BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Krisis ekonomi global semakin membangkitkan kesadaran dan keyakinan kita tentang kemampuan usaha mikro kecil sebagai tulang punggung perekonomian Indonesia. Ketika krisis melanda indonesia sejak 1997 silam, usaha kecil tampil sebagai pahlawan penggerak roda perekonomian. Pada saat kondisi ekonomi dan keuangan global berada pada taraf yang sangat parah, yang membuat usaha besar satu persatu sekarat kemudian gugur, usaha kecil justru mampu menunjukan eksistensinya meski ada sebagian yang tidak mampu bertahan. Ketika ekonomi dunia di landa prahara akibat berbagai peristiwa politik, sosial, dan ekonomi yang memukul usaha-usaha korporasi raksasa, usaha kecil justru mampu bertahan, bahkan mempunyai kemampuan pemulihan yang relatif lebih cepat jika dibandingkan dengan unit usaha yang lebih besar.(Muhammad,2009 :9)

Peran ekonomi mikro semakin besar jika di lihat dari jumlah unit usaha dan pengusaha, kontribusinya terhadap pendapatan nasional dan penyediaan lapangan kerja. Pada tahun 2003, persentase jumlah usaha kecil sebesar 99,9% dari seluruh unit usaha yang terdiri dari usaha menengah sebanyak 62 ribu unit usaha dan jumlah unit usaha kecil sebanyak 42,3 juta unit usaha yang sebagian terbesarnya berupa usaha skala mikro. Pada tahun 2004 jumlah usaha kecil diperkirakan telah melampaui 44 juta unit dan telah menyerap lebih dari 79 juta tenaga kerja atau 99,5% dari jumlah tenaga kerja dari tahun yang sama. Jumlah tenaga kerja ini meningkat rata-rata sebesar 3,10% pertahunya dari posisi tahun 2000. Kontribusi usaha kecil dalam produk domestik bruto (PDB) pada tahun

2003 adalah sebesar 56,7% dari total PDB nasional, naik dari 54,5% pada tahun 2000 (RKP,2006). (Muhammad, 2009 : 10)

Perkembangan usaha kecil yang meningkat dari segi kuantitas tersebut belum diimbangi oleh meratanya peningkatan kualitas usaha kecil. Permasalahan klasik yang dihadapi oleh usaha kecil adalah produktivitas. Keadaan ini disebabkan oleh berbagai masalah salah satunya adalah terbatasnya akses usaha kecil terhadap permodalan.

Permodalan bagi usaha kecil merupakan aspek krusial. Usaha kecil pada umumnya memiliki modal yang sangat terbatas sehingga berkontribusi besar pada lambatnya akumulasi modal yang menyebabkan kelompok usaha kecil ini tidak memiliki cadangan modal. Akibatnya, ketika terjadi kelesuan (*Velocity*) usaha kecil mengalami *die out*.(Muhammad, 2009:36)

Sungguhpun demikian, kelompok ekonomi yang di sebut terakhir tetap di pandang sebelah mata bagi para pemangku kebijakan. Mereka bisa bertahan hidup dengan mengharapkan belas kasih dari pemangku kebijkan. Lembaga-lembaga donor dana seperti bank, jelas berpikir panjang untuk menelorkan bantuan pada kelompok ekonomi ini, mereka di pandang *not bankable*. Hal ini terjadi karena kelemahan manajemen dan organisasional serta sumber daya yang dimiliki kelompok ekonomi mikro (Muhammad, 2007a dan Muhammad, 2007b, Muhammad,2007c).

Asumsi *not bankable* bagi para pelaku ekonomi mikro sesungguhnya menyuguhkan citra dan dilema ketidakadilan ekonomi. Pada sisi lain, pencitraan tersebut merupakan refleksi nyata dari adanya segmentasi dan stratifikasi sosial dalam masyarakat berdasarkan tingkat pendapatan atau kemakmuran. Kita melihat

secara jelas fragmentasi sosial masyarakat secara ekonomi kedalam kelompok mikro kecil (KMK), kelompok ekonomi menengah (KEM) dan kelompok usaha besar (KUB). (Muhammad, 2009 : 52)

Taraf ekonomi sebagian besar masyarakat Indonesia masih rendah. Sebagian besar usaha yang telah berjalan masih berskala kecil, bahkan dapat dikatakan mikro. Kebanyakan usaha masih di kelola secara informal. Dengan kondisi usaha yang seperti itu maka akses modal kepada perbankan menjadi sulit untuk di peroleh. Sementara di sisi lain, Bank Indonesia sebagai regulator perbankan menetapkan agar bank menerapkan prinsip kehati-hatian atau *prudential banking*. Tampaknya kedua kondisi ini merupakan suatu dilema yang sulit dicarikan solusinya. (Info Bank Syariah, volume 04)

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* yang memiliki dua jenis skim, yaitu *channeling* dan *executing.*

Awal berdiri BJB Syariah yang masih menjadi Unit Usaha Syariah (UUS) tahun 2000 selain untuk menjawab kebutuhan masyarakat terhadap bank dengan sistem bank bebas bunga *(free interest banking)* juga diperuntukan melayani pangsa pasar UMKM yang indentik dengan asumsi *not bankable,* jika mengajukan permohonan modal kepada perbankan, dengan *linkage program* di pilih sebagai upaya menggarap usaha skala mikro kecil dan menengah. Salah satu penyebab suatu usaha dikatakan tidak *bankable* ketika melakukan pengajuan pembiayaan kepada suatu bank adalah karena usaha tersebut baru berjalan kurang

dari dua tahun atau belum memiliki kelengkapan surat – surat ijin usaha atau aspek legalitasnya, sesuai tujuan dan fungsinya maka dengan *Linkage Program* usaha tersebut bisa mendapat pelayanan pembiayaan dari bank dan tentunya dengan perlakuan khusus.(wawancara dengan Anton Abdurrahman selaku *Marketing Financing* di BJB Syariah, 03-03-2011. 16.00) Jadi bagi yang memiliki prinsip bahwa jika akses permodalan di perbankan adalah suatu hal yang tidak mungkin maka meneliti *Linkage Program* ini menjadi sangat penting untuk menjadi solusi dari dilema sulitnya permodalan di perbankan.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian , yaitu dengan pokok bahasan mengenai: **"PELAKSANAAN *LINKAGE PROGRAM* DI BANK JABAR BANTEN SYARIAH (BJBS) CABANG BANDUNG DALAM UPAYA MENGGARAP USAHA MIKRO".**

B. Rumusan Masalah

Dari uraian diatas, membicarakan mengenai akses permodalan bagi pelaku usaha mikro dengan *Linkage Program* kiranya sangat tepat dilakukan, mengingat pentingnya untuk menggarap Ekonomi Mikro Kecil Menengah yang mempunyai peran penting dalam pertumbuhan perekonomian nasional tetapi tidak *bankable* juga. Dan sebagai umat Beragama, kiranya penting dan sangat perlu diperhatikan konsep yang dipakai oleh lembaga pembiayaan agar tidak tidak terjerumus dengan sistem ekonomi bebas yang terbukti memberikan dampak kehancuran bagi pemakainya karena menggandung *maghrib* (*maisyr, gharar, riba*). Maka dirumuskan masalah yang memfokuskan pada *Linkage Program,* yaitu,

1. Bagaimana mekanisme *Linkage Program* di Bank BJB Syariah cabang Bandung?

2. Bagaimana strategi pelaksanaan *Linkage Program* di Bank BJB Syariah cabang Bandung?
3. Bagaimana prospektif dari *Linkage Program* dalam perkembangan pembiayaan perbankan?

C. Tujuan Penulisan

Rumusan masalah yang di angkat memiliki tujuan yaitu :

1. Untuk mengetahui konsep mekanisme *Linkage Program* di Bank BJB Syariah.
2. Untuk mengetahui strategi dalam pelaksanaan *Linkage Program* di Bank BJB Syariah.
3. Untuk mengetahui prospek dari *Linkage Program* terhadap pembiayaan perbankan?

D. Kerangka Pemikiran

Bank sebagai lembaga perantara jasa keuangan, yang tugas pokoknya adalah menghimpun dana dari masyarakat, diharapkan dengan dana tersebut dapat memenuhi kebutuhan dana pembiayaan. Pembiayaan atau *financing*, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung inventasi yang telah direncanakan. (Muhammad, 2005 : 17)

KEMENTERIAN AGAMA PERPUSTAKAAN UIN BANDUNG UIN SUNAN GUNUNG DJATI

Perbankan merupakan lembaga keuangan yang sarat akan pengaturan. Hal ini mengingat bank adalah lembaga yang mengedepankan prinsip kepercayaan dalam operasionalnya. Selain itu bank juga menerapkan prinsip pengelolaan lain yang di kenal dengan prinsip kehati-hatian (*Prudential Principle*). Sebagaimana disebutkan dalam UU No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan bahwa bank syariah dan UUS (Unit Usaha Syariah) dalam melakukan kegiataan usahaanya wajib menerapkan prinsip kehati-hatian. Dan di dalam penjelasan atas UU RI No. 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah yang terdapat dalam pasal 35 ayat 1 disebutkan bahwa : dalam rangka menjamin terlaksananya pengambilan keputusan dalam pengelolaan bank yang sesuai dengan prinsip kehati-hatian, bank memiliki dan menerapkan antara lain, sistem pengawasan intern.

Prinsip kehati-hatian sangat diperlukan khususnya dalam hal bank hendak menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan. Prinsip kehati-hatian pada hakikatnya juga memberikan perlindungan kepada nasabah khususnya yang menyimpan dananya. Sehingga bank harus berhati-hati dalam menyalurkan dananya agar dana tersebut terlindungi dan kepercayaan masyarakat terhadap bank akan meningkat dan dipertahankan.

Pelaksanaan prinsip kehati-hatian ini secara umum tampak dalam hal bank akan memberikan pembiayaan dengan terlebih dahulu melalui studi kelayakan (*feasibiliti study*). Studi kelayakan akan ditempuh dengan melakukan analisis terhadap *character, capital, capacity, condition of economy, collateral* atau yang dikenal dengan *the Five C, Principles.* Jika diabaikan akan memberikan dampak kerugian yang jauh lebih besar dibandingkan dengan bank konvensional. Hal ini terjadi karena alasan :

Pertama, resiko yang dihadapi oleh bank syariah dalam hal pembiayaan diberikan berdasarkan akad *mudharabah* kepada nasabahnya, jauh lebih besar dibandingkan resiko yang dihadapi oleh bank konvensional yang memberikan kredit dengan jaminan. Sehingga bank syari'ah hanya mengandalkan *first way out* yaitu pendapatan (*revenue*) bisnis nasabah/ debitur karena dalam pembiayaan akad *mudharabah* dalam prinsipnya tidak boleh meminta agunan dari nasabah. Sedangkan bank konvensional sumber pelunasan kredit berasal dari *first way out* yaitu pendapatan bisnis itu sendiri dan juga mengandalkan *second way out* yaitu berupa agunan atau jaminan kredit bila kredit mengalami kegagalan atau macet.

Kedua, Apabila terjadi kegagalan pada pembiayaan yang diberikan oleh bank syari'ah, antara lain dalam bentuuk *mudharabah* dan *musyarakah,* nasabah tidak berkewajiban mengembalikan dana bank tersebut apabila terjadi sesuatu dengan usaha nasabah yang dikarenakan faktor yang di luar kemampuannya. Contohnya pada akad *mudharabah,* bank syari'ah yang harus memikul resiko kehilangan dana yang telah diberikan kepada *mudaharib*/nasabah.(Muhammad, 2005 : 53)

Permodalan bagi usaha kecil merupakan aspek krusial. Usaha kecil pada umumnya memiliki modal yang sangat terbatas sehingga berkontribusi besar pada lambatnya akumulasi modal yang menyebabkan kelompok usaha kecil ini tidak memiliki cadangan modal. Akibatnya, ketika terjadi kelesuan (*Velocity*) usaha kecil mengalami *die out*. (Muhammad, 2009 : 36)

Kerentanan dan keterbatasan pada akses pendanaan utamanya membuat kemampuan UKM mengakumulasi modal menjadi terbatas. Lembaga keuangan formal yang diharapkan mendukung gerakan usaha kecil dapat membuat kebijakan yang secara khusus memihak kepada pengembangan usaha kecil. Dukungan financial dari lembaga formal (bank) sulit mereka akses dengan berbagai alasan seperti tidak memiliki agunan yang jelas. Dengan alasan ini mereka anggap usaha mikro tidak memiliki kapasitas memadai untuk menyerap modal kerja dari lembaga perbankan. (Muhammad, 2009 : 37). Padahal dalam tradisi islam, keadilan telah diajarkan dalam surat Al-Ma'idah : 8

يَاأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ للهِ شُهَدَآءَ بِالْقِسْطِ وَلاَ يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَئَانُ قَوْمٍ عَلَى أَلاَّ تَعْدِلُوا اعْدِلُوا هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَى وَاتَّقُوا اللهَ إِنَّ اللهَ خَبِيرُ بِمَا تَعْمَلُونَ {8}

Hai orang-orang yang beriman, hendaklah kamu jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada takwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan. (Muhammad, 2009 : 49)

Dalam buku Muhammad yang berjudul Manajemen Pembiayaan, 2005 : 69-70, dituliskan beberapa hal yang harus diperhatikan dalam analisis pembiayaan oleh pihak bank, yaitu :

1. Identitas pemohon

2. Alamat rumah jelas, jika kontrak: masih berapa tahun calon kontrak

3. Identitas usaha
4. Pengalaman usaha minimal 2 tahun
5. Lokasi usaha strategis
6. Status usaha diprioritaskan milik sendiri
7. Aspek pasar
8. Barang yang di jual/di produksi tidak terlalu banyak pesaing dan memang dibutuhkan banyak orang. Upaya kreatif dan inovatif perlu dimiliki agar dapat melihat peluang – peluang pasar yang dapat dimasuki sekaligus dapat memperoleh untung
9. Sumber bahan baku
10. Aspek pengelola/manajemen
11. Mempunyai perencanaan usaha ke depan yang detail
12. Mempunyai catatan usaha, seperti: buku jurnal, laporan transaksi, catatan laba/rugi, dll
13. Produk yang di peroduksi dan dijual tidak merusak lingkungan, baik barang jadi maupun limbahnya
14. Produk yang di buat tidak di larang oleh agama maupun negara
15. Permodalan

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUNAN GUNUNG DJATI
BANDUNG

16. Peminjaman harus mempunyai modal minimal 30% dari pembiayaan yang diajukan ke Bank Syariah

17. Data Keuangan

18. Korelasi persentase kemampuan membayar anggota pembiayaan harus 30% dari kemampuan menabungnya. (Muhammad, 2005 : 69-70)

Resiko pembiayaan bermasalah/macet dapat di perkecil dengan melakukan analisis pembiayaan, yang tujuan utamanya adalah menilai seberapa besar kemampuan dan kesediaan debitur mengembalikan pembiayaan yang mereka pinjam dan membayar *margin* keuntungan dan bagi hasil sesuai dengan isi perjanjian pembiayaan. Berdasarkan penilaian ini, bank dapat memperkirakan tinggi rendahnya resiko yang akan di tanggung. Dengan demikian, pihak bank dapat memutuskan apakah permintaan pembiayaan yang diajukan di tolak, di teliti lebih lanjut atau diluluskan (kalau perlu dengan memasukan syarat – syarat khusus ke dalam perjanjian pembiayaan). (Muhammad, 2005 : 59)

Khusus untuk menggarap usaha skala mikro ini, Perbankan Syariah tidak dapat berjalan sendiri. Hal ini disebabkan oleh berbagai keterbatasan, antara lain *skill* dan keterampilan Sumber Daya Insani(SDI), biaya operasional yang sangat besar, dan termasuk pula regulasi untuk mamatuhi prinsip kehati-hatian.

Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) yang saat ini juga telah eksis di masyarakat menjadi lembaga ekonomi yang berupaya menjembatani kesenjangan akses ekonomi dari lembaga keuangan formal (Bank). LKMS memberikan akses yang luas kepada kelompok pengusaha mikro sehingga

kehadirannya dirasakan menjadi lembaga non-formal yang menegakan keadilan sosial ekonomi.(Muhammad, 2009 :29) Namun permasalahannya adalah lembaga-lembaga ini juga memiliki keterbatasan permodalan, sehingga kemampuan untuk membantu masyarakat kecil juga terbatas.

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.

Tujuannya adalah untuk mempercepat pencapaian *business plan* kredit Bank Umum kepada UMKM, juga untuk mengatasi keterbatasan jaringan dan sumber daya manusia Bank Umum dalam menjangkau usaha mikro secara langsung di pedesaan. Sementara itu bagi BPR/BPRS, *linkage program* dapat mengatasi hambatan kesulitan modal kerja yang diperlukan dalam penyaluran kredit.(http://sumbermodal.wordpress.com/2010/03/29/linkage-program-untuk-membantu-umkm/. Di unduh tanggal 25-12-10)

Dalam bahasa Al–Quran, kerjasama yang didasarkan atas dasar prinsip tolong- menolong dalam kebajikan tergambar dalam petikan surat Al-Maidah : 2

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ{2}

"..Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran.." (Muhammad, 2009: 54)

Ada beberapa pola yang bisa di tempuh oleh Bank Umum dalam mengembangkan *Linkage Program* dengan BPR/BPRS, antara lain sebagai berikut:

1. Executing

Bank Umum memberikan kredit kepada BPR untuk diteruskan kepada UMKM. BPR diberikan kewenangan untuk memutuskan calon debitur yang mendapatkan fasilitas kredit dan sebagai konsekuensinya risiko juga di tanggung oleh pihak BPR.

2. Joint Financing

Berupa share pendanaan antara Bank Umum dengan BPR/BPRS. Misalkan untuk membiayai suatiu proyek, Bank Umum mengambil porsi 80% dan BPR 20%. Apabila terjadi risiko, maka tanggung jawab masing-masing berdasarkan *share* pembiayaan itu.

3. Chanelling

Pihak BPR/BPRS hanya meneruskan pinjaman dari Bank Umum kepada nasabah UMKM di mana risiko tetap menjadi tanggung jawab Bank Umum. BPR/BPRS hanya membantu dalam pencarian nasabah, penyaluran, pengadministrasian, penagihan, dan pembinaan. Untuk itu BPR/BPRS akan mendapat *fee* dari Bank Umum sebagai penyedia dana.

4. Asset Buy

Pihak BPR/BPRS sudah mempunyai portofolio kredit yang sudah dibiayai yang kemudian di jual kepada Bank Umum. Dengan sendirinya risiko juga beralih ke Bank Umum. (http://www.facebook.com/notes/dpd-perbarindo-dki-jaya-dan-sekitarnya/linkage-program-untuk-membantu-umkm/105632642819863. di unduh tanggal 19-02-11)

Dalam praktik di lapangan, Bank Jabar Banten Syariah mempergunakan dua model dari *linkage program* yaitu *chanelling* dan *executing* dengan sistem pembinaan. Dari dua pola ini masing – masing bisa menggunakan berbagai akad pembiayaan pada umumnya sesuai kebutuhan pembiayaan itu sendiri yaitu, murabahah untuk pembelian dan mudharabah, musyarakah dalam akad penyertaan modal. Semua tugas seorang staf seperti AO(*account officer*) untuk menganalisa permohonan pembiayaan, marketing, maupun kolektor sebagai orang yang bertugas untuk *menjemput bola* dalam melakukan penagihan hak dari Bank dilakukan oleh satu orang atau satu staf saja yaitu hanya menggunakan staf marketing. (Wawancara dengan Anton Abdurrahman selaku *marketing financing* dari BJB syariah tanggal 03-03-11, 16.00)

E. Langkah – langkah Penelitian

Adapun langkah-langkah yang dilakukan sebagai berikut:

1. Metode Penelitian

   Metode yang dilakukan dalam penelitian menggunakan metode deskriptif. Metode ini dipilih agar bisa menggambarkan tentang konsep

dan aplikasi *Linkage Program* secara sistematis terhadap fakta-fakta di lapangan.

2. Jenis Data

   Jenis data yang digunakan untuk di analisis adalah data kualitatif dan data kuantitatif. Data kualitatif didapat dari artikel tabloid, koran, blog, web, dari hasil obsevasi dan wawancara. Data kuantitatif didapat dari buku, web berupa jumlah-jumlah UMKM, besarnya jumlah pembiayaan *Linkage* dan perubahan jumlahnya, dan dari hasil obsevasi langsung.

3. Sumber Data

   a. Data Primer

      Data primer merupakan data pokok yang di peroleh dari hasil pengamatan dan wawancara langsung dengan pihak Bank BJB Syariah Bandung mengenai aplikasi dari *Linkage Program.*

   b. Data Sekunder

      Data sekunder yang di dapat bersumber dari buku-buku, artikel dan jurnal dari tabloid bank syariah, koran web internet yang sesuai dengan kebutuhan dan berhubungan dengan materi yang dibahas.

4. Teknik Pengumpulan Data

   Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Studi lapangan

Penulis langsung terjun ke lapangan guna memperoleh data dan informasi yang dibutuhkan dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini. Adapun cara-cara yang digunakan untuk memperoleh data-data tersebut, yaitu melalui:

1) Wawancara

Cara pengumpulan data dengan melakukan tanya jawab dengan pihak-pihak terkait lembaga, yaitu Pak Anton Abdurrahman selaku staf marketing pada PT. Bank Jabar Banten Syariah (BJBS) Cabang Bandung.

2) Studi kepustakaan

Suatu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mempelajari teori-teori melalui buku-buku, tabloid, koran, jurnal, dan web internet perusahaan yang berkaitan dengan masalah yang di teliti.

5. Teknik Analisis Data

Analisis data dilakukan dengan langkah-langkah:

a. Menelaah hasil dari data yang di peroleh dari berbagai sumber
b. Menggabungkan data yang ditemukan di lapangan dengan data dari kepustakaan.
c. Menggabungkan data dengan teori yang sudah dikemukakan dalam kerangka pemikiran. Dengan demikian hasil penelitian akan menghasilkan suatu karya yang dapat dipertanggungjawabkan dan sesuai dengan penelitian yang ada.