

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data Penelitian

1. Sejarah singkat Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah di Tulungagung

Melihat penerapan fiqh mu'amalah yang memiliki posisi yang penting dalam masyarakat, sebagaimana diketahui bahwa masyarakat selalu melakukan aktivitas mu'amalah untuk pemenuhan kebutuhan hidupnya, maka Lembaga Pengembangan Dakwah Al-Bahjah mempunyai inisiatif untuk mendirikan lembaga keuangan syariah. Lembaga keuangan ini diberi nama yaitu Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung. Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah di Tulungagung berdiri pada akhir bulan Desember 2015. Untuk mendirikan dan memulainya membutuhkan waktu sekitar 1 tahun.

Operasional Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah di Tulungagung diresmikan pada tanggal 1 Januari 2016. Dari peresmian Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah tidak langsung mengalami perkembangan, mulai berkembang setelah 5 bulan peresmian tepatnya pada bulan Mei 2016. Dalam perjalanannya selama hampir 2 tahun beroperasi, Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah di Tulungagung telah hadir dengan banyak melakukan pengembangan dan inovasi guna memberikan layanan *financial* yang terbaik sesuai kebutuhan *mudarib* melalui beragam produk dengan prinsip syariah yang sesuai dengan penerapan fiqh mu'amalah.

Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah di Tulungagung sudah memiliki Cabang di wilayah Blitar yang telah dibuka pada bulan April 2016. Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung memiliki produk unggulan yaitu *mudharabah* dan *musyarakah*, karena beberapa alasan yaitu *mudharabah* dan *musyarakah* adalah mekanisme penanaman modal kepada mudarib yang mempunyai kemampuan untuk usaha tetapi tidak mempunyai modal atau kekurangan modal, sangat membantu *mudarib* dalam memajukan usahanya. Selain itu ada produk unggulan yang mendukung produk *mudharabah* dan *musyarakah*, yaitu adanya Klinik Keuangan Syariah merupakan program dimana Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah memberikan jasa konsultasi dan pendampingan terhadap anggota ataupun non anggota yang mempunyai permasalahan *financial*.

Produk yang dimiliki Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung berbeda dengan lembaga keuangan lainnya yaitu produk tunggal yang meliputi akad *mudharabah* dan *musyarakah*, simpanan *mudarabah*, *ba'i murabahah*, *qordhul hasan* dan produk gabungan yang meliputi *qordhul hasan* dengan akad *mudarabah* atau *musyarakah*, investasi *mudarabah* dengan akad *mudarabah*, *musyarakah* atau *murabahah*, dan produk pendukung yaitu Klinik Keuangan Syariah.

Pelayanan menjadi salah satu unsur penting dalam pengembangan bisnis dan sekaligus dakwah lembaga. Terkait dengan hal itu, UKASYA Al-Bahjah Tulungagung berkomitmen untuk memberikan kemudahan kepada masyarakat dalam menjalankan sebuah usaha. Sebagai lembaga

keuangan yang terpercaya Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah membangun karakter Sumber Daya Insani (SDI) dengan prinsip luhur yang dicontohkan oleh Rasulullah SAW yaitu insan yang beriman, cerdas, amanah, jujur, berkomunikasi dengan baik. Pribadi demikian diharapkan akan memiliki empati dan berorientasi hasil yang sepenuhnya mengutamakan layanan fokus kepada *mudharib*.¹

2. Progress Asset Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung

Berdirinya Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung yaitu pada tanggal 1 Januari 2016 dengan modal sebesar Rp.40.000.000,00 dan hingga sekarang assetnya sudah mencapai sebesar Rp. 1.500.000.000,00. Sekitar hampir 2 tahun Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung assetnya meningkat secara signifikan.²

3. Visi Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung

Untuk visi utamanya yaitu mengembangkan dakwah.

4. Misi Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung

Untuk misi utamanya yaitu mendakwahkan Islam dengan ekonomi syariah.

¹ Penjelasan dari Agung Hartadi, (*Direktur UKASYA Al-Bahjah Tulungagung*), Pada hari Jumat, tanggal 10 November 2017, pukul 10:10 WIB.

²*Ibid.*, pukul 10:15 WIB

5. Jaringan dengan Lembaga lain

- a. Pondok Pesantren Al-Bahjah 03 Tulungagung.
- b. Radio Samara FM.
- c. BMT Harum Tulungagung.
- d. Pondok Pongkok Bacem
- e. Pondok Gunung Kidul
- f. Pondok Tahfidzul Quran Putri Al-Bahjah Kunir³

6. Letak Geografis

Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah di Jl. Raya Sembon, Karangrejo, Tulungagung jika dilihat letak geografisnya kantor Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah cukup strategis karena dekat dengan akses jalan raya dan dekat dengan Pondok Al-Bahjah, sehingga mudah dijangkau dengan nasabah dan calon nasabah. Bangunan Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah terlatak pada :

- a. Sebelah Barat : Sekolah Pendidikan Al-Bahjah
- b. Sebelah Timur : Jalan Raya
- c. Sebelah Selatan : Al-Bahjah Mart
- d. Sebelah Utara : Pertigaan Karangrejo Sendang⁴

³*Ibid.*, pukul 10:17 WIB

⁴*Ibid.*, pukul 10:20 WIB

7. Kondisi Fisik

Kondisi fisik Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah adalah memiliki gedung dengan luas 8 x 10 meter yaitu sebagai berikut:

- a. Bagian depan kantor terdapat teras dengan ukuran 8 x 2 meter.
- b. Bagian tengah kantor adalah ruang utama seluas 3 x 6 meter yang didalamnya terdapat sebuah meja front office dengan 2 buah komputer, ruang tersebut digunakan sebagai tempat transaksi antara nasabah dengan pihak Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah dan sebagai tempat administrasi keuangan.
- c. Bagian samping terdapat ruang seluas 4 x 2 meter yang berfungsi sebagai klinik keuangan syariah dan juga sebagai tempat penyelesaian masalah keuangan dengan nasabah.⁵

8. Produk-Produk Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung

Beberapa produk yang dimiliki oleh Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung, antara lain:⁶

- a. Punya Skill butuh Modal (*Mudharabah*)

Pembiayaan dengan pola bagi hasil, di mana modal keseluruhan dari Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung dan Nasabah mempunyai keahlian untuk melakukan usaha dengan keuntungan dibagi kedua belah pihak sesuai nisbah yang disepakati.

⁵*Ibid.*, pukul 10:23 WIB

⁶Dokumentasi produk-produk Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Al-Bahjah Tulungagung.

b. Butuh Mitra Usaha (*Musyarakah*)

Pembiayaan yang diberikan Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung kepada nasabah dengan pola bagi hasil dimana sebagian modal usaha saja yang dari Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung. Nasabah sudah punya modal tetapi untuk pengembangan usaha mereka masih perlu tambahan modal. Keuntungan hasil usaha dibagi sesuai dengan kontribusi modal usaha yang diberikan oleh nasabah dan Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung.

c. Investasi Usaha (Simpanan *Mudharabah*)

- 1) Simpanan *Mudharabah* biasa yaitu jenis simpanan yang jumlah setorannya tidak ditentukan dan dapat ditambah maupun diambil sewaktu-waktu sesuai kebutuhan. Jenis simpanan ini akan mendapatkan nisbah bagi hasil 30%.
- 2) Simpanan *Mudharabah* Berjangka yaitu jenis simpanan yang hanya bisa ditambah dan diambil setelah jatuh tempo waktu tertentu. Jangka waktunya adalah 12 bulan dan jenis simpanan ini akan mendapatkan nisbah bagi hasil 35%.

d. Membeli Barang dengan Cicilan (*Ba'i*)

Pembiayaan dengan pola jual beli, dimana Unit Keuangan Syariah sebagai penjual atau penyedia barang, sedangkan nasabah sebagai pembeli dengan cara pembayaran diangsur dalam jangka

waktu tertentu. Harga jual dan lamanya pembayaran berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

e. Investasi Langit

Investasi dengan akad mudarabah yang bagi hasilnya digunakan untuk infaq dan sodaqah. Ini solusi bagi anda yang ingin memiliki mesin infaq, dan sodaqah untuk akhirat.

f. Klinik Keuangan Syariah

Jasa konsultasi gratis bagi anda yang memilki masalah *financial* setiap hari Selasa di Kantor Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung. Ini solusi bagi anda yang sedang memiliki permasalahan di bidang *financial* bisa konsultasi secara gratis di Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung.

9. Program Infak dan Sodaqah Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung

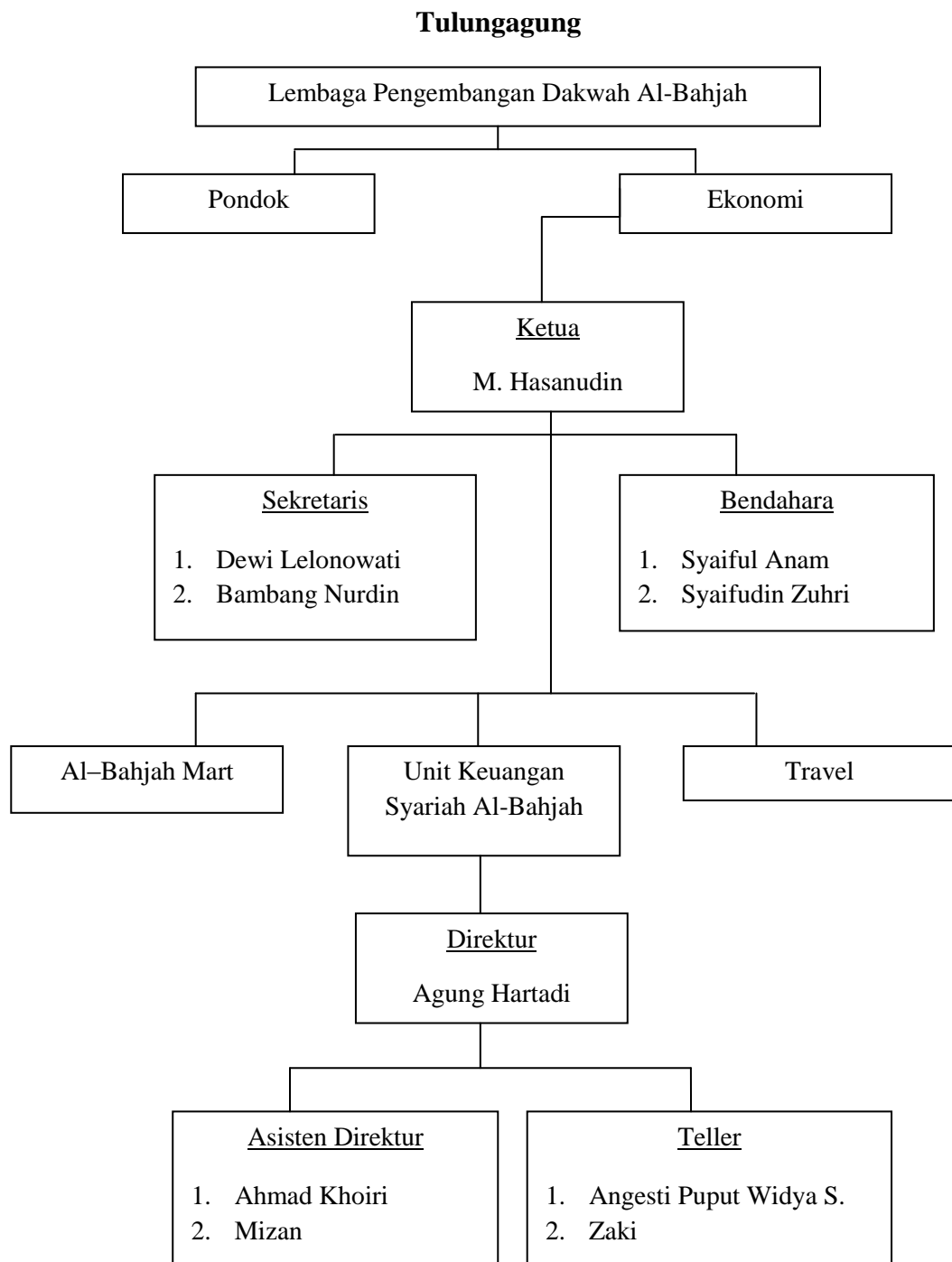
Sebagai lembaga yang mengedepankan keuntungan sosial. Penggunaan Dana infak dan sodaqah selama ini adalah digunakan untuk:

- a. Kebutuhan dapur untuk santri pondok tahfidz Al-Bahjah.
- b. Bantuan kepada fakir miskin.
- c. Pembangunan pondok.
- d. Pembiayaan *Qardhul Hasan*.⁷

⁷ Penjelasan dari Agung Hartadi, (*Direktur UKASYA Al-Bahjah Tulungagung*), Pada hari Jumat, tanggal 10 November 2017, pukul 10:25 WIB.

**10. Struktur Organisasi Lembaga Pengembangan Dakwah Al-Bahjah
Group Tulungagung.**

Gambar 4.1 Struktur organisasi Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah



11. Daftar pendiri lembaga koperasi simpan pinjam pembiayaan syariah

Al-Bahjah Tulungagung

- a. Agung Hartadi
- b. M. Hasanudin
- c. Ardian Syaf
- d. Fadly Rahmawan
- e. Suparti
- f. Dewi Lelonowati
- g. H. Samsudin
- h. Bambang Nurdin
- i. Rhomadhon Al Ansori
- j. Dr. Tutik
- k. Imam Muchlas
- l. Marsono
- m. Hj. Zain
- n. Sukri
- o. Syaifudin Zuhri

12. Budaya Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Al-Bahjah

Tulungagung

- a. Integritas
 - 1) Menunjukkan kejujuran
 - 2) Menjaga komitmen

3) Berprilaku secara konsisten

b. Fokus Nasabah

1) Berusaha untuk memahami dan mendidik nasabah.

2) Mengambil tindakan untuk memenuhi kebutuhan dan keluhan nasabah.

3) Membuat sistem umpan balik bagi nasabah atau hubungan yang kolaboratif dengan nasabah.⁸

13. Susunan Operasional Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah

Al-Bahjah Tulungagung

Lembaga Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung untuk menjalankan roda organisasi, dikendalikan oleh 2 orang Dewan Pengawas Syariah, 5 orang pengurus dan 5 orang pengelola.

Dewan Pengawas Syariah : Buya Yahya
Ustadz Muhammad

Badan Pengurus

Ketua : Muhammad Hasanudin

Sekretaris : Dewi Lelonowati

Bambang Nurdin

Bendahara : Syaiful Anam

Syaifudin Zuhri

⁸*Ibid.*, pukul 10:26 WIB

Badan Pengelola

Direktur	: Agung Hartadi
Asisten Direktur	: Ahmad Khoiri Mizan
Teller	: Angesti Puput Widya Zaki

B. Temuan Penelitian

Peran klinik keuangan syariah dan akad *musyarakah* dalam mengentaskan permasalahan umat studi kasus pada usaha laundry di Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung ditetapkan berdasarkan ketentuan dan kebijakan Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah.

1. Penerapan Klinik Keuangan Syariah di Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung

Wawancara yang dilakukan penulis dengan Agung Hartadi selaku direktur Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung mengenai Klinik Keuangan Syariah, beliau mengatakan bahwa:

Klinik Keuangan Syariah merupakan sejenis jasa konsultasi bagi masyarakat yang mempunyai permasalahan dalam hal *financial* yang beroperasi secara gratis tanpa dipungut biaya. Semua kalangan umat bisa berkonsultasi walaupun bukan termasuk anggota dari UKASYA Al-Bahjah. Dan jasa konsultasi ini ada setiap hari selasa.⁹

⁹Penjelasan dari Agung Hartadi, (*Direktur UKASYA Al-Bahjah Tulungagung*), Pada hari Jumat, tanggal 20 Oktober 2017, pukul 08:45 WIB.

Dari penjelasan di atas, maka dapat diketahui bahwa Klinik Keuangan Syariah adalah program jasa konsultasi bagi semua kalangan atau lapisan masyarakat yang mempunyai permasalahan dalam hal financial dan tidak dipungut biaya. Semua kalangan masyarakat di sini maksudnya, semua masyarakat yang mempunyai masalah keuangan yang membutuhkan bantuan jasa konsultasi atau pendampingan tentang manajemen keuangan mereka yang mengalami masalah.

Berikut wawancara yang dilakukan penulis dengan Agung Hartadi selaku direktur Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung mengenai asal mula didirikannya Klinik Keuangan Syariah di Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung, beliau mengatakan bahwa:

Klinik Keuangan Syariah Al-Bahjah didirikan sekitar lima bulan setelah peresmian Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Al-Bahjah di Tulungagung pada bulan Januari 2016. Jadi Klinik Keuangan Syariah berdiri sekitar bulan Mei 2016, karena adanya permasalahan dari salah satu masyarakat yang mempunyai kesulitan tentang manajemen keuangan, Awalnya beliau ini datang ke UKASYA Al-Bahjah untuk mengajukan proposal usaha Pom Mini dengan anggaran senilai 80 juta. Dan dari pihak koperasi merasa curiga karena anggaran yang diajukan terlalu besar. Dari pihak koperasi kemudian menelusuri dan mencari informasi tentang proposal usaha tersebut, dengan mencari keterangan. Pihak koperasi bertanya langsung kepada beliau perihal proposal usaha tersebut. Ternyata setelah ditelusuri mempunyai masalah dalam aspek keuangannya, dimana beliau mempunyai hutang di 36 titik. Bermula dari itu pihak UKASYA Al-Bahjah mendirikan Klinik Keuangan Syariah dimana untuk membantu mengatasi masalah keuangan. Dengan adanya Klinik Keuangan Syariah ini dapat mengatasi masalah hutang dengan konsultasi dan pendampingan dalam manajemen keuangan.¹⁰

¹⁰Penjelasan dari Agung Hartadi, (*Direktur UKASYA Al-Bahjah Tulungagung*), Pada hari Kamis, tanggal 02 November 2017, pukul 11:15 WIB.

Sesuai penjelasan di atas, bahwa asal mula pendirian Klinik Keuangan Syariah di Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung adalah bermula saat salah satu masyarakat yang mengajukan proposal usaha Pom Mini senilai anggaran 80 juta. Ditelusuri ternyata mempunyai masalah keuangan dimana mempunyai hutang di 36 titik. Dengan berdirinya Klinik Keuangan Syariah di Al-Bahjah ini, salah satu masyarakat tersebut merasa terbantu karena hutangnya bisa lunas dalam jangka waktu 6 bulan tanpa bantuan pembiayaan dari pihak UKASYA Al-Bahjah. Klinik Keuangan Syariah didirikan sekitar 5 bulan setelah peresmian Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah di Tulungagung pada bulan Januari 2016.

Selanjutnya wawancara mengenai latar belakang dan tujuan didirikannya Klinik Keuangan Syariah di Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah tulungagung, beliau memberikan penjelasan bahwa:

Tujuan pendirian Klinik Keuangan Syariah disini adalah *pertama*, untuk menyelamatkan umat yang terjebak dalam masalah keuangan yang tidak sehat, maksudnya banyak umat muslim yang belum bisa membedakan mana antara kebutuhan dan keinginan, disitu akan diberi pemahaman tentang mana kebutuhan finance yang mendesak dan mana kebutuhan finance yang merupakan keinginan disitu akan dibuat mana yang lebih prioritas. *Kedua*, banyaknya usaha mikro terutama didaerah Tulungagung. Sedangkan usaha mikro kecil menengah di Indonesia mempunyai presentase lebih dari 50% dibanding usaha-usaha dengan kategori yang lainnya. Jadi rata-rata usaha mikro kecil menengah itu tidak bisa naik level ke usaha yang lebih besar terutama didaerah Tulungagung dikarenakan tidak bisa mengatur *cash flow*, tidak bisa membuat laporan keuangan yang baik dan tidak bisa memanaj karyawan. Jadi, Klinik Keuangan Syariah itu digunakan untuk mengatasi *cash flow* keuangan yang rumit atau istilah lain banyak hutang dan bingung

menyelesaikannya, kemudian diadakan pendampingan usaha bagi mitra ataupun non mitra.¹¹

Sesuai penjelasan di atas, bahwa latar belakang dan tujuan dari pendirian Klinik Keuangan Syariah adalah:

1. Banyaknya masyarakat yang terjebak dalam keuangan yang tidak sehat

Dikarenakan kebanyakan masyarakat belum bisa membedakan antara kebutuhan dan keinginan, sehingga laju keuangan tidak stabil dan masyarakat akan terjebak kedalam keuangan yang tidak sehat. Dengan adanya Klinik Keuangan Syariah, masyarakat akan diberikan pemahaman mana antara kebutuhan dan keinginan yang akan menjadi prioritas, dan melakukan pendampingan dalam mengelola keuangan sehingga dapat membedakan antara kebutuhan yang mendesak dan keinginan, agar keuangan tetap stabil.

2. Banyaknya usaha mikro kecil yang tidak bisa naik level

Rata-rata di Indonesia penduduknya mempunyai usaha dengan kategori usaha mikro kecil. Dengan presentase lebih dari 50% - 70% mempunyai kategori usaha mikro kecil dibandingkan dengan kategori usaha lainnya, terutama di daerah Tulungagung. Lebih banyaknya usaha kecil di daerah Tulungagung mengakibatkan ketidak seimbangan antara usaha kecil dengan usaha besar, sehingga usaha kecil tidak bisa naik level atau tidak bisa mengembangkan usahanya ke jenjang yang lebih tinggi, dikarenakan lemahnya dalam mengelola *cash flow*, tidak

¹¹*Ibid.*, pukul 11:25 WIB

bisa membuat laporan keuangan dengan baik dan tidak bisa mengatur karyawan.

Sesuai latar belakang permasalahan di atas, maka tujuan dari pendirian Klinik Keuangan Syariah di sini adalah untuk membantu masyarakat dalam mengelola keuangan atau *cash flow*, agar tidak terjebak ke dalam keuangan yang rumit atau istilah lain banyak hutang dan bingung cara menyelesaikannya. Kemudian, dilakukan pendampingan dalam melakukan usaha agar tetap bisa beroperasi atau bisa lebih naik ke jenjang yang lebih besar, dan dapat meminimalisir resiko yang mungkin akan dialami oleh pelaku usaha.

Selanjutnya wawancara tentang bagaimana sistem kerja Klinik Keuangan Syariah dalam melakukan pendampingan terhadap pelaku usaha, beliau menjelaskan bahwa:

Dalam sistem kerja atau penanganan untuk permasalahan umat, Klinik Keuangan Syariah di sini mempunyai sistem yang berbeda-beda sesuai dengan kasus permasalahannya, jadi dalam sistemnya itu tidak mempunyai patokan yang baku. Contohnya seperti masalah penyelesaian hutang yang terlalu banyak, melalui pendampingan dengan melakukan kunjungan setiap satu minggu sekali, dengan dibuatkan kurva, jumlah hutangnya akan dilist atau dicatat dan dibuatkan kurva per minggu dari jumlah hutangnya. Setiap minggu harus mempunyai target berapa hutang yang harus dipenuhi, sesuai dengan kurva yang telah dibuat. Kemudian setiap satu minggu harus ada penurunan hutang, akan dianalisa jadi beban hutang minggu ini lebih besar daripada beban hutang minggu depan maksudnya nilai hutang untuk minggu besok harus lebih sedikit dari nilai hutang pada minggu ini. Dalam pendampingan ini lebih utama dilakukan pendampingan dalam pengelolaan keuangan, karena kebiasaan pelaku usaha itu kalau ada uang mulai timbul keinginan-keinginan yang bukan menjadi prioritasnya, seperti halnya ingin kredit motor, beli HP atau yang lainnya. Dari situ akan dibatasi dan disarankan jangan dulu membeli barang yang bukan menjadi prioritas tutup dulu semua beban hutang, walaupun

usahanya sudah berkembang jangan dulu membeli mobil atau rumah, usaha harus diamankan dahulu.¹²

Pemaparan dari pak Agung di atas bahwasannya sistem Klinik Keuangan Syariah dalam melakukan pendampingan kepada pelaku usaha yang mempunyai permasalahan tentang keuangannya itu berbeda-beda tidak ada patokan baku, penyelesaiannya sesuai dengan kasus permasalahan yang dialami oleh masing-masing individu. Jadi dalam klinik keuangan syariah disini dalam menangani permasalahan lebih fleksibel, sehingga dapat memberikan kontribusi yang lebih maksimal dalam membantu permasalahan yang dihadapi oleh umat atau pelaku usaha.

Diambil contoh dari permasalahan penyelesaian hutang. Dalam penanganannya dari pihak koperasi melakukan pendampingan dalam hal *financial* atau dalam manajemen pada aspek keuangan. Sistemnya dengan melakukan kunjungan rutin dalam satu minggu sekali. Untuk masalah beban hutang dari pihak koperasi membuat list jumlah hutang yang dimilikinya, kemudian dibentuk menjadi kurva perminggunya. Setiap minggu beban hutangnya harus bisa berkurang, dan beban hutang tersebut selama 6 bulan sudah terpenuhi semuanya.

Selanjutnya wawancara mengenai kendala yang dialami dalam mempraktekkan Klinik Keuangan Syariah, beliau mengatakan bahwa:

Kendala yang dialami dalam mempraktekkan Klinik Keuangan Syariah ada banyak, karena ilmu tentang Klinik Keuangan Syariah belum ada formula khusus yang membahas hal tersebut, jadi harus menggali sendiri, kadang apabila ada permasalahan membutuhkan

¹²*Ibid.*, pukul: 11:28 WIB

waktu yang lama untuk merumuskan masalah tersebut, karena masing-masing orang mempunyai permasalahan yang berbeda-beda. Apalagi klinik tersebut bersangkutan dengan permasalahan keuangan yang macet, seperti halnya orang yang pernah mempunyai pembiayaan yang macet, terkadang membutuhkan waktu yang lama untuk mencari informasinya, terkadang menghadapi orang yang tidak jujur juga. Selain itu, klinik tersebut susah diturunkannya, yang menguasai hanya ada 2 orang di Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung. Untuk menguasai atau faham tentang Klinik Keuangan Syariah membutuhkan proses yang lama, karena harus mengetahui kompleks ilmu yang diperlukan, seperti ilmu bisnis, ilmu keuangan, ilmu psikologi tentang kehidupan berkeluarga, sedangkan untuk menguasai beberapa ilmu tersebut membutuhkan proses yang cukup lama dalam membedah sebuah kasus.¹³

Sesuai dengan penjelasan di atas, kendala yang dialami dalam mempraktikkan Klinik Keuangan Syariah adalah:

1. Belum adanya pedoman khusus tentang Klinik Keuangan Syariah

Jadi dalam mempraktikkan Klinik Keuangan Syariah, apabila ada sebuah permasalahan tentang keuangan atau pembiayaan yang macet harus menggali sendiri permasalahan yang dialami oleh masyarakat, dan permasalahan itupun juga berbeda-beda.

2. Kurangnya sumber daya insani

Kurangnya sumber daya insani disebabkan karena belum adanya pedoman khusus tentang Klinik Keuangan Syariah atau susah untuk diturunkan. Selain itu, untuk menguasai tentang Klinik Keuangan Syariah perlu memahami beberapa ilmu seperti ilmu bisnis, ilmu keuangan dan ilmu psikologi tentang kehidupan keluarga.

¹³ Penjelasan dari Agung Hartadi, (*Direktur UKASYA Al-Bahjah Tulungagung*), Pada hari Jumat, tanggal 10 November 2017, pukul 09:47 WIB.

Sedangkan untuk menguasai beberapa ilmu tersebut membutuhkan proses yang cukup lama.

3. Adanya masyarakat yang tidak jujur

2. Aplikasi akad *musyarakah* di Unit Keuangan Syariah Tulungagung

Dikutip dari dokumen yang dimiliki oleh Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah, tentang akad *musyarakah*.

Akad *musyarakah* merupakan pembiayaan yang diberikan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah Al-Bahjah Tulungagung kepada nasabah dengan pola bagi hasil, dimana sebagian modal usaha saja yang diberikan kepada nasabah, karena nasabah sudah mempunyai modal sendiri namun untuk pengembangan usahanya masih perlu tambahan modal.

Maksud dari akad *musyarakah* di sini adalah akad kerjasama antara nasabah dengan pihak koperasi. Di mana pihak koperasi hanya memberikan sebagian modal kepada nasabahnya untuk pengembangan usahanya dengan sistem bagi hasil.

Wawancara yang dilakukan penulis dengan Agung Hartadi selaku direktur Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung mengenai sistem bagi hasil pada akad *musyarakah*, beliau mengatakan bahwa:

Sistem bagi hasil pada akad *musyarakah* adalah menganut madzhab Imam Hanbali, dimana dalam pembagian hasil tidak harus sesuai dengan penyertaan modal yang diberikan. Boleh menentukan sendiri bagi hasilnya, asalkan didasarkan suka sama suka atau keduanya sama-sama rela. Dengan menganut Imam Hanbali lebih mudah dalam menentukan bagi hasilnya tidak terlalu rumit. Dalam mengambil bagi hasil kami juga melihat prospek usah tersebut bagaimana seperti hasilnya, peluang usaha tersebut

bagaimana, potensi dan pengelolaan usaha tersebut. bagi hasil yang kami ambil tidak sampai 50% dari hasil usaha.¹⁴

Penjelasan pak Agung di atas, bahwa sistem bagi hasil pada akad *musyarakah* yang dilakukan oleh Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah adalah menganut madzhab Imam Hanbali. Penentuan bagi hasil di sini mempunyai kebebasan dalam menentukannya, asalkan keduanya mempunyai saling kerelaan. Dengan itu, dalam membagi keuntungannya mudah tidak terlalu rumit, dan dalam mengambil bagi hasil melihat dulu prospek dari usaha mitra, seperti potensi usaha, pengelolaan usaha, hasil dari usaha dan peluang usahanya.

Selanjutnya wawancara mengenai pengendalian laporan keuangan untuk mengetahui keuntungan dari pihak nasabah untuk menentukan bagi hasilnya, beliau mengatakan bahwa:

Untuk pengendalian laporan keuangan untuk mengetahui keuntungan dari pihak nasabah, setiap hari nasabah dianjurkan untuk melapor melalui via elektronik contohnya seperti sms atau melalui whatsapp. Kemudian pihak koperasi akan merekap laporan tersebut, apabila tidak melapor akan diingatkan.¹⁵

Sesuai pemaparan di atas, dalam pengendalian laporan keuangan untuk mengetahui keuntungan nasabahnya setiap hari dilakukan dengan via elektronik seperti halnya melalui sms atau whatsapp untuk mempermudah dalam hal pemantauan. Dengan itu, maka setiap hari pihak koperasi akan mengetahui perkembangan dari usaha tersebut, dengan

¹⁴Penjelasan dari Agung Hartadi, (*Direktur UKASYA Al-Bahjah Tulungagung*), Pada hari Kamis, tanggal 02 November 2017, pukul 11:35 WIB.

¹⁵*Ibid*, pukul 11:43

penghasilan dari usaha nasabah. Kemudian dari pihak koperasi akan merekapnya.

Di Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung ada banyak hal yang perlu dipertimbangkan dalam menyetujui suatu akad *musyarakah*. Berikut adalah wawancara penulis dengan Agung Hartadi selaku direktur Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung mengenai aspek pertimbangan dalam pengajuan akad *musyarakah*, beliau mengatakan bahwa:

Yang perlu dipertimbangkan dalam menyetujui akad *musyarakah* adalah harus mempunyai usaha yang syar'i, untuk usaha yang berbasis industri minimal sudah berdiri 1 tahun untuk usaha kecil minimal berjalan 6 bulan, mempunyai sifat yang amanah, orangnya enak diajak komunikasi dan mempunyai laporan keuangan. Apabila belum mempunyai laporan keuangan dari pihak koperasi akan membantu membuat melalui pendampingan.¹⁶

Pemaparan di atas, menjelaskan bahwa dalam mempertimbangkan menyetujui akad *musyarakah* harus mempunyai kriteria-kriteria tertentu, antara lain:

- a. Mempunyai usaha syar'i dimana usaha yang dijalankan harus usaha yang halal tidak bertentangan dengan agama islam.
- b. Usaha yang berbasis industri minimal sudah berdiri selama 1 tahun, dan untuk usaha kecil minimal sudah berdiri selama 6 bulan.
- c. Mempunyai sifat yang amanah, dimana nasabah bisa dipercaya dan jujur.
- d. Lancar dalam hal komunikasi.

¹⁶*Ibid.*, pukul 11:45

- e. Mempunyai laporan keuangan, apabila belum mempunyai laporan keuangan maka akan dibantu dalam membuat laporan keuangan melalui pendampingan.

Selanjutnya wawancara mengenai strategi pihak koperasi dalam memilih mitra yang amanah dan dapat dipercaya, beliau mengatakan bahwa:

Strategi yang dilakukan untuk memilih mitra yang amanah dan dapat dipercaya oleh Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung adalah dengan memilih jama'ah pengajian Pondok Al-Bahjah Tulungagung yang dilakukan secara rutin setiap hari minggu pukul 05.30 - 06.30 WIB. Apabila mitra tersebut berasal dari luar jamaah maka akan dilakukan survei atau bertanya tentang karakternya kepada tetangga di sekitarnya atau anggota jamaah yang rumahnya dekat.¹⁷

Penjelasan di atas, strategi dalam memilih mitra yang amanah dan dapat dipercaya pihak unit keuangan syariah Al-Bahjah Tulungagung, lebih mengutamakan mitra yang mengikuti jamaah rutin yang diadakan oleh Al-Bahjah setiap hari minggu pukul 05.30 – 06.30 WIB. Karena lebih mengetahui karakternya sebab sering bertemu. Apabila diluar jamaah maka dari pihak koperasi akan mencari informasi tentang karakter mitra tersebut dengan bertanya kepada jamaah yang mengenalnya atau tetangganya. Dengan itu, pihak koperasi akan lebih mengetahui bagaimana karakter yang dimiliki oleh mitra tersebut.

Selanjutnya wawancara mengenai kendala dalam menerapkan akad *musyarakah*, beliau mengatakan bahwa:

¹⁷ Penjelasan dari Agung Hartadi, (*Direktur UKASYA Al-Bahjah Tulungagung*), Pada hari Jumat, tanggal 10 November 2017, pukul 09:55 WIB.

Kendala yang paling sering dialami dalam menerapkan akad *musyarakah* adalah tidak amanah, sebenarnya yang menyebabkan tidak amanahnya mitra itu ada 2 yaitu karena tabiat dan karena adanya kondisi yang sangat mendesak. Untuk kasus yang kedua ini lebih ringan daripada kasus yang pertama. Dan ketidakmampuan mitra untuk mengelola usaha baru atau tambahan.¹⁸

Pemaparan di atas, menjelaskan bahwa kendala yang dialami pihak Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah dalam praktek akad *musyarakah* adalah yang paling menjadi kendala adanya tidak amanahnya dalam menjalankan usahanya, karena sifat aslinya atau dalam keadaan yang sangat mendesak, dan yang selanjutnya karena ketidakmampuan mitra dalam mengelola usaha baru atau tambahan.

Selanjutnya wawancara mengenai bagaimana solusi dari kendala yang dialami oleh Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung dalam mempraktekkan akad *musyarakah*, beliau mengatakan bahwa:

Solusi untuk mitra yang tidak amanah karena keadaan yang mendesak atau kondisi yang menyebabkan mitra tersebut tidak fer, apabila usaha tersebut failed atau bangkrut, maka pihak koperasi akan memberikan solusi berkah bersama, dimana solusi tersebut akan dirumuskan bersama dari pihak koperasi dengan mitra bagaimana jalan keluarnya. Kemudian solusi untuk mitra yang tidak mampu dalam mengelola usaha baru atau tambahan adalah apabila mitra tersebut tidak bisanya sangat fatal maka kerjasama akan dilanjutkan satu putaran saja. Apabila mitra tersebut masih bisa memungkinkan untuk melanjutkan maka akan diberikan pelatihan atau digabungkan dengan orang yang lebih bisa atau lebih ahli dalam usaha tersebut.¹⁹

Pemaparan dari pak Agung di atas, bahwa solusi untuk beberapa kendala yang dialami dalam penerapan akad *musyarakah* adalah dengan:

¹⁸*Ibid.*, pukul 09:58 WIB.

¹⁹*Ibid.*, pukul 10:05 WIB

- a. Solusi untuk orang yang tidak amanah karena kebutuhan yang mendesak, dengan menggunakan solusi berkah bersama, dimana akan merumuskan bersama antara pihak koperasi dengan mitra untuk mencari solusi agar usaha tersebut bisa kembali lagi, apabila usaha yang dikelola oleh mitra bangkrut.
- b. Mencarikan pelatihan atau pendampingan, untuk mitra yang mempunyai usaha tambahan dan masih memungkinkan untuk melanjutkan usahanya.
- c. Menghentikan kerjasama dengan mitra, bagi mitra yang sudah tidak mampu lagi untuk mengelola usaha tambahan.

3. Peran Klinik Keuangan Syariah dan Akad *musyarakah* dalam Mengentaskan Permasalahan Umat

Wawancara yang dilakukan penulis dengan Agung Hartadi selaku direktur Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung mengenai peran Klinik Keuangan Syariah dalam mengentaskan permasalahan umat, beliau mengatakan bahwa:

Peran Klinik Keuangan Syariah di sini adalah untuk membantu semua kalangan masyarakat yang mempunyai masalah *financial* atau mengalami keuangan yang rumit. Di sini masyarakat yang mempunyai masalah *financial* dapat mendatangi kantor pada setiap hari Selasa.²⁰

Dari pemaparan pak Agung di atas menjelaskan, bahwa Klinik Keuangan Syariah Al-Bahjah di Tulungagung mempunyai peranan dalam

²⁰Penjelasan dari Agung Hartadi, (*Direktur UKASYA Al-Bahjah Tulungagung*), Pada hari kamis, tanggal 02 November 2017, pukul 11:24 WIB.

membantu mengentaskan permasalahan umat, contohnya dalam hal *financial* atau memiliki masalah keuangan yang rumit. Program Klinik Keuangan Syariah ini beroperasi pada setiap hari Selasa.

Selanjutnya wawancara tentang salah satu contoh permasalahan yang sudah ditangani di dalam Klinik Keuangan Syariah, beliau mengatakan bahwa:

Salah satu contoh permasalahan yang sudah di tangani dan sudah berhasil adalah permasalahan yang dialami oleh salah satu anggota yaitu mas Dodi yang saat ini mempunyai usaha laundry. Beliau dulunya mempunyai masalah keuangan yaitu mempunyai hutang yang sangat banyak dan sebelumnya merasa sulit untuk melunasinya, karena hutangnya berada di 36 titik. Kemudian dari pihak Klinik Keuangan Syariah melakukan pendampingan dan membantu dalam manajemen keuangan. Agar hutang yang dipunyai oleh mas Dodi cepat terselesaikan.²¹

Penjelasan pak Agung di atas, contoh permasalahan yang sudah ditangani melalui Klinik Keuangan Syariah dan sudah berhasil adalah permasalahan yang dialami oleh mas Dodi yang mempunyai permasalahan keuangan. Permasalahannya adalah beliau mempunyai hutang di 36 titik dan merasa sulit untuk melunasinya. Dengan itu, Klinik Keuangan Syariah melakukan pendampingan khusus kepada mas Dodi dan membantu dalam manajemen keuangannya, agar hutangnya cepat terselesaikan.

Selanjutnya wawancara mengenai bagaimana cara Klinik Keuangan Syariah dalam menangani permasalahan yang dialami oleh mas Dodi, beliau mengatakan bahwa:

Penanganannya melalui pendampingan dengan melakukan kunjungan setiap satu minggu sekali, dengan dibuatkan kurva,

²¹*Ibid.*, pukul 11: 25 WIB

jumlah hutangnya akan dilist atau dicatat dan dibuatkan kurva per minggu dari jumlah hutangnya. Setiap minggu harus mempunyai target berapa hutang yang harus dipenuhi, sesuai dengan kurva yang telah dibuat. Setiap satu minggu harus ada penurunan hutang, kemudian akan dianalisa jadi beban hutang minggu ini lebih besar daripada beban hutang minggu depan, maksudnya nilai hutang untuk minggu besok harus lebih sedikit dari nilai hutang pada minggu ini. Dalam pendampingan ini lebih utama dilakukan pendampingan dalam pengelolaan keuangan, karena kebiasaan pelaku usaha itu kalau ada uang mulai timbul keinginan-keinginan yang bukan menjadi prioritasnya, seperti halnya ingin kredit motor, beli HP atau yang lainnya. Dari situ akan dibatasi dan disarankan jangan dulu membeli barang yang bukan menjadi prioritas tutup dulu semua beban hutang, walaupun usahanya sudah berkembang jangan dulu membeli mobil atau rumah, usaha harus diamankan dahulu. Dengan cara itu hutang yang dimiliki oleh mas Dodi yang berada di 36 titik berhasil dilunasi dalam jangka waktu 6 bulan. Setelah hutang itu terselesaikan, mas Dodi kembali mempunyai permasalahan yaitu bahwa ruko yang ditempati harus dibeli apabila tidak mampu akan dijual kepada orang lain. Kemudian pihak koperasi mengajak kerjasama kembali dengan membeli ruko tersebut dan menyuruh mas Dodi menempatinnya.²²

Pemaparan pak Agung di atas, menjelaskan bahwa dalam menangani permasalahan yang dimiliki mas Dodi dilakukan pendampingan dengan melakukan kunjungan rutin selama satu minggu sekali. Kemudian membantu manajemen pada aspek keuangan agar siklus keuangannya tetap stabil dan tidak melupakan kewajibannya. Terus diberikan bimbingan untuk lebih mengutamakan kebutuhan daripada keinginan sebelum kewajibannya terpenuhi. Dengan itu, hutang yang berada di 36 titik terselesaikan dalam jangka waktu 6 bulan. Namun, setelah itu muncul permasalahan lagi, pemilik ruko menyuruh untuk membeli ruko yang ditempati mas Dodi apabila tidak mampu akan dijual kepada orang lain. Dengan itu pihak koperasi mengajak kembali kerjasama

²²*Ibid.*, Pukul 11:26 WIB

dengan membeli ruko tersebut dan menyuruh mas Dodi untuk menempatkannya.

Selanjutnya wawancara tentang akad apa yang digunakan dalam kerjasama antara pihak koperasi dengan mas Dodi, beliau mengatakan bahwa:

Dalam kerjasama ini menggunakan akad *musyarakah* bukan akad sewa karena kami tidak mau menggunakan akad sewa. Dengan menggunakan sistem bagi hasil sesuai dengan madzhab imam Hanbali dimana bagi hasilnya dibagi sesuai dengan kerelaan antara keduanya bukan dari modal yang disertakan. Di sini kami menentukan bagi hasilnya 70:30 % murni dari *profit* yang diperolehnya.²³

Pemaparan di atas, dijelaskan bahwa kerjasama antara pihak koperasi dengan mas Dodi adalah dengan menggunakan akad *musyarakah*. Di mana dalam pembagian proporsi bagi hasilnya menggunakan madzhab Imam Hanbali. Dalam pembagian proporsi bagi hasilnya dijelaskan bahwa tidak sesuai dengan proporsi modal yang diberikan namun sesuai dengan kesepakatan atau kerelaan kedua belah pihak. Dan proporsi bagi hasilnya adalah 70:30 % murni dari *profit* yang diperoleh mas Dodi, dimana 70% untuk mas Dodi dan 30% untuk pihak koperasi.

Wawancara yang dilakukan penulis dengan mas Dodi pemilik usaha laundry Rizki di Loderesan, tentang alasan mengapa memilih Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah untuk membantu permasalahannya, beliau mengatakan bahwa:

²³*Ibid.*, pukul 11:27 WIB.

“Alasan memilih Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah karena mendapat informasi dari warga, bahwa Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah bisa membantu dalam menangani permasalahan”.²⁴

Penjelasan mas Dodi selaku pemilik usaha laundry Rizki di Loderesan alasan memilih Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah karena mendapat informasi dari warga sekitar bahwa Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah bisa membantu dalam menangani permasalahan.

Selanjutnya wawancara mengenai, permasalahan apa yang dihadapi oleh mas Dodi pemilik usaha laundry Rizki di Loderesan, beliau mengatakan bahwa:

Pada waktu itu kami mempunyai hutang yang sangat banyak sekitar 60 juta, dan kami mengajukan proposal ke Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah dengan anggaran sebesar 80 juta, rencananya yang 60 juta untuk membayar hutang dan sisanya untuk modal usaha. Kami kira dengan pengajuan proposal langsung diberikan dana untuk itu, tetapi tidak. Dari pihak Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah masih mempertimbangkan dan kami ditanyai masalah anggaran tersebut, dan kami akhirnya mengatakan bahwa kami mempunyai hutang di 36 titik sebesar 60 juta. Pihak Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah tidak memberikan dana sebesar 80 juta, hanya memberikan pendampingan dan masukan-masukan untuk membantu menyelesaikan hutang yang kami punya.²⁵

Pemaparan di atas menjelaskan bahwa beliau mempunyai permasalahan yaitu terlilit hutang kepada rentenir di 36 titik dengan jumlah hutang 60 juta. Kemudian mengajukan proposal usaha dengan anggaran 80 juta, rencananya 60 juta untuk membayar hutang dan sisanya

²⁴Wawancara dengan Dodi (*pemilik usaha laundry Rizki*), yang menggunakan program Klinik Keuangan Syariah dan Akad *Musyarakah* di Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah Tulungagung, pada hari Selasa, tanggal 21 November 2017, Pukul 10:45 WIB.

²⁵*Ibid.*, Pukul 10:46 WIB.

untuk modal usaha. Namun, pihak UKASYA Al-Bahjah tidak memberikan dana sebesar anggaran yang diajukan. Hanya melakukan pendampingan dalam melunasi hutangnya dengan program Klinik Keuangan Syariah.

Selanjutnya wawancara mengenai bagaimana sistem kinerja Klinik Keuangan Syariah dalam melakukan pendampingan, beliau mengatakan bahwa:

Sistemnya yaitu pak Agung (direktur Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah) melakukan kunjungan selama seminggu sekali kadang-kadang juga lebih. Kemudian memberikan masukan bahwa setiap hari harus bisa menyisihkan dari hasil usaha kami, misalkan 20.000 atau lebih, pokoknya semampunya. Untuk berjaga-jaga apabila ada yang menagih hutang uang sudah terkumpul. Dengan adanya pendampingan tersebut kami sangat terbantu, pendampingannya juga sangat baik. Selama 6 bulan hutang yang kami miliki sudah lunas. Namun ada permasalahan baru lagi pada saat itu ruko yang kami tempati disuruh untuk membeli dan kami minta bantuan lagi ke pak Agung, untuk membantu mendanai ruko yang kami tempati. Sistemnya dengan bagi hasil kami memilih 70:30%, kami mendapat 70% dari pendapatan dikurangi dengan biaya-biaya bahan untuk mencuci seperti sabun, parfum laundry, plastik dll.²⁶

Pemaparan di atas menjelaskan, bahwa sistem yang digunakan pihak Klinik Keuangan Syariah dalam membantu menyelesaikan permasalahan hutang kepada rentenir yang dimiliki oleh mas Dodi adalah hanya dengan melakukan pendampingan dan membantu dalam manajemen keuangan. Dengan melakukan kunjungan satu minggu sekali, dengan itu hutang mas Dodi terselesaikan dalam kurun waktu 6 bulan. Namun munculah permasalahan lagi yaitu ruko yang ditempati mas Dodi harus dibeli. Kemudian pihak mas Dodi meminta bantuan lagi kepada pihak Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah untuk mendanai ruko

²⁶*Ibid.*, Pukul 10:48 WIB

tersebut, dengan akad *musyarakah* dengan bagi hasil 70:30% (70% untuk mas Dodi dan 30% untuk pihak UKASYA Al-Bahjah) dari penghasilan bersih yang didapat oleh usaha Laundry.

Selanjutnya wawancara mengenai prospek usaha yang dimiliki oleh mas Dodi sebelum dan setelah melakukan kerjasama dengan pihak Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah, beliau mengatakan bahwa:

Sebelum melakukan kerjasama dengan Al-Bahjah usaha laundry ini sangat rame, namun tidak pernah memegang uang dan hati tidak tenang karena masih mempunyai tanggungan hutang. Setelah melakukan kerjasama usaha laundry ini mengalami surut, itu hal yang wajar karena namanya juga usaha ada pasang surutnya, dan lagi mungkin banyak saingannya juga, namun hati terasa tenang dan masih bisa menyisihkan uang dari usaha kami.²⁷

Pemaparan di atas mas doddi menjelaskan, bahwa prospek usaha sebelum melakukan kerjasama dengan Unit Keuangan Syariah Al-Bahjah usaha laundry Rizki yang dimiliki oleh mas Dodi sangat ramai, namun tidak bisa menyisihkan uang dari penghasilannya karena masih mempunyai tanggungan hutang. Setelah kerjasama usahanya mengalami penurunan, tapi itu suatu hal yang wajar namanya juga usaha ada pasang surutnya, namun bisa menyisihkan sebagian uang dari usahanya.

Selanjutnya wawancara mengenai rencana kedepannya untuk usaha laundry Rizki, beliau mengatakan bahwa:

²⁷*Ibid.*, Pukul 10:50 WIB

“Belum ada rencana bagaimana untuk usaha kedepannya, pokoknya dijalani dulu sekarang kalau ada rezeki ya untuk mengembangkan usaha ini”.²⁸

Mas Dodi menjelaskan bahwa, mengenai rencana usaha kedepannya beliau mengatakan belum ada rencana, yang penting ditekuni dulu usaha yang ada pada saat ini. Apabila ada dana lebih untuk mengembangkan usaha laundry Rizki.

²⁸*Ibid.*, Pukul 10:52 WIB