

The Impact of Islamic Banks in Financing MSMEs in Serang City (Dampak Bank Syariah Dalam Pembiayaan Umkm Di Kota Serang)

Sutikno sutikno^{1*}, Nurdianawati Irwani Abdullah²

¹**Universitas Serang Raya,Indonesia**

²**Department of Finance, International Islamic University Malaysia,
Kuala Lumpur, Malaysia**

***Email Keresponden Author : sutikno.se.mm@gmail.com**

Abstract

This study aims to determine the impact of BSM in financing MSMEs in Serang City. The impact of BSM in financing MSMEs in Serang City is currently focused on providing business capital and business assistance. To what extent does Serang Branch BSM play an active role in empowering the community's economy in increasing the business of micro customers by continuing to provide capital financing for entrepreneurs who have prospects and meet the requirements in applying for financing. The research method used is qualitative research by collecting data. The results of the study found that the factors that influence BSM in financing MSMEs in Serang City are seen from the types of products that are in demand where people's business loans are used as financing that helps small and medium enterprises in running their business.

Key Words : Islamic Bank; SME Financing; .SME Assistance.

Abstract

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dampak BSM dalam pembiayaan UMKM di Kota serang. Dampak BSM dalam pembiayaan UMKM di Kota serangi saat ini difokuskan pada pemberian modal usaha dan pendampingan usaha.sejauhmana BSM Cabang serangi berperan aktif dalam memberdayakan ekonomi masyarakat dalam meningkatkan usaha nasabah mikro dengan terus memberikan pembiayaan modal bagi wirausaha yang memiliki prospek dan memenuhi syarat dalam mengajukan pembiayaan. Metode Penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan mengumpulkan data-data. Hasil penelitian menemukan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi BSM dalam pembiayaan UMKM di Kota serang dilihat dari jenis produk yang diminati dimana kredit usaha rakyat sebagai pembiayaan yang membantu bagi usaha menengah kecil dalam menjalankan usahanya

Kata Kunci: Bank Syariah; Pembiayaan UMKM; .Pendampingan UMKM

I. PENDAHULUAN

Wujud konkrit dari berkembangnya ekonomi rakyat yang diwujudkan dalam bentuk kewirausahaan ini kalau kita mencoba menelaah lebih jauh ternyata yang berperan dibalik itu semua selama ini salah satunya adalah peranan bank syariah yang selalu memberikan kontribusi

dalam usaha pengembangan perekonomian rakyat itu sendiri. Selama ini langkah dari bank syariah telah memberikan semangat dan dorongan terhadap terwujud dan terbangunnya semangat masyarakat Indonesia yang berasal dari kalangan menengah kebawah yang ingin mencoba ikut serta dalam upaya mewujudkan perekonomian bangsa yang berorientasi kedepan. dan bermasa depan yang jelas yang sesuai dengan harapan masyarakat kecil pada umumnya. Itu semua telah diwujudkan dengan upaya pengembangan kegiatan kewirausahaan yang benar-benar mengembangkan potensi ekonomi yang ada dalam tubuh masyarakat itu sendiri.¹ Banyak program dan produk yang ditawarkan dalam perbankan, seperti pemberian modal bagi masyarakat yang membutuhkan modal usaha, pinjaman untuk pembelian kebutuhan masyarakat seperti rumah, kendaraan, maupun kebutuhan yang sesuai dengan standar yang ditentukan, begitu juga dengan berbagai produk untuk kesejahteraan masyarakat, misalnya produk simpanan yang memberikan kemudahan dengan aspek keuntungan bagi masyarakat, simpanan bagi kebutuhan anak-anak dalam kebutuhan pendidikan, kesehatan, maupun jiwa sebagai bentuk asuransi bank terhadap masyarakat.

Meningkatnya pertumbuhan perbankan merupakan keniscayaan atas dasar kebutuhan masyarakat atas hartanya. Hal itu terlihat dari bermunculannya perbankan syariah dalam skala yang lebih besar. Konsep perbankan syariah didasarkan atas ekonomi secara Islam yang berlandaskan kepada ketentuan al- Quran dan al-Hadist. Islam sangat berhati-hati terhadap transaksi dalam bidang ekonomi, karena didalamnya mengandung unsur-unsur yang mengarah kepada kebathilan.³ Sektor Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) merupakan komponen penting bagi upaya pemberdayaan ekonomi rakyat. Ini terbukti bahwa sektor UMKM secara potensial mempunyai modal sosial untuk berkembang wajar dan bertahan pada semua kondisi dan relatif mandiri karena tidak tergantung pada dinamika sektor moneter secara nasional. Sektor UMKM juga mempunyai potensi yang besar menyerap tenaga kerja, penyumbang devisa, penghasil berbagai barang murah, dan terjangkau oleh kekuatan ekonomi rakyat dan distribusinya menyebar luas. Berikut data UMKM Kota Jambi pada tahun 2010 – 2015 .

Tabel 1 Perkembangan UMKM Kota Jam

Tahun	UMKM (Unit)	Pertumbuhan (%)
2014	987	-
2015	1000	3
2016	1100	5

Dari tabel 1 diketahui bahwa pada tahun 2014 jumlah UMKM di Kotaserang berjumlah 987 usaha, kemudian meningkat sebesar 3% di tahun 2015 dengan jumlah 1000. Selanjutnya di tahun 2016 meningkat kembali sebesar 5 % dengan jumlah 1100 usaha. Dapat disimpulkan bahwa UMKM semakin diminati dan dikenal oleh masyarakat Kota serang.

Tabel 2 Pembiayaan yang Disalurkan oleh Bank Syariah dan BSM untuk UMKM Provinsi Jambi

Tahun	Bank Syariah	BSM
2014	53.595.000.000	9.957.925.187
2015	68.280.000.000	15.399.564.365
2016	84.280.669.848	17.653.351.769

Dari data diatas dapat dilihat bahwa bank syariah mengalami kenaikan 2 tahun terakhir dalam penyaluran pembiayaan UMKM, sedangkan BSM tiap tahunnya mengalami kenaikan. Bank Syariah Mandiri atau BSM adalah salah satu bank syariah yang ada di Kota serang, yang biasa dikenal dengan slogan Lebih Adil dan Menenteramkan. BSM sendiri merupakan bank syariah terbesar di Indonesia memiliki portofolio hampir 70% adalah pembiayaan UMKM. Demikian juga dalam pembiayaan yang disalurkan BSM Kota serangi. BSM sebagai bank pemerintah bertanggung jawab dalam mensejahterakan masyarakat melalui penyaluran pembiayaan.

II. TINJAUAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN MODEL PENELITIAN

Bank Syariah

Bank Syariah adalah “lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam. Bank Syariah adalah Bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan Prinsip Syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Dalam menjalankan usahanya bank syariah menggunakan pola bagi hasil yang merupakan landasan utama dalam segala operasinya, baik dalam produk pendanaan, pembiayaan maupun dalam produk lainnya. Produk-produk bank syariah mempunyai kemiripan tetapi tidak sama dengan produk bank konvensional karena adanya pelarangan riba, gharar, dan maysir. Oleh karena itu, produk-produk pendanaan dan pembiayaan pada bank syariah harus menghindari unsur-unsur yang dilarang tersebut. Jadi dapat disimpulkan bank syariah adalah bank yang melaksanakan kegiatannya dengan aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam, baik untuk penyimpanan, pembayaran kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya.

Pembiayaan Syariah

Menurut Rahmat Ilyas: “Pembiayaan atau financing adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.” bahwa pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Di banyak negara-negara miskin dan berkembang, kontribusi yang bisa diberikan oleh pelaku usaha kecil mencapai 30%- 60% dari seluruh penduduk perkotaan. Sedangkan di wilayah Jawa jumlah pelaku sektor ini berkisar antara 37% sampai 43%, sementara di luar Jawa lebih banyak lagi berkisar antara 40%-55%. Dengan begitu saat ini tidak bisa dikatakan lagi bahwa sektor usaha kecil dan menengah cuma sebagai tempat penampungan sementara bagi para pekerja yang belum bisa masuk ke sektor formal lainnya, tetapi keberadaannya justru sebagai motor pertumbuhan aktivitas ekonomi (perkotaan) karena jumlah penyerapan tenaga kerjanya yang demikian besar (sama dengan jumlah tenaga kerja di sektor formal).

Di banyak negara di dunia, pembangunan dan pertumbuhan usaha kecil dan menengah (UKM) merupakan salah satu motor penggerak pertumbuhan ekonomi. Dari penelitian Tambunan 14 disebutkan bahwa salah satu karakteristik dari dinamika dan kinerja ekonomi yang baik dengan laju pertumbuhan yang tinggi di negaranegara Asia Timur dan Tenggara yang dikenal dengan Newly Industrializing Countries (NICs) seperti Korea Selatan, Singapura, dan Taiwan adalah

kinerja UKM mereka yang sangat efisien, produktif dan memiliki tingkat daya saing yang tinggi. UKM di negara-negara tersebut sangat responsif terhadap kebijakan-kebijakan pemerintahannya dalam pembangunan sektor swasta dan peningkatan pertumbuhan ekonomi yang berorientasi ekspor. Di negara-negara sedang berkembang, UKM juga sangat penting peranannya. Di India, misalnya, UKM-nya menyumbang 32% dari nilai total ekspor, dan 40% dari nilai output dari sektor industri manufaktur dari negara tersebut. Di beberapa negara di kawasan Afrika, perkembangan dan pertumbuhan UKM, termasuk usaha mikro, sekarang diakui sangat penting untuk menaikkan output agregat dan kesempatan kerja.

Kontribusi perbankan syariah dalam pengembangan ekonomi cukup baik, ditandai dengan 70% untuk UMKM dan 30% non UMKM. Sehingga keberadaan bank syariah sangat besar perannya dalam meningkatkan ekonomi masyarakat, khususnya usaha kecil menengah. Keberadaan bank syariah juga menyerap tenaga kerja yang besar jumlahnya. Tahun 2009 saja terserap 15.000 SDM, belum lagi multiplier effectnya. 15 Walau aset perbankan syariah baru 1,3 persen dari total aset perbankan nasional, tapi trennya menunjukkan peningkatan. Diharapkan di masa depan perbankan syariah mampu memberikan benefit yang besar bagi perkembangan ekonomi nasional, khususnya pelaku-pelaku ekonomi kecil dan menengah (UKM). Semuanya hanya bisa dicapai ketika perbankan syariah menjadikan equity financing (mudharabah dan musyarakah) sebagai ujung tombaknya. Industri keuangan Islam, khususnya perbankan syariah, harus mampu memberikan benefit yang besar buat pembangunan sosial ekonomi masyarakat, sehingga kesan bank syariah yang eksklusif bisa hilang. Dengan melihat persentase jenis usaha yang berkembang saat ini, di mana lebih dari 80% berada pada sektor UKM, perbankan syariah berpeluang menjadi pemain utama (leading sector) dalam pembiayaan yang berpihak kepada masyarakat UKM.

Bank syariah memiliki fungsi menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dan investasi dari pihak pemilik dana. Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan dengan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa: 20 (1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah. Yang dimaksud dengan “Akad mudharabah” dalam pembiayaan adalah Akad kerja sama suatu usaha antara pihak pertama (malik, shahibul mal, atau Bank Syariah) yang menyediakan seluruh modal dan pihak kedua (‘amil, mudharib, atau Nasabah) yang bertindak selaku pengelola dana dengan membagi keuntungan usaha sesuai dengan kesepakatan yang dituangkan dalam Akad, sedangkan kerugian ditanggung sepenuhnya oleh Bank Syariah kecuali jika pihak kedua melakukan kesalahan yang disengaja, lalai atau menyalahi perjanjian. (2) Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiyah bittamlik (3) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istishna’ (4) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh dan (5) Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa..

Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa: 20 (1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah. Yang dimaksud dengan “Akad mudharabah” dalam pembiayaan adalah Akad kerja sama suatu usaha antara pihak pertama (malik, shahibul mal, atau Bank Syariah) yang menyediakan seluruh modal dan pihak kedua (‘amil, mudharib, atau Nasabah) yang bertindak selaku pengelola dana dengan membagi keuntungan usaha sesuai dengan kesepakatan yang dituangkan dalam Akad, sedangkan kerugian ditanggung sepenuhnya oleh Bank Syariah kecuali jika pihak kedua melakukan kesalahan yang disengaja, lalai atau menyalahi perjanjian. (2) Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik (3) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istishna’ (4) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh dan (5) Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari’ah Islam. c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya. d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba. e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang. f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan. g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati. h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah. i. Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

Kegiatan penyaluran dana kepada masyarakat, di samping merupakan aktivitas yang menghasilkan keuntungan, juga untuk memanfaatkan dana yang idle (idle fund) karna bank telah membayar sejumlah tertentu atas dana yang telah dihimpunnya. Pada akhir bulan atau pada saat tertentu bank akan mengeluarkan biaya atas dana yang telah dihimpun dari masyarakat yang telah menyimpan dananya di bank. Kondisi perlakuan kalangan perbankan terhadap pelaku UMKM khususnya usaha mikro tidak berubah semenjak tahun 2001 hingga sekarang. Pada tahun yang sama, peneliti memaparkan temuan tentang beberapa alasan pelaku usaha mikro (khususnya kaum perempuan usaha kecil-mikro) mengalami kesulitan akses permodalan ke bank. Pertama, letak lokasi kelompok pengusaha mikro jauh dari perbankan. Kedua, kegiatan usahanya masih kecil, sehingga dana tambahan yang diperlukan masih kecil. Sementara pihak perbankan tidak melayani kredit dalam jumlah yang kecil karena dianggap tidak efisien. Ketiga, administrasi keuangan pelaku usaha mikro dinilai belum dikelola sesuai dengan standar pembukuan perbankan. Keempat, keterbatasan dalam kepemilikan aset yang secara formal dapat dipakai sebagai jaminan kredit (kolateral).

Usaha Mikri Kecil dan Menengah (UMKM) Sesuai dengan Undang- Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM): 1) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini yaitu asset max 50 jt dan omzet max 300 jt. 2) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang

perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini yaitu asset > 50 jt - 500 jt dan omzet > 300 jt - 2,5 M. 3) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini yaitu asset > 500 jt - 10 M dan omzet > 2,5 M - 50 M.

III. METODE PENELITIAN

Metode penelitian menjelaskan tentang dokumentasi dengan wawancara kepada pegawai bank dan konsumen bank yang ada di wilayah serang dengan dokumentasi membandingkan data antara satu dengan yang lain dari hasil kajian literasi yang ada dengan kenyataannya. Fokus penelitian ini untuk mengetahui sejauh mana peran bank dalam memberikan kredit ke pada wirausaha untuk permodalan.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kontribusi BSM dalam Pembiayaan UMKM di Kota Serang Perbankan syariah selama ini sudah memiliki kontribusi positif bagi pembiayaan UMKM, seperti yang dilakukan BSM Kota Serang. Adapun kontribusi BSM dalam membantu dari aspek pembiayaan UMKM di Kota Serang adalah: a. Memberikan Alternatif Pembiayaan bagi UMKM Perbankan syariah wajib melakukan penyaluran pembiayaan bagi umat Islam agar bisa membantu perkembangan ekonomi umat Islam. BSM Cabang Serang sudah menjadi sumber alternatif pembiayaan bagi nasabah dengan diberikan modal pembiayaan, dengan memantau setiap perkembangan kegiatan nasabah pembiayaan termasuk mengadakan kunjungan kepada mereka yang memberikan peringatan dini jika terjadi penurunan kualitas pembiayaan yang diperkirakan mengandung risiko bagi bank. Wawancara dengan Budiman, Kepala BSM Cabang Serang bahwa: "Perbankan syariah selama ini sudah menjadi alternatif pembiayaan bagi masyarakat Jambi, termasuk umat Islam di Jambi"

Upaya BSM Cabang Serang dalam pengembangan kewirausahaan yang ada dalam masyarakat kita dalam hal pemberian bantuan, BSM Cabang Serang mengfokuskan prioritasnya kepada pemberian pembiayaan tidak didasarkan atas kedermawanan atau belas kasihan, sebab akan menyebabkan terjadinya ketergantungan pada pihak lain. Adapun penyaluran dana untuk pembiayaan UMKM Kota Jambi periode 2014-2016 adalah:

Tabel 3 Penyaluran Pembiayaan BSM untuk UMKM Kota Jambi

Tahun	BSM
2014	9.957.925.187
2015	15.399.564.365
2016	17.653.351.769

Berdasarkan data di atas dapat diketahui bahwa setiap tahun sejak 2014 ada peningkatan dari total penyaluran dana ke berbagai level UMKM yang ada di Kota Serang. Kemudian wawancara dengan nasabah BSM Cabang Serang bahwa: "Perbankan syariah selama ini sudah melakukan

pengembangan usaha bagi saya, karena saya sebagai nasabah sudah diberikan modal pembiayaan, dan sampai saat usaha saya semakin maju dan berkembang” 26 Sebagai bank syariah yang sangat peduli terhadap pengembangan UMKM, Bank Syariah Mandiri (BSM) memiliki beragam produk untuk membantu pelaku UMKM. Salah satunya adalah BSM Pembiayaan KUR (Kredit Usaha Rakyat). Sebagai Informasi dari kepala BSM bahwa: “KUR merupakan program pemerintah yang ditujukan untuk membantu pengusaha UMKM, khususnya dalam penyediaan jaminan. Pada umumnya pengusaha UMKM tidak memiliki agunan yang memadai untuk dijadikan jaminan ke bank. Padahal, bank mensyaratkan adanya agunan yang memadai. untuk menyalurkan pembiayaan/kredit. Di sinilah KUR berperan. Dengan KUR, pemerintah menjamin pembiayaan/kredit tersebut, melalui BUMN penjamin kredit, yaitu Askrindo dan Jamknndo. Jaminan pemerintah tersebut membuat bank berani menyalurkan pembiayaan kepada pengusaha UMKM dengan agunan yang terbatas.

Untuk menyalurkan KUR, Pemerintah bekerjasama dengan bank nasional dan Bank Pembangunan Daerah (BPD), termasuk BSM. Kerjasama pemerintah dengan bank sangat tepat, mengingat jaringan luas dan pengalaman penyaluran pembiayaan/kredit yang dimiliki oleh perbankan. Dan dari bank nasional tersebut, BSM merupakan satu-satunya bank syariah yang menjadi mitra penyaluran KUR. Berikut beberapa ketentuan dalam akad murabahah pembiayaan UMKM dari Bank BSM Cabang serang. Salah satu yang diperhitungkan dalam pembiayaan ini adalah pokok-pokok akad. Menurut Kepala BSM Cabang serang bahwa: “Pokok-pokok akad berisi kesepakatan antara bank dan nasabah bahwa bank dan nasabah telah mengikatkan diri satu terhadap yang lainnya. Nasabah dapat memilih sendiri pembiayaan yang dibutuhkan sesuai dengan keinginan. Setelah bank menerima permohonan pembiayaan dari nasabah, bank menyiapkan dana tersebut atas nama bank sendiri. Di sini bank bertindak sebagai penyedia dana. Bank kemudian mengucurkan dana tersebut kepada nasabah dengan nisbah sesuai yang dikesepakatan. Nasabah selanjutnya melakukan pembayaran secara bertahap dalam jangka waktu yang telah disepakati.

Dalam perjanjian disebutkan mengenai syarat-syarat realisasi obyek akad, yaitu: a. Menyerahkan kepada bank surat atau formulir permohonan pembiayaan yang berisi rincian barang yang akan dibeli serta tanggal penyerahan barang yang dikehendaki berdasarkan perjanjian ini; b. Menyerahkan kepada bank semua dokumen, termasuk tetapi tidak terbatas pada dokumen-dokumen jaminan yang berkaitan dengan perjanjian ini; c. Menandatangani perjanjian ini dan perjanjian-perjanjian jaminan yang dipersyaratkan; d. Membayar biaya-biaya yang berkaitan dengan pembuatan perjanjian; e. Menyerahkan kepada bank surat pengakuan utang sebagai surat sanggup untuk membayar lunas harga jual kepada bank. Bank kemudian wajib menerbitkan dan menyerahkan kepada nasabah tanda bukti penerimaan setelah menerima penyerahan surat-surat tersebut di atas dari nasabah.

Wawancara dengan nasabah BSM Cabang serang mengatakan bahwa: “BSM Cabang serang bagi saya sudah sangat membantu, dan dengan modal yang disalurkan, saya bisa mengembangkan jaringan usaha yang ada dan meningkatkan kualitas produk UMKM saja. Untuk agunan saya penuh dengan sertifikat rumah saja.

Dalam menjalankan usahanya, modal merupakan modal awal bahkan dapat dikatakan sebagai penentu bagi UMKM dalam memilih jenis usaha dan menjalankan usaha yang sudah dipilihnya. Jumlah modal yang dibutuhkan oleh UMKM bervariasi tergantung dari jenis usahanya. Makin besar dan kompleks usahanya, maka semakin besar modal yang dibutuhkan.

Memberikan Pendampingan Usaha bagi UMKM Kontribusi BSM Cabang serang sebagai alternatif sumber pembiayaan sangat besar. Pemberdayaan ekonomi masyarakat oleh ini telah dijalankan oleh sebagian besar lembaga pembiayaan terutama lembaga pembiayaan seperti BSM Cabang serang. Wawancara dengan Budiman, mengatakan bahwa: “Saat ini kami mempunyai beberapa bidang usaha unggulan seperti usaha bengkel, pedagang pasar, toko kelontong, perdagangan sembako dan rumah makan, kesehatan/paramedis, dan lain-lain. Selain pembiayaan, Mandiri Syariah juga rutin memberikan pelatihan dan pendampingan usaha guna meningkatkan kompetensi UMKM. Menurut salah satu nasabah bahwa: Saya merasa sangat terbantu dengan adanya dukungan dari Mandiri Syariah seperti kunjungan monitoring usaha setiap satu tahun sekali. Seiring dengan perkembangan usaha, saya mulai butuh dukungan modal. Tahun lalu saya mengenal BSM karena sistem syariahnya, proses cepat dan memuaskan. Sejak saat itu hingga sekarang saya nyaman dengan BSM. Saya adalah nasabah Mikro di bidang usaha home industry. Saya memberdayakan ibu rumah tangga sekitar tempat usahanya untuk bekerja. Saya ingin sekali ibu-ibu rumah tangga mempunyai kegiatan yang produktif dan bernilai ekonomis hingga mampu membantu perekonomian keluarganya dan pihak bank memberikan pendampingan dalam bentuk.

Kemudian wawancara dengan salah satu nasabah BSM Cabang serang mengatakan: “Pihak BSM Cabang serang selalu memberikan saran-saran positif bagi pengembangan usaha saya seperti modal usaha yang ada jangan digunakan untuk kebutuhan konsumtif seperti membeli rumah, tanah, mobil dan lain-lain yang tidak menghasilkan (produktif). BSM Cabang serang sangat menganjurkan tujuan pinjaman UMKM kepada BSM Cabang Jambi adalah untuk memperluas usaha, mengembangkan produk yang sudah dimiliki, mencukupi biaya produksi, menggaji karyawan. Hal ini semua berhubungan dengan usaha yang dilakukan. Lama pendampingan selama 1 tahun di awal masa peminjaman dan semua jenis usaha didampingi, terutama usaha mikro dan kecil.”

Pendampingan usaha BSM Cabang serang bagi nasabah untuk memastikan penggunaan modal secara tepat, bukan tujuan lainnya seperti mencukupi kebutuhan sehari-hari dan lainnya seperti untuk membayar biaya sekolah, konsumsi lebaran, membeli rumah, membuat rumah, dan menutup pinjaman. Memang tidak dapat dipungkiri bahwa pinjaman yang diberikan oleh BSM Cabang serang untuk usaha, kadang kala sebagian atau bahkan seluruhnya digunakan untuk kegiatan konsumtif dan bukan produktif. Kondisi ini yang seringkali menyebabkan UMKM tidak dapat mengembalikan dana yang dipinjam berikut bunganya (bila ada). Selain itu, dalam melakukan usahanya, UMKM kerap kali dituntut untuk selalu melakukan inovasi-inovasi agar tidak tertinggal dan ditinggalkan oleh konsumen. Dalam hal ini, BSM Cabang serang dapat melakukan pendampingan bagi UMKM untuk melakukan inovasi dalam usaha. Kondisi saat ini menunjukkan bahwa lembaga pembiayaan saat ini belum melakukan pendampingan UMKM untuk melakukan inovasi usaha. Meskipun demikian ada juga lembaga pembiayaan yang menjalankan peran ini.

Penggunaan dana pinjaman untuk kebutuhan konsumtif kadang kala digunakan sebagai “insentif” bagi UMKM terhadap dirinya sendiri. Insentif ini digunakan untuk memotivasi diri sendiri. menjalankan usahanya lebih tekun lagi. Tetapi ada juga UMKM yang memang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Tujuan inilah yang sering kali menimbulkan masalah di kemudian hari. Menurut Kepala BSM Cabang Jambi mengatakan bahwa: “Untuk mengatasi hal ini, maka diperlukan pemberdayaan ekonomi masyarakat oleh BSM Cabang serang untuk memberikan dampingan kepada UMKM dengan tujuan dana digunakan untuk kebutuhan produktif dan bukan konsumtif. Pendampingan kepada UMKM dapat berupa pendampingan formal maupun pendampingan informal. Pendampingan formal dapat berupa pemanggilan dan pemberian konsultasi secara berkala pada UMKM. Sedangkan pendampingan informal dilakukan melalui coaching atau pendekatan dari tenaga collector kepada UMKM pada saat UMKM melakukan pembayaran.

Sebagian besar UMKM di serang melakukan pembayaran pinjaman secara bulanan kepada BSM Cabang serang. Tetapi untuk mengurangi adanya pembiayaan macet, saat ini BSM Cabang serang memiliki program pick up harian. Program ini biasanya berada di pasar-pasar yang banyak pedagang dan merupakan market dari BSM Cabang serang. Pick up harian sebenarnya merupakan program tabungan harian dimana BSM Cabang Jambi dalam hal ini BSM Cabang serang meminta para nasabah menabung harian dengan tujuan pada saat akhir bulan, nasabah tersebut memiliki dana untuk membayar pinjaman. Wawancara dengan salah satu responden mengatakan bahwa: “BSM Cabang serang pernah melakukan pendampingan pemanfaatan dana yang dipinjam. Hal ini menjadi suatu risiko baik bagi UMKM maupun bagi lembaga pembiayaan tersebut. Bagi UMKM, risiko yang dihadapi adalah kemungkinan dana digunakan untuk konsumtif dan bukan untuk produktif. Bagi lembaga pembiayaan, risiko yang dihadapi adalah adanya kemungkinan pembiayaan macet.

Pemasaran bagi Produk-Produk UMKM Kontribusi BSM Cabang serang bagi UMKM sebagai fasilitator pada aspek pemasaran sangat merupakan peran yang dianggap penting oleh UMKM. Jaringan BSM Cabang serang yang luas serta variasi nasabah yang banyak memungkinkan BSM Cabang serang untuk menjadi fasilitator dalam aspek pemasaran. Menurut kepala BSM bahwa: “Bagi nasabah yang memiliki usaha dan sukses dengan usahanya yang juga meminjam di BSM, maka kami bantu pemasarannya melalui sepanduk, undangan temu nasabah dan lain sebagainya yang bisa memasarkan usahanya nasabah.

Pengikutsertaan UMKM dalam pameran juga merupakan wujud kontribusi BSM Cabang serang sebagai fasilitator aspek pemasaran. UMKM yang sering diikuti sertakan dalam pameran, meskipun ada juga yang tidak pernah diikuti sertakan. Seringkali UMKM senang untuk diikuti sertakan dalam pameran, tetapi tidak terlalu sering karena alasan repot dan tidak ada karyawan. Meskipun demikian berdasarkan hasil penelitian, salah satu pelaku UMKM berharap sering diikuti sertakan dalam pameran. Hal ini disebabkan karena pameran dapat dijadikan sebagai sarana memperkenalkan usaha dan produk kepada konsumen. Selain itu penghasilan yang diperoleh pada saat pameran kadang kala lebih besar.³⁸ Selain mengikuti sertakan dalam pameran, BSM Cabang serang juga dapat menjadi fasilitator dalam hal penyediaan tempat usaha.

Hal ini dimungkinkan dengan adanya menggunakan dana CSR dari BSM Cabang serang atau kerjasama antara BSM Cabang serang dengan pengelola pasar atau kios.

Memberikan Pelatihan Pengelolaan Keuangan BSM Cabang serang juga memberikan bantuan teknis dalam hal pengelolaan keuangan. Sudah menjadi rahasia umum, bahwa UMKM memiliki kelemahan dalam pengelolaan keuangan. Seringkali tidak ada pemisahan antara rekening pribadi dengan rekening usaha, sehingga dana yang seharusnya digunakan untuk usaha akhirnya digunakan untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari. Dalam hal pengelolaan keuangan, BSM Cabang serang berperan sebagai fasilitator dalam pengelolaan keuangan. Bentuk fasilitasi ini dapat dalam bentuk membuat pembukuan dan laporan keuangan, pelatihan dan pendampingan misalnya pelatihan perpajakan dan pendampingan pemanfaatan dana. Menurut Kepala BSM Cabang serang bahwa: “Semua kontribusi BSM dilakukan dalam rangka meningkatkan usaha sehingga penghasilan UMKM misalnya dalam bentuk omzet juga meningkat. Terkait dengan kontribusi BSM Cabang Jambi sebagai fasilitator dalam pembuatan pembukuan dan laporan keuangan, beberapa UMKM merespon bahwa BSM Cabang serang saat ini belum sepenuhnya melakukan hal ini.”³⁹ Observasi penulis di mana pembukuan dan laporan keuangan ini juga dirasakan UMKM pada saat akan mengajukan pinjaman kepada BSM Cabang serang BSM Cabang serang mensyaratkan adanya data keuangan usaha.⁴⁰ Walaupun penting, saat ini BSM Cabang serang tidak atau sangat jarang mengadakan pelatihan pembuatan pembukuan dan laporan keuangan penting bagi UMKM. Dengan adanya pembukuan dan laporan keuangan, UMKM dapat melihat perkembangan usaha yang dimilikinya. Apabila usaha sedang naik, maka UMKM dapat melakukan rencana pengembangan. Sebaliknya, jika dilihat perkembangannya mengalami penurunan, maka dengan cepat UMKM dapat melakukan tindakan pencegahan agar usahanya tidak terus mengalami penurunan.

V. KESIMPULAN DAN IMPLIKASI KEBIJAKAN

Kesimpulan yang di dapat dari penelitian ini yaitu;

- 1 Bank Memberikan Alternatif Pembiayaan bagi UMKM.
- 2 Bank Memberikan Pendampingan Usaha bagi UMKM.
- 3 Bank Membantu Pemasaran bagi Produk-Produk UMKM.
- 4 Bank Memberikan Pelatihan Pengelolaan Keuangan.

Implikasi kebijakan

Agar mamiliki dasar hukum yang kuat untuk dapat menjalankan usahanya dalam memberikan kredit kepada UKM di Indonesia, mengingat pentingnya bank bagii UKM dalam memberikan Pembiayaan usaha.

DAFTAR RUJUKAN

- Narakorn, P. and Seesupan, T. (2019) ‘Conversation, Community, and E-Commerce as Social Commerce Model for Food and Beverage business in Phitsanulok Province’, *Humanities, Arts and Social Sciences Studies (FORMER NAME SILPAKORN UNIVERSITY JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES, HUMANITIES, AND ARTS)*, pp. 101–119.
- Narakorn, P. and Seesupan, T. (2019) ‘Conversation, Community, and E-Commerce as Social Commerce Model for Food and Beverage business in Phitsanulok Province’, *Humanities, Arts and Social*

Sciences Studies (FORMER NAME SILPAKORN UNIVERSITY JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES, HUMANITIES, AND ARTS), pp. 101–119.

Phuthong, T. (2019) ‘A Structural Model of the Relationship between Marketing Efforts on Social Media, Brand Equity and Customer Loyalty with Airline Social Media Brands in Thailand’, *Humanities, Arts and Social Sciences Studies (FORMER NAME SILPAKORN UNIVERSITY JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES, HUMANITIES, AND ARTS)*, pp. 583–615.

Phuthong, T. (2019) ‘A Structural Model of the Relationship between Marketing Efforts on Social Media, Brand Equity and Customer Loyalty with Airline Social Media Brands in Thailand’, *Humanities, Arts and Social Sciences Studies (FORMER NAME SILPAKORN UNIVERSITY JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES, HUMANITIES, AND ARTS)*, pp. 583–615.

Porntrakoon, P. (2018) ‘Factors Influencing a Thai Individual’s Trust and Distrust in Social Commerce’, *Humanities, Arts and Social Sciences Studies (FORMER NAME SILPAKORN UNIVERSITY JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES, HUMANITIES, AND ARTS)*, pp. 757–808.

Porntrakoon, P. (2018) ‘Factors Influencing a Thai Individual’s Trust and Distrust in Social Commerce’, *Humanities, Arts and Social Sciences Studies (FORMER NAME SILPAKORN UNIVERSITY JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES, HUMANITIES, AND ARTS)*, pp. 757–808.

Ramadani, M. and Sutikno, S. (2021) ‘Commitment Of Small Business Actors To Shopee Online Consumers’, *PRIMANOMICS : JURNAL EKONOMI DAN BISNIS*, 3, pp. 1–10. doi: 10.31253/pe.v19i3.638.

Ramadani, M. and Sutikno, S. (2021) ‘Commitment Of Small Business Actors To Shopee Online Consumers’, *PRIMANOMICS : JURNAL EKONOMI DAN BISNIS*, 3, pp. 1–10. doi: 10.31253/pe.v19i3.638.

Ramadani, M. R. M. (2021). Analisis Fundamental, Deviden, Overconfidence Dan Promosi Terhadap Keputusan Investasi Di Pasar Modal. *Jurnal Ekonomi Vokasi*, 4(2), 54-65. Ramadani, M.R.M. (2021) ‘Fundamental Analysis, Dividends, Overconfidence and Promotion of Investment Decisions in the Capital Market’, *Journal of Vocational Economics*, 4(2), pp. 54–65.

Ramadani, M. R. M. (2021). Analisis Fundamental, Deviden, Overconfidence Dan Promosi Terhadap Keputusan Investasi Di Pasar Modal. *Jurnal Ekonomi Vokasi*, 4(2), 54-65. Ramadani, M.R.M. (2021) ‘Fundamental Analysis, Dividends, Overconfidence and Promotion of Investment Decisions in the Capital Market’, *Journal of Vocational Economics*, 4(2), pp. 54–65.

Seesupan, T. and Narakorn, P. (2018) ‘The influence of social commerce, social support, satisfaction, commitment and trust to intention to co-creation in brand and continuance intention’, *Humanities, Arts and Social Sciences Studies (FORMER NAME SILPAKORN UNIVERSITY JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES, HUMANITIES, AND ARTS)*, pp. 209–235.

Seesupan, T. and Narakorn, P. (2018) ‘The influence of social commerce, social support, satisfaction, commitment and trust to intention to co-creation in brand and continuance intention’, *Humanities, Arts and Social Sciences Studies (FORMER NAME SILPAKORN UNIVERSITY JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES, HUMANITIES, AND ARTS)*, pp. 209–235.

- Silalaiy, K. (2019) 'Employess' Organizational Commitment: A Study of Navanakorn Industrial in Phatumtani Province, Thailand', *Humanities, Arts and Social Sciences Studies (FORMER NAME SILPAKORN UNIVERSITY JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES, HUMANITIES, AND ARTS)*, pp. 675–689.
- Sutikno, S. (2020). ANALISIS KESADARAN MEREK, PERSEPSI KUALITAS DAN ASSOSIASI MEREK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN (Studi Kasus Pada Pelanggan CS Finance Cabang Tangerang). *Jurnal Ekonomi Vokasi* , 3 (1), 49-65. Sutikno, S. (2020) 'BRAND AWARENESS ANALYSIS, QUALITY PERCEPTIONS AND BRAND ASSOCIATIONS TO PURCHASE DECISIONS (Case Study on Customers of CS Finance Tangerang Branch)', *Journal of Vocational Economics*, 3(1), pp. 49–65.
- Sutikno, S. (2020, November). FENOMENA KESADARAN MEREK DAN PERSEPSI KUALITAS TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KENDARAAN SECARA KREDIT DI MASA COVID-19. In *PROSEDING SEMINAR NASIONAL AKUNTANSI* (Vol. 3, No. 1). Sutikno, S. (2020) 'BRAND AWARENESS PHENOMENON AND QUALITY PERCEPTIONS ON CREDIT VEHICLE PURCHASE DECISIONS IN THE TIME OF COVID-19', in *PROCEDURE OF THE NATIONAL ACCOUNTING SEMINAR*.
- Sutikno, S. and Suhartini, S. (2020) 'Prices strategies and promotions which E-Commerce does in sales', *Primanomics : Jurnal Ekonomi & Bisnis*, 18(3). doi: 10.31253/pe.v18i3.399.
- Sutikno, S., & Kurupparachchi, D. (2021). Finance Technology as a Solution to Get Capital for Small Business Today: Teknologi Finance Sebagai Solusi Mendapatkan Modal Bagi Usaha Kecil Saat Ini. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan (KEBAN)* , 1(1), 1-13. Retrieved from <https://e-jurnal.lppmunsera.org/index.php/JKK/article/view/3964>
- Winley, G. K. and Dissamarn, P. (2019) 'Determinants and Moderators of Online Behaviors', *Humanities, Arts and Social Sciences Studies (FORMER NAME SILPAKORN UNIVERSITY JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES, HUMANITIES, AND ARTS)*, pp. 120–160.