access under Creative Commons

Attribution- 4.0 International Public License (CC - BY 4.0)



published by Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Jawa Timur in Collaboration with Faculty of Economics and Business, Universitas Airlangga

RIWAYAT ARTIKEL

Tanggal Masuk:
10 Februari 2023
Tanggal Revisi:
28 Februari 2023
Tanggal Diterima:
06 Maret 2023
Tersedia Online:
31 Maret 2023

*Korespondensi:
Sri Cahyaning Umi Salama
E-mail: scumisalama@umm.ac.id

Kesenjangan sosial di Jawa Timur pada tahun 2022 menurun dibandingkan nasional. Berdasarkan data yang dihimpun oleh Badan Pusat Statistik (BPS), rasio gini di Jawa Timur tercatat turun di semester kedua dibandingkan nasional. Pada semester satu, rasio gini Jawa Timur sebesar 0,371 dan di semester dua tercatat sebesar 0,365. Sementara itu, secara nasional rasio gini di semester satu sebesar 0,384 dan di semester dua sebesar 0,381. Artinya, dibandingkan nasional, ketimpangan pengeluaran masyarakat Jawa Timur lebih kecil.

LKMS dinilai mampu mengurangi kemiskinan struktural secara efektif. Hal ini disebabkan karena selain memberikan akses keuangan bagi masyarakat yang belum *bank-able* yang mayoritas adalah masyarakat miskin, LKMS juga memberikan pembinaan sehingga masyarakat semakin berdaya (Afriyandi, 2015).

Saat ini, jumlah LKMS tumbuh dengan cepat, terutama dalam bentuk koperasi, baik koperasi primer, koperasi sekunder, maupun koperasi simpan pinjam. Pemerintah, terutama Kementerian Koperasi dan UKM, memberikan banyak kemudahan dan kesempatan kepada pemuda Indonesia untuk membentuk koperasi-koperasi baru.

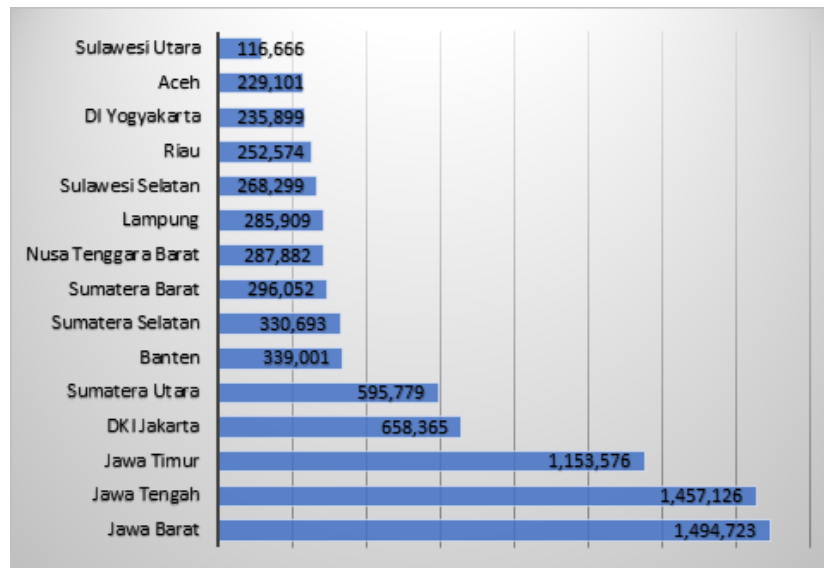
Salah satu bentuk LKMS yang ada di Indonesia adalah *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT). BMT muncul sebagai hasil pengembangan BPR (Mujiono, 2017). BMT memiliki keunikan dan kekhasan tersendiri, yaitu menggunakan pendekatan kekeluargaan dan berada di bawah naungan Kementerian Koperasi dan UKM. Secara legalitas, BMT dikategorikan sebagai koperasi berbasis syariah. BMT dinilai memiliki kekhasan untuk memberikan pembiayaan disesuaikan dengan karakteristik di masing-masing wilayah (Wulandari dkk, 2016)

BMT memiliki dua fungsi, yaitu mengelola dana sosial dan mengelola dana anggota secara komersil. Dana sosial yang dikelola berasal dari zakat, infaq, sedekah, dan wakaf dari anggota atau luar anggota. Sedangkan dana komersil yang dikelola adalah dana yang berasal dari tabungan anggota atau dana pihak ketiga (Ajija dkk, 2018)

BMT sebagai lembaga intermediasi menyalurkan dananya sebagian besar kepada UMKM di bawah naungan BMT tersebut atau anggota yang memiliki UMKM. Beberapa alasan UMKM lebih memilih mengajukan pembiayaan di BMT dibandingkan bank atau dana bantuan UMKM dari pemerintah, yaitu lebih mudah, margin atau persentase bagi hasil yang bisa didiskusikan bersama, boleh mengajukan berkali-kali atau tidak ada batas maksimum pengajuan pembiayaan, dan adanya pembinaan kepada anggota (Ma dkk, 2022)

UMKM merupakan usaha padat karya yang mampu dengan optimal memanfaatkan sumber daya yang ada di sekitarnya, seperti pertanian, perkebunan, peternakan, hingga rumah makan atau restoran. Hal tersebut membuat UMKM mampu bertahan meskipun dilanda krisis pada tahun 1989 dan krisis lainnya yang disebabkan oleh wabah nasional yang baru saja terjadi, yaitu pandemi covid-19 (Nurfadilah dan Samidi, 2021).

Jumlah UMKM terbanyak di Indonesia berada di Provinsi Jawa Barat, Jawa Tengah, dan Jawa Timur. Ketiga provinsi tersebut juga memiliki jumlah penduduk terbanyak di Indonesia. Sejauh ini tidak ada laporan mengenai seberapa banyak UMKM yang terdampak pandemi. Namun, di sejumlah jurnal banyak yang membahas UMKM yang tidak bisa bertahan selama pandemi. Sementara itu, berdasarkan data yang dihimpun KNEKS 2018, di Indonesia terdapat sekitar 4.500 BMT yang tersebar atau memiliki rasio 1:1.936, atau satu BMT untuk 1.936 UMKM.



Sumber: [Katadata.co.id](https://katadata.co.id) (2022)

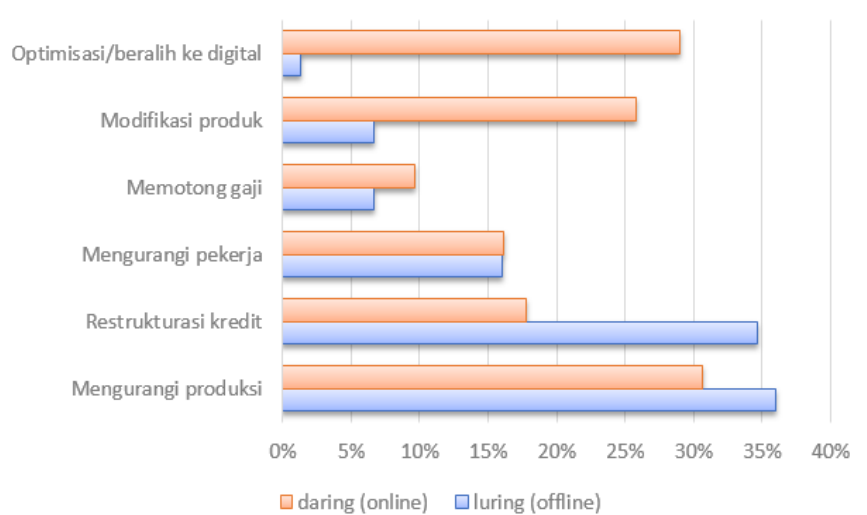
Gambar 1: Jumlah UMKM di Indonesia (2022)

Selama krisis akibat pandemi, UMKM melakukan banyak cara untuk bisa bertahan. UMKM yang beroperasi luring dan daring memiliki cara yang berbeda. Pada UMKM yang beroperasi secara luring (*offline*) paling banyak menggunakan cara mengurangi produksi. Hal ini dilakukan karena penjualan menurun dan agar tidak membuang banyak bahan yang diproses sehingga mengurangi produksi adalah cara yang paling mudah. Selain itu, cara restrukturisasi kredit kepada lembaga keuangan juga dilakukan. Sebanyak 35% UMKM *offline* menggunakan cara ini. Cara selanjutnya adalah dengan mengurangi pekerja. Sebanyak 16% memilih untuk PHK pekerjanya untuk efisiensi biaya. Sementara memotong gaji dan modifikasi produk masing-masing hanya 7%. Cara paling sedikit yang dilakukan adalah dengan beralih ke *online* yang hanya 1%.

Berbeda dengan UMKM *offline*, UMKM *online* lebih banyak yang memilih beragam cara selama pandemi. Sebanyak 31% UMKM *online* memilih untuk mengurangi produksi, dan 29% memilih untuk mengoptimalkan fitur digital yang ada. Selain itu, sebanyak 26% UMKM melakukan modifikasi produknya menjadi lebih baik atau disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat selama pandemi. Sedangkan restrukturisasi kredit, mengurangi pekerja, dan memotong gaji pekerja tidak banyak dilakukan. Hal ini terjadi karena adanya perbedaan basis pada kedua jenis UMKM tersebut. Pada UMKM *online* memiliki modal yang lebih kecil dibandingkan dengan UMKM *offline* karena tidak ada biaya sewa gedung, atau biaya stok produk. Oleh sebab itu, restrukturisasi kredit lebih banyak dilakukan oleh UMKM *offline*.

Untuk mengembangkan bisnisnya, UMKM memiliki sejumlah strategi, yaitu menguatkan iklim bisnis dan stabilitas bisnis melalui investasi, menguatkan permodalan dan pendanaan melalui bank maupun koperasi (Fitriasari, 2017). Oleh sebab itu, BMT sebagai lembaga intermediasi yang berbasis syariah dapat turut berperan dalam strategi tersebut, yaitu dengan memberikan kemudahan akses keuangan UMKM dengan menggunakan prinsip syariah.

Banyaknya UMKM yang mengajukan restrukturisasi kredit menunjukkan bahwa banyak UMKM mengalami masalah likuiditas keuangannya. Oleh sebab itu, lembaga keuangan tempat UMKM itu mengajukan pembiayaan harus mampu mencari cara agar baik UMKM dan lembaga keuangan tidak mengalami kerugian.



Sumber: katadata.co.id (2020)

Gambar 2: Strategi UMKM Selama Pandemi

Selama ini sejumlah akad telah digunakan oleh BMT untuk membantu masyarakat yang mengalami kesulitan, seperti *qardh hasan* (Wulandari, 2019). Sementara itu, akad lainnya bisa digunakan untuk UMKM, seperti *murabahah*, *mudharabah*, *musyarakah*, *ijarah*, dan lainnya yang berbasis pada bagi hasil. Dalam akad-akad tersebut diharapkan mampu meningkatkan kesejahteraan UMKM yang berada di bawah naungan BMT tersebut (Ajija dkk, 2018).

Banyaknya UMKM yang merupakan anggota BMT memiliki kendala keuangan maka akan berpotensi untuk menimbulkan kredit macet. Jika kredit macet atau kredit bermasalah meningkat maka, NPF BMT akan meningkat sehingga mengganggu kesehatan BMT. Oleh sebab itu, penelitian ini akan memberikan informasi strategi yang dapat dilakukan oleh lembaga keuangan mikro lainnya baik berbasis konvensional maupun syariah dalam menghadapi anggota atau nasabah jika dalam kondisi darurat, seperti pandemi atau krisis ekonomi.

Telaah Literatur

Lembaga Keuangan Mikro Syariah

Lembaga Keuangan Mikro (LKM) hadir karena adanya kesenjangan ekonomi yang membuat masyarakat miskin tidak mendapatkan kemudahan akses keuangan perbankan. Menurut Undang-Undang Republik Indonesia No. 1 Tahun 2013 tentang LKM, menjelaskan bahwa sebuah lembaga keuangan dihadirkan untuk mengembangkan dan memberdayakan masyarakat melalui aktivitas simpan pinjam atau pembiayaan dalam skala mikro kepada anggota dengan tujuan meningkatkan produktivitas masyarakat, mengurangi kemiskinan, dan mengurangi kesenjangan antar masyarakat.

LKM memiliki dua kegiatan usaha yang diatur oleh UU Republik Indonesia No.13 Tahun 2013, yaitu, pertama LKM dapat melakukan pengembangan usaha serta pemberdayaan masyarakat dengan memberikan pembiayaan mikro kepada anggota, pengelolaan simpan pinjam usaha secara konvensional atau syariah. Kedua, LKM diperbolehkan untuk membebankan *fee* kepada anggota yang melakukan pembiayaan selama tidak melanggar peraturan yang ada.

LKM sendiri memiliki beberapa bentuk hukum, yaitu koperasi dan Perseroan Terbatas (PT). Berdasarkan prinsip operasionalnya, LKM dengan bentuk koperasi juga terbagi menjadi dua, yaitu koperi konvensional dan koperasi syariah. Koperasi syariah lebih sering dikenal dengan *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT). BMT memiliki badan hukum sebagai Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) di bawah naungan Kementerian Koperasi dan UKM.

Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)

Memberdayakan ekonomi rakyat merupakan sesuatu yang sangat penting, karena ketertinggalan sektor ekonomi rakyat ini bukan hanya berawal dari ekonomi yang besar, tetapi juga karena adanya ketimpangan ekonomi dan kesenjangan sosial antara keduanya yang besar (Anwar, 2013). BMT merupakan lembaga keuangan non-bank yang di dalamnya melekat terminology syariah secara otomatis telah memasyarakatkan konsep ekonomi islam pada tempat dimana ia berada (Lubis, 2016). Ditengah kehidupan masyarakat yang hidup dengan serba berkecukupan ini dapat menimbulkan kekhawatiran dengan adanya pengikisan akhlak dan akidah. Pengikisan ini merupakan salah satu dampak dari lemahnya ekonomi di masyarakat (Wardani dan Tho'in, 2013). Sehingga hal tersebut akan menyebabkan adanya kesenjangan antara si miskin dan si kaya, maka keberadaan BMT ini memiliki peran agar menjauhkan masyarakat dari praktik ekonomi non – syariah, melakukan pembinaan dan pendanaan usaha kecil, melepaskan masyarakat dari ketergantungan rentenir dan menjaga keadilan ekonomi masyarakat dengan distribusi secara merata (Laita, 2018).

Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) merupakan lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) terpadu yang terdiri dari *bayt al-wa at tamwil* dengan aktivitas yang bertujuan untuk mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas usaha yang dijalankan oleh pengusaha kecil bawah dan kecil dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan dari usaha kecil bawah dan kecil tersebut (Alfiani dkk, 2018). Secara etimologis, istilah "*Baitul Maal*" memiliki arti "Rumah uang", dan mengandung pengertian "Rumah pembiayaan". Sehingga *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT) adalah suatu lembaga yang terdiri dari dua istilah, yaitu *Baitul maal* dan *Baitul tamwil*. Baitul maal lebih terfokus kepada usaha non-profit. Sedangkan Baitul tamwil lebih terfokus kepada usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial (Nourma, 2017). Menurut Ridwan (2013) dalam Alfiani dkk, (2018) BMT juga dapat dikatakan lembaga ekonomi atau lembaga keuangan syariah nonperbankan yang bersifat informal karena lembaga ini didirikan oleh kelompok swadaya masyarakat.

BMT sebagai bentuk lembaga keuangan non-bank, mempunyai karakteristik utama yang membedakannya dengan lembaga keuangan bank, yaitu (Faisol, 2021) :

- a. Berorientasi bisnis, yaitu kegiatan meliputi kegiatan untuk mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi terkhusus untuk anggota dan lingkungannya.
- b. Bukan lembaga sosial tetapi dapat dimanfaatkan untuk mengefisienkan penggunaan zakat, infak, dan sedekah bagi kesejahteraan orang banyak.
- c. Dimulai dari bawah berlandaskan peran dan serta masyarakat sekitar.
- d. Kepemilikan bersama rakyat kecil bawah dan kecil dari lingkungan BMT itu sendiri, bukan milik orang, seseorang atau orang dari luar masyarakat itu.

Menurut Asyuti (2012) dalam Sumarni (2018) BMT adalah salah satu wujud dan penerapan nilai syariah dalam bentuk lembaga keuangan *micro*. BMT berpedoman pada keimanan, keterpaduan (*kaffah*), kekeluargaan, kebersamaan, kemandirian dalam proses pengelolaan dan profesionalisme. Selain itu, peran BMT juga dibutuhkan agar menjadi lembaga pendukung kegiatan ekonomi bagi masyarakat kelas bawah, dengan penerapan system BMT yang berbasis syariah, tentu BMT jauh berbeda dengan lembaga konvensional yang lebih mengutamakan bunga, yang jelas haram hukumnya (Sudjana dan Rizkison, 2020).

Pembiayaan di BMT

BMT juga memiliki sejumlah akad yang diberikan kepada anggotanya. Terdapat beberapa klasifikasi akad, yaitu akad berbasis jual beli, berbasis kerjasama, berbasis sewa, dan hingga akad tabungan jangka panjang.

Pembiayaan merupakan pendanaan yang dikeluarkan oleh BMT untuk aktivitas investasinya dan disalurkan ke anggotanya saja. Akad-akad yang digunakan dalam sebuah BMT harus diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah (DPS) di BMT tersebut supaya akad yang digunakan tidak melanggar prinsip syariah.

Akad *murabahah* merupakan akad yang paling sering digunakan baik di bank maupun non-bank. Akad ini merupakan akad jual beli di mana barang yang dijadikan jual beli ditambahkan keuntungan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak, baik pihak BMT maupun pihak anggota yang mengajukan pembiayaan. Pada awalnya, anggota yang membutuhkan sebuah barang konsumsi maupun produktif kepada BMT, kemudian BMT mencarikan barang yang dimaksud kemudian BMT mendapatkan keuntungan dari margin penjualan barang ke anggota tersebut (Melina, 2020).

Akad *mudharabah* merupakan akad berbasis bagi hasil dari kerjasama yang terjalin antara anggota (*mudharib*) dengan BMT (shahibul maal). Besaran bagi hasil ditentukan dari nisbah yang disepakati. Keuntungan harus dibagi sesuai persentase nisbah, sedangkan ketika terjadi kerugian, maka shahibul maal yang menanggung sepenuhnya, sedangkan mudharib menanggung kerugian non-materil seperti tenaga dan gaji yang tidak diberikan. Akad ini cocok untuk UMKM yang ingin mengembangkan usahanya.

Akad *mudharabah* termasuk transaksi yang kurang diminati baik di bank maupun non-bank. Hal ini disebabkan oleh besarnya risiko serta proses yang lebih kompleks dibandingkan dengan akad *murabahah* (Nurohman, 2022). Dalam akad ini perlu adanya kejujuran yang tinggi oleh pihak *mudharib* (pengelola dana) karena pembagian bagi hasil berdasarkan pada hasil pengelolaan dana (laba-rugi). Pembagian persentase akad *mudharabah*.

Akad *musyarakah* merupakan akad yang juga menggunakan prinsip bagi hasil antara pemberi dana dengan penerima dana. Sama halnya dengan akad *mudharabah*, akad *musyarakah* tidak terlalu diminati oleh BMT dan anggota dengan alasan yang sama. Pembiayaan dengan akad ini dijalankan dengan modal dari kedua belah pihak, namun sedikit berbeda dengan *mudharabah*, dalam *musyarakah* keuntungan dan kerugian ditanggung bersama-sama.

Akad *qardh hasan* merupakan akad yang digunakan oleh BMT yang diberikan kepada anggota yang memang sangat membutuhkan pembiayaan kebajikan. Artinya, anggota tidak perlu membayar margin atau bagi hasil dan hanya perlu mengembalikan sejumlah uang yang diterima dari BMT.

Akad *ijarah* merupakan akad sewa. Dalam akad ini pembiayaan dilakukan atas sesuatu yang dibutuhkan oleh anggota dengan skema sewa dan tidak adanya perpindahan kepemilikan di akhir akad. Terlebih dahulu BMT membeli produk yang dibutuhkan oleh anggota dan kemudian disewakan kepada anggota. Anggota hanya perlu membayar biaya sewa yang telah ditentukan besarnya oleh BMT selama waktu yang telah disepakati bersama.

Selain akad kerjasama, BMT juga memiliki akad yang digunakan dalam bentuk simpanan. Akad wadi'ah menjadi akad utama dalam BMT. Akad ini digunakan dalam bentuk

tabungan anggota. Anggota akan mendapatkan keuntungan dari bonus yang dibagikan oleh pengelola BMT.

BMT juga memiliki produk investasi berjangka atau deposito dengan menggunakan akad *mudharabah*. Sama dengan deposito di perbankan, jangka waktu yang diberikan kepada anggota BMT adalah selama 3 bulan, 6 bulan, 9 bulan, dan 12 bulan. Dana yang disimpan dalam deposito BMT dikelola oleh BMT dan anggota tidak boleh mengambil dana yang telah didepositokan dalam kurun waktu yang telah dipilih anggota.

Selain akad-akad di atas, BMT juga memiliki produk unggulan lainnya yang berbeda antara BMT satu dengan yang lainnya. Produk ini disesuaikan dengan kondisi anggota BMT. Pada BMT dengan karakteristik anggota yang mayoritas pegawai kantor atau PNS, maka BMT tersebut menyediakan fasilitas *payroll* yang bekerjasama dengan bendahara perusahaan tempat anggota tersebut bekerja. Bagi BMT yang mayoritas anggotanya adalah siswa sekolah, maka memiliki produk tabungan pendidikan yang dapat diambil ketika siswa tersebut lulus. Namun, untuk produk ini umumnya juga tersedia di BMT yang mayoritas bukan siswa. Selain itu, BMT umumnya juga memiliki produk yang menunjang ibadah anggotanya, seperti tabungan haji, tabungan umroh, tabungan qurban, dan lainnya.

Strategi Pembiayaan

Menurut Marrus (2002) dalam Juliansyah (2017) strategi adalah suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak untuk membahas tujuan jangka panjang, disertai dengan penyusunan suatu cara upaya bagaimana agar tujuan dapat dicapai. Sedangkan pembiayaan merupakan suatu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan dengan baik dilakukan sendiri atau lembaga (Fauzi, 2018). Menurut Undang-Undang No. 10 tahun 1998 tentang perbankan. Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Maulana, 2011). Sehingga, Strategi pembiayaan merupakan langkah-langkah penentuan rencana untuk mengupayakan agar suatu bisnis bisa mencapai target dari pembiayaannya.

Pembiayaan dan pemberdayaan UMKM membutuhkan strategi agar mampu menghadapi permasalahan di masa yang akan datang. Dalam menghadapi pembiayaan bermasalah, terdapat empat strategi yang dapat digunakan (Djamil, 2012).

1. Penjadwalan kembali (*rescheduling*). Strategi ini digunakan untuk mengubah jadwal pembayaran cicilan anggota;
2. Persyaratan kembali (*reconditioning*). Strategi ini digunakan untuk memberikan perubahan sebagian atau seluruh ketentuan pembiayaan.
3. Penataan kembali (*restructuring*). Strategi ini digunakan untuk memberikan perubahan syarat pembiayaan, piutang, maupun ijarah. Syarat tersebut diberikan kepada anggota yang memiliki kesulitan dalam melakukan pembayaran cicilan pembiayaan namun dinilai masih memiliki potensi usaha yang lebih baik di masa yang akan datang. Sehingga strategi ini tidak bisa diterapkan kepada semua anggota. Harus ada prinsip kehati-hatian dalam melakukan analisa anggota agar tidak terjadi kemacetan pembayaran.

Restrukturisasi dapat dilakukan dengan lima cara, yaitu:

- a) Penambahan dana lembaga keuangan
- b) Modifikasi persyaratan pembiayaan, seperti penurunan besaran margin atau bagi hasil.

- c) Pemberian tambahan fasilitas kredit
 - d) Pengambilalihan agunan jika memang anggota sudah tidak dapat melakukan pembayaran cicilan
 - e) Konversi pembiayaan yang dimiliki anggota menjadi penyertaan modal di perusahaan anggota. Sehingga BMT memiliki saham di perusahaan tersebut.
4. Penyelesaian menggunakan jaminan. Strategi ini dilakukan dengan menjual jaminan anggota ketika mengajukan pembiayaan. Barang jaminan dijual dengan menggunakan lelang kepada anggota lainnya atau ke masyarakat luas. Jenis jaminan disesuaikan dengan besaran pembiayaan, namun pada umumnya barang yang bisa dijadikan jaminan adalah sertifikat tanah dan bangunan, mobil, dan barang lainnya yang memiliki nilai minimal dua kali lipat dari besaran pembiayaan.
 5. *Write off* atau hapus buku dan hapus tagih. Cara ini digunakan untuk mengapus pembiayaan yang bermasalah secara administratif, namun yang sebenarnya penagihan pembiayaan tersebut masih dijalankan.

UMKM

UMKM merupakan salah satu sektor yang memiliki peran yang penting dalam pembangunan ekonomi negara, termasuk di Indonesia. Namun, UMKM harus menghadapi sejumlah hambatan untuk mengembangkan usahanya, seperti kurangnya permodalan, kurangnya kemampuan manajerial dan keterampilan operasional, hingga ruang lingkup usaha yang tidak luas dan terbatas (Suci, 2017).

Berdasarkan UU No.20 Tahun 2008 tentang UMKM, terdapat beberapa kriteria dalam penggolongan UMKM di Indonesia (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008, 2008). Jenis usaha mikro merupakan usaha yang memiliki aset hingga Rp 50 juta, dengan penjualan mencapai Rp 300 juta per tahun. Sedangkan untuk kategori usaha kecil adalah usaha yang memiliki aset antara Rp 50 juta hingga Rp 500 juta dengan penjualan antara Rp 300 juta hingga Rp 2,5 miliar. Pada usaha menengah memiliki aset Rp 500 juta hingga Rp 10 miliar dengan penjualan yang mencapai Rp 1,5 miliar hingga Rp 50 miliar.

Tabel 1: Kriteria Penggolongan UMKM

| Jenis | Kriteria | |
|----------------|------------------------------|--------------------------------|
| | Aset (Rp) | Penjualan (Rp) |
| Usaha Mikro | 50.000.000 | 300.000.000 |
| Usaha Kecil | 50.000.000-500.000.000 | 300.000.000 - 2.500.000.000 |
| Usaha Menengah | 500.000.000 - 10.000.000.000 | 1.500.000.000 - 50.000.000.000 |

Sumber: Kementerian Koperasi dan UKM. Data diolah

Jika merujuk pada tabel di atas, mayoritas anggota UMKM yang berada di bawah BMT adalah usaha mikro, namun ada juga sejumlah BMT yang juga memiliki anggota dengan kategori usaha kecil dan menengah. Selain UMKM, terdapat istilah usaha ultra-mikro yang memiliki aset dan penjualan yang lebih kecil dari kategori usaha mikro.

Badan Pusat Statistik (BPS) mendefinisikan UMKM dengan menggunakan ukuran banyaknya tenaga kerja yang dimiliki. Usaha dikategorikan sebagai usaha kecil jika memiliki tenaga kerja sebanyak 5 - 19 orang, sementara usaha menengah memiliki 20 - 99 pekerja. Penentuan jenis usaha berdasarkan jumlah pekerja ini masih banyak digunakan orang untuk menilai secara sekilas tanpa perlu mengetahui jumlah penjualan.

Dari beberapa penjelasan mengenai definisi UMKM, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan yang cukup besar antara usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah.

Dari segi ukuran, baik jika dinilai dari sisi keuangan maupun jumlah pekerja, usaha kecil dan usaha menengah akan cenderung lebih *bank-able*. Dari ukuran tersebut, terdapat beberapa karakteristik yang dimiliki. Berikut ini adalah karakteristiknya (Sofyan, 2017):

Tabel 2: Karakteristik UMKM

| Jenis Usaha | Karakteristik |
|----------------|--|
| Usaha Mikro | <ol style="list-style-type: none"> 1. Produk yang dijual berjenis tetap dan dengan mudah berganti sewaktu-waktu 2. Tempat usaha yang digunakan oleh usaha mikro pada umumnya tidak selalu menetap dan dengan mudah berpindah tempat 3. Usaha mikro secara administratif keuangan masih sangat sederhana, bahkan tidak memiliki catatan keuangan sekali pun 4. Keuangan keluarga dengan keuangan yang digunakan untuk usaha masih bercampur, sehingga tidak ada pemisahan antara uang pribadi dengan uang perusahaan 5. Pengetahuan kewirausahaan yang belum memadai 6. Tingkat pendidikan yang relatif lebih rendah 7. Umumnya belum memiliki akses keuangan di perbankan, namun sudah mendapatkan akses di lembaga keuangan non-bank 8. Secara administrasi kelembangan, usaha mikro masih kurang, contoh tidak memiliki NPWP |
| Usaha Kecil | <ol style="list-style-type: none"> 1. Produk yang jual belikan cenderung tidak murah berubah atau sudah memiliki produk jual tetap 2. Lokasi usaha tidak berpindah pindah dan menetap di satu tempat dalam waktu yang lama 3. Administrasi keuangan sudah dilakukan, minimal memiliki laporan keuangan sederhana 4. Adanya pemisahan keuangan perusahaan dengan keuangan pribadi 5. Legalitas usaha sudah dimiliki 6. Sebagian sudah bisa mengakses keuangan di perbankan 7. Sebagian besar belum dapat menyusun manajemen usaha dengan baik |
| Usaha Menengah | <ol style="list-style-type: none"> 1. Telah menerapkan pembagian tugas yang jelas antar divisi 2. Administrasi keuangan sudah dilakukan dengan baik, bahkan hingga auditing 3. Perusahaan menerapkan aturan atau pengelolaan dan aturan undang-undang buruh 4. Legalitas yang dimiliki lebih lengkap 5. Akses keuangan perbankan lebih luas 6. SDM pekerja lebih terlatih dan terdidik |

Meskipun secara definisi UMKM yang beragam, namun terdapat tujuan dalam terbentuknya UMKM, yaitu adanya UMKM yang bisa secara tangguh dan mandiri berdaya saing dan bisa membantu memenuhi kebutuhan masyarakat dalam bentuk produksi dan distribusi kebutuhan pokok. Dengan tujuan tersebut, UMKM memiliki sejumlah keunggulan, yaitu:

1. Inovasi produk dalam mengembangkan produk. Dibandingkan dengan perusahaan besar yang harus mengeluarkan biaya yang cukup besar ketika mengembangkan produk, UMKM cenderung lebih mudah dalam melakukan riset produk dengan biaya yang relatif lebih kecil. Oleh sebab itu, UMKM akan memiliki keragaman produk yang lebih besar dibandingkan perusahaan besar.

2. Membangun hubungan kemanusiaan di dalam perusahaan yang berukuran kecil. Di dalam perusahaan kecil dengan jumlah pekerja yang sedikit akan membangun kerjasama tim yang lebih besar. Bersama-sama bergotong royong membesarkan perusahaan menjadikan UMKM cenderung lebih humanis.
3. Menciptakan lapangan kerja yang cukup banyak. Secara teori UMKM mampu menyerap tenaga kerja yang besar. UMKM memiliki jumlah industri yang besar di setiap sektor, sehingga potensi penyerapan tenaga kerja semakin besar, dan kontribusi terhadap PDB sangat dominan.
4. Memiliki kemampuan menyesuaikan diri terhadap perkembangan yang ada di lapangan. Salah satu perkembangan yang sangat cepat adalah teknologi. UMKM diharuskan mampu bersikap dinamis terhadap perkembangan teknologi dengan munculnya beragam media sosial dan penyedia layanan jual-beli daring. Sejauh ini, UMKM lah yang mampu dengan cepat dan tanpa birokrasi yang panjang bisa beradaptasi dengan teknologi tersebut.

Pembiayaan Macet/ Kredit Macet

Pembiayaan macet merupakan suatu keadaan dimana pembiayaan mengalami permasalahan terkait pelunasan dikarenakan unsur ketidaksengajaan atau memang disengaja oleh pihak anggota yang bermasalah (Rafi dkk, 2020). Menurut Aharysah Ibrahim dan Arinal Rahmawati dalam Alam (2021) Pembiayaan Bermasalah secara umum merupakan suatu pembiayaan yang disebabkan oleh tindakan anggota yang tidak mematuhi kesepakatan dan juga tidak melakukan pelunasan sesuai dengan jangka waktu yang telah ditetapkan sebelumnya. Pembiayaan bermasalah atau pembiayaan macet termasuk dalam kategori Pasal 4 Surat Keputusan Direktur Bank Indonesia Nomor 30/267/KEP/DIR tanggal 27 Februari 1998 (Hidayanti dkk, 2021).

Pembiayaan bermasalah akan mampu meningkatkan *Non Performing Financing* (NPF) dalam lembaga keuangan syariah. Rumus yang digunakan untuk mengukur NPF adalah sebagai berikut:

$$NPF = \frac{\text{Pembiayaan Bermasalah}}{\text{Total Pembiayaan}} \times 100\% \quad (1)$$

Berdasarkan Surat Edaran Bank Indonesia No. 9/24/DPbs, NPF yang baik tidak lebih dari 5%. Semakin tinggi NPF atau jika NPF lebih besar dari 5%, maka dinyatakan bahwa banyak pembiayaan yang bermasalah atau macet. Sedangkan jika NPF lebih kecil atau kurang dari 5% maka dinyatakan bahwa performa keuangan LKMS tersebut baik.

Selain digunakan sebagai salah satu indikator pembiayaan bermasalah, NPF juga dapat digunakan untuk mengukur efisiensi lembaga keuangan. NPF digunakan sebagai variabel determinan dalam pengukuran efisiensi bersama dengan rasio keuangan lainnya.

Kredit macet terjadi karena beberapa penyebab (Kina, 2017). Pertama, kurang tepatnya analisis pembiayaan. Hal ini dapat terjadi ketika petugas penilai kurang teliti terhadap poin penilaian. UMKM yang seharusnya tidak layak pembiayaan justru mendapatkan pembiayaan akan menimbulkan masalah bagi lembaga keuangan, termasuk BMT. Jika hal tersebut terjadi maka kemungkinan untuk terjadi kredit macet akan semakin besar.

Kedua, anggota yang kurang jujur. Kejujuran menjadi hal mendasar yang harus dilakukan dalam proses pembiayaan. Anggota yang merasa tidak layak mendapatkan pembiayaan dan

tetap ingin mendapatkan pembiayaan akan melakukan banyak cara, termasuk di dalamnya pemalsuan dokumen, tidak mengatakan kondisi yang sebenarnya, dan lain sebagainya. Ini membuat di potensi adanya kredit macet semakin besar.

Ketiga, anggota yang tidak menggunakan dana dengan sebenar-benarnya. Tidak sedikit anggota yang menggunakan dana pembiayaan sesuai dengan tertulis di akad. Sebagai contoh, pembiayaan yang seharusnya digunakan untuk modal usaha justru digunakan untuk konsumsi. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, seperti adanya unsur kesengajaan anggota, adanya pengeluaran darurat yang menyebabkan anggota terpaksa menggunakan dana pembiayaan produktif untuk kebutuhan konsumtif, dan unsur ketidaktahuan karena keuangan perusahaan yang bercampur dengan keuangan pribadi. Oleh sebab itu, BMT sebagai lembaga keuangan syariah seharusnya terus memonitor anggota penerima pembiayaan agar dana yang diberikan sesuai dengan akad yang digunakan.

Keempat, adanya rekam jejak anggota dalam kegagalan mengelola dana. Berbeda dengan perbankan yang memiliki BI Checking, untuk lembaga keuangan mikro seperti BMT tidak semua sumber dayanya mampu menelusuri rekam jejak pembiayaan anggota di tempat lain. Jika seseorang memiliki rekam jejak yang buruk dalam pembiayaan, namun tetap diberikan pembiayaan oleh manajer maka akan menimbulkan potensi pembiayaan bermasalah yang lebih besar.

Kelima, karakter anggota. Karakter seseorang sangat sulit untuk dirubah. Jika seseorang memiliki karakter bahwa pembiayaan atau hutang itu tidak perlu dibayar atau senang dengan sengaja menunda pembayaran cicilan pembiayaan akan menimbulkan masalah bagi BMT. Tidak sedikit orang memilih untuk menghindari pihak yang telah memberikan pembiayaan karena tidak mau melunasinya, atau ada karakter orang yang ketika dilakukan penagihan justru bersikap kasar kepada penagih.

Metode Penelitian

Metode yang dilakukan adalah kualitatif dengan melakukan wawancara mendalam ke empat manajer operasional BMT di Jawa Timur, yaitu BMT Mandiri Ukhuwah Persada, BMT Permata, BMT Sri Sejahtera, dan BMT UGT Sidogiri. Penelitian ini dibantu dengan menggunakan aplikasi NVivo yang digunakan untuk menganalisis hasil penelitian

Lokasi penelitian dilakukan di empat BMT di Jawa Timur, yaitu BMT Mandiri Ukhuwah Persada, BMT Permata, BMT Sri Sejahtera, BMT UGT Sidogiri. Jenis data yang digunakan dalam analisis adalah data primer yang diperoleh dari hasil wawancara secara mendalam. Proses wawancara dilakukan secara daring. Proses pemilihan sampel penelitian dilakukan dengan menentukan beberapa kriteria, yaitu:

1. BMT yang berusia lebih dari lima tahun dan sudah melakukan RAT lebih dari lima kali
2. Berlokasi di Jawa Timur
3. Memiliki aset lebih dari lima miliar

Ada pun narasumber yang dipilih harus memiliki kriteria sebagai berikut:

1. Telah bekerja di BMT tersebut lebih dari lima tahun
2. Menduduki jabatan minimal manajer

Analisis data dilakukan menggunakan aplikasi NVivo 12. Wawancara diubah menjadi bentuk transkrip yang kemudian dilakukan noding sesuai dengan kata kunci utama. Setelah dilakukan proses noding dilakukan pemetaan hasil.

Hasil dan Pembahasan

Pembiayaan bermasalah pada LKMS muncul karena adanya ketidak mampuan anggota dalam melakukan pembayaran cicilan. Terdapat dua faktor penyebab pembiayaan bermasalah, yaitu faktor eksternal dan faktor internal. Pada faktor internal disebabkan oleh pihak LKMS yang tidak mampu menganalisis calon nasabah yang mengajukan pembiayaan. Faktor eksternal terdapat nasabah atau anggota LKMS dengan sengaja atau tidak sengaja.

Di lembaga keuangan seperti bank juga menerapkan beberapa skenario penyelesaian pembiayaan bermasalah. Pertama, adanya standar pengendalian risiko yang diterapkan secara optimal, serta dilakukannya pencegahan risiko pembiayaan dengan penganalisaan pada 5C (*character, capacity, capital, collateral dan condition*).

Kedua, melakukan beberapa skenario seperti *rescheduling, reconditioning, restructuring*, dan *write off*. *Write off* atau hapus buku dan hapus tagih merupakan cara terakhir yang memang dilakukan kepada pembiayaan yang sudah tidak dapat dilakukan penagihan lagi. Dalam *write off*, pembiayaan macet dibebankan pada penyisihan penghapusan aktiva produktif yang bersifat administratif. Meskipun secara administrasi sudah dihapus, namun debitor akan tetap mendapatkan penagihan dari pihak bank (Turmudi, 2016).

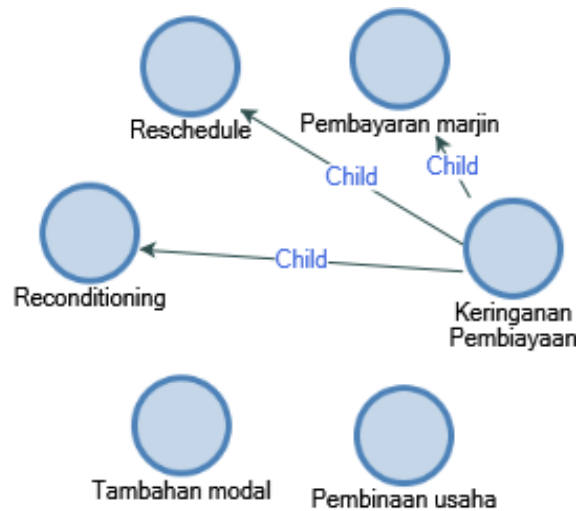
Beberapa skenario di atas dapat diadopsi oleh BMT. Hal ini karena BMT (lembaga keuangan non-bank) masih memiliki kesamaan dalam aktivitas operasionalnya yaitu simpan pinjam dengan bank.

Kendala yang paling banyak dihadapi selama pandemi oleh sejumlah BMT di Jawa Timur adalah banyak anggota yang mengajukan kelonggaran pembayaran cicilan, dan keringanan syarat pembiayaan. hal ini disebabkan adanya peraturan pemerintah selama pandemi melanda Indonesia, seperti adanya pembatasan aktivitas masyarakat, hingga pembatasan jam operasional restoran dan fasilitas publik. Meskipun memiliki respon positif oleh masyarakat karena tidak mau wabah semakin menyebar (Nurkholis dkk, 2022), namun dari sisi UMKM yang mengandalkan penjualan secara *offline* harus mengalami penurunan penjualan karena tidak banyak konsumen yang datang melakukan pembelian.

Sebagian anggota BMT yang memiliki UMKM juga terdampak. Di Jawa Timur informasi PPKM juga semasih provinsi lainnya. Banyak kabupaten dan kota yang termasuk dalam zona merah. Oleh sebab itu, anggota UMKM di BMT yang memiliki pembiayaan harus mencari cara agar tidak memiliki catatan buruk dalam pembiayaan.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada empat BMT yang telah diolah menggunakan NVIVO12, dapat disimpulkan bahwa strategi yang paling banyak dilakukan selama pandemi adalah dengan memberikan keringanan pembiayaan, pembinaan usaha, dan pemberian tambahan modal. Dalam memberikan keringanan pembiayaan, diberikan tiga, yaitu pembayaran marjin, *rescheduling*, dan *reconditioning*.

Keringanan pembiayaan dibagi menjadi tiga bagian. Pertama, Pembayaran marjin. Dalam hal ini, pembayaran marjin diberikan kepada anggota yang memiliki pembiayaan dengan bisnis yang masih berjalan namun tidak mampu membayar pokoknya. Sehingga oleh BMT diberikan keringanan hanya dengan membayar marjin atau bagi hasil dari akad yang telah disepakati di awal.



Gambar 3: Strategi Pembiayaan BMT Selama Pandemi

Keempat narasumber BMT melakukan cara ini untuk mempermudah anggota yang sejak awal ingin berniat untuk tetap melakukan pembayaran cicilan namun dana yang tersedia kurang. Oleh sebab itu, anggota UMKM tersebut diberikan kemudahan untuk hanya membayar marjin atau bagi hasil saja. Cara ini dinilai efektif untuk menekan rasio NPF BMT.

Kedua, *rescheduling* pembayaran cicilan. Langkah ini sudah banyak dilakukan BMT untuk mengantisipasi gagal bayar anggota. Sebagai langkah untuk meminimalisir pembiayaan bermasalah yang berakibat NPF tinggi, *rescheduling* merupakan langkah yang lebih mudah untuk dilakukan. *Rescheduling* sudah dilakukan pada pembiayaan yang bermasalah oleh lembaga keuangan syariah lainnya, seperti di bank syariah (Salamah dan Hendry, 2018). Berdasarkan Peraturan Bank Indonesia No.10/18/PBI/2008 dijelaskan bahwa ketika sebuah LKMS termasuk BMT melakukan *rescheduling* artinya BMT tersebut memberikan perubahan jadwal pembayaran dengan jangka waktu yang telah disepakati bersama antara BMT dengan anggota atau nasabah.

Sebelum memberikan *reschedule* kepada anggota, terdapat beberapa tahap yang harus dilakukan. Yang pertama adalah menentukan kualitas pembiayaan anggota. Terdapat lima jenis kualitas yang digunakan, yaitu lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, dan macet. Kelima kualitas tersebut tidak hanya digunakan di BMT saja, namun di lembaga perbankan juga menggunakannya. Hanya anggota dengan kualitas lancar yang akan diberikan *rescheduling*. Jika anggota tersebut dalam kualitas dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, dan macet, maka secara otomatis akan ditolak permohonan pengajuan *rescheduling*. Cara ini dinilai lebih efektif digunakan.

Setelah dilakukan pengkategorian kualitas, selanjutnya adalah pemenuhan syarat yang telah disediakan, yaitu anggota tidak mampu membayar sesuai dengan nominal cicilan awal, usaha masih memiliki prospek yang baik ke depannya, dan anggota bersedia untuk memenuhi kewajiban-kewajiban yang telah disepakati setelah dilakukan *rescheduling*. Jika anggota sudah memenuhi persyaratan yang diberikan, maka BMT akan menyetujui adanya *rescheduling* pada anggota tersebut.

Reschedule juga sering digunakan di dunia perbankan. Hal ini disebabkan karena skema ini adalah skema yang paling memungkinkan digunakan di lembaga keuangan jenis lainnya. Selain itu, anggota atau nasabah lembaga keuangan ketika mengalami kesulitan dalam membayar cicilan akan mengajukan *reschedule* untuk menghindari kegagalan pembayaran.

Terdapat kelebihan dan kekurangan dalam menggunakan reschedule. Kelebihannya adalah sebagai berikut anggota menjadi lebih ringan dalam melakukan pembayaran, dan NPF BMT masih bisa dikenalkan karena meminimalisir kredit macet. Namun kekurangannya adalah tertundanya pengembalian dana BMT yang disalurkan yang berpotensi menghambat investasi BMT.

Selanjutnya adalah menggunakan cara *reconditioning* atau persyaratan kembali. Langkah ini dilakukan oleh BMT untuk menata kembali persyaratan pembiayaan yang sudah atau yang akan diberikan. Pertimbangan yang digunakan adalah kemampuan anggota selama pandemi berlangsung. Contoh *reconditioning* adalah adanya potongan angsuran.

BMT akan menggunakan cara ini jika menghadapi anggota yang mau menambah atau mengurangi pembiayaan. Tidak sedikit BMT di Jawa Timur yang mengajukan penambahan atau pengurangan pembiayaan dari akad awal. Namun, meskipun skema ini dilakukan, namun frekuensinya tidak sebanyak skema *rescheduling*. Hal ini disebabkan oleh banyaknya anggota UMKM yang mengajukan *reconditioning* dengan menambah pembiayaan namun tidak mengetahui kondisi pasti usahanya. Jika anggota UMKM mengajukan penambahan pembiayaan namun usahanya sudah termasuk sangat berisiko bangkrut maka BMT tidak akan memberikan *reconditioning* penambahan modal, namun akan diberikan *reconditioning* pengurangan pembiayaan. Sebaliknya, jika memang BMT menilai bahwa usaha milik anggota UMKM tersebut masih bisa bertahan selama pandemi, maka pengajuan *reconditioning* penambahan pembiayaan akan diberikan.

Jenis usaha yang mendapatkan *reconditioning* penambahan pembiayaan adalah usaha rumah makan, industri kreatif, sembako dan kesehatan. Keempat jenis itu dianggap akan mampu bertahan meskipun status pandemi masih belum jelas kapan akan berakhir. Jenis rumah makan akan memperoleh *reconditioning* jika sudah menggunakan *delivery order*. Sedangkan industri kreatif yang dipilih adalah yang berhubungan dengan hobi. Selama pandemi, produk yang berkaitan dengan hobi *indoor* semakin ramai dijual. Sementara penjual sembako akan tetap mendapatkan persetujuan *reconditioning* karena bagaimana pun sembako akan tetap bertahan karena kebutuhan sehari-hari. Jenis usaha kesehatan, seperti menjual masker, *hand sanitizer*, vitamin, dan peralatan yang mendukung *social distancing* semakin laris selama pandemi, oleh sebab itu jenis usaha ini cenderung mendapatkan persetujuan *reconditioning*.

Tambahan modal. Langkah ini diberikan kepada anggota yang memiliki *track record* yang baik selama menjadi anggota BMT, salah satunya adalah tidak pernah bermasalah dalam hal pembayaran cicilan pembiayaan. Namun, jika semenjak pandemi anggota tersebut kesulitan dalam melakukan pembayaran cicilan bahkan bisnisnya terancam bangkrut maka oleh pihak BMT akan diberikan tambahan modal sesuai dengan kebutuhan usahanya. Tentu hal ini sangat berisiko, namun, pihak BMT harus melakukan komunikasi secara intens dengan anggota terkait apa yang dibutuhkan kemudian didiskusikan bersama dengan komite di internal BMT.

Pembinaan usaha. Pembinaan dilakukan dengan dilakukan pendampingan secara intens pada anggota UMKM yang bisnisnya berisiko bangkrut dan menimbulkan pembayaran cicilan bermasalah. Pembinaan yang dilakukan beraneka ragam, seperti pembinaan pemasaran produk selama pandemi, pembinaan higienitas produk, hingga pembinaan SDM selama pandemi. Cara ini dinilai dibutuhkan oleh UMKM, karena adanya kebijakan PPKM di sejumlah daerah menyebabkan UMKM harus beroperasi tidak seperti biasa. Adanya batasan-batasan operasional sehingga UMKM harus dengan cepat beradaptasi dengan itu.

Pembinaan seperti mengelola *delivery order* dengan memanfaatkan ojek *online* sangat dibutuhkan. Karena banyak UMKM yang masih belum mengenali cara penjualan menggunakan aplikasi ojek *online*. Selain itu, cara memasarkan secara *online* juga dibutuhkan karena UMKM harus bisa menjangkau banyak pelanggan baru untuk tetap bisa berjualan meskipun tanpa menyewa ruko yang biayanya cukup besar.

Simpulan

Pandemi memiliki pengaruh yang cukup besar di dunia, termasuk dari segi perekonomian. UMKM sebagai pilar ekonomi bangsa harus menghadapi tantangan krisis yang ditimbulkan selama pandemi. Banyaknya pertaturan yang mengharuskan masyarakat untuk membatasi kegiatannya menyebabkan penjualan UMKM yang berbasis *offline* turun. Tidak sedikit UMKM yang mengajukan restrukturasi pembiayaan.

BMT sebagai LKMS turut serta membantu UMKM untuk bangkit selama pandemi. Namun, BMT juga harus menghadapi bahwa semakin banyak UMKM yang mengajukan restrukturasi pembiayaan maka potensi untuk pembiayaan bermasalah juga akan semakin besar jika diselesaikan dengan benar. Berdasarkan hasil analisa di atas dapat disimpulkan bahwa, BMT di Jawa Timur selama pandemi melakukan sejumlah cara dalam mengantisipasi pembiayaan permasalahan pada anggota UMKM. Terdapat tiga cara yang digunakan, yaitu pemberian keringanan pembayaran cicilan, pemberian tambahan modal, dan pembinaan usaha. Pemberian keringanan pembayaran diberikan dengan tiga pilihan, yaitu pembayaran cicilan sebesar margin atau bagi hasil setiap bulan, *rescheduling*, dan *reconditioning*.

Daftar Pustaka

- Afriyandi, Y. (2015). Lembaga Keuangan Mikro Berbasis Kelompok Usaha Bersama; Sebuah Strategi Pengentasan Kemiskinan Struktural. La Riba: *Jurnal Ekonomi Islam*, 1(1), 17–26.
- Ajija, S. R., Hudaifah, A., Wasiaturrahma, Sulistyaningsih, L., A'yun, K. Q., Mukti, H. K., Salama, S. C. U., Rofiqoh, S. N. I., & Azzizah, U. A. (2018). *Koperasi BMT: Teori, Aplikasi dan Inovasi*. Inti Medika Komunika.
- Alam, M. N. (2021). Implementasi Strategi Dalam Penanganan Pembiayaan Macet Di Bmt Ugt Sidogiri Tanggulangin. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7(2), 778–785. <https://doi.org/10.29040/jiei.v7i2.2467>
- Alfiani, M., Anwar, A. Z., & Darwanto, D. (2018). Analisis Pembiayaan Murabahah pada BMT. *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)*, 1(2), 69–80. <https://doi.org/10.36778/jesya.v1i2.10>
- Anwar, M. K. (2013). Operasional Baitul Mal Wa Tamwil (Bmt) Dalam Pemberdayaan Ekonomi Umat Di Kabupaten Sidoarjo. *AKRUAL: Jurnal Akuntansi*, 4(2), 170. <https://doi.org/10.26740/jaj.v4n2.p170-182>
- Djamil, F. (2012). *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Faisol, N. R. (2021). Peran Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Masalah Lil Ummah Al-Mubarak Dalam Mengembangkan Produktivitas Umkm Di Masa Pandemi Virus Corona Tahun 2020. *LAN TABUR : Jurnal Ekonomi Syariah*, 2(2), 144–154. <https://doi.org/10.53515/lantabur.2021.2.2.144-154>
- Fauzi, A. (2018). Kredit Macet, NPL dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Perusahaan Pada

- Perusahaan Pembiayaan. *Jurnal Manajemen dan Bisnis* 2(1), 27–36.
- Fitriasari, F. (2017). Strategi Pengembangan Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*.
- Hidayanti, W., Kirana, H. J., Yustitia, A. M., Widyaningrum, H., Tulasmi, T., & Mukti, T. (2021). Studi Kasus Penanganan Pembiayaan Bermasalah di Baitul Maal wa Tamwil (BMT) Hubbul Wathon pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7(1), 333. <https://doi.org/10.29040/jiei.v7i1.1771>
- Pemerintah Republik Indonesia. (2013). Undang - Undang Republik Indonesia Nomor 1 Tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro. 42, 15.
- Juliansyah, E. (2017). Strategi Pengembangan Sumber Daya Perusahaan Dalam Meningkatkan Kinerja PDAM Kabupaten Sukabumi. *Jurnal Ekonomak*, 3(2), 19–37.
- Katadata.co.id. (2022). *Jumlah UMKM di Indonesia Sepanjang 2022, Provinsi Mana Terbanyak?*. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/02/02/jumlah-umkm-di-indonesia-sepanjang-2022-provinsi-mana-terbanyak>
- Katadata.co.id. (2020). *Perbedaan Strategi Bertahan UMKM Saat Diterpa Krisis*. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2020/09/26/perbedaan-strategi-bertahan-umkm-saat-diterpa-krisis>
- Kina, A. (2017). Mekanisme Penanganan Pembiayaan Murabahah Bermasalah Studi pada BMT Syari'ah Pare. *An-Nisbah: Jurnal Ekonomi Syariah*, 3(2). <https://doi.org/10.21274/an.2017.3.2.393-416>
- Laita, A. M. (2018). Peran Baitul Maal Mattamwil (Bmt) Dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 5–24.
- Lubis, F. A. (2016). Peranan BMT dalam Pemberdayaan Ekonomi Nasabah di Kecamatan Berastagi-Kabanjahe Karo (Studi Kasus BMT Mitra Simalem Al-Karomah). *HUMAN FALAH: Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam*, 3(2), 271–295.
- Ma, A., Nur, E., & Arruum, J. (2022). How do Baitul Maal Wat Tamwil empower Micro , Small and Medium Enterprises amidst COVID-19 pandemic ? A case of Indonesia. 5(1), 40–50.
- Maulana. (2011). Analisis Pengaruh Pembiayaan Mikro Syariah terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). *Jurnal Insitusi Politeknik Ganesha Medan Juripol*, 2(1), 133–146.
- Melina, F. (2020). Pembiayaan Murabahah Di Baitul Maal Wat Tamwil (BMT). *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 3(2), 269–280. [https://doi.org/10.25299/jtb.2020.vol3\(2\).5878](https://doi.org/10.25299/jtb.2020.vol3(2).5878)
- Mujiono, S. (2017). Eksistensi Lembaga Keuangan Mikro: Cikal Bakal Lahirnya BMT Di Indonesia. *Al Masraf: Jurnal Lembaga Keuangan Dan Perbankan*, 2(2), 207–215.
- Nourma, D. (2017). Regulasi Keberadaan Baitul Maal Wat Tamwil (Bmt) Dalam Sistem Perekonomian Di Indonesia. *Jurnal Serambi Hukum*, 11(01), 96–110.
- Nurfadilah, D., & Samidi, S. (2021). How the Covid-19 Crisis Is Affecting Customers' Intention To Use Islamic Fintech Services: Evidence From Indonesia. *Journal of Islamic Monetary*

- Economics and Finance*, 7(1), 83–114. <https://doi.org/10.21098/jimf.v7i0.1318>
- Nurkholis, A., Alita, D., & Munandar, A. (2022). Comparison of Kernel Support Vector Machine Multi-Class in PPKM Sentiment Analysis on Twitter. *Jurnal RESTI (Rekayasa Sistem Dan Teknologi Informasi)*, 6(2), 227–233. <https://doi.org/10.29207/resti.v6i2.3906>
- Nurohman, D. (2022). Pemahaman Pengelola Tentang Mudarabah Dan Aplikasinya Dalam Lembaga Keuangan Mikro Syariah Di Jawa Timur. *Al-Intaj : Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 8(1), 59. <https://doi.org/10.29300/aij.v8i1.5688>
- Rafi, M., Sunan, U., & Yogyakarta, K. (2020). Penyelesaian Sengketa Pembiayaan Macet Pada BMT. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Raushan Fikr*, 9(2), 130–143. <http://ejournal.iainpurwokerto.ac.id/index.php/raushanfikr>
- Rohadatul, A. (2020). Komunikasi Efektif Di Masa Covid-19 Pencegahan Penyebaran Covid-19 Di Era 4.0 (S. Lia (ed.)). Makmood Publishing.
- Salamah, A., & Hendry, A. (2018). Pola Rescheduling Pada Pembiayaan Bermasalah Berakad Murabahah Di Bank Syariah. *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 6(1), 27-48.
- Sofyan, S. (2017). Peran UMKM dalam Perekonomian Indonesia. *Jurnal Bilancia*, 11(1), 33–59. <https://jurnal.iainpalu.ac.id/index.php/blc/article/view/298/216>
- Suci, Y. R. (2017). Perkembangan UMKM (Usaha mikro kecil dan menengah) di Indonesia. *jurnal ilmiah cano ekonomos*, 6(1), 51-58.
- Sudjana, K., & Rizkison, R. (2020). Peran Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) dalam Mewujudkan Ekonomi Syariah yang Kompetitif. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 6(2), 175. <https://doi.org/10.29040/jiei.v6i2.1086>
- Sumarni, S. (2018). Pendistribusian Dana Zakat Infak Sedekah (ZIS) untuk Pemberdayaan Masyarakat Studi Kasus BMT Amanah Ummah Sukoharjo. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 4(02), 116. <https://doi.org/10.29040/jiei.v4i2.261>
- Turmudi, M. (2016). Manajemen Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Pada Lembaga Perbankan Syariah. *Li Falah: Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 1(1), 95. <https://doi.org/10.31332/lifalah.v1i1.477>
- Wardani, H. K., & Tho'in, M. (2013). Pengelolaan Baitul Maal Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Negara. *Jurnal Akuntansi dan Pajak*, 14(01), 6–10. <https://doi.org/10.29040/jap.v14i01.137>
- Wulandari, P. (2019). Enhancing the role of in giving financing to the poor at the bottom of the economic pyramid. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 10(3), 382–391. <https://doi.org/10.1108/JIABR-01-2017-0005>
- Wulandari, P., & Kassim, S. (2016). Issues and challenges in financing the poor: case of Baitul Maal Wa Tamwil in Indonesia. *International Journal of Bank Marketing*, 34(2), 216–234. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1108/09564230910978511>
- Wulandari, P., Kassim, S., Adhi Kasari Sulung, L., & Iwani Surya Putri, N. (2016). Unique aspects of the Islamic microfinance financing process: Experience of Baitul Maal Wa Tamwil in Indonesia. *Humanomics*, 32(3), 230–247. <https://doi.org/10.1108/H-09-2014-0062>