

PERAN STRATEGIS BANK SYARIAH DALAM MENGEMBANGKAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH: STUDI KASUS DI KABUPATEN DAN KOTA CIREBON

Toto Suharto

IAIN Syekh Nurjati Cirebon

Email: tohart68@gmail.com

Abstrak

Penelitian deskriptif ini bertujuan untuk mengidentifikasi peran strategis, tantangan, dan menjelaskan kendala bagi bank syariah dalam melayani usaha mikro dan kecil kelas menengah di kota dan kabupaten. Peran strategis bank syariah dalam pengembangan UMKM terlihat dari kontribusinya dalam memberikan pembiayaan yang bertujuan untuk memperkuat permodalan UMKM sehingga dapat meningkatkan Manajemen dan pengembangan bisnis. Bank syariah menghadapi banyak tantangan dalam pengembangan UMKM. Salah satunya adalah keberadaan bank syariah yang masih dianggap sama dengan bank tradisional. Oleh karena itu, pelaku UMKM masih ragu atau enggan mengajukan pinjaman ke bank syariah. Selain itu, semakin banyak lembaga keuangan lain, seperti BMT dan koperasi syariah, yang dapat memberikan pembiayaan dengan prosedur cepat dan persyaratan sederhana. Ini adalah sesuatu yang tidak bisa dilakukan oleh bank syariah. Bank syariah dapat menerapkan berbagai strategi untuk meminimalisir hambatan yang dihadapi UMKM, terutama dalam hal akses permodalan. Sebab, UMKM bisa berkembang lebih baik jika diberikan kesempatan memperoleh pinjaman di bank syariah.

Kata Kunci: Perbankan Syariah, UMKM, Peran Strategis, Tantangan, Hambatan.

Abstract

This descriptive study aims to identify the strategic roles, challenges, and explain the constraints for Islamic banks in serving middle-class micro and small businesses in cities and districts. The strategic role of Islamic banks in the development of MSMEs is evident from their contribution to providing financing aimed at strengthening the capital of MSMEs so that they can improve management and business development. Islamic banks face many challenges in the development of MSMEs. One of them is the existence of Islamic banks still being perceived the same as traditional banks. Therefore, MSME players are still hesitant or reluctant to apply for loans to Islamic banks. Furthermore, there are more and more other financial institutions, such as Islamic BMTs and cooperatives, that can provide financing with quick procedures and simple requirements. This is something that Islamic banks cannot do. Islamic banks can implement various strategies to minimize the obstacles faced by MSMEs, especially in terms of access to capital. Because MSMEs can thrive better if given the opportunity to obtain loans from Islamic banks.

Keywords: Islamic Banking, MSMEs, Strategic Role, Challenges, Obstacles.

A. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu pendorong utama perkembangan manufaktur. Pergerakan sektor UMKM sangat penting bagi pertumbuhan ekonomi dan penciptaan lapangan kerja. UMKM sangat fleksibel dan mudah beradaptasi

dengan pasang surut dan arah permintaan pasar. Sektor-sektor tersebut dapat menciptakan lapangan kerja lebih cepat dibandingkan sektor ekonomi lainnya, memiliki diversifikasi yang tinggi, dan memberikan kontribusi penting terhadap ekspor dan perdagangan. UMKM merupakan sektor yang sangat penting bagi perekonomian Indonesia. Mengingat sejarah perkembangan perekonomian negara, sektor UMKM merupakan salah satu sektor yang dapat memberikan banyak kontribusi bagi perkembangan perekonomian Indonesia lebih lanjut.

Hal ini dibuktikan dengan kontribusi sektor UMKM terhadap PDB Indonesia yang cukup signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Ketika krisis ekonomi melanda Indonesia pada tahun 1998, sektor UMKM-lah yang bertahan dan terus memberikan kontribusi positif terhadap perekonomian Indonesia, sementara sebagian besar sektor lainnya mengalami pertumbuhan negatif. Sektor UMKM tidak hanya mampu memberikan kontribusi positif terhadap PDB Indonesia tetapi juga menyerap tenaga kerja terbesar di negara kita. Untuk mendukung pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), perbankan khususnya lembaga keuangan seperti bank syariah mempunyai peranan yang sangat penting dalam memenuhi kebutuhan modal kerjanya. Fenomena yang terjadi ketika banyak usaha kecil dan menengah mengalami kerugian karena kekurangan modal. Bank tradisional tidak dapat mendukung pertumbuhan usaha kecil dengan suku bunga karena jumlah pendapatan yang dibayarkan tidak sebanding dengan hasil yang dicapai pengusaha. Bank syariah dengan sistem bagi hasil dapat memenuhi kebutuhan modal kerja pemilik usaha kecil. Pengembangan perbankan syariah dikaitkan dengan potensi daerah yang ada. Tidak berlebihan jika dikatakan bahwa bank syariah mempunyai peluang yang sangat besar untuk menumbuhkan perekonomian daerah.

Sejak tahun 2003, terdapat 4 bank syariah yang tersebar di kota dan kabupaten Cirebon, dimulai dari Bank Muamalat Indonesia (BMI) cabang Cirebon dan pada tahun 2005 berdiri Bank Syariah Mandiri (BSM) cabang Cirebon. Hingga tahun 2018, Bank Syariah mempunyai 11 kantor cabang dan kantor pembantu. Lembaga perbankan ini beroperasi berdasarkan konsep syariah dan produk intinya adalah sistem bagi hasil. Mekanisme pembagian keuntungan biasanya diterapkan melalui hubungan kemitraan kerjasama (syirka) dengan perjanjian musyarakah atau mudarabah. Perjanjian kerjasama syirka secara teknis adalah kerjasama bisnis antara bank dengan mitranya, dimana bank bertindak sebagai investor yang menyediakan segala sesuatunya.

B. METODE

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan analisis deskriptif yang memberikan gambaran lebih jelas dan menyeluruh serta mengarah pada penelitian kualitatif. Penelitian deskriptif kualitatif dapat diartikan sebagai suatu prosedur pemecahan masalah yang dipelajari dengan menggunakan fakta-fakta yang terlihat atau nyata untuk menggambarkan keadaan objek dan pokok penelitian saat ini. Landasan penelitian kualitatif adalah konstruktivisme yang berpendapat bahwa realitas bersifat multidimensi, interaktif, dan merupakan pertukaran pengalaman sosial yang ditafsirkan oleh setiap individu. Peneliti kualitatif harus percaya bahwa kebenaran bersifat dinamis dan hanya dapat ditemukan dengan mempelajari orang-orang melalui situasi sosial dan interaksi dengan situasi (Danim, 2002).

Penelitian deskriptif kualitatif menggunakan strategi interaktif dan fleksibel untuk mengeksplorasi perspektif partisipan. Tujuan penelitian deskriptif kualitatif adalah untuk memahami fenomena sosial dari sudut pandang partisipan. Oleh karena itu, pengertian atau makna penelitian kualitatif adalah penelitian yang dirancang untuk mempelajari keadaan benda-benda alam, dengan peneliti sebagai instrumen utamanya (Sugiyono, 2005). Data yang dikumpulkan merupakan data sekunder dari buku, artikel, majalah, literatur, internet dan

penelitian-penelitian terdahulu yang berbentuk angka-angka untuk penyajian deskriptif dengan menggunakan metode kualitatif dan untuk penyajian analisis statistik.

Survei tersebut mensurvei bank-bank di Indonesia, bank syariah, pemerintah daerah (Kementerian Perindustrian, Perdagangan dan Koperasi Kota Cirebon), dan pemangku kepentingan UMKM. Wawancara dilakukan kepada industri, jasa komersial dan koperasi, bank syariah, dan pemangku kepentingan UMKM di Kota Cirebon. Tujuan wawancara yang dilakukan dalam penelitian adalah untuk memperoleh informasi mengenai realita tantangan dan peran bank syariah dalam pengembangan UMKM. Selain itu juga dilakukan survei terhadap pemangku UMKM di Kota Cirebon. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi tantangan dan peran bank syariah, potensi dan gambaran umum UMKM.

Analisis data merupakan proses mengklasifikasikan, memilih, dan mengorganisasikan data agar terstruktur dan terpola secara sistematis. Tahapan dalam analisis data meliputi reduksi data, menampilkan atau menyajikan data, serta menarik kesimpulan. Banyaknya data yang diperoleh dari lapangan. Semakin lama seorang peneliti berada di lapangan, semakin banyak data yang dikumpulkan. Reduksi data mengkategorikan data di lapangan berdasarkan fokus penelitian, sehingga memudahkan peneliti mengidentifikasi data penting dan menarik kesimpulan. Reduksi data merupakan suatu analisis yang memperbaiki cara pengorganisasian data sehingga kesimpulan yang didapat menjadi temuan penelitian yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti serta dapat diverifikasi (Iskandar, 2009).

Karena tujuan utama penelitian kualitatif itu sendiri adalah pengetahuan. Kegiatan reduksi informasi didasarkan pada tujuan penelitian yang ingin dicapai. Peneliti berharap informasi yang direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas. Proses ini terjadi terus menerus selama penelitian dilakukan.

Penyajian informasi dalam penelitian adalah mengorganisasikan informasi secara sistematis. Tidak mungkin untuk sepenuhnya mewakili sejumlah besar informasi yang diperoleh selama penelitian. Dengan menyajikan informasi, peneliti dapat menganalisis informasi mana yang dapat menjelaskan atau dapat memecahkan suatu masalah penelitian. Representasi informasi dapat berupa teks, graph, jaringan, grafik atau matriks, dan dengan menggabungkan informasi yang diperoleh secara konsisten, Anda dapat melihat apa yang sebenarnya terjadi dan memahami keadaan sebenarnya. Organize teks naratif sering digunakan untuk menyajikan informasi penelitian dalam penelitian kualitatif. Kesimpulan memungkinkan Anda menjelaskan objek penelitian Anda dengan menjawab seluruh pertanyaan penelitian. Upaya berkelanjutan untuk menarik kesimpulan dapat dilakukan seiring dengan berjalannya proses penelitian oleh para peneliti di lapangan. Kesimpulan sementara dapat ditinjau kembali terhadap data lapangan untuk memperoleh kebenaran ilmiah. Penarikan kesimpulan dalam penelitian ini dapat bersifat pemaparan temuan seperti laporan penelitian. Di dalam penelitian deskriptif kualitatif diharapkan dapat menjawab rumusan masalah yang telah ditetapkan pada awal dan mendukung temuan penelitian dengan menarik kesimpulan. Sugiyono (2009) menyatakan bahwa penarikan kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan suatu penemuan baru yang belum pernah ada sebelumnya. Temuannya bisa berupa deskripsi objek atau gambar.

Validitas data adalah tingkat keakuratan data yang dihasilkan mengenai subjek penelitian dengan valid yang dapat dilaporkan oleh peneliti (Sugiyono, 2009). Dengan kata lain data dikatakan valid apabila data yang didapat oleh peneliti sesuai dengan data yang terjadi pada subjek penelitian. Peneliti dengan percaya diri melaporkan interpretasi berdasarkan data nyata yang diperoleh di lapangan.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Peran strategis bank syariah dalam mengembangkan UMKM

Bank syariah adalah lembaga keuangan yang berlandaskan nilai-nilai Islam yang harus mempunyai tujuan yang berlandaskan maqosid syariah, yaitu tidak hanya sebagai lembaga yang tujuannya semata-mata mencari keuntungan semata, namun juga sebagai lembaga yang dapat mendorong tercapainya kesejahteraan umum.

Dukungan dan peranan bank syariah terhadap pengembangan UMKM dan peningkatan kesejahteraan adalah salah satu sarana agar maqosid dapat tercapai, maka bank syariah yang berlandaskan kepada nilai-nilai Islam dalam prakteknya harus memberikan dukungan optimal terhadap UMKM yang merupakan basis ekonomi umat.

Sudah tidak dapat dipungkiri lagi bahwa bank syariah sejak awal berdirinya sudah berkomitmen untuk mengembangkan masyarakat bawah (UMKM) dengan cara memberikan kemudahan dalam akses pembiayaan ke bank syariah.

Penelitian yang berkaitan dengan Lembaga Keuangan Mikro sudah banyak dilakukan, diantaranya penelitian yang dilakukan Waheed Akter, et al (2009) ditemukan fakta empiris bahwa System Keuangan Mikro Islami dapat menjangkau seluruh lapisan masyarakat yang unbankable, dan ditemukan juga fakta empiris bahwa system yang bebas dari bunga memberikan pengaruh yang signifikan dalam mengurangi tingkat kemiskinan di Pakistan, selain itu diperlukan integrasi antara lembaga keuangan mikro dengan lembaga-lembaga nirlaba yang mengurus tentang zakat, wakaf, takaful, untuk bersama-sama memberikan pelayanan yang efektif kepada masyarakat miskin.

Di tahun 2008 seorang peneliti yang bernama Ahmed (2010) telah meneliti tentang keuangan mikro yang tujuan penelitiannya adalah untuk mengevaluasi kinerja pembiayaan bank syariah terhadap UMKM di Sudan, di dalam penelitiannya ditemukan fakta bahwa pembiayaan masyarakat dengan konsep kelompok pada unit-unit UKM merupakan pembiayaan yang paling tepat untuk mengatasi hambatan administratif dan dapat digunakan untuk mengurangi kemungkinan pembiayaan yang macet.

Sejalan dengan temuan di atas, menunjukan bahwa peran bank syariah dalam pengembangan UMKM di Kota dan Kabupaten Cirebon masih belum terselesaikan. Berdasarkan observasi dan wawancara terhadap pemangku kepentingan UMKM di Kota dan Kabupaten Cirebon, peneliti di bidang ini menyimpulkan bahwa masih banyak pemangku kepentingan UMKM yang belum memanfaatkan peluang pembiayaan yang ditawarkan oleh bank syariah. Pelaku UMKM masih merasa aman dalam menggunakan modal sendiri dibandingkan mencari tambahan modal melalui bank syariah.

Di dalam penelitian ini juga ditemukan fakta bahwa ada pelaku UMKM yang sudah memanfaatkan fasilitas pembiayaan bank syariah yang menyatakan bahwa pembiayaan dari bank syariah lebih banyak manfaatnya dalam mengembangkan UMKM. Bahkan ada pelaku UMKM yang menyatakan bahwa pembiayaan di bank syariah membuatnya lebih tenang dan nyaman dalam berusaha dan berkah.

Dari data dinas Koperasi & UMKM kota dan kabupaten Cirebon serta data dari OJK yang di dapat peneliti, menunjukkan bahwa pinjaman atau pembiayaan dari bank syariah dan bank konvensional di wilayah Cirebon hanya mencapai 16% dari total struktur modal UMKM. Dari 16% tersebut yang dikuasai oleh bank syariah hanya 6%-7% saja. Ini artinya bahwa bank syariah masih terbuka luas untuk meningkatkan peranannya dari aspek permodalan UMKM.

Selama ini pelaku UMKM masih mengandalkan kebutuhan modalnya dari modal sendiri yang mencapai 70%-80%. Sementara kepemilikan modal pelaku UMKM masih sangat terbatas. Jika saja kebutuhan permodalan UMKM dapat dipenuhi oleh bank syariah, maka para pelaku UMKM akan mampu mengembangkan usahanya dan pada akhirnya meningkatkan kesejahteraan para pelaku UMKM.

Temuan menarik dari penelitian ini adalah sejak tahun 2017, banyak bank syariah di kota dan kabupaten Cirebon yang mengalihkan penyaluran pembiayaan dari sektor mikro ke sektor industri dan perumahan. Fakta tersebut terungkap melalui observasi dan wawancara dengan Bank Muamara dan BNI Syariah diperkuat oleh OJK.

Menurut OJK, keengganan bank syariah menyalurkan Pembiayaan ke sektor mikro disebabkan banyaknya UMKM yang terikat pembiayaan atau memiliki NPF tinggi. Hal ini sempat dibahas dalam rapat koordinasi OJK dengan bank syariah yang digelar di Wilayah 3 Cirebon pada Oktober 2019.

Salah satu factor beralihnya bank syariah dalam menyalurkan pembiayaan Mikro ke pembiayaan lainnya adalah karena bermunculannya BMT yang menawarkan pembiayaan mikro yang lebih sederhana dan jempot bola, ditambah lagi persyaratan yang tidak berbelit belit. Dan peneliti sudah melakukan observasi dan wawancara ke pelaku UMKM berkaitan dengan pembiayaan dari BMT. Pelaku UMKM menyatakan bahwa pembiayaan mikro dari BMT lebih sederhana, tidak berbelit belit syaratnya dan cepat prosesnya, sedangkan kalau ke bank syariah lama prosesnya.

Disamping itu juga pelaku UMKM banyak ditawarkan untuk menjadi mitra BUMN salah satunya tawaran menjadi mitra PT. PERTAMINA (persero) dengan bantuan modal dan pelatihan yang sangat menarik bagi pelaku UMKM. Bank syariah yang masih fokus menyalurkan pembiayaan ke sektor mikro meski sudah diturunkan limit penyalurannya adalah Bank Mandiri Syariah Mandiri (BSM), Bank BRI Syariah, Bank BJB Syariah, dan Bank Danamon Syariah.

Sebetulnya peran strategis bank syariah dalam mengembangkan UMKM di kota dan Kabupaten Cirebon masih terbuka luas, mengingat jumlah UMKM yang besar di kota Cirebon berjumlah 2.158 UMKM dan di kabupaten Cirebon berjumlah 31.000 UMKM dengan berbagai bidang usaha dan didominasi oleh bidang usaha industry kecil.

Kedepannya diharapkan pihak-pihak lain dapat memberikan kontribusi yang signifikan untuk mendorong peran bank syariah di sektor UMKM. Sementara itu, UMKM hendaknya terus berupaya meningkatkan sarana atau prasarana, berupa sarana fisik maupun non fisik, sehingga sektor tersebut dapat beroperasi lebih efisien. Perbaikan pada sektor UMKM diharapkan dapat mengurangi akan tingginya risiko yang melekat pada sektor ini.

Sementara itu, di sisi lain perlu perluasan pengetahuan dan keahlian para bankir syariah di seluruh sektor dunia UMKM. Sehingga kontribusi bank syariah diharapkan bisa maksimal. Misalnya, pembiayaan melalui bank syariah tidak hanya difokuskan pada sektor ritel, jasa dunia usaha, dan komersial UMKM saja, namun juga pada sektor-sektor potensial lainnya, terutama sektor produktif.

2. Tantangan Bank Syariah dalam Mengembangkan UMKM

Tantangan yang terberat bank syariah dalam mengembangkan UMKM adalah penerimaan dari masyarakat atau pelaku UMKM akan keberadaan bank syariah di tengah-tengah masyarakat berdampingan dengan bank konvensional yang sudah berdiri lama dan dikenal masyarakat luas.

Satu fakta menjadi jelas dari penelitian ini. Dengan kata lain, terdapat sebuah desa yang masyarakatnya belum memahami pentingnya bank, khususnya bank syariah, yaitu desa Megu Cilik di Kecamatan Weru, Kabupaten Cirebon.

Penduduk desa Megu Cilik termasuk di antara penduduk desa yang hampir tidak peduli terhadap pentingnya bank karena mereka memikirkan cara untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan memanfaatkan rentenir. Mayoritas penduduk desa tidak memiliki pemahaman yang mendalam tentang perbankan, mereka percaya bahwa sistem perbankan itu rumit sehingga memerlukan keterlibatan masyarakat yang luas. Selain itu, dalam perbankan syariah terdapat istilah-istilah berikut yang pengucapan dan maknanya membingungkan orang,

seperti Tabungan Mudharabah, Pembiayaan mudharabah, Pembiayaan Murabahah, Pembiayaan musyarokah, dan lain-lain.

Selama ini sosialisasi yang dilakukan bank syariah belum dilakukan secara terpadu dan berskala besar kepada masyarakat luas. Bank syariah tidak melakukan sosialisasi secara penuh, melainkan hanya sebagian dan setengah hati. Oleh karena itu, banyak masyarakat yang belum memiliki informasi lengkap tentang perbankan syariah, termasuk produknya.

Bagaimana bank syariah mampu mengembangkan UMKM sementara bank syariah sendiri belum banyak dikenal di masyarakat apalagi dengan istilah-istilah yang tidak umum bagi masyarakat.

Tantangan lain bank syariah dalam mengembangkan UMKM adalah menjamurnya lembaga-lembaga keuangan lain yang menawarkan skim pembiayaan untuk UMKM yang lebih sederhana, jempot bola dan prosesnya cepat, seperti yang telah dilakukan oleh BMT atau koperasi syariah di kota dan kabupaten Cirebon. Sementara itu, bank syariah harus tetap mematuhi prosedur dan proses pembiayaan yang hati-hati serta mewajibkan jaminan berupa aset dari nasabahnya (mitra) sebagaimana diatur dalam peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Pendekatan sosialisasi bank syariah belum menyeluruh dan belum menyentuh semua lapisan masyarakat. Karena keterbatasan informasi, sehingga banyak masyarakat yang menyamakan bank syariah sama dengan bank konvensional secara mikroskopis serta parokial. Banyak masyarakat yang masih belum memahami bagaimana sistem bunga berdampak buruk terhadap perekonomian negara.

Sistem syariah harus dibangun secara bertahap, terprogram dan terukur dengan tujuan yang realistis. Jika masih ada masyarakat yang berpendapat bahwa bank syariah sama dengan bank konvensional, menunjukkan bahwa masyarakat belum memahami teori moneter syariah dan makroekonomi syariah mengenai suku bunga dan dampaknya terhadap inflasi, produktivitas, dan pengangguran, mereka tidak memahami prinsip atau filosofinya, Konsep dan Proses Perbankan Syariah.

Menurut Agustianto (2009), bank syariah yang menerapkan pendekatan rasional terbatas hanya melalui iklan akan menghasilkan nasabah yang rentan. Maka perlu digunakan pendekatan rasional yang holistik, yaitu pendekatan yang memadukan pendekatan rasional, moral, dan spiritual. Pendekatan rasional bisa mencakup pelayanan yang memuaskan, bagi hasil dan margin yang kompetitif, akses yang mudah serta fasilitas yang memadai. Pendekatan moral bisa menjelaskan bahwa sistem Ribawi berdampak terhadap perekonomian negara, bangsa, masyarakat secara keseluruhan, bahkan perekonomian dunia. Secara moral, setiap orang dihimbau untuk meninggalkan sistem riba, apapun agama, ras, dan sukunya. Pendekatan spiritual merupakan pendekatan keagamaan dengan sistem dan label syariah. Pendekatan spiritual ini cocok bagi orang-orang penganut agama Islam yang setia pada penerapan syariah. Masih diperlukan upaya untuk menciptakan pasar spiritual yang loyal dan dapat memperluas pangsaanya. Intensitas sosialisasi yang dilakukan untuk membangun pasar spiritual, maka aset bank syariah akan semakin tumbuh. Jangan sampai virus keraguan masyarakat terhadap bank syariah hilang begitu saja.

Sosialisasi dan edukasi produk-produk bank syariah ini dapat juga dilakukan didalam lembaga sosial ekonomi yang berbasis di masjid dan di pesantren, sehingga informasi dapat menjangkau masyarakat luas dan bahkan masyarakat yang mengalami kemiskinan yang ekstrem, sesuai dengan hasil penelitian dari Waheed (2008) di Pakistan, dimana lembaga microfinance Islamic bersinergi dengan masjid untuk memberikan pelayanan kepada masyarakat dalam hal pemberdayaan UMKM yang hasilnya dapat mengurangi tingkat kemiskinan secara signifikan, karena keberadaan bank syariah yang dapat dijangkau oleh masyarakat luas.

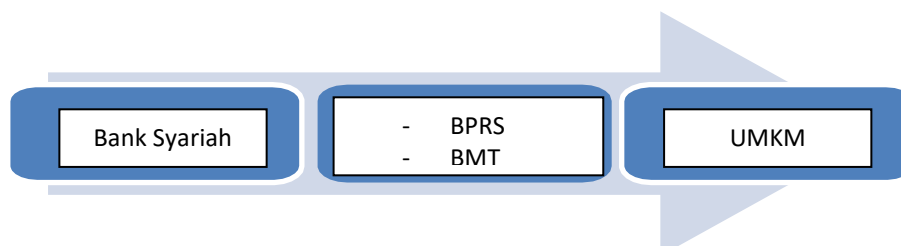
3. Kendala yang Dialami Bank Syariah dalam Mengembangkan UMKM

Kajian Mudrajat Kunchoro (2010) menunjukkan bahwa terdapat beberapa kendala dalam perkembangan UMKM di Indonesia, antara lain: a) Adanya tuntutan ilegal dari proses perizinan hingga produksi barang bahkan sampai ekspor barang tersebut. b) Pembiayaan yang membebani pengusaha UMKM. Hal ini mencakup 4 proses pembiayaan yang panjang dan suku bunga tinggi dari bank dan lembaga keuangan lainnya. Ninik Haryati (2009) juga menyatakan bahwa yang menghambat optimalisasi bisnis adalah pengelolaan yang tidak teratur sehingga menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Faktor pembatas yang paling umum adalah modal. Usaha kecil terhambat dengan modal yang ada dan tidak dapat memperoleh pembiayaan karena agunan yang diberikan tidak memenuhi persyaratan.

Menurut Chapra (1991), bahwa pengembangan UMKM menuntut sejumlah perubahan revolusioner dalam lingkungan sosio-ekonomi. Pertama, perlu adanya keberpihakan kepada Produk sederhana yang diproduksi di dalam negeri, memenuhi permintaan, dan membutuhkan lebih banyak tenaga kerja sebaiknya diutamakan. Kedua, perlunya perubahan sikap dan kebijakan pemerintah yang mendukung pemberdayaan UMKM. Ketiga, UMKM mendapat dukungan dalam pengadaan bahan baku, teknologi tepat guna, teknik pemasaran yang tepat, dan peningkatan layanan lainnya untuk bersaing dengan produksi skala besar dalam hal kualitas dan harga. Keempat, UMKM perlu didorong untuk meningkatkan keterampilan dan keterampilan manajemennya melalui fasilitas yang baik.

Salah satu hambatan terpenting bagi UMKM untuk bisa berkembang adalah tidak tersedianya akses modal. Bank syariah sebagai lembaga keuangan yang diharapkan menjadi rahmatan lilalamin, diharuskan bisa menjadi solusi terhadap permasalahan ini. Mengingat beragamnya produk perbankan syariah yang dinilai dapat memenuhi kebutuhan UMKM, maka perbankan syariah sudah selayaknya menjadi motor penggerak pengembangan UMKM. Namun karena rendahnya infrastruktur dan aset bank syariah serta keterbatasan bank syariah saat ini dalam mewujudkan potensi masyarakat di sektor UMKM secara maksimal, maka diperlukan lembaga lain baik lembaga nirlaba maupun ekonomi, sehingga diperlukan strategi dan sinergi yang tepat. Agar maqosid syariah tercapai, maka diperlukan lembaga seperti Baitul Maal wa Tamwil (BMT), koperasi syariah, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS), Otoritas Zakat, Lembaga Wakaf, lembaga pendidikan, dewan masjid, dan lembaga sosial ekonomi lainnya.

Bank syariah dapat melakukan strategi berkolaborasi dengan lembaga keuangan dan lembaga nirlaba lainnya untuk menjangkau UMKM di seluruh tanah air, khususnya di kota dan kabupaten Cirebon. Kerjasama antar lembaga tersebut dapat didasarkan pada pendekatan kolaboratif yaitu bank syariah besar memberikan pembiayaan UMKM melalui lembaga keuangan syariah yang lebih kecil seperti BPRS dan BMT. Hal ini terjadi karena jangkauan bank syariah besar belum mampu menjangkau wilayah UMKM yang terpencil, atau karena lembaga keuangan syariah yang lebih kecil lebih banyak berhubungan langsung dengan pelaku UMKM. Kerjasama Pembiayaan yang dilakukan bank syariah dengan BPRS atau BMT dapat berbentuk channelization, eksekusi, atau co-financing.



Gambar 1. Linkage Program Bank Syariah dengan Lembaga keuangan Syariah Lainnya

Menurut Ali Sakti (2011) bahwa Sistem penyalurannya bisa menggunakan bantuan BPRS atau BMT sebagai perantara BUS atau UUS dengan pelaku UMKM. Program eksekusi bisa dilakukan ketika BUS atau UUS menyediakan dana yang dapat digunakan BPRS atau BMT untuk menyalurkan Pembiayaan kepada pelaku UMKM. Sedangkan program pembiayaan bersama merupakan program dimana BUS atau UUS dengan BPRS atau BMT bekerja sama untuk memberikan pembiayaan kepada entitas UMKM. Tentunya strategi ini juga perlu diperhitungkan secara matang. Karena Bank syariah sebagai lembaga keuangan syariah juga harus memperhatikan prinsip kehati-hatian dengan melakukan studi kelayakan secara menyeluruh terhadap sektor UMKM yang akan digarapnya. Dengan begitu target dalam hal penggalangan dana, khususnya pembiayaan produktif dapat tercapai. Dan Pengembangan UMKM bisa dikatakan tepat dan bisa memenuhi kebutuhan riil UMKM.

Melalui cara tersebut, dapat meminimalisir terjadinya Pembiayaan bermasalah (NPF) dan mengoptimalkan proses menghasilkan Pembiayaan produktif. Kemudian, baik UMKM maupun bank syariah akan memperoleh keuntungan dan keuntungan masing-masing sesuai dengan perjanjian pembiayaan yang mereka buat. Sebagai entitas yang juga mempertimbangkan profitabilitas, bank syariah wajib menghormati prinsip-prinsip yang juga berlaku pada bank konvensional, yaitu prinsip amanah, prinsip kehati-hatian, prinsip kerahasiaan, dan prinsip mengetahui pelanggan Anda. Keempat prinsip tersebut bisa saling terkait dan membentuk satu kesatuan.

Prinsip-prinsip studi kelayakan usaha tersebut diatas seringkali menjadi hambatan bank syariah dalam melakukan pembiayaan terhadap sektor UMKM, khususnya usaha mikro dan kecil yang sederhana, dimana budaya usaha yang belum tertib administratif dan tidak adanya aset dari usaha kecil dan mikro yang dapat dijadikan jaminan telah membuat pembiayaan ini mempunyai risiko yang besar, maka dibutuhkan suatu metode yang tepat dalam melakukan pembiayaan ke sektor ini.

Dengan melakukan kerjasama dengan pengurus masjid/dewan masjid, bank syariah dapat membuka layanan bank misalnya dengan membuka kantor kas, maka adanya layanan ini, bank syariah dapat secara singkat mengetahui karakter dari nasabah yang akan dibiayai, yaitu menggunakan parameter keaktifan nasabah dalam melakukan sholat berjamaah di masjid, atau misalnya memberikan syarat bahwa nasabah yang akan diberikan pembiayaan adalah nasabah aktif dalam melakukan sholat berjamaah di masjid.

Hasil penelitian Amy Mardhatillah dan Ronald Rulindo (2009) tentang kaitan spiritualitas dan keberhasilan usaha, dimana spiritualitas memiliki korelasi tinggi dengan kinerja pengusaha muslim. Dengan menggunakan analisis kualitatif dan kuantitatif dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa pengusaha yang telah mengikuti pelatihan spiritualitas menjadi lebih puas dengan bisnisnya. Hal ini terlihat bahwa pelatihan spiritualitas membantu mereka dalam mengelola stres dan membujuk untuk menjadi lebih gigih dalam mencapai kesuksesan usaha. Yang terakhir, mereka percaya bahwa kinerja bisnisnya telah meningkat seiring dengan peningkatan spiritualitas mereka. Sesuai dengan prinsip mengenal nasabah dan karena bank syariah merupakan lembaga dituntut untuk merealisasikan maqosid, maka peningkatan spiritualitas masyarakat juga menjadi tanggungjawab bank syariah.

Penyaluran pembiayaan oleh bank syariah, bisa dilakukan tidak hanya dengan penekanan atas kepemilikan suatu aset yang dijadikan jaminan, tetapi seyogyanya pembiayaan tersebut lebih mempertimbangkan kapasitas, integritas mitra (nasabah) dan kelayakan dari suatu proyek, sebagai pertimbangan utama. Kepemilikan atas aset mitra (nasabah) tidak menjamin keberhasilan suatu pembiayaan tersebut.

Strategi kedua yang dapat diterapkan oleh bank syariah adalah dengan menjalin kerjasama dengan lembaga nirlaba baik dalam pembiayaan UMKM umumnya maupun pemberdayaan UMKM pada khususnya. Dengan konsep kemitraan yang melandasi

penyaluran dana dari bank syariah kepada UMKM, maka pemberdayaan UMKM dapat tercapai dan juga bisa meningkatkan profitabilitas bank syariah maupun produktivitas UMKM. Oleh karena itu, diperlukan strategi yang tepat agar strategi ini dapat berjalan secara maksimal. Sehingga transformasi UMKM menjadi lembaga bisnis profesional dapat dicapai melalui penguatan, pembinaan dan advokasi lembaga profesional.

Bank Syariah juga bisa melakukan kerjasama dengan lembaga sosial ekonomi, lembaga sosial keagamaan seperti lembaga Zakat Amir dan lembaga Wakaf yang juga menyelenggarakan program pemberdayaan masyarakat, serta lembaga pendidikan dalam memberdayakan UMKM bisa dengan cara penerapan teknologi tepat guna pada UMKM.



Gambar 2. Sinergi Bank Syariah dalam Pemberdayaan UMKM

Menurut Agustianto (2011) bahwa perkembangan kegiatan perekonomian umat harus benar-benar diwujudkan, terutama bagi masyarakat lapisan bawah yang minim modal usaha sendiri. Program berkelanjutan diperlukan untuk menciptakan kemandirian masyarakat, khususnya UMKM. Pengembangan kegiatan ekonomi kerakyatan (UMKM) dilakukan secara bertahap, terpadu dan berkelanjutan, berlandaskan kemandirian yaitu kemampuan masyarakat dalam kegiatan produktif akan menghasilkan nilai tambah yang lebih besar bagi masyarakat.

Upaya peningkatan kapabilitas yang memberikan nilai tambah harus dimulai dari:

- Akses terhadap sumber daya alam dan manusia dalam bentuk kapabilitas.
- Akses terhadap teknologi tepat, berupa kegiatan yang menggunakan metode dan alat yang modern dan canggih.
- Bagi UMKM terdapat akses pasar dimana mereka harus dapat menjual produk yang dihasilkan agar dapat mencapai nilai tambah.

Sesuai dengan hasil penelitian Gaffar (2008), bahwa bank syariah dapat menggunakan anggaran untuk pemberdayaan SDM ataupun anggaran corporate social responbility (CSR) dalam melakukan pemberdayaan SDM UMKM, selain itu juga bank syariah dapat menggunakan produk musyarakah dalam pemberdayaan masyarakat bersama dengan lembaga- lembaga lainnya, dalam pembiayaan musyarakah menjadikan bank syariah dan lembaga keuangan lainnya bertindak sebagai shohibul maal dan mudharib. Sehingga pendampingan dan pemberdayaan diharapkan dapat berjalan optimal dan bank syariah dapat terlibat langsung dalam sektor usaha yang dilakukan UMKM.

Strategi ketiga adalah untuk dapat melaksanakan sosialisasi, edukasi dan pemasaran produk perbankan syariah yang memiliki karakter fundamental sesuai dengan kebutuhan UMKM, maka sosialisasi dan edukasi tersebut tidak hanya melibatkan bank syariah itu sendiri, namun juga faktor sosial dan lainnya terlibat. Lembaga yang melakukan hal tersebut akan bersinergi dalam memperkuat UMKM.

Strategi keempat adalah melakukan inovasi produk perbankan syariah sesuai kebutuhan masyarakat khususnya UMKM yang berlandaskan nilai-nilai syariah. Dalam sebuah penelitian, Bank Indonesia menemukan bahwa 70% fasilitas produk perbankan memiliki inovasi yang rendah dan hanya mengadopsi produk perbankan tradisional, tidak memenuhi kebutuhan seluruh sektor dunia usaha dan tidak mendukung pertumbuhan aset.

Dapat disimpulkan bahwa faktanya, dalam perbankan syariah tidak dapat dipungkiri terdapat keterkaitan yang erat inovasi produk dengan perkembangan perbankan syariah. Artinya, semakin banyak produk inovatif yang dihasilkan bank syariah, maka semakin cepat pula pangsa pasarnya. Inovasi produk yang berkelanjutan menjadi salah satu kunci agar bank syariah dapat berkembang lebih cepat sesuai dengan kebutuhan zaman. Produk yang dihasilkan bank syariah harus mampu memenuhi kebutuhan pasar yang terus berkembang secara dinamis

UMKM sebagai Sektor-sektor yang memiliki potensi besar dapat menjadi andalan operasional bisnis perbankan syariah. Oleh karena itu, selain penyaluran kredit kepada UMKM, bank syariah harus mampu memberikan pilihan pembiayaan untuk masyarakat menengah ke bawah. Hal ini dapat dicapai jika bank syariah aktif melakukan sosialisasi, edukasi dan pemasaran produknya serta memanfaatkan program kerjasama dengan lembaga lain, diantaranya bersinergi dengan pengurus masjid-masjid besar, dengan menyediakan layanan bank disana, sehingga bank syariah tidak perlu membangun infrastruktur yang lebih mahal dan bank syariah juga dapat menggarap dan melakukan sosialisasi tentang produk-produknya.

Keberhasilan bank syariah dan lembaga lainnya juga perlu mendapatkan dukungan dari pemerintah, harus ada regulasi yang berpihak pada produk-produk bank syariah yang disalurkan kepada UMKM, seperti misalnya keringanan pajak bagi produk jual-beli bank syariah, insentif subsidi bagi pembiayaan UMKM oleh bank syariah, serta dukungan tersebut bisa dilakukan pemerintah dengan melakukan konversi salah satu bank konvensional yang memiliki jaringan luas di daerah untuk dijadikan bank syariah, sehingga hal ini akan membuat dampak signifikan bagi perluasan bank syariah. Dukungan pemerintah juga dapat dilakukan dengan menyalurkan sebagian besar dana dari BUMN dan kementerian lainnya seperti dana abadi umat dan dana-dana penanggulangan kemiskinan melalui bank syariah, sehingga bank syariah dapat menyalurkan kembali kepada masyarakat melalui portofolio pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan UMKM. Dengan sinergi dari lembaga lainnya dan dukungan pemerintah, diyakini bank syariah dapat menjalankan perannya dengan optimal dan memberikan dampak nyata bagi keberlangsungan UMKM, yang pada akhirnya dapat mengentaskan sektor kemiskinan.

D. KESIMPULAN

Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang berlandaskan nilai-nilai Islam, mempunyai kewajiban untuk merealisasikan Maqosid Syariah, dalam hal ini, UMKM menjadi tumpuan infrastruktur perekonomian, tidak hanya untuk menunjang kegiatan usaha lapisan ekonomi menengah ke atas, namun juga mampu berfungsi sebagai perantara keuangan di masyarakat luas yang dalam hal ini UMKM basis kegiatan ekonomi umat.

Dalam mendorong pengembangan terhadap UMKM diperlukan strategi yang tepat seperti penyaluran dana, penghimpunan dana, sosialisasi dan edukasi produk-produk bank syariah yang memiliki karakteristik menurut kebutuhan UMKM, dan diperlukan sinergi dengan berbagai lembaga keuangan maupun lembaga nirlaba lainnya. UMKM adalah sektor usaha yang dimiliki oleh masyarakat luas hendaknya diberikan kesempatan untuk memanfaatkan layanan perbankan syariah baik untuk pembiayaan maupun pembiayaan produktif. Hal ini tentunya setelah melalui proses studi kelayakan yang matang untuk memastikan proses pendanaan disesuaikan dengan tujuan yang akan mereka terima, keuntungan dan manfaat tambahan yang lebih adil.

Bank syariah masih sangat dibutuhkan perannya bagi pengembangan UMKM baik di wilayah kabupaten dan kota Cirebon, mengingat jumlah pelaku UMKM yang setiap tahunnya meningkat terus. Tantangan dan hambatan bank syariah dalam mengembangkan UMKM

harus di hadapi dengan bijak dan hati-hati agar bank syariah dapat lebih berperan lagi dalam memajukan masyarakat pada umumnya dan UMKM pada khususnya.

Keberadaan bank syariah bagi masyarakat masih sangat dibutuhkan karena masih ada masyarakat yang terjatir rentenir dan juga belum bisa mengembangkan usaha kreatifnya. Dan dengan adanya bank syariah ini mudah-mudahan usaha produktif dan kreatif yang dilakukan oleh masyarakat bisa berkembang lebih pesat lagi. Sehingga UMKM yang merupakan usaha kebanyakan masyarakat bisa lebih berkembang dan menjadi sector unggulan yang dapat memperkuat perekonomian negara serta dapat menciptakan kesejahteraan masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Adi, M. K. (2007). *Analisis Usaha Kecil dan Menengah*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Adiningsih, S. (2009). *Regulasi dalam revitalisasi usaha kecil dan menengah di Indonesia*. Diakses dari: http://fip.uscschooloflaw.org/english/pdf/bali-seminar/regulasi_dalam_revitalisasi-sri_adiningsih.pdf
- Ahmed, G. A. (2008). Islamic micro-finance practice with a particular reference to financing entrepreneurs through equity participation contracts in Sudanese banks. *Islamic finance for micro and medium enterprises*, 75-105.
- Aisyah, S. (2009). Pemberdayaan UKM Melalui Bank Syariah Berbasis Kearifan Lokal. *Jurnal Manajemen Gajayana*, 6(2), 127-136.
- Amalia, E. (2009). *Keadilan Distributif Dalam Ekonomi Islam*. Jakarta: Rajawali Press.
- Al-Jambi, K. D. (2009). *Selamat Tinggal Bank Konvensional*. Jakarta: Tifa Surya Indonesia.
- Al-Arif, M. N. R. (2010). *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung Alfabeta.
- Al-Asqalani, I. H. (1998). *Buluqul Maram*. Bandung: Diponegoro.
- Al-Zarqa, A. (1992). *An Islamic Perspective on Economics of Discounting in Project Evaluation*.
- Antonio, M. S. (2003). *Bank Syariah dari Teori Ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Pers.
- Chapra, M. U. (1991). *Islam dan Tantangan Ekonomi*. Jakarta: Risalah Gusti.
- Danim, S. (2002). *Menjadi Peneliti Kualitatif*. Bandung: Pustaka Setia
- Departemen Pendidikan Nasional. (2001). *Kamus bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Depatemen Agama Republik Indonesia. (2002). *Al-Qur'an Terjemahan*. Jakarta: Darus Sunnah.
- Haryati, N. (2010). *Peran Bank Syariah dalam Mengoptimalkan UMKM Kota Yogyakarta* (Tesis Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga).
- Hasan, Z. (2009). Undang-undang Perbankan Syariah Titik Temu Hukum Islam dan Hukum Nasional. Jakarta: Rajawali Pers.
- Hafsah, M. J. (2000). *Kemitraan Usaha Konsepsi dan Strategi*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan,
- Karim, A. (2004). *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2004). *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2004). *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Kasmir. (2008). *Managemen Pembiayaan Mudharabah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2006). *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2007). *Managemen Perbankan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Mahmud, T. M. Z. (2011). *Rekomendasi Kebijakan UMKM di Indonesia*. Jakarta: Friedrich-Naumann-Stiftung fur die Freiheit.

- Mardhatillah, A., & Rulindo, R. (2009). *Building Capacity of Micro and Medium Enterprises Through Spirituality Training*. Islamic Research & Training Institute Islamic Development Bank, Saudi Arabia.
- Mohsin, M. (1995). *Economic of Small Business in Islam*. Islamic Research and Training Institute Islamic Development Bank, Saudi Arabia.
- Muhammad. (2000). *Lembaga-Lembaga Kontemporer*. Yogyakarta: UII Press.
- Muhammad. (2006). *Bank Syariah Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Mudrajad, K. (2007). *Ekonomika Industri Indonesia*. Yogyakarta: Andi.
- Mujahidin, A. (2010). *Peran Perbankan Syari'ah dan BMT Dalam Penguatan Usaha Ekonomi Umat*. Dialog Pengembangan Wawasan Multikulturasi Antar Pimpinan Pusat dan Daerah Intern agama Islam di Propinsi Kalimantan Barat.
- Nitisusastro, M. (2009). *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Bandung: Alfabeta.
- Primiana, I. (2009). *Menggerakkan Sektor Riil UKM dan Industri*. Bandung: Alfabeta.
- Santoso, B. (2013). *Inovasi Produk Bank Syariah Republika Indonesia*
- Sumitro, W. (1997). *Azas-azas Perbankan Islam dan lembaga-lembaga terkait (BAMUI dan TAKAFUL) di Indonesia*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Sugiyono. (2005). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Tadjoedin, A. R. (1992). *Berbagai Aspek Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Tiara Wacana.