

BAB III

PERAN BPR SYARIAH ASAD ALIF CABANG Dr. CIPTO SEMARANG DALAM MENDUKUNG KEGIATAN EKONOMI MIKRO DI SEKITARNYA

A. Langkah-langkah BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto dalam Mendukung Sektor Mikro

1. Pengertian Sektor Mikro

Krisis moneter yang melanda bangsa Indonesia pada 2008-2009 awal yang lalu menyebabkan sektor riil dikaum akar rumput hampir lumpuh dengan banyaknya pengusaha yang ‘gulung tikar’ alias mengalami kebangkrutan. Dalam realitasnya, operasional Bank Syariah belum dapat secara optimal menjangkau sektor usaha mikro di tingkat akar rumput (*grass root*). Hal demikian karena ternyata bank syariah sebagai lembaga intermediasi keuangan dalam menjalankan fungsinya menyalurkan dana kepada masyarakat berupa memberikan pembiayaan masih mensyaratkan adanya jaminan yang itu tidak mudah bisa dipenuhi oleh nasabah, khususnya nasabah kecil.¹

Sektor mikro adalah seluruh unsur dan bagian penggerak ekonomi mikro atau semua dalam kehidupan sehari-hari sering kita sebut para

¹ Muslimin H. Kara, *Bank Syariah di Indonesia (analisis Kebijakan Pemerintah Indonesia Terhadap Perbankan Syariah)*, Jakarta, Ithi Press, 2000, hlm. 144-145

usahawan dalam skala kecil dan menengah.² Kurangnya perhatian pemerintah daerah akan perkembangan ekonomi mikro di lingkungan PKL Barito menjadi kendala lambatnya perkembangan dan kesejahteraan para pedagang kaki lima di wilayah tersebut.³ Sesuai dengan visi BPR Syariah Asad Alif yang nomor pertama yakni “meingkatkan kesejahteraan masyarakat terutama masyarakat golongan menengah kebawah sehingga BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto lebih mengutamakan pembiayaan sector ekoomi menengah kebawah serta melakukan penghimpunan dana dari mereka juga guna mendukung kelanjutan usaha mereka serta mendorong mereka untuk memikirkan masa depan sehingga sifat konsumtif para PKL dapat terkendalikan.⁴

Persoalan ekonomi mikro umumnya mencakup tiga persoalan utama, yaitu pertumbuhan ekonomi, kesejahteraan dan pengangguran, BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang mencoba untuk membantu mayarakat menengah kebawah untuk mengatasi masalah tersebut. Pada dasarnya yang di butuhkan oleh para pengerak ekonomi sector mikro adalah bagaimana dia bisa medapatkan kucuran dana guna mengembangkan usahanya atau untuk memeuhi kebutuhan yang lain,hal inilah yang mendorong pimpinan cabang BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang ibu Ana Wafiah lebih mengutamakan

²Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, Surakarta; Erlangga, 2012 hlm. 113

³Wawancara dengan Maksu pedagang kaki lima Barito pada tanggal 15-02-2013

⁴Wawancara dengan Arif Eko staf AO BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang pada tanggal 15-02-2013

pembiayaan kepada para pedagang kecil, selain dana yang di butuhkan relative kecil dan resiko pembiayaan macet juga kecil.⁵

Menyadari arti penting ekonomi kerakyatan dalam pembangunan bangsa, maka pemerintah Indonesia, terutama pasca pemerintahan Soeharto, mengeluarkan berbagai yang memperkuat kedudukan ekonomi kerakyatan dalam sistem perekonomian nasional. Ekomon kerakyatan dalam kebijakan pemerintah tersebut diarahkan pada ekonomi kerakyyatan yang mempunyai cirri-ciri sebagai berikut:

Pertama, pembangunan ekonomi yang partisipatif dan menempatkan ekonomi kerakyatan pada posisi yang lebih besar dengan member peluang yang seluas-luasnya. Ini didukung dengan adanya pemihakan kepada pelaku ekonomi kerakyatan sehinga dapat mengulirkan keseimbangan peran antara pelaku ekonomi dimasa depan.

Kedua, penyebaran atau perluasan kepemilikan asset ekonomi peroduktif ke tangan rakyat agar dapat dimiliki oleh sebagian besar rakyat Indonesia.

Ketiga, penguatan sumber pembiayaan sehingga terwujudnya ekonomi kesetaraan dan pengembangan secara total bagi pengusaha kecil, menengah dan koperasi yang mempunyai potensi.

Keempat, menyebarkan kesepakatan berusaha kepada ekonomi usaha kecil dan koperasi yang dalam kelanjutan proses produksinya dapat menciptakan kreasi, inovasi, produktif dan penerapan teknologi

⁵Wawancara dengan Ana Wafiah pimpinan BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang pada tanggal 15-02-2013

diri yang paling sederhana sehingga menciptakan nilai tambah yang berarti dan berdaya saing kuat.

Kelima, kemandirian ekonomi yang kokoh, tangguh dan penajaman daya saing serta mengurangi ketergantungan terhadap sumber-sumber dana dan produk, barang modal atau hingga bahan baku dari luar negeri.

Keenam, upaya kemitraan, kebersamaan, kekompakan dan kesetiaan kawatan antar pelaku ekonomi rakyat untuk penguatan dan penajaman daya saing dalam menyongsong era globalisasi.

Ketujuh, kebijakan industry pemerintah lebih menitikberatkan pada pengembangan industry yang diarahkan pada pengembangan dan kekuatan industri rakyat yang saling mempunyai keterkaitan dan ketergantungan dengan industry besar.⁶

Sesuai dengan pengertian ekonomi Islam yang dikemukakan oleh M. Akram kan menyebutkan bahwa *Islamic Economics Aims the Study of the Human Falah (well-being) Achieved by Organizing the Resources of the Basic of Cooperation and Participation*. Secara lepas dapat diartikan bahwa ilmu ekonomi islam bertujuan untuk melakukan kajian tentang kebahagiaan hidup manusia yang dicapai dengan mengorganisasikan sumberdaya alam atas dasar bekerja sama dan partisipasi. Definisi yang dikemukakan oleh Akram Kan memberikan

⁶ Muslimin H. Kara, *Bank Syariah di Indonesia (analisis Kebijakan Pemerintah Indonesia Terhadap Perbankan Syariah)*, Jakarta, Ibi Press, 2000, hlm. 146-147

dimensi yang *Normative* (kebahagiaan hidup di dunia dan akherat) serta dimensi positif (mengorganisir sumber daya alam).⁷

2. Produk- produk yang Dikeluarkan BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang

Secara konseptual produk adalah pemahaman subyektif dari produsen atas sesuatu yang ditawarkan sebagai usaha untuk mencapai tujuan organisasi melalui pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen, sesuai dengan kompetensi dan kapasitas organisasi serta daya beli pasar. Selain itu produk dapat pula di definisikan sebagai persepsi konsumen yang dijabarkan oleh produsen melalui hasil-hasil produksinya. Secara lebih rinci, konsep produk total meliputi barang, kemasan, merek, label, pelayanan, dan jaminan.⁸

Produk merupakan segala yang ditawarkan oleh BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang untuk di perhatikan, diminati, dicari, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan atau keinginan pasar yang bersangkutan. Produk yang di tawarkan oleh BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang pada dasarnya hanya terbagi mejadi dua yaitu

⁷ Nurul Huda dkk, *ekonomi Makro Islam (pendekatan teoritis)*, Jakarta: Kencana. 2008 hlm. 1

⁸ Amir Mahmud Rukmana, *Bank Syariah (Teori, Kebijakan, dan studi Empiris di Indonesia)*, Jakarta; Erlangga, t. t. hlm. 4-6

produk pembiayaan dan produk penghimpunan dana dari masyarakat.

1) Tabungan

a) Tabungan *Wadiah*

Prinsip *al wadiah* implikasi hukumnya sama dengan *Qarh*. Prinsip ini dikembangkan berdasarkan ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

- a. Keuntungan atau kerugian dari penyaluran dana menjadi hak milik pemilik dana, tidak dijanjikan dan tidak mengganggu kerugian. Bank dimungkinkan memberikan bonus kepada pemilik dana sebagai suatu insentif.
- b. Pembuat dana harus membuat akad pembukaan rekening yang isinya mencangjup izin penyaluran dana dan disimpan dari persyaratan lain yang disepakati selama tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
- c. Terhadap pembukaan rekening ini pemilik dana dapat dikenakan pengganti biaya administrasi sekedar menutup biaya yang benar-benar terjadi.
- d. Ketentuan lain yang berkaitan dengan rekening giro dan tabungan tetap berlaku selama tidak bertentangan prinsip Syariah.⁹

⁹ Lukman Hakim, *op. cit*, hlm. 120-121

Produk BPR Syariah Asad Alif yang menggunakan prinsip *wadiah* yaitu:

i. Tabungan Qurban

Simpanan anggota yang dirancang khusus sebagai sarana ibadah idul qurban.

- Penyetorannya dapat dilakukan setiap hari kerja.
- Penarikan simpanan hanya dapat dilakukan secara priodik satu tahun sekali yaitu pada bulan *Dzulhijjah*.
- Perinsip bagi hasil 50%-50%
- Bebas biaya administrasi bulanan.

ii. Tabungan Haji

Simpanan bagi anggota yang berencana menunaikan ibadah haji simpanan ini dikelola dengan menggunakan dasar prinsip *wadhiah Yad Dhamanah* atas ijin penitipan dana.¹⁰

b) Tabungan *mudharabah*

Sesungguhnya diantara bentuk jual beli ada yang diharamkan dan juga ada juga yang di perbolehkan hukumnya. Oleh sebab itu, menjadi kewajiban bagi usahawan muslim untuk mengenal hal-hal yang menentukan sahnya usaha jual beli tersebut, dan mengenal mana yang halal dan mana yang haram. Akad *Murabahah* adalah suatu bentuk kerjasama antara *Mundhorip* sebagai pelaku usaha dan *Sohibul Maal* yang merupakan pemilik modal. Jual beli *Al Murabahah* diatas hanya untuk produk barang

¹⁰Brosur tabungan BPRS Asad Alif Cab. Dr. Cipto Semarang

atau produk yang telah dimiliki oleh penjual saat negosiasi dan berkontrak, bila produk tersebut tidak dimiliki penjual maka sistem yang digunakan adalah murabahah kepada pemesan pembelian.¹¹

Produk BPR Syariah Asad Alif Cab. Dr. Cipto Semarang yang menggunakan akad *Murabahah* adalah

i. Tabungan Idul Fitri

Simpanan anggota yang dirancang khusus sebagai sarana ibadah idul fitri

- Penyetorannya dapat dilakukan setiap hari kerja.
- Penarikan simpanan hanya dapat dilakukan secara periodik satu tahun sekali yaitu pada saat akan mendekati hari raya idul fitri.
- Perinsip bagi hasil 50%-50%
- Bebas biaya administrasi bulan.

ii. Tabungan Remaja Muslim (TARMUS)

Tabungan Remaja Muslim dengan sistem penyetoran dan pengambilannya dapat dilakukan setiap saat.

- Jenis simpanan yang penyetoran dan pengambilan dapat dilakukan sewaktu-waktu selama jam kerja.
- Prinsip bagi hasil dengan nisbah 70%-30% dihitung atas saldo rata-rata harian dan langsung menambah saldo simpanan tiap akhir bulan.
- Dapat leluasa dalam melakukan transaksi.
- Layanan antar jemput simpanan dengan menghubungi CL.024.6922743
- Bebas biaya administrasi bulanan.¹²

¹¹ Lukman Hakim, *op. cit.*, hlm. 116-117

¹² Brosur tabungan BPR Syariah Asad Alif cab. Dr. cipto Semarang

2) Deposito *Mudhorabah*

Untuk produk ini kurang diminatinya oleh calon nasabah, dikarenakan sebagian besar nasabahnya adalah pedagang menengah keawah.

3) Pembiayaan

a) Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *Natural Certainty Contracts*, karena dalam Murabahah di temukan beberapa *Required Rate of profitnya* keuntungan yang diperoleh). Karena dalam definisinya disebut adanya keuntungan yang disepakati, karakteristik murabahah adalah harus member tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.¹³

b) *Bai'*

Bai' merupakan pembelian barang yang serahkan dikemudian hari, sedangkan pembayarannya dimuka.¹⁴

c) *Musyarakah*

¹³ Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga (studi Kritis dan Interpretasi Kontemporer tentang Riba dan Bunga)*, Jakarta; Pustaka Pelajar, 2011, hlm. 137-141

¹⁴ Amir Mahmud Rukmana, *Bank Syariah (Teori, Kebijakan, dan Studi Empiris di Indonesia)*, Jakarta; Erlangga, t.t, hlm. 06-07

Musyarakah adalah kerja sama perkongsian yang dilakukan antara nasabah dan bank dalam suatu usaha dimana masing-masing pihak berdasarkan kesepakatan memberikan kontrobusi sesuai kebutuhan moral usaha, selanjutnya pembagian hasil dilakukan sesuai dengan kesepakatan bersama berdasarrkan porsi dana yang di tambahkan.

d) *Al Qordhul Hasan* (QH)

Merupakan pinjaman tanpa imbalan yang memungkinkan peminjan untuk menggunakan dana tersebut selama jangka waktu tertentu dan mengembalikan dalam jumlah yang sama pada akhir priode yang disepakati, kerugian tersebut dapat mengurangi jumlah pinjaman.¹⁵

Dengan dikeluarkanya produk-produk diatas diharapkan mampu mempermudah bagi nasabah dan calon nasabah guna meningkatka usahanya sehinga di harapkan mampu mengatasi masalah yang di hadapai masyarakat kalangan menengah kebawah. Agar produk-produk ini dapat dikenal oleh masyarakat umum maka BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr.Cipto Semarang melakakukan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Periklanan

BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang melakukan presentasi dan promosi non pribadi tentang ide, produk-produk yang di keluarkan dan jasa yang dibayarkan kepada lembaga tertentu.

¹⁵Ibid, hlm.132-134

2. *Personal Selling*

BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang melakukan persentasi lisan dalam suatu percakapan dengan satu calon nasabah atau lebih yang di tujukan agar calon nasabah tertarik dan mau menggunakan produk BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang.

3. Publikasi

BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang melakukan publikasi terhadap produk-produk BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang melalui media massa dan di sponsorkan oleh lembaga tertentu dengan membayarkan sejumlah uang tertentu.

4. Promosi Penjualan

BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang melakuka kegiatan pemasaran selain personal selling, penarikan, atau publikasi melainkan BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang melakukan beberapa kegiatan antara lain : pertunjukan dan pameran.¹⁶

3. **Strategi Penghimpunan dan Penyaluran Dana**

a. Penghimpunan dana

Dalam penghimpunan dana dari masyarakat BPR Syariah Asad Alif Cab. Dr. Cipto Semarang melakukan beberpa langkah di antaranya adalah:

- Sistem jemput bola

¹⁶ Wawancara dengan Ana Wafiah pimpinan BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr.Cipto Semarang pada tanggal 15-02-2013

Dalam strategi ini BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang melakukan penghimpunan dana kepada nasabah secara langsung, sehingga nasabah di berikan kemudahan jika ingin melakukan pembayaran setoran bulanan atau hanya ingin menabung dan para staf atau pegawai BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang melakukan penarikan langsung di lapangan. Akan tetapi jika nasabah ingi secara pribadi membayarkan asuranya atau menabung dapat langsung datang di kantor BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang dan akan dilayani oleh seorang *teller*.

➤ Tidak ada biaya bulanan

BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang tidak melakukan pemotongan tabungan tiap bulan berbeda jika di lembangan keuangan lain yang ada potongan bulanan sebagai biaya administrasi atau biaya yang lain. Di harapkan dapat menarik minat calon nasabah untuk gemar menabung sehingga dapat menyusun atau merencanakan masa depan.

➤ Dapat bagi hasil perbulan

Selain BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang tidak melakukan potongan bulanan BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang juga memberikan bagi hasil tiap bulan bagi penabung hal ini menjadi daya tarik tersendiri bagi

nasabah, sehingga tabuanagan nasabah tiap bulan pasti akan bertambah.

b. Penyaluran dana

dalam penyaluran dana kepada calon nasabah

➤ Administrasi ringan

Bagi calon nasabah yang ingin melakukan pembiayaan di BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang tidak akan seribet atau sesulit di lembaga keuangan yang cukup besar atau di unit atau badan yang lain bahkan biaya administrasi yang cukup rendah hanya berkisar 2%.

➤ Nilai pembiayaan sesuai dengan nilai anggunan

Guna menekan terjadinya pembiayaan yang macet BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang menguakan metode besarnya pembiayaan berdasarkan besarnya nilai anggunan yang akan di jaminkan, sesuai nilai berikut:

- Tanah dan bangunan besarnya pembiayaan antara 60%-70% nilai jual di pasaran.
- Tanah kosong, pekarangan, sawah besarnya pembiayaan 40% dari nilai jual di pasaran.
- Kendaraan besarnya pembiayaan sebesar 50% dari harga jual di pasaran.

- Untuk deposito / tabungan persentase pembiayaan maksimal 90%.¹⁷

➤ Sistem jemput bola

Dalam strategi ini BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang melakukan penghimpunan dana kepada nasabah secara langsung, sehingga nasabah di berikan kemudahan jika ingin melakukan pembayaran setoran bulanan para staf atau pegawai BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang melakukan penarikan langsung di lapangan. Akan tetapi jika nasabah ingin secara pribadi membayarkan asuranya atau dapat langsung datang di kantor BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang dan akan dilayani oleh seorang teller.¹⁸

Dengan penerapan strategi tersebut diharapkan minat para pengerak ekonomi menengah kebawah semakin tinggi, sehingga tujuan utama BPR Syariah Asad Alif yang tercantum didalam visi nomor satu dapat terwujud sebagai mana kalanya. Dalam penerapan strategi ini BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang selalu melakukan inovasi dan melakukan peningkatan pelayanan guna meningkatkan kepercayaan nasabah dan calon nasabah.

¹⁷ Brosur pembiayaan BPR Syariah Asad Alif Cab. Dr. Cipto Semarang

¹⁸ Wawancara dengan Ana Wafiah pimpinan BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang pada tanggal 15-02-2013

B. Pengaruh BPR Syariah Asad Alif Cab. Dr. Cipto Semarang dalam Perkembangan Ekonomi Mikro

1. Peran BPR Syariah Asad Alif dalam Perkembangan Ekonomi Mikro

Tujuan dari sistem keuangan islam adalah sistem ini akan memberikan kontribusi secara pantas kepada pencapaian-pencapaian tujuan-tujuan sosio-ekonomi islam yang utama. Lembaga keuangan islam dalam sistem operasionalnya menghapus sistem riba, dan sebagai gantinya adalah sistem bagi hasil (*profit and loss sharing*).

Pemihakan kepada ekonomi kerakyatan, sebenarnya tidak sekedar sebagai bentuk pemihakan pemerintah kepada ekonomi rakyat tapi sebagai bentuk dari setrategi pembangunan yang tepat untuk mencapai kesejahteraan rakyat Indonesia, agar pembangunan nasional tumbuh dan berakar di dalam negeri. Tidak bergantung pada negara lain yang tentu saja mempunyai implikasi ekonomi, sosial dan politik bagi kehidupan bangsa ini.

Kurangnya perhatian pemerintah daerah akan perkembangan sektor Mikro di daerah PKL Barito sehinganya menyebabkan lambatnya perkembangan dan kesejahteraan para pedagang kaki lima di wilayah tersebut, adanya lembaga keuangan mikro Syariah BPR Syariah Asad Alif di sekitar daerah PKL Barito sangatlah membantu para pedagang kecil guna memperoleh kucuran dana segar. Akan tetapi nisbah yang di tetapkan oleh BPR Syariah Asad Alif dianggap terlalu besar bila di

bandingkan dengan pinjaman yang diberikan oleh Bank Konvensional ditambahnya Bpk Maksum.¹⁹

Pembangunan ekonomi kerakyatan diarahkan kepada upaya untuk melibatkan rakyat dalam pembangunan ekonomi, upaya peningkatan produktifitas rakyat, meningkatkan daya beli rakyat, membuka lapangan kerja bagi rakyat dan menumbuhkan nilai-nilai ekonomi pada sector ekonomi yang digeluti rakyat. Keikutsertaan dan peran masyarakat dalam pembangunan bangsa semakin penting melalui pemberdayaan ekonominya.²⁰

Dalam perkembangannya masih banyak pedagang kaki lima Barito yang lebih menggunakan lembaga keuangan lain, seperti koperasi dan Bank konvensional dalam memperoleh dana segar “bunga yang diberikan Bank Konvensional lebih kecil dari pada nisbah yang ditetapkan BPR Syariah Asad Alif”, menurut Bpk Handoko salah satu pedagang kaki lima Barito yang lebih menggunakan pinjaman dari Bank Konvensional dari pada BPR Syariah Asad Alif.²¹

Sebagaimana yang telah dikatakan pada awal subbahasan ini, pengembangan ekonomi kerakyatan merupakan suatu yang tidak dapat dipisahkan dari pengembangan ekonomi umat islam. Dengan demikian, Bank Islam yang merupakan salah satu komponen dalam

¹⁹ Wawancara Mahsum nasabah BPRS ASAD ALIF cabang Dr. Cipto Semarang (pedagang PKL Barito), 15-02-2013

²⁰ Muslimin H. Kara, *Bank Syariah di Indonesia (analisis Kebijakan Pemerintah Indonesia Terhadap Perbankan Syariah)*, Jakarta, Ibhi Press, 2000, hlm. 145-146

²¹ Wawancara dengan Handoko, pedagang kaki lima Barito, 08-05-2013

ekonomi umat islam adalah bagian dari pengembangan ekonomi kerakyataan yang digalakan oleh pemerintah Indonesia.

Adanya BPR Syariah Asad Alif di sekitar pedagang kaki lima Barito menjadi bagian yang tak terpisahkan dengan sebagian besar pedagang kaki lima Barito, menurut Ibu Hamidah salah satu nasabah BPR Syariah Asad Alif beliau menuturkan sudah 4 tahun menjadi nasabah BPR Syariah Asad Alif “sistem yang diterapkan dalam menghimpun dan menyalurkan dana kepada para pedagang sangatlah tepat karena sistem jemput bola dan setoran tabungan harian memudahkan kami dalam menabung dan mengangsur cicilan bulanan kami”.²² BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang memang menerapkan sistem jemput bola dalam penyalokasian keuangan baik dalam penyaluran maupun penghimpunan dana dari maupun kepada nasabah.

Ungkapan tersebut bukan sekedar “isapan jempol” sebab nasabah pada bank yang beroperasi dengan sistem bagi hasil di Indonesia mayoritas adalah para pelaku ekonomi atau pemilik modal, dan dari masyarakat dari golongan menengah ke bawah, kaum “santri” yang menganggap bunga sebagai perbuatan yang haram.

Secara teoritis, keberpihakan bank islam terhadap pelaku ekonomi kecil dan menengah khususnya dalam penyaluran pembiayaan kepada sector ekonomi tersebut sangat memungkinkan. Bank Islam dapat

²² Wawancara dengan Hamidah nasabah BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang, pada 08-05-2013.

menyalurkan bantuan pembiayaan kepada siapapun tanpa dibatasi oleh kemampuan membayar bunga. Kelayakan dan prospek suatu usaha menjadi pertimbangan utama dalam pemberian pembiayaan kepada para nasabahnya. Ini berbeda pada penyaluran kredit yang dilakukan oleh bank-bank konvensional yang secara otomatis membatasi penyaluran kreditnya hanya kepada mereka yang mampu membayar bunga yang telah ditetapkan sebelumnya.

Hal-hal tersebut dapat dilakukan oleh Bank Islam disebabkan oleh beberapa hal, diantaranya:

1. Persyaratan pokok dari penerimaan pembiayaan adalah kelayakan usaha.
2. Sebagian besar pembiayaan yang di berikan oleh Bank adalah talangan dana untuk pembelian barang yang diperlukan penerima pembiayaan, dimana barang tersebut masih menjadi milik bank selama belum dilunasi. Di sini penyimpangan penggunaan pembiayaan dapat di kendalikan demikian resiko Bank.
3. Pada paket Bank Islam terdapat paket kredit lunak tanpa bunga disebut *al qard al hasan* yang dananya dikumpulkan dadr titipan-titipan dan zakat, infak dan sedekah sebelum disalurkan kepada yang berhak menerimanya.

Konsep dasar bank islam tersebut member peluang bagi pengusaha kecil dan menengah mendapatkan pelayanan, dan mengembangkan potensi yang mereka miliki.²³

Dalam perkembangan BPR Syariah Asad Alif Cab. Dr. Cipto Semarang pada perjalanyanya saat ini telah mengeluarkan beberapa produk dan kebijakan-kebijakan, demi tercapainya tujuan ekonomi islam yang disebutkan diatas, selain sebagai lembaga untuk memperoleh profit akan tetapi tidak melupakan prinsip-prinsip Syariah yang ada sebagai pedoman operasional bank. Bahkan dengan beberapa inovasi yang dilakukan oleh BPR Syariah Asad Alif Cab. Dr. Cipto Semarang demi mendapatkan kepercayaan dari nasabah maupun calon nasabah, mungkin dalam perakteknya dilapangan masih belum dapat dirasakan oleh masyarakat secara seluruhnya hal ini dikarenakan ketakutan nasabah dalam pembiayaan dan nilai nisbah yang cukup tinggi bila dibandingkan dengan bank konvensional.

2. Perkembangan BPR Syariah Asad Alif Cab. Dr. Cipto Semarang

Di Indonesia, pengembangan ekonomi islam diadopsi ke dalam kerangka besar kebijakan ekonomi. Paling tidak, Bank Indonesia sebagai otoritas perbankan di tanah air telah menetapkan Perbankan Syariah sebagai salah satu pilar penyangga dual-banking system dan

²³Ibid, hlm. 149-150

mendorong pangsa pasar bank bank syariah yang lebih luas sesuai cetak biru perbankan syariah (Bank Indonesia, 2002).

Dalam mendukung kelangsungan usaha menengah kebawah BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang selain melakukan beberapa aspek diatas BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang juga mengalami beberapa kendala dalam memasarkan produk-produk tersebut diantaranya adalah:

- a. Kiprah BPR Syariah Asad Alif Cabang Dr. Cipto Semarang kurang dikenal sebagai BPR Syariah yang berprinsipkan pada Syariah, bahkan beberapa pihak menganggap BPR Syariah sama dengan BPR konvensional. Oleh karena itu BPR Syariah perlu menegaskan bahwa BPR Syariah menggunakan prinsip Syariah.
- b. Upaya untuk meningkatkan profesionalitas terkadang terhambat oleh rendahnya sumber daya yang dimiliki oleh BPS Syariah sehingga BPRS dalam melakukan aktifitasnya cenderung melambat dan respon terhadap permasalahan ekonomi rendah. Maka upaya untuk meningkatkan SDM perlu diarahkan disemua posisi.
- c. Kurang adanya koordinasi BPR Syariah dengan lembaga keuangan Syariah yang lain seperti Bank Syariah dan BMT, oleh karena itu perlu adanya *Framework* yang bisa dijadikan acuan dalam operasional lembaga keuangan.

d. Sebagai lembaga keuangan yang berprinsip pada Syariah seharusnya juga bertanggung jawab terhadap nilai-nilai keislaman masyarakat yang ada disekitar BPR Syariah, aktifitas bidang keuangan cenderung tidak menyisakan waktu untuk melakukan kegiatan yang berhubungan dengan Syiar Islam.²⁴

Solusinya adalah:

- Perlu lebih di tingkatkan lagi upaya sosialisasi baik melalui media interpersonal (Kyai atau Ulama), asosiasi, dewan dakwah, perguruan tinggi dan promosi melalui media elektronik maupun media cetak. Upaya ini diharapkan memberikan gambaran yang jelas mengenai sistem dan produk perbankan Syariah, karena masih adanya pandangan dan persepsi masyarakat terhadap Perbankan Syariah sama dengan Perbankan Konvensional.
- Perlu adanya pengembangan dan memperluas jaringan kantor serta menambah unit-unit usaha Perbankan Syariah di daerah lain.²⁵

²⁴ Kasmir, *Bank dan lembaga Bank Lainnya*, Jakarta; Raja Grafindo Persada, 2005, hlm. 177-181

²⁵ Makalah pembekalan pkl hlm.8