

ABSTRAK

HENDRA BAKTI UTAMA : *Pelaksanaan Linkage Program Di Bank Jabar Banten Syariah (Bjbs) Cabang Bandung Dalam Upaya Menggarap Usaha Mikro.*

Taraf ekonomi sebagian besar masyarakat Indonesia masih rendah, sebagian besar usaha yang telah berjalan masih berskala kecil, bahkan dapat dikatakan mikro, kebanyakan usaha masih dikelola secara informal. Dengan kondisi usaha yang seperti itu maka akses modal kepada perbankan menjadi sulit untuk diperoleh. Sementara di sisi lain, Bank Indonesia sebagai regulator perbankan menetapkan agar bank menerapkan prinsip kehati-hatian atau prudential banking. Kondisi tersebut sudah disadari oleh kalangan perbankan syariah. Khusus untuk menggarap usaha skala mikro ini, perbankan syariah tidak dapat berjalan sendiri. Kemudian perbankan syariah melakukan strategi aliansi yang di kenal dengan sebutan *Linkage Program*. Pola ini diterapkan juga di Bank Jabar Banten Syariah Cabang Bandung.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui mekanisme *Linkage Program* dan strategi pelaksanaannya di Bank Umum Syariah (BUS) yang salah satunya Bank Jabar Banten Syariah Cabang Bandung.

Linkage Program salah satu cara mendorong intermediasi dengan memberdayakan sektor Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). *Linkage program* merupakan upaya untuk meningkatkan daya saing BPR/BPRS sekaligus efisiensi pelaksanaan skim kredit Bank Umum (Konvensional dan Syariah). *Linkage program* menjadi kerjasama yang saling menguntungkan antara Bank Umum dengan BPR/BPRS dalam hal penyaluran kredit kepada UMKM. Ada beberapa pola yang bisa ditempuh oleh Bank Umum dalam mengembangkan *linkage program* dengan BPR/BPRS, antara lain : *Executing, Joint Financing, Channelling, Asset Buy*.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, yaitu suatu metode dalam meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki. Penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan data-data pendukung bahasan yang berkaitan dengan penelitian dan wawancara secara langsung dengan *Staff Marketing* Bank Jabar Banten Syariah cabang Bandung.

Ada dua pola atau mekanisme yang dilakukan dalam program *linkage* ini sendiri di Bank Jabar Banten Syariah yaitu *executing* dan *channeling*. *Channeling* adalah pola kerjasama dimana Lembaga Keuangan Syariah (LKS) lain yang menjadi mitra itu hanya sebatas layaknya agen atau kepanjangan tangan dari bank untuk menyalurkan pembiayaan. *Executing* adalah pola kerjasama langsung kepada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) lain misalnya BPRS, kemudian BPRS akan mengelola sendiri secara langsung dana atau modal dari pihak bank. strategi pelaksanaan *Linkage Program* yang digunakan Bank Jabar Banten Syariah adalah dengan cara menjadikan kinerja LKS dan analisis terhadap usaha menjadi agunan utamanya, menjadikan LKS sebagai *marketer*, pembinaan atau di didik terhadap usaha yang tidak *bankable* dan pemberian *fee* dan selisih margin terhadap pencapaian LKS. *Linkage Program* sangatlah prospektif di lihat peningkatan pembiayaan dari tahun 2005 sebesar Rp.2,8 triliun menjadi Rp.6,4 triliun di 2009.