

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

1.1 Hasil Wawancara Dengan Informan Terpilih

Pelaksanaan wawancara terhadap informan terpilih telah dilaksanakan di Kota Jambi dari tanggal 20 Januari sampai dengan 26 Februari 2021.

Tanggapan informan disajikan pada berikut ini :

1.1.1 Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pengelolaan Pembiayaan Bank Wakaf Mikro As'ad

Berdasarkan hasil wawancara terhadap informan terpilih tentang dampak pandemi covid-19 terhadap pengelolaan pembiayaan Bank Wakaf Mikro As'ad, maka dapat dirangkum sebagai berikut:

“Memang selama corona ini kami dari BWM merasakan dampaknya yang mana awalnya pembiayaan bisa kami beri bisa-bisa sampai tiga juta, tetapi sekarang hanya satu juta, dan untuk dari segi penjualan dari produk nasabah terkendala disaat mereka berdagang, seperti ibu-ibu yang jualan disekolah, selama corona kan sekolah dirumahkan, jadi pendapatan ibu-ibu itu menjadi menurun, itu sebagian dari pada nasabah kami yang merasakan dampaknya.”

(A.M. AZHARI, S.Pd./Manager/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Selama pandemi covid-19 Bank Wakaf Mikro As'ad merasakan berbagai dampak diantaranya ialah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah maksimal hanya satu juta dan berdampak juga pada penurunan pendapatan nasabah.

“Kami selaku pihak pemberi pembiayaan tidak bisa memberikan pinjaman seperti biasanya, ya kalau biasanya kan sampai tiga juta, tapi kalau sekarang cuma satu juta, terkadang ada juga nasabah yang belum mampu bayar angsuran karena pendapatan menurun.”

(Miftahur Rahmad, SE./Supervisor/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Menurut supervisor Bank Wakaf Mikro As’ad dampak pandemi covid-19 berubahnya dana pembiayaan kepada nasabah hanya satu juta, selain itu ialah kesulitan dari nasabah untuk membayar angsuran karena pendapatan menurun.

“Pinjaman cuma bisa satu juta tidak bisa lebih, sekolah tutup susah kami mau berjualan, susah pula mau bayar angsuran perminggu.”

(Lisna Ariyani/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Pengakuan dari nasabah semenjak adanya pandemi covid-19 pinjaman dana hanya bisa satu juta, dampak yang lain ialah terkendala dalam memasarkan produk karena sekolah sebagai tempat akses berjualan untuk sementara sekolah diliburkan.

1.1.2 Kelebihan Bank Wakaf Mikro As’ad Selama Covid-19

Berdasarkan hasil wawancara terhadap informan terpilih tentang kelebihan yang dimiliki Bank Wakaf Mikro Pondok Pesantren As’ad selama dampak pandemi covid-19 maka dapat dirangkum sebagai berikut :

“Kelebihannya mau tidak mau sudah harus mengikuti teknologi, dengan adanya pandemi, kita disarankan untuk tidak tatap muka, otomatis kita mau tidak mau harus mengikuti teknologi sekarang menggunakan video call, zoom. Terus apalagi usaha nasabah dimasa pandemi, dengan adanya covid BWM maju, maju dari segi teknologi, BWM sudah punya marketplace sendiri seperti shopee, tokopedia, lazada, bukalapak, dan banyak lagi. Jadi otomatis kan biasanya kalau jualan disekolah-sekolah, selama corona sekolah-sekolah kan tutup, otomatis mereka harus mempunyai penghasilan dong, jadi nasabah itu kita ajarkan untuk kalau bisa tetap produksi permasalahannya via online, jadi selama ini yang gaptek nasabah itu tentang penjualan online kita ajarkan dari pihak BWM.”

(A. M. AZHARI, S.Pd.,/Manager/Wawancara Mendalam, Jambi,2021)

Kelebihan yang dimiliki oleh Bank Wakaf Mikro Pondok Pesantren As’ad ialah dengan mengikuti teknologi seperti aplikasi *video call* dan *zoom cloud meetings*. Kelebihan lainnya ialah Bank Wakaf Mikro Pondok Pesantren As’ad sudah mempunyai *marketplace* sendiri seperti shopee, tokopedia, bukalapak.

“Pada saat kerumah masyarakat dalam rangka pengambilan uang tagihan perminggu ada skema yang sedikit diubah seperti pembacaan asmaul husna ditiadakan untuk sementara waktu selama corona dikarenakan untuk mempersingkat waktu dan tidak boleh kumpul ramai-ramai juga selama corona”.

(Miftahur Rahmad, S.E.,/Supervisor/Wawancara Mendalam, Jambi, 2021)

Bank Wakaf Mikro Pondok Pesantren As’ad mengubah rangkaian pada saat perkumpulan halmi, seperti pembacaan asmaul husna untuk sementara ditiadakan.

“Bisa bertanya-tanya tentang usaha”.

(Lisna Ariyani/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Bank Wakaf Mikro memberikan kesempatan kepada nasabah untuk bertanya tentang usahanya disetiap kali pertemuan halmi.

“Dia mau memberikan kami solusi tentang jualan”.

(Rostiati/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Kelebihan Bank Wakaf Mikro juga memberikan solusi kepada nasabah terkait tentang usahanya setiap kali pertemuan halmi.

“Ilmu juga bertambah, kami dibina cara ngatur uang, sebelumnya uang itu kami campur aduk jadi satu antara uang jualan dan uang lain seperti uang belanja, sekarang Alhamdulillah sudah tidak tidak begitu lagi”.

(Rts. Mursila/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Disetiap pertemuan mingguan, Bank Wakaf Mikro membina nasabah terkait pengelolaan keuangan.

“Setidaknya kami diajarkan cara mengelola uang dengan baik, apalagi selama corona”.

(Hasna/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Selama pandemi covid-19 nasabah juga dibina oleh Bank Wakaf Mikro untuk mengelola keuangan dengan baik.

“Iya terkadang kalau disaat ngumpul mingguan itu kami bisa saling bertanya-tanya dengan teman yang lain tentang jualan kami”.

(Sakini/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Dengan adanya halmi mingguan, nasabah dapat bertukar pikiran kepada nasabah yang lain.

“Saat kami ngumpul halmi mingguan itu, kami diingatkan untuk tetap sabar selama corona ini, jadi kami tidak sekedar dapat ilmu tentang jualan saja, tapi ada juga ilmu tentang agamanya”.

(Yusna/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Bank Wakaf Mikro juga memberikan pemahaman tentang ilmu agama terkait kesabaran dalam menghadapi pandemi covid-19 pada saat halmi mingguan.

“Cara mengatur keuangan kami diajarkannya, itu enaknya”.

(Nyimas Anisa/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Kelebihan Bank Wakaf Mikro juga memberikan pemahaman kepada nasabah tentang pengelolaan keuangan yang baik.

“Ceramah agama ada juga kalau setiap pertemuan mingguan”.

(Nyimas Mardiana/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Disamping ilmu tentang duniawi, Bank Wakaf Mikro juga menyempatkan untuk menyampaikan ilmu tentang akhirat pada saat halmi mingguan.

“Angsurannya terjangkau, dan tidak ada bunga, apalagi kalau corona sekarang, beruntunglah kami ikut ini”.

(Sumiati/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Bank Wakaf Mikro memberikan pinjaman dana tanpa bunga, hal tersebut menjadi keuntungan bagi nasabah apalagi dalam kondisi dampak pandemi covid-19.

“Kalau lagi tidak punya uang bisa minta tempo angsuran dulu, karena kan batik ini lumayan lambat pemasarannya, bukan ditutupi sama anggota yang lain

(Siti Maryam/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Untuk nasabah yang mengalami kesulitan dalam membayar angsuran, Bank Wakaf Mikro memberi solusi, bisa membayarnya pada hari minggu yang akan datang.

1.1.3 Kelemahan Bank Wakaf Mikro As’ad Selama Covid-19

Berdasarkan hasil wawancara terhadap informan mengenai kelemahan yang dimiliki Bank Wakaf Mikro Pondok Pesantren As’ad selama dampak pandemi covid-19 dapat dirangkum sebagai berikut :

“Kelemahannya karena kan sistem kita ini tanggung renteng, tanggung renteng itu artinya kalau seandainya dalam satu kelompok itu ada salah satu nasabah yang tidak bayar maka anggota kelompoknya yang lain yang menanggung angsuran nasabah yang tidak bayar tersebut. Ini kan kalau seandainya pandemi ini terus berlanjut otomatis kan nasabah itu dari segi kemampuannya sedikit berkurang itu dampak negatifnya”.

(A. M. AZHARI,S.Pd./Manaqer/Wawancara Mendalam, Jambi,2021)

Sistem tanggung renteng pada Bank Wakaf Mikro Pondok Pesantren As’ad untuk sementara ditiadakan, dikarenakan selama pandemi pendapatan para nasabah berkurang.

“Lama menunggu nasabah yang datang saat ngambil uang tagihan, ada juga yang tidak datang dengan alasan mereka tidak bayar karena uang belum ada karena pendapatan menurun akibat corona”.

(Miftahur Rahmad. S.E./Supervisor/Wawancara Mendalam. Jambi. 2021)

Karena pendapatan menurun, akibatnya ada sebagian nasabah yang tidak hadir otomatis absen tidak terisi dengan alasan karena belum mempunyai uang untuk membayar tagihan perminggu.

“Ya paling nominal untuk meminjam uang tidak bisa lebih dari satu juta”.

(Lisna Ariyani/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Nominal pinjaman dana yang diberikan oleh Bank Wakaf Mikro tidak bisa lebih dari satu juta.

“mungkin bagi saya terkait tanggung renteng yang diberhentikan selama corona, dapat dijalankan lagilah”.

(Rostiati/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Nasabah mengharapkan agar program tanggung renteng dapat untuk dijalankan kembali.

“Kami harap tanggung renteng diadakan kembali”

(Rts. Mursila/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Kelemahan dari Bank Wakaf Mikro agar tanggung renteng dapat untuk diadakan lagi.

“Saya ini kan usahanya batik, jadi penjualannya itu lumayan lama, kalau bisa tanggung renteng tetap dijalankan”.

(Hasna/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Keluhan dari nasabah yang lain selaku penjual batik mengharapkan agar tanggung renteng untuk tetap dijalankan, karena mengingat pemasaran batik yang cukup memakan waktu.

“Kadang-kadang penjualan kami ini menurun, kalau bisa BWM menurunkan nominal angsuran”.

(Sakini/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Selain itu nasabah juga mengharapkan agar agar nominal angsuran perminggu untuk bisa turun, mengingat pemasukan dari penjualan yang menurun.

“Jualan lauk masak ini kadang habis kadang tidak, enakya kalau BWM sedikit menurunkan angsuran perminggu”.

(Yusna/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Pada saat membayar angsuran, nasabah mengharapkan agar angsuran dapat diturunkan.

“seharusnya ada semacam bazar untuk jualan produk kami ini, saya kan jualan kerajinan tangan manik-manik”.

(Nyimas Anisa/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Kelemahan yang lain dari Bank Wakaf Mikro As'ad ialah belum tersedianya pemasaran produk nasabah secara bazar.

“Selama corona kami tidak bisa minjam dana lebih dari sejuta”.

(Nyimas Mardiana/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Banyak nasabah yang mengeluhkan peminjaman dana yang terbatas hanya satu juta.

“Tanggung rentenglah minta dijalankan lagi”.

(Sumiati/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Keluhan dari nasabah banyak yang mengeluhkan agar program tanggung renteng untuk tetap dijalankan kembali.

“BWM tidak bisa memberikan kami pinjaman lebih dari satu juta semenjak ada corona”.

(Siti Maryam/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Keinginan dari nasabah agar Bank Wakaf Mikro dapat memberikan pinjaman lebih dari satu juta.

1.1.4 Peluang Bank Wakaf Mikro As’ad Selama Covid-19

Berdasarkan hasil wawancara terhadap informan terpilih mengenai peluang yang dimiliki Bank Wakaf Mikro Pondok Pesantren As’ad selama dampak pandemi covid-19 dapat dilihat sebagai berikut :

“Selama corona kami memberikan ide-ide terbaru akan usaha apa yang baik untuk dijalankan”.

(A. M. AZHARI., S.Pd.,/Manager/Wawancara Mendalam/2021)

Informasi yang didapat dari manager bahwa Bank Wakaf Mikro Pondok Pesantren As’ad menawarkan kepada nasabah tentang ide-ide usaha yang kreatif untuk dijalankan.

Bakal ada didepan As’ad ni tempat penjualan dari BWM yang mana jualan dari nasabah bakalan kami jadikan satu tempat, itu sih baru rencana atau bentuk upaya lah dari kami, karena kami lihat lumayan strategilah tempatnya, apalagi As’ad ini kan didekat pasar.

(Miftahur Rahmad, S.E./Supervisor/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Rencana dari Bank Wakaf Mikro As'ad memulai untuk mendirikan tempat usaha di sekitaran pondok pesantren As'ad. Tempat tersebut disediakan untuk produk-produk dari nasabah yang dijadikan tempat penjualannya dalam satu tempat.

“Mungkin bisa memberikan kami ide-ide yang kreatiflah untuk megubah jenis jualan kami”.

(Lisna Ariyani/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Dengan memberikan ide-ide kreatif, nasabah mampu untuk mengubah jenis jualan dari produk mereka.

“Kalau saya, mengharapkan BWM untuk memberikan kami inovasi jualan yang menariklah”.

(Rostiati/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Dengan berbagai inovasi, nasabah mampu untuk membuat produk mereka agar lebih menarik.

“Seperti menyediakan kami kios untuk berjualan, karena saya kan jualan kue kering dan basah”.

(Rts. Mursila/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Peluang lain yang dapat dilakukan oleh Bank Wakaf Mikro ialah dengan membuat kios untuk memasarkan produk para nasabah.

“Kios-kios tempat kami berjualan, biar orang yang mau beli langsung tertuju pada tempat jualan”.

(Hasna/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Kios-kios yang digunakan untuk menitipkan produk dari nasabah. Agar para pengguna jalan yang melihat langsung tertuju ke tempat penjualan tersebut.

“Buatkan semacam tanda pengenalan lah, biar kami bisa memberikan tanda pengenalan jualan kami itu kepada orang-orang”.

(Sakini/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Peluang bagi Bank Wakaf Mikro ialah dengan membuatkan kartu tanda pengenalan untuk produk-produk nasabah.

“Iya kalau bisa jangan mengandalkan media sosial, buatlah kami tanda pengenalan produk, biar pembeli langsung menghubungi kami”.

(Yusna/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Dengan dibuatkan kartu tanda pengenalan, diharapkan pembeli langsung menghubungi nasabah yang berjualan.

“Lebih enak jika sediakan kami tempat untuk jualan”.

(Nyimas Anisa/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Salah satu peluang bagi Bank Wakaf Mikro ialah dengan menyediakan tempat berjualan bagi nasabah.

“Kalau jualan lontong, biar lebih dikenal orang mending dibuatkan kartu tanda pengenalan untuk produk kami, biar orang yang ingin makan lontong langsung telepon kami”.

(Nyimas Mardiana/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Kartu tanda pengenalan produk nasabah juga salah satu peluang bagi Bank Wakaf Mikro dalam upaya membantu memasarkan produk nasabah.

“Kalau kami ini susah kalau cuma mengandalkan dari media sosial, kami ini jualan jajanan, rasanya kalau jajanan dipasarkan melalui media sosial sepertinya tidak maju, mungkin kami minta solusi lah dari BWM jualan apa yang sekiranya layak untuk kami jualkan”.

(Sumiati/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Peluang lain yang dapat dilakukan ialah dengan selalu memberikan solusi kepada nasabah perihal produk yang pantas untuk dijualkan selama pandemi.

“Kalau batik memang cocok kalau dijualkan lewat media sosial, karena batik-batik toko lain juga kalau saya lihat memang banyak dipromosikan lewat itu”.

(Siti Maryam/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Disamping itu, peluang besar lainnya ialah dengan mempromosikan produk nasabah melalui sosial media.

1.1.5 Kendala Bank Wakaf Mikro As’ad Selama Covid-19

Berdasarkan hasil wawancara terhadap informan terpilih mengenai kendala yang dimiliki Bank Wakaf Mikro Pondok Pesantren As’ad selama dampak pandemi covid-19 dapat dilihat sebagai berikut :

“Kalau nasabah memang butuh dan tidak ada binaan dari kita, terkait pinjaman dari luar seperti riba lah pasti akan terjadi, kalau dia meminjam tempat lain pasti terjadi”.

(A.M. AZHARI, S.Pd./Manager/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Pihak Bank Wakaf Mikro selalu memberikan binaan kepada nasabah, untuk tidak meminjam dana dari luar yang berbau riba.

“Memang kendala bagi kami ya adalah seperti nasabah mungkin tergiur dengan pinjaman dana dari luar, karena kan kami cuma meminjamkan dana paling besar cuma tiga juta, apalagi disaat corona kami cuma beri pinjaman satu juta”.

(Miftahur Rahmad, S.E. / Supervisor/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Alasan kenapa ada nasabah yang tergiur kepada pinjaman dana selain Bank Wakaf Mikro karena, pinjaman dana dari Bank Wakaf Mikro maksimal hanya tiga juta, disaat pandemi covid-19 hanya diberikan pinjaman dana satu juta.

“Kemarin sempat kami ditawarkan pinjaman dana dari pihak lain, tapi iya memang pengembalian dana nya pakai bunga, tidak seperti BWM”.

(Lisna Ariyani/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Pengalaman dari nasabah yang sempat ditawarkan dari pihak lain terkait pinjaman dana untuk modal usaha, tetapi angsurannya berbunga.

“Iya kalau pinjaman dana dari luar itu banyak yang menawarkan, cuma kami perlu dukungan saja dari BWM supaya kami tetap disini”.

(Rostiati/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Bank Wakaf Mikro harus tetap mendukung dan membina nasabah agar tidak tergiur dengan pinjaman dana dari pihak lain.

“Kalau kita sebelum ikut BWM, sering main arisan, tapi iya memang uangnya tidak bisa kita dapatkan dengan cepat, tergantung nomor undian”.

(Rts. Mursila/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Sistem arisan merupakan salah satu ancaman bagi Bank Wakaf Mikro dalam menyalurkan dana kepada nasabah. Karena sama-sama tidak menerapkan sistem bunga.

“Terkadang sempat tergiur dengan pinjaman dari luar yang menawarkan dana lebih besar, tapi piki-pikir juga karena bayarnya juga lebih, iya bisa dikatakan bunga lah”.

(Hasna/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Selain itu, nasabah juga mengeluhkan pinjaman dana dari Bank Wakaf Mikro yang kecil, nasabah tergiur pinjaman dana yang lebih besar dari pihak lain.

“Satu juta rasanya kecil kalau untuk membuka usaha, tapi mau gimana lagilah daripada meminjam dana dari bank-bank lain yang bayarannya berlipat-lipat”.

(Sakini/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Nasabah merasakan kekurangan modal usaha karena pinjaman dana dari Bank Wakaf Mikro yang kecil hanya satu juta selama pandemi covid-19.

“Kalau tidak ada dikasih binaan dalam setiap pertemuan mingguan, mungkin kami lah sudah minjam uang dari tempat lain”.

(Yusna/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Beberapa aspek yang diperlukan untuk dapat mempertahankan nasabah, ialah dengan tetap membina nasabah pada setiap halmi mingguan.

“Selama corona banyak keperluan terutama perlu uang, ada ajakan dari yang lain untuk minjam dana, tapi takut tidak bisa bayar angsurannya karena bayarannya lumayan besar kalau dihitung-hitung”.

(Nyimas Anisa/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Pengakuan dari nasabah yang membutuhkan uang, sempat diajak untuk meminjam dana modal usaha dari pihak lain.

“Minjam dana dari bank mungkin bisa saja, tapi enakunya di BWM kami setiap pertemuan bisa bertanya-tanya, kalau tempat lain belum tentu bisa”.

(Nyimas Mardiana/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Bank Wakaf Mikro harus tetap menyediakan waktu kesempatan untuk nasabah bertanya mengenai keluhan kesah selama menjalankan usaha. Agar nasabah merasa nyaman dan tidak tergiur dengan pinjaman dana dari pihak lain.

“Kalau melihat orang buka usaha yang besar-besar terkadang ada juga rasa kepingin, pastilah modalnya juga besar, itu enakunya kalau minjam dana dari luar karena dikasih lebih besar daripada di BWM”.

(Sumiati/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Pinjaman dana modal usaha yang lebih besar dari pihak lain menjadi ancaman bagi Bank Wakaf Mikro terhadap nasabah.

“Ibu ini usaha batik, pewarna batik itu mahal, kadang uang satu juta itu tidak cukup, mau minjam tempat lain pikir-pikir juga untuk bayar angsurannya”.

(Siti Maryam/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Keluhan nasabah ialah pinjaman dana dari Bank Wakaf Mikro yang kecil hanya satu juta selama pandemi covid-19.

1.2 Strategi Pengelolaan Pembiayaan Bank Wakaf Mikro As’ad Selama Covid-19

Sebelum membahas mengenai strategi pengelolaan pembiayaan Bank Wakaf Mikro Pondok Pesantren As’ad selama dampak pandemi covid-19 maka terlebih dahulu disajikan hasil wawancara mengenai konsep pengelolaan pembiayaan Bank Wakaf Mikro yang ideal selama dampak pandemi covid-19.

1.2.1 Bank Wakaf Mikro Yang Ideal Dalam Hal Pengelolaan Pembiayaan Selama Covid-19

“Nominalnya yang diperhatikan yang normalnya tadi bisa kita kasih tiga juta, karena usahanya sudah mulai dari nol lagi usaha baru lagi, maka kita analisa juga kira-kira kalau seandainya kita kasih pinjaman tinggi sanggup atau tidak nasabahnya gitu kan. Memang kalau dari segi pembiayaan pasti berpengaruh yang tadinya kita bakal rencanain dua juta kita pikirkan lagi”.

(A.M. AZHARI., S.Pd.,/Manager/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Dari segi pembiayaan sangat berpengaruh, karena banyak nasabah memulai usaha yang baru. Sehingga Bank Wakaf Mikro sangat berhati-hati disaat meminjamkan dana kepada nasabah dan memikirkan akan kemampuan dari

nasabah saat pengembalian dana.

“Untuk sementara tanggung renteng distop dahulu selama corona, kasihan lihat nasabah yang lain jika harus menutupi pembayaran nasabah yang lain selama corona”.

(Miftahur Rahmad, S.E./Supervisor/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Disamping itu, Bank Wakaf Mikro juga menghentikan sementara skema tanggung renteng, karena banyak nasabah yang mengalami penurunan pendapatan.

“Pengelolaan pembiayaan yang ideal menurut saya ialah dengan tetap menjalankan program tanggung renteng, agar nasabah yang tidak bisa bayar dapat tertutupi untuk sementara waktu”.

(Sakini/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Keinginan dari nasabah ialah agar program tanggung renteng untuk tetap dijalankan, agar nasabah yang lain dapat terbantu.

1.2.2 Bank Wakaf Mikro Yang Ideal Dalam Hal Pendampingan Usaha

Selama Covid-19

“Tetap mengikuti protokol kesehatan disarankan nasabah harus tetap ngumpul karena angsuran itu akan tetap berjalan, strateginya tetap menjaga jarak. Kalau seandainya nanti kota Jambi ini sudah melarang adanya perkumpulan otomatis kita sudah tidak boleh keluar-keluar lagi nih, mau tidak mau BWM sudah punya strategi menyiapkan namanya halmi online, halmi itu perkumpulan”.

(A. M. AZHARI., S.Pd./Manager/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Dengan menerapkan protokol kesehatan, Bank Wakaf Mikro tetap menjalankan kegiatan halmi secara *offline*. Disamping itu Bank Wakaf Mikro juga telah menyiapkan halmi *online*, apabila Kota Jambi telah *lockdown* karena angsuran harus tetap berjalan.

“Pada saat setelah proses pembayaran tagihan perminggu, paling nanti diberi kesempatan kepada nasabah mungkin ada berita pada usahanya bisa dikatakan sharinglah atau biasa disebut kuliah tujuh menitlah, kita kasih masukan ke nasabah”.

(Miftahur Rahmad, S.E./Supervisor/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Bank Wakaf Mikro memberikan arahan dan masukan setelah kegiatan pembayaran angsuran telah selesai, apabila ada nasabah yang bertanya tentang usahanya.

“Pendampingan usaha yang ideal menurut saya ialah dengan menyediakan tempat pemasaran produk, apalagi selama corona, sangat penting itu”.

(Hasna/Nasabah/Wawancara Mendalam/Jambi, 2021)

Keinginan dari nasabah bahwa bukan hanya berjualan dari rumah, tetapi juga disediakan tempat untuk pemasaran produk untuk nasabah-nasabah.

5.3 Internal Factor Analysis Summary (IFAS)

Strategi matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) merupakan rumusan analisis lingkungan internal. Matriks ini memberikan rangkuman dan evaluasi kekuatan dan kelemahan sebagai berikut :

Tabel 5.1 Matrik Internal Factor Analysis Summary (IFAS)

Bank Wakaf Mikro As'ad

No.	Jenis	Internal Factor	
		Kekuatan (Strength)	Kelemahan (Weakness)
1.	Pengelolaan Pembiayaan	1. Dengan menerapkan protokol kesehatan, Bank Wakaf Mikro tetap menjalankan kegiatan halmi secara <i>offline</i>, disamping itu juga telah menyiapkan halmi <i>online</i>, apabila Kota Jambi telah <i>lockdown</i> karena angsuran harus tetap berjalan. 2. Memberikan solusi, nasabah bisa membayar angsuran pada halmi minggu yang akan datang. 3. Membina nasabah terkait pengelolaan keuangan yang baik pada setiap halmi mingguan.	1. Program tanggung renteng ditiadakan. 2. Karena pendapatan menurun, akibatnya ada sebagian nasabah yang tidak hadir otomatis daftar hadir tidak terisi dengan alasan karena belum mempunyai uang untuk membayar tagihan perminggu. 3. Dalam mengisi daftar kehadiran masih terdapat kelemahan dalam hal pengawasan dari petugas, karena masih ada kekeliruan pada daftar kehadiran. 4. Nominal pinjaman dana yang diberikan Bank Wakaf Mikro tidak bisa lebih dari satu juta.
2.	Pendampingan Usaha	1. Bank Wakaf Mikro sudah mempunyai <i>marketplace</i> sendiri. 2. Bank Wakaf Mikro memberikan arahan dan masukan pada saat kegiatan pembayaran angsuran telah dilakukan, apabila ada nasabah yang bertanya tentang usahanya. 3. Memberikan kesempatan kepada nasabah untuk bertanya tentang usahanya setiap pertemuan halmi.	1. Belum adanya program yang bersifat bantuan dana kepada nasabah yang kreatif dalam menjalankan usaha selama dampak pandemi <i>covid-19</i>. 2. Belum terlihat adanya fasilitas yang mendukung untuk kegiatan pemasaran produk nasabah seperti kios.

Berdasarkan tabel 5.1 dapat dilihat bahwa kekuatan dan kelemahan Bank Wakaf Mikro Pondok Pesantren As'ad dikelompokkan menjadi beberapa jenis yaitu kelompok pengelolaan pembiayaan dan pendampingan usaha. Kekuatan dan kelemahan utama diurutkan dari yang paling berpengaruh ke yang kurang berpengaruh.

1.4 External Factor Analysis Summary (EFAS)

Matriks EFAS (*External Factor Analysis Summary*) merupakan rumusan analisis untuk merangkum peluang dan ancaman pada satu unit usaha. Berikut merupakan matriks EFAS Bank Wakaf Mikro Pondok Pesantren As'ad :

Tabel 5.2 Matrik External Factor Analysis Summary (EFAS)

Bank Wakaf Mikro As'ad

No.	Jenis	External Factor	
		Peluang (Opportunities)	Threat (Ancaman/Kendala)
1.	Pengelolaan Pembiayaan	1. Potensi untuk dapat membuat aturan tentang tidak boleh meminjam dana dari pihak luar yang mengandung riba. 2. Dalam mengisi daftar kehadiran mingguan agar untuk meningkatkan pengawasan bagi nasabah agar tidak ditemukannya lagi kekeliruan.	1. Adanya bank atau lembaga keuangan yang lain sebagai pesaing. 2. Tidak adanya surat perjanjian bagi nasabah untuk tidak meminjam dana dari tempat lain. 3. Kekhawatiran dari Bank Wakaf Mikro jika nasabah tergiur untuk meminjam dana dari pihak luar.
2.	Pendampingan Usaha	1. Potensi untuk mendirikan kios disekitaran pondok pesantren As'ad, tempat tersebut dijadikan untuk pemasaran produk-	1. Tidak tersedianya tempat pendukung seperti kios bagi nasabah yang ingin memasarkan produk disekitaran pondok pesantren.

		produk nasabah menjadi satu tempat. 2. Memberikan inovasi dan ide-ide kreatif agar produk menjadi lebih menarik. 3. Membuat kartu tanda pengenal untuk produk-produk nasabah. 4. Potensi untuk menjalin kerjasama dengan instansi lain.	2. Kekhawatiran dari Bank Wakaf Mikro jika nasabah salah dalam menggunakan dana pinjaman. 3. Kekhawatiran dari Bank Wakaf Mikro jika nasabah berhenti dalam menjalankan usahanya. 4. Tidak adanya kartu tanda pengenal bagi produk nasabah. 5. Persaingan antar produk lembaga keuangan lainnya.
--	--	--	---

Berdasarkan tabel 5.2 dapat dilihat bahwa peluang dan ancaman Bank Wakaf Mikro dikelompokkan menjadi beberapa jenis yaitu kelompok pengelolaan pembiayaan dan pendampingan usaha. Peluang dan ancaman utama diurutkan dari yang paling berpengaruh ke yang kurang berpengaruh.

1.3 Diagram Matrik SWOT

Alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategi perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Berikut adalah matriks SWOT Bank Wakaf Mikro Pondok Pesantren As'ad:

Tabel 5.3 Diagram Matrik SWOT Bank Wakaf Mikro As'ad

IFAS EFAS	Strenghts (S) 1. Menerapkan protokol kesehatan. 2. Memberikan solusi. 3. Mempunyai <i>marketplace</i> sendiri. 4. Membina nasabah. 5. Kesempatan nasabah untuk bertanya.	Weakness (W) 1. Tanggung renteng ditiadakan. 2. Belum ada program bantuan dana kepada nasabah yang kreatif dalam menjalankan usaha. 3. Belum ada kios untuk pemasaran produk. 4. Pinjaman dana hanya satu juta. 5. Kurangnya pengawasan dari petugas mengenai daftar kehadiran.
	Opportunities (O)	Strategi (WO)
	Strategi (SO)	Strategi (WO)
Aturan tidak boleh meminjam dana dari pihak lain.	Membuat aturan bagi nasabah untuk mengikuti protokol kesehatan dan tidak meminjam dana	Mengadakan kembali program tanggung renteng agar nasabah merasa nyaman dan

	dari pihak lain.	tidak meminjam dana dari pihak lain.
Inovasi dan ide kreatif.	Membina nasabah agar lebih kreatif dalam berinovasi akan produk.	Membuat program bantuan modal usaha yang membangkitkan minat nasabah untuk lebih kreatif dalam menjalankan usahanya.
Kios disekitaran pondok pesantren.	Strategi <i>marketplace</i> sebagai tempat pemasaran.	Mendirikan kios disekitaran pondok pesantren untuk menampung dan memasarkan produk nasabah.
Kerjasama dengan instansi lain.	Memberikan solusi kepada nasabah untuk memperluas kerjasama pemasaran produk dengan instansi lain.	
Kartu tanda pengenal produk nasabah.	Memberikan solusi seperti mengadakan kartu tanda pengenal produk bagi nasabah agar produk dapat diketahui banyak orang.	
Pengawasan pengisian kehadiran nasabah.		Memperketat pengawasan terhadap pengisian jadwal kehadiran nasabah.
Threats (T)	Strategi (ST)	Strategi (WT)
Adanya Bank atau lembaga keuangan yang lain sebagai pesaing.	Membina nasabah agar tidak meminjam dana dari lembaga keuangan yang lain.	
Tidak adanya surat perjanjian bagi nasabah untuk tidak meminjam dana dari tempat lain.	Membuat surat perjanjian kepada nasabah untuk tidak meminjam dana dari lembaga yang lain.	
Tidak tersedianya tempat pendukung seperti kios bagi nasabah.		
Kekhawatiran jika	Membina nasabah agar	Memanfaatkan dana

nasabah salah menggunakan dana pinjaman.	tidak salah dalam menggunakan dana pinjaman.	satu juta dengan tidak disalahgunakan oleh nasabah.
Kekhawatiran jika nasabah berhenti dalam menjalankan usahanya.	Memberikan waktu kesempatan nasabah untuk bertanya dan memberikan solusi terhadap usahanya agar nasabah tidak berhenti dalam menjalankan usahanya.	

Berdasarkan matriks SWOT maka dapat disimpulkan bahwa strategi yang dapat dilakukan oleh Bank Wakaf Mikro Pondok Pesantren As'ad adalah strategi sebagai berikut:

A. Strategi SO (*Strenght Opportunities*)

Strategi yang didasarkan pada kekuatan yang digunakan untuk memanfaatkan peluang yang dimiliki oleh Bank Wakaf Mikro Pondok Pesantren As'ad adalah sebagai berikut:

1. Membuat aturan bagi nasabah untuk mengikuti protokol kesehatan dan tidak meminjam dana dari pihak lain.
2. Membina nasabah agar lebih kreatif dalam berinovasi akan produk.
3. *Marketplace* sebagai tempat pemasaran.
4. Memberikan solusi kepada nasabah untuk memperluas kerjasama pemasaran produk dengan instansi lain.
5. Memberikan solusi seperti mengadakan kartu tanda pengenalan produk bagi nasabah agar produk dapat diketahui banyak orang.

B. Strategi WO (*Weaknesess opportunities*)

Strategi yang diciptakan untuk meminimalkan kelemahan dan memanfaatkan peluang strategi WO yang dilakukan adalah:

1. Mengadakan kembali program tanggung renteng agar nasabah merasa nyaman dan tidak meminjam dana dari pihak lain.
2. Membuat program bantuan modal usaha yang membangkitkan minat nasabah untuk lebih kreatif dalam menjalankan usahanya.
3. Mendirikan kios disekitaran pondok pesantren untuk menampung dan memasarkan produk nasabah.

C. Strategi ST (*Strenght Threat*)

Strategi yang diciptakan untuk menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman, strategi tersebut adalah sebagai berikut:

1. Membina nasabah agar tidak meminjam dana dari lembaga keuangan yang lain.
2. Membuat surat perjanjian kepada nasabah untuk tidak meminjam dana dari lembaga yang lain.
3. Membina nasabah agar tidak salah dalam menggunakan dana pinjaman.
4. Memberikan waktu kesempatan nasabah untuk bertanya dan memberikan solusi kepada nasabah terhadap usahanya agar nasabah tidak berhenti dalam menjalankan usahanya.

D. Strategi WT (*Weakness Threat*)

Strategi yang diciptakan untuk meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman, strategi tersebut adalah sebagai berikut:

1. Memanfaatkan dana satu juta dengan tidak disalahgunakan oleh nasabah.