

Menyatukan Langkah, Memajukan Negeri

# INSIGHT

Buletin Ekonomi Syariah



## POTENSI BPRS

DI TENGAH PERTUMBUHAN EKONOMI UMAT



Diterbitkan oleh:  
**KOMITE NASIONAL KEUANGAN SYARIAH**  
Kantor KNKS, Gedung Permata Kuningan Lantai PH  
Jalan Kuningan Mulia No. 9C



**FOKUS UTAMA**

**Potensi BPRS di Tengah Pertumbuhan Ekonomi Umat**



**05 BPRS HIK “komitmen Maju Bersama Dalam Usaha Sesuai Syariah”**  
Alfi Wijaya  
*(Direktur Utama BPRS Harta Insan Karimah)*



**09 BPRS AMANAH UMMAH “Meningkatkan Kualitas Kehidupan dan ekonomi Syariah Melalui Perbankan Syariah”**  
Edy Mulyono Muwardi  
*(Direktur BPRS Amanah Ummah)*



**AKADEMIA**

**2020**

**Menuju BPRS yang Kompetitif, Stabil, dan Kontributif**

**Reza Mustafa** Kepala Sub Bagian Direktorat Pengaturan dan Perizinan Perbankan Syariah OJK  
**Khairunnisa Musari** Dosen Tetap Prodi Ekonomi Syariah Pascasarjana IAIN Jember



**Ventje Rahardjo Soedigno**  
Executive Director of KNKS

*Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh Bismillahirrahmanirrahim*

Puji syukur senantiasa kami panjatkan kehadiran Allah subhanahu wa ta'ala karena atas berkat dan rahmat-Nya sehingga Buletin Insight edisi Desember 2019 ini dapat disusun dan diselesaikan dengan baik. Sholawat dan salam juga tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad shallallahu'alaihi wa sallam yang merupakan suri tauladan bagi seluruh umat manusia.

Sebagai ekonomi terbesar ke-16 di dunia dan ekonomi terbesar di ASEAN menurut PDB (Bank Dunia, 2016), Indonesia terutama ditopang oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), dengan lebih dari 50% PDBnya berasal dari UMKM. Jumlah pemain UKM mencapai 99,9 persen dari total 57,89 juta unit bisnis, mempekerjakan 89,17 persen dari total tenaga kerja dan berkontribusi 60,34% dari PDB (Bank Indonesia, 2018). Sektor UMKM juga telah memainkan peran penting dalam perekonomian nasional. Pada krisis ekonomi tahun 1998 dan 2008, ketika perusahaan-perusahaan besar runtuh, UMKM membuat ekonomi terus berdenyut. Namun, meskipun UMKM adalah tulang punggung perekonomian Indonesia, belum banyak dari mereka yang mendapatkan akses pembiayaan utamanya dari perbankan syariah. Padahal UMKM merupakan salah satu alternatif upaya penanggulangan masalah pengangguran yaitu dengan mendorong masyarakat untuk berwirausaha dengan memberikan pembiayaan pada UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah).

BPRS atau Bank Pembiayaan Rakyat Syariah adalah Bank Syariah yang melaksanakan kegiatannya sesuai prinsip syariah dan dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Saat ini ada sekitar 165 BPRS di seluruh Indonesia (September 2019) yang terkonsentrasi di wilayah Provinsi Jawa Timur, Jawa Barat, Jawa Tengah, DI Yogyakarta, Lampung, dan Nanggroe Aceh Darussalam (NAD). Mayoritas dari BPRS fokus menggarap pembiayaan untuk segmen usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Sehingga BPRS juga diharapkan mempunyai andil dalam peningkatan literasi dan inklusi keuangan syariah yang saat ini masih sebesar 8,11% dan 11,06% (OJK, 2016).

BPRS saat ini hidup dalam ekosistem ekonomi yang sangat dinamis, penuh dengan persaingan usaha, regulasi yang dinamis dan hadirnya disrupsi teknologi. Sehingga BPRS dituntut tidak hanya mampu mengembangkan produk berbasis teknologi informasi seperti mobile banking, dan ATM *house to house* dengan bank syariah namun juga mampu bersinergi dengan industri teknologi keuangan atau fintech. Sinergi dan kolaborasi dengan berbagai pihak strategis merupakan kunci untuk meningkatkan dan memperkuat daya saing industri BPRS dalam menghadapi berbagai tantangan khususnya dalam upaya memperluas akses layanan keuangan syariah dalam rangka mewujudkan masyarakat yang sejahtera dan mandiri secara ekonomi. Selamat membaca.

*Wabillahitaufik Walhidayah Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakaatuh*

**DEWAN REDAKSI**

**DEWAN PENGARAH KNKS & MANAJEMEN EKSEKUTIF**

**PIMPINAN UMUM**

Sutan Emir Hidayat

**PIMPINAN REDAKSI**

Ginjar Dewandaru

**REDAKTUR PELAKSANA**

M. Quraisy

**REDAKTUR AHLI**

Mohamad Soleh Nurzaman  
Sudarmawan Samidi  
Karina Mariz

**REDAKSI**

Citra Atrina Sari  
Annisa Permata  
Nadiyah Hidayati

Diterbitkan oleh:  
**Komite Nasional Keuangan Syariah (KNKS)**  
Gedung Permata Kuningan, Lantai PH  
Jalan Kuningan Mulia No. 9C, Jakarta,  
12980, Indonesia  
E-mail: redaksi-knksinsight@knks.go.id  
Website: www.knks.go.id

## Potensi BPRS di Tengah Pertumbuhan Ekonomi Umat

Dua dekade lalu pemerintah mengeluarkan beleid ekonomi berupa deregulasi perbankan yang dikemas dalam Pakto (Paket Oktober 1988). Kebijakan ekonomi tersebut menyederhanakan secara radikal persyaratan pendirian bank dan BPR (Bank Perkreditan Rakyat). Dengan kebijakan itu, hanya dengan modal Rp 10 miliar siapapun boleh mendirikan bank, bahkan untuk BPR (Bank Perkreditan Rakyat) cukup Rp 50 juta.

Salah satu tujuan pendirian BPR adalah untuk membiayai usaha mikro, kecil, dan menengah yang tidak terjangkau oleh perbankan. Meskipun itu juga tidak mudah, karena UMKM memiliki persoalan kompleks yang bukan hanya permodalan melainkan juga sumber daya manusia, budaya usaha, penguasaan teknologi, dan manajemen. Jadi masalah permodalan merupakan salah satu

dari lambatnya pergerakan UMKM, tetapi posisinya sangat strategis. Perlunya BPR hadir karena realitas menunjukkan bahwa perbankan lebih suka menyalurkan pinjaman dalam jumlah besar karena lebih simpel dalam mengelola. Misalnya kepada satu nasabah sebanyak Rp 10 miliar dibanding jika dana yang sama diberikan kepada 1.000 nasabah, tentu akan lebih mudah yang satu nasabah.

Jika mayoritas perbankan berperilaku seperti itu, wajar jika UMKM haus akan modal. Untuk itulah perlunya optimalisasi peran BPR terhadap UMKM agar masalah permodalan tak lagi menjadi kendala.

Pada dekade berikutnya, Bank Muamalat sebagai bank pertama berkonsep syariah berdiri pada pertengahan 1992. Tak lama kemudian, banyak kalangan muslim yang tergerak untuk

mendirikan bank syariah kelas BPR, maka kemudian berdirilah secara beruntun BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah). Ada perbedaan mendasar antara BPR dan BPRS yang kuncinya pada singkatan dari huruf 'P'. Dalam BPR singkatan huruf 'P' adalah Perkreditan, sedangkan 'P' pada bank syariah adalah Pembiayaan. Sepertinya sederhana, tetapi justru disitulah pembeda utama dalam praktek di lapangan saat menyalurkan dana pihak ketiga kepada usaha yang membutuhkan.

Salah satu pioner BPRS adalah BPRS HIK (Harta Insan Karimah) di wilayah Ciledug yang berdiri pada 19 Desember 1992. Rupanya beberapa pendiri BPRS HIK adalah juga tokoh yang berperan dalam pendirian Bank Muamalat, salah satunya adalah Karnaen Perwataatmadja yang pernah bekerja sebagai direktur di IDB (Islamic Development Bank).

Dengan kenyataan bahwa mayoritas penduduk Indonesia adalah muslim, maka kondisi itu sekaligus merefleksikan bahwa mayoritas UMKM adalah muslim. Kehadiran BPRS menjadi angin segar karena sudah semestinya pembiayaan dari bank syariah diprioritaskan kepada pengusaha muslim yang menjadi pengusaha mikro dan kecil.

UMKM keberadaannya tersebar di berbagai wilayah kabupaten/kota. Begitu pula BPRS yang wilayah operasinya dibatasi hanya dalam satu provinsi, juga tersebar di berbagai kabupaten/kota. Kedekatan fisik tersebut menjadi nilai tersendiri bagi penyaluran pembiayaan agar mudah dalam memantau usaha yang dibiayai. BPRS saat ini tersebar di 23 provinsi di seluruh Indonesia.

Jumlah BPRS per September 2019 berdasarkan data yang dikeluarkan oleh OJK (Otoritas Jasa Keuangan) mencapai 165. Jumlah terbanyak ada di Jawa Barat dan Jawa Timur yang sama-sama 28, kemudian menyusul Jawa Tengah dengan 26 buah. Setidaknya ada 10 provinsi yang kosong dari BPRS, dimana beberapa di antaranya adalah provinsi yang mayoritas nonmuslim seperti Maluku, Papua, Papua Barat, dan Nusa Tenggara Timur. Terkait dengan pembiayaan, sampai periode September 2019, total pembiayaan yang disalurkan BPRS mencapai Rp 10,07 triliun. Rinciannya, Rp 3,80 triliun untuk modal kerja, Rp 1,50 triliun untuk investasi dan Rp 4,77 triliun untuk konsumsi. Sedangkan jika dikategorikan per skala usaha, pembiayaan yang disalurkan ke UMK sebanyak Rp 4,55 triliun dan untuk nonUMKM sebesar Rp 5,52 triliun.

Tapi sayangnya NPF (*non performing finance*) atau pembiayaan tidak lancar cukup tinggi yakni Rp 833 miliar atau 8,27 persen. Bahkan NPF untuk UMK lebih tinggi

dibanding yang untuk nonUMKM yakni Rp 533 miliar, sementara yang nonUMKM sebesar Rp 299 miliar.

Dari data tersebut tampak bahwa meskipun BPRS menjadi andalan bagi UMKM tetapi dalam alokasi pembiayaan lebih dari separuh diberikan kepada usaha nonUMKM. Ini penting menjadi pembelajaran bagi semua pihak bahwa prioritas pembiayaan BPRS terhadap UMKM perlu lebih ditingkatkan.

Selain itu, NPF untuk UMKM juga perlu diperbaiki agar tidak menjadi beban BPRS. Kekuatan ekonomi sebuah negara tidak lepas dari peran UMKM (usaha mikro, kecil, dan menengah). Jika UMKM kuat, perekonomian negara tidak mudah goyah. Terbukti ketika terjadi krisis pada 1998, dimana konglomerat dan usaha besar bertumbangan, usaha mikro dan kecil relatif masih bertahan.

“

*Jumlah BPRS per September 2019 berdasarkan data yang dikeluarkan oleh OJK (Otoritas Jasa Keuangan) mencapai 165. Jumlah terbanyak ada di Jawa Barat dan Jawa Timur yang sama-sama 28, kemudian menyusul Jawa Tengah dengan 26 buah.*

”

Negara-negara maju di Asia Timur, pertumbuhan ekonomi juga didorong oleh UMKM seperti di Jepang, Korea, dan Taiwan. Di negara-negara tersebut, pemerintah mempunyai kebijakan agar semua perusahaan besar menjalin kemitraan dengan pengusaha UMKM agar pengusaha kecil bisa berkembang. Komponen mobil di Korea misalnya, dikerjakan oleh ratusan usaha kecil. Di Indonesia, berdasarkan data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan

Menengah, pada 2018 jumlah UMKM sebanyak 64.343.834 unit usaha (sebanyak 63,5 juta atau 98,6 persen memiliki maksimal Rp 50 juta), sedangkan usaha besar hanya berjumlah sebesar 5.550 unit usaha atau 0,008 persen. Jika dipersentasekan, jumlah UMKM mencapai 99,9 persen dari seluruh usaha di tanah air.

Dengan begitu banyaknya UMKM, tidak heran jika dalam penyerapan tenaga kerja, sebanyak 97 persen dari seluruh tenaga kerja di negeri ini diserap UMKM. Dan dalam perekonomian nasional, UMKM berkontribusi lebih dari separuh yakni dengan persentase tak kurang dari 60,34 persen. Data-data tersebut memperlihatkan bahwa UMKM menjadi pondasi ekonomi Indonesia.

Kontribusi UMKM kepada negara sudah terbukti. Namun sayangnya, UMKM belum bisa berkembang sesuai harapan. Tidak banyak usaha mikro yang lolos menjadi usaha kecil, dari usaha kecil lolos menjadi usaha menengah, dan usaha menengah menjadi konglomerat. Kalaupun ada jumlahnya secara persentase sangat kecil.

**BPRS Perlu Kuatkan Pondasi Bisnis Berbasis Komunitas**

Persaingan di dunia perbankan kian ketat. Bukan hanya sesama BPRS, tetapi sekali waktu juga dengan bank umum. Meskipun area bermain BPRS dan bank umum berbeda, tetapi pada wilayah tertentu selalu ada persaingan untuk memperebutkan nasabah. Pada posisi harus bersaing seperti itu BPRS perlu memiliki strategi yang jitu agar tetap bisa menarik pasar. Jika belajar dari perjalanan Grameen Bank di Bangladesh, salah satu keunggulan yang membuat mereka sukses adalah memberikan penguatan pada komunitas yang diberi pinjaman. Apa yang diberikan oleh Grameen

Bank pada nasabahnya tidak hanya melemparkan pinjaman, tetapi juga pada pemberdayaan terhadap komunitas-komunitas kecil yang anggotanya ibu rumah tangga.

BPRS sebagai bank lokal perlu mengembangkan bisnis sembari melakukan penguatan yang berbasis pada komunitas setempat. Pada posisi seperti itu, BPRS perlu memberikan pembiayaan untuk menciptakan kesejahteraan masyarakat yang berbasis pada kearifan lokal. Misalnya komunitas ibu-ibu PKK dilatih untuk menghasilkan produksi yang mempunyai nilai ekonomi, sampai difasilitasi pemasarannya agar produknya terserap.

Komunitas majelis Ta'lim yang sekarang banyak bermunculan di tengah masyarakat juga bisa lebih diberdayakan secara ekonomi. Misalnya dengan menghidupkan perdagangan diantara anggota *majelis Ta'lim*. Dengan begitu bisa diperoleh double keuntungan yakni keuntungan dari sisi keagamaan dan dari sisi ekonomi.

Menjaring komunitas bukan hanya untuk ibu-ibu, tetapi juga komunitas yang lebih universal, misalnya komunitas sepeda. Sebuah BPR di Bintaro misalnya mengadakan *fun bike* dengan komunitas sepeda yang sudah eksis di wilayah itu. Tujuannya selain untuk memperkuat *brand* juga mencoba mengikat secara psikologis masyarakat kelas menengah di wilayah itu untuk menjadi nasabahnya.

Ada pula yang menjaring komunitas pedagang pasar. Para pedagang pasar adalah orang-orang yang produktif, usaha mereka sudah berjalan baik, sehingga lebih mudah bagi BPRS untuk mengelola dana produktif, baik sebagai penabung dan sebagai penerima pembiayaan.

Sentra-sentra UMKM juga berpotensi besar untuk diciptakan komunitas yang memperkuat posisi BPRS. Jika lokasinya berada di daerah wisata misalnya, BPRS bisa berkolaborasi dengan komunitas pedagang di daerah wisata, mendidik mereka agar lebih profesional dalam berdagang sehingga dagangannya makin laku.

Jika berhasil menggarap komunitas, maka kegiatan ekonomi Islami yang menonjolkan nilai-nilai kebersamaan akan tercipta dengan sendirinya. Pada gilirannya, posisi BPRS akan semakin kuat di masyarakat lokal karena loyalitas komunitas kepada bank yang membiayai dan memberdayakan tidak akan goyah.

Secara khusus BI (Bank Indonesia) sejak 2010 juga mengarahkan agar BPR dan BPRS menjadi bank komunitas (*community bank*), karena itulah jangkauan maksimal hanya daerah administrasi provinsi, artinya BPRS di provinsi A tidak diizinkan memiliki cabang di provinsi B. Pada prinsipnya BPR dan BPRS memang didedikasikan untuk mengembangkan masyarakat setempat.

Dengan menjadi bank komunitas, salah satunya poin positifnya adalah untuk menghindari BPRS sebagai lembaga pencucian uang dan pendanaan terorisme. Logikanya dengan menjadi bank komunitas maka BPR mengenal betul setiap nasabahnya karena lingkungannya yang kecil. Jika nasabah tersebut mendapat transfer dalam jumlah yang tidak lazim misalnya, segera akan diketahui.

Sebagai bank lokal, BPRS perlu terus mengasah keunggulan kompetitifnya yaitu kedekatan emosional. Bersaing dengan bank besar dalam hal pelayanan, kemegahan kantor, dan berbagai

fasilitas sulit bagi BPRS. Daya tarik bagi hasil yang lebih tinggi juga relatif karena tidak selamanya nasabah menginginkan bagi hasil tinggi. Di sinilah pentingnya kedekatan emosi antara bank dan nasabah.

Kedekatan emosi ini *priceless*, tidak ternilai. Dan kedekatan emosi bisa dibangun lewat pendekatan komunitas. Jadi benar jika ada jargon yang mengatakan bahwa komunitas menjadi pondasi bisnis berkembangnya BPRS.

### BPRS Go Digital

Kemajuan teknologi informasi telah membuat *landscape* bisnis terdisrupsi sehingga berubah dengan sangat cepat. Siapa yang tidak mengikuti perkembangan teknologi informasi akan tumbang dengan segera. Siapa yang tidak beradaptasi dengan perilaku konsumen milenial, maka bisnis yang dijalankan akan menghadapi 'madesu' alias masa depan suram.

Yuswohadi dalam bukunya berjudul '*Millennial Kill Everything*' mengingatkan bahwa konsumen masa kini, para milenial telah dan akan 'membunuh' begitu banyak produk, layanan, industri, teknologi, musik, olahraga, dan banyak lagi lainnya. Model bisnis lama yang tidak sejalan dengan tren perilaku milenial harus bersiap untuk tersingkir dari persaingan.

Menurut Yuswohadi, saat ini bisnis menghadapi double disrupsi yaitu *Digital Disruption* dan *Millennial Disruption*. Keduanya berjalan bersamaan seiring dengan pergeseran gaya hidup para pengambil keputusan dalam berkonsumsi, yakni dari gaya hidup para *baby boomers* ke gaya hidup milenial.

*Digital Disruption* dalam prakteknya adalah mematikan pemain lama dengan cara menciptakan model

bisnis yang sama sekali baru sehingga menyebabkan model bisnis lama tidak lagi relevan. Hadirnya Uber misalnya, telah melumpuhkan bisnis taksi konvensional yang sebelumnya merajai moda transportasi. Disrupsi jenis ini berada pada sisi suplai.

*Millennial Disruption* berbeda lagi, disrupsi jenis ini mematikan pemain lama melalui terbentuknya nilai-nilai, perilaku, dan preferensi yang sama sekali baru yang menyebabkan *value proposition* lama menjadi tidak lagi relevan. Tutupnya ratusan gerai raksasa outlet fashion H&M di seluruh dunia misalnya, tidak lepas dari model konsumsi anak milenial yang lebih suka membeli lewat online.

Disrupsi milenial untuk jenis ini lebih pada sisi *demand*. Sektor keuangan tentu tidak luput dari goyangan disrupsi. Hadirnya fintek (finansial teknologi) dalam beberapa tahun terakhir ini mengindikasikan bahwa disrupsi telah datang 'menggangu' keamanan transaksi dan pengelolaan keuangan yang selama dinikmati perbankan.

Berdasarkan data Bank Indonesia, dalam satu tahun terakhir ini telah terjadi penurunan layanan transfer antarbank sudah disaingi dengan transfer yang dimediasi oleh fintek. Bagaimana tidak mengalami penurunan jika kita melakukan transfer antarbank dikenakan biaya Rp 6.500 sedangkan lewat sebuah aplikasi bisa gratis? Dalam hal pembiayaan. Berkembangnya fintek jenis *peer to peer lending* (P2P) telah mulai merasuki pasar sehingga mulai menjadi penantang kuat dari industri keuangan lainnya. Dua tahun ini pertumbuhannya luar biasa. Hingga September 2019 *outstanding* pinjaman perusahaan P2P mencapai 8,5 triliun.

“

*Berkembangnya fintek jenis peer to peer lending (P2P) telah mulai merasuki pasar sehingga mulai menjadi penantang kuat dari industri keuangan lainnya. Dua tahun ini pertumbuhannya luar biasa. Hingga September 2019 outstanding pinjaman perusahaan P2P mencapai 8,5 triliun.*

”

P2P adalah sistem keuangan yang menghubungkan antara pihak yang memiliki dana dan pihak yang membutuhkan dana. Dengan P2P, masyarakat dengan mudah melakukan investasi dan di seberang sana pebisnis yang membutuhkan dana bisa memperoleh secara lebih cepat.

Fintek syariah juga mengalami perkembangan pesat. Baik yang sedari awal diset sebagai fintek syariah atau yang menjadi unit usaha syariah. Untuk mengantisipasi perkembangan fintek yang begitu cepat, OJK (Otoritas Jasa Keuangan) telah menyusun Peraturan OJK (POJK) Nomor 12/2018 tentang Penyelenggaraan Layanan Perbankan Digital untuk Bank Umum. Salah satu tujuan peraturan tersebut adalah untuk mendukung efisiensi operasional, meningkatkan layanan, dan mengadopsi teknologi TI.

Jika OJK saja sudah mengantisipasi, maka industri keuangan termasuk BPRS juga harus mengantisipasi dengan cermat. Tidak ada pilihan lain, BPRS harus segera *go digital* jika tidak ingin segera tersingkir dari arena persaingan. Biaya barangkali akan menjadi salah satu kendala utama bagi BPRS untuk masuk fintek. Untuk itu Wakil Ketua Kompartemen

BPRS Abisindo (Asosiasi Bank Syariah Indonesia) Syahril T Alam sebagaimana dikutip Republika mengusulkan agar berkolaborasi dengan fintek syariah untuk mengupgrade teknologi. OJK pun sudah sejak dua-tiga tahun lalu menyarankan agar BPRS dan fintek syariah bersinergi. Kolaborasi tersebut bisa dilakukan sendiri antara BPRS dan perusahaan fintek, atau lewat kerjasama antar asosiasi, misalnya Asbisindo kompartemen BPRS dengan AFSI (Asosiasi Fintech Syariah Indonesia). Dalam kolaborasi tersebut yang paling penting adalah penyelarasan filosofi dan model bisnisnya.

Banyak hal yang bisa dikolaborasikan, tetapi yang paling strategis untuk segera dieksekusi adalah kerjasama dalam pembiayaan (*financing*) atau pendanaan (*funding*). BPRS akan kuat di jaringan yang menyebar ke berbagai kota dan memiliki nasabah loyal yang relatif konvensional, sedangkan fintek memiliki teknologi yang mampu menjadikan operasional lebih efisien.

OJK sejauh ini mewajibkan agar sebagaimana BPR/BPRS memiliki teknologi informasi untuk mempermudah kegiatan usahanya, setidaknya sudah ada *core banking system* dan datacenter. *Core Banking System* adalah aplikasi untuk melakukan proses transaksi yang terjadi setiap hari termasuk seluruh fungsi nasabah, pinjaman, simpanan, dan pelaporan transaksi. Datacenter adalah untuk back up data transaksi yang terjadi setiap harinya.

Go digital adalah sebuah keniscayaan bagi seluruh ragam bisnis, apalagi sektor keuangan. Dengan semakin banyaknya konsumen milenial, maka tuntutan untuk digitalisasi semakin tinggi. BPRS harus naik kelas dalam bidang teknologi agar tetap bisa bersaing di era disrupsi ini.



# BPRS HIK

## “komitmen Maju Bersama Dalam Usaha Sesuai Syariah”



**Alfi Wijaya**

Direktur Utama  
BPRS HIK  
Harta Insan Karimah

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia menyumbang 62,27% terhadap produk domestik bruto (PDB). Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) sebagai lembaga keuangan yang memiliki keunggulan di bidang pembiayaan mikro harus mampu menjadi sahabat UMKM dalam pendanaan.

Dilain sisi pengembangan UMKM harus menjadi prioritas karena akses keuangan adalah salah satu kunci untuk mendorong UMKM dapat tumbuh, disinilah peran BPRS sangat diperlukan dalam rangka produktifitas bisnis dan membangun ekonomi umat secara lebih strategis. Dalam kesempatan ini TIM Buletin Insight KNKS melakukan wawancara dengan salah satu BPRS ternama di Indonesia, yaitu BPRS Harta Insan Karimah untuk dapat mengulas peran dan kontribusi BPRS bagi pertumbuhan ekonomi umat salah satunya UMKM.

BPRS HIK merupakan salah satu BPRS terlama di Indonesia dan berkembang pesat hingga saat ini, bisa Anda ceritakan awal mula pendirian dan sejarah BPRS HIK?

BPRS HIK berdiri pada tahun 1993 diinisiasi oleh alumni HMI FE-UGM, ketika itu ada reuni yang diadakan di Jakarta dan teretuslah ide untuk mengadakan sebuah kegiatan usaha yang nantinya akan dapat bermanfaat luas dan tentunya dinikmati para alumni ketika ada acara-acara reuni, seperti bagi *deviden* dan lain sebagainya.

Setelah diskusi dengan berbagai macam ide dan gagasan, belum menemukan titik temu untuk kegiatan usaha yang ingin diadakan, sehingga disepakatilah suatu usaha yang dapat membantu semua jenis usaha dan dibuatlah Lembaga keuangan khusus perbankan dan perbankan

yang dipilih ketika itu dikarenakan memiliki background HMI (aktifis Islam) adalah konsep perbankan syariah.

Size yang diambil adalah BPRS karena modal untuk mendirikan BPRS tidak terlalu besar, dan pada tahap awal implementasinya dengan cara iuran modal dari sesama alumni untuk dapat terwujudnya BPRS dan berkembang hingga saat ini dengan nama BPRS HIK (Harta Insan Karimah)

Kemudian pada tahun 1990 akhir, entitas ini berkembang sangat baik dan kemudian BPRS HIK memiliki satu ketentuan aturan yang hanya boleh berada di satu wilayah provinsi, sehingga alumni melihat dengan idealisme dan semangat alumni ini bisa direfleksikan kearah pengembangan BPRS, idealisme dalam arti dapat mengembangkan bisnis syariah, bisnisnya bisa profit dan berkembang. Sehingga BPRS HIK mulai mengembangkan diri dari mengakuisisi BPR yang kemudian dikonversi menjadi Syariah dan kemudian muncullah HIK lain seperti HIK Bekasi dan Parahyangan.

Semakin banyak entitas BPRS HIK yang dirikan dan berkembang barulah diinisiasi berdirinya HIK Induk, setelah Induk berdiri dengan visi yang lebih luas dan menjadi vehicle untuk kemudian menginisiasi untuk mencari pemegang saham baru dalam rangka mengembangkan BPRS HIK yang mana saat ini sudah memiliki 11 entitas yaitu diantaranya HIK Ciledug, HIK Parahyangan, HIK Bekasi, HIK Cibitung, HIK Tegal, HIK Makasar, HIK Surakarta, HIK Yogyakarta dan Insan Cita.

Saat ini alhamdulillah di HIK Ciledug sendiri sudah memiliki asset sekitar 580 Miliar dan HIK Group kurang lebih 3 triliun, kedepannya tentu diharapkan

dapat lebih baik dan tumbuh dengan produktif.

**Perkembangan BPRS saat ini sangat menjanjikan dengan banyaknya bermunculan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah di Indonesia, apa tantangan dalam mengembangkan BPRS di Indonesia saat ini?**

Sesama BPRS ada dua sisi yang perlu kita pahami, satu sisi kita meyakini Rezeki dari Allah yang mengatur, jadi mau BPRS tumbuh seberapa banyak yang kita kedepankan adalah semangat kompetisi dan operasi. Jadi uniknya adalah, misal BPRS ada inovasi produk tidak kita eksekusi sendirian. Contoh pengembangan mobile banking ada BPRS yang sudah menerapkan tapi mereka sangat *open* dan mengajak untuk ayo kita pakai bersama. Kedua, KPR *istishna* yang telah mengimplementasikannya adalah BPRS Mulya, tapi mereka juga sangat *open* dan mengajak ayo untuk kita pakai bersama.

Dan kami diasosiasi sedang mengawal itu, ikut juga mengawal regulasi dan regulator, bagaimana perumusan produk, karena kami yakini kalau di bank umum mereka sudah punya tim riset development serta produk yang kuat sedangkan BPRS ini masih belum ada dan maka dari itu kita kerjasama, begitu cara kami, ketika menemukan sesuatu akan kami *share* ke yang lain karena apa, karena kita tidak mungkin mengembangkan produk sendirian.

Dilain sisi ini menjadi tantangan sendiri bagi BPRS, harus lebih jeli dalam melihat peluang dan kemampuan dalam memilih bisnis model yang tepat. Dapat mengatur *resources* dan melihat potensi pasar yang dapat menjadi fokus bisnis maka dari itu ketepatan identifikasi, inovasi dan *leadership*

“Tantangan bagi BPRS, harus lebih jeli dalam melihat peluang dan kemampuan dalam memilih bisnis model yang tepat. Dapat mengatur *resources* dan melihat potensi pasar yang dapat menjadi fokus bisnis maka dari itu ketepatan identifikasi, Inovasi dan *leadership* tentunya harus jelas dan diimplementasi dengan sebaiknya”

tentunya harus jelas dan diimplementasi dengan sebaiknya.

Tantangan selanjutnya adalah tata kelola dan *sharia compliance*, jadi jika beberapa waktu lalu ada BPRS dan BPR yang ditutup, itu sebenarnya bukan karena faktor yang pertama dan bukan karena mereka tidak bersaing tapi malah lebih tetap kepada tata kelola. Kalau kita perhatikan dari berita dan interaksi adalah karena tata kelola yang tidak baik dan tepat.

Ketiga, tantangannya adalah permodalan. Sekarang ada ambang batas modal yang harus di miliki BPRS nah kalau kemudian tidak memenuhi ambang batas itu, oleh OJK akan didorong untuk konsolidasi atau *merger*. Permodalan ini sebenarnya tidak sekedar komitmen pemegang saham, tetapi modal ini bisa *dicreate* dari bisnis apabila memiliki laba akhir tahun yang mana dapat dijadikan *return earning* untuk menambah modal. Jadi sumber modal bisa dari pemegang saham dan laba yang ditahan. 3 hal itu menjadi kunci untuk BPRS secara umum maupun HIK.

**Bagaimana sejauh ini menurut Anda pertumbuhan BPRS khususnya dalam mendukung usaha mikro di Indonesia?**

Di BPRS HIK pembiayaan hampir tumbuh 15 persen itu kalau

menggunakan informasi yang ada di media rata-rata 8-10 persen, itu artinya BPRS tumbuh agak lebih sedikit dari BUS. 2 BPRS yang saya tahu sedang berusaha masuk ke UMKM adalah HIK Parahyangan dan Cibitung. Jika kami HIK Ciledug sudah memang *core* nya kita di UMKM.

**Sektor perbankan saat ini sudah semakin massif untuk mengembangkan lini layanannya ke arah digital, apa strategi dan langkah produktif BPRS dalam merespon digitalisasi layanan perbankan?**

Kita sudah melakukan penjajakan untuk kerjasama dengan fintek. Dengan fintek ini kita lakukan penjajakan setahun terakhir, dan bahkan kita sudah present ke OJK. Fintek ini banyak catatan dari OJK sehingga praktis dari catatan itu kami tidak berhenti, penjajakan terus berlangsung, sampai saat ini terus terang kita belum maju lagi untuk menghadap OJK.

Karena kami yakin model kerjasama dengan fintek adalah suatu produk dan aktivitas baru yang mesti mendapatkan izin dari OJK. Kenapa belum ada progress signifikan? dikarenakan kami masih cari model dan kerjasama bagi kami fintek itu mitra strategis untuk diajak kolaborasi dan sinergi.

Jadi fintek ini sederhananya adalah mediator. Fintek ini menghubungkan antara orang yang punya dana dan yang butuh dana, sebagai penghubung dan tentunya berbeda dengan bank, fintek itu cuma mengalir saja dan tidak memiliki atau dicatat di neraca.

Sehingga ada 3 model kerjasama dengan fintek yang bisa dilakukan dengan BPRS. Pertama, fintek bisa jadi sarana BPRS untuk mencari orang yang kelebihan

dana. Kedua, BPRS punya kelebihan dana, susah nyari nasabah pembiayaan sedangkan di fintek sudah tersedia nasabah-nasabah yang mencari pendanaan dan dananya dari BPRS. Ketiga, BPRS mempunyai dana dan juga BPRS mempunyai calon nasabah dan BPRS menggunakan *tools platformnya* fintek untuk menganalisa pembiayaan yang terjadi dan dari sekian banyak prospek mana sih yang layak untuk diberikan pembiayaan.

Kita *present* ke OJK, kita lihat ini tidak bisa cepat prosesnya. Hal lain yang kami coba lakukan adalah mencoba bekerjasama, minimal diskusi dengan para produk fintek yang sudah terdaftar di OJK.

Dalam produk tabungan BPRS HIK, kita sedang mengembangkan inovasi berbasis digital, kami bersinergi dengan BPRS seluruh Indonesia. Namanya Asbisindo itu tabungan gaul, itu generasi milenial. Konsepnya mirip dengan tabungan rencana, tetapi aksesnya melalui aplikasi android daftarnya juga di android. Platform yang disusun ini *benchmarknya* ke tabungan Jenius BTPN, sehingga nanti tidak perlu datang ke kantor, tinggal photo dan langsung mengisi dokumen. Untuk inovasi penghimpunan dana kami ikut ke asosiasi karena kalau investasi sendiri cukup besar, tetapi kalau asosiasi akan ditanggung sama. Disamping inovasi baru, terkait layanan atm tanpa kartu.

“

*Fintek secara sederhana adalah mediator, fintek ini menghubungkan antara orang yang punya dana dan kepada yang butuh dana, sebagai penghubung dan tentunya berbeda dengan bank.*

”

Kami *benchmark* ke yang lain, ada atm nya tetapi tidak perlu pakai kartu. Nomor keluar dari sms, pin tertentu. Kalau *barcode* ini bisa disebut pengumpulan dana atau layanan, kita lagi coba kerjasama dengan QR sama virtual account, kami bekerjasama dengan vendor nya, bank umum yang bisa kerjasama *host to host*. Kita lagi coba membayar angsuran lewat indomaret QR kita lagi jajaki dengan salah satu bank syariah dan dengan pilot proyeknya QR nya untuk menghimpun *ziswaf* di masjid. QR itu rekening kami yang ada di bank umum nanti masuknya ke rekening kita yang ada di bank, ini masih rancangan dengan bank umum dan Baznas kota.

**Dalam merespon revolusi industri yang mengarahkan nasabah kepada perilaku digital, bagaimana BPRS HIK tetap dapat eksis dan berkembang pesat?**

Berbicara digital itu yang pertama adalah dari sisi leadernya yang harus terbuka dengan segala macam perubahan. Visi itu penting. Kedua, pintar mencari untuk bersinergi dan kolaborasi karena harus diakui pada level tertentu pengembangan teknologi membutuhkan kompetensi sekaligus pendanaan yang kuat. Harus melakukan sinergi dan kolaborasi. Memahami kelebihan dan kekurangannya misal fintek sudah berkembang dia punya kelebihan kita punya kelebihan lalu kita bersinergi. Ketiga, memang kembali kepada faktor internal yang mana harus adanya peningkatan kapasitas bisnis, baik sistem ataupun orangnya

**Sejauh mana peran pemerintah dalam hal ini regulator dalam mendukung pertumbuhan bisnis BPRS di Indonesia?**

Hingga saat ini sudah sangat baik, yang perlu ditingkatkan adalah titik keselarasan dan sinkronisasi



dengan industri. Sudah sangat baik itu dengan adanya KNKS yang bisa menjadi penghubung dan akselerator. Kami merasakan di OJK misalnya, setahun terakhir mereka sudah lebih intens komunikasi dengan kami di asosiasi, pengawas juga sudah lebih baik tidak sekedar mengawasi tapi juga mitra diskusi. Kalau kami melihat dengan kacamata HIK dan asosiasi serta dalam arti luas konteks makro, OJK sudah sangat baik dalam kinerja dan *support* kepada BPRS.

Dilain sisi kadangkala kita melihat masih ada aturan yang perlu disinkronisasi antar otoritas, contoh antara OJK dan departemen keuangan, khususnya dalam hal pajak, BPRS bebas dari pajak tetapi setahun 2 tahun lalu ada pajak *case* murabahah walupun setelah kita melakukan banding dan usulan kita disetujui. Terus diadakan *treatment*, contoh

hapus buku AIDA dan lain sebagainya. Kadang kala yang jadi objek tidak selaras antar otoritas. Dalam hal ini OJK dan perpajakan. Sampai kami belum mengetahui bagaimana cara *treatmentnya*. Jadi selain otoritas ini harus lebih banyak dialog dengan *players* sehingga tersinkronisasi. Kedua, antar mereka sendiri harus ada kesamaan pemikiran terhadap suatu *case*.

Contoh lain, *case* terkini yang ada di industri pembiayaan terkait dengan porsi haji. Ini juga ada perbedaan *treatment* dan pandangan antara OJK dan Kemenag, yg terjadi beberapa BPRS ada yang boleh beroperasi dan ada juga yang tidak memberikan pembiayaan porsi haji. Akan tetapi disisi lain pembiayaan porsi haji ini sangat marak ditawarkan oleh lembaga keuangan konvensional. Terakhir, sebenarnya memang harus ada

istilahnya program titik temu bersama antara otoritas dan *players* semua *stakeholders* karena kadangkala ada hal-hal yang tidak mendapatkan penyelesaian. Sehingga masing-masing bergerak sendiri, contoh di industri ada keluhan kurang pasukan SDM Syariah.

Disisi lain, industri sangat perlu untuk dilakukan sebuah kegiatan edukasi dan sosialisasi tentang syariah dan disisi lain ada *segment* yang mungkin ada orang yang sudah merasa dirinya sudah mengerti syariah. Sehingga perlu adanya satu forum atau media yang diprakarsai pemerintah untuk dapat mendudukan sama-sama problem yang dihadapi khususnya dalam lingkup industri syariah ini. Minimal pemerintah menginisiasi untuk mengadakan sebuah kegiatan yang produktif sebagai solusi dari permasalahan industri syariah yang ada di Indonesia.



**Edy Mulyono Muwardi**  
Direktur

## BPRS AMANAH UMMAH

*“Meningkatkan Kualitas Kehidupan dan ekonomi Syariah Melalui Perbankan Syariah”*

**B**erbicara potensi Ekonomi umat tidak terlepas dari kontribusi Lembaga-lembaga keuangan dalam mendukung produktifitas kegiatan bisnis. Salah satunya adalah usaha mikro yang hingga saat ini terus berperan aktif menggerakkan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat.

Diantara Lembaga keuangan yang sangat dekat dengan kalangan industri mikro ini adalah Bank Pembiayaan Rakyat Syariah, BPRS Amanah Ummah adalah sebagian dari Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia yang memiliki konsen untuk menumbuhkan sektor riil UMKM. Sehingga

karenanya semaksimal mungkin keberadaan BPRS Amanah Ummah diarahkan untuk mendukung penguatan usaha mikro di Indonesia terutama di wilayah kerja bank. Tim Buletin Insight KNKS berhasil melakukan wawancara dengan Direktur BPRS Amanah Ummah, untuk mengulas lebih jauh lagi capaian dan strategi BPRS Amanah Ummah dalam mendukung terciptanya kesejahteraan umat hingga saat ini.

**BPRS Amanah Ummah (AU) adalah BPRS yang berkembang pesat hingga saat ini, bisa Anda ceritakan awal mula pendirian dan sejarah BPRS AU?**

Adalah Bapak K.H. Sholeh Iskandar (Alm.), seorang pejuang kemerdekaan Republik Indonesia dan ulama cendekia asli Bogor Barat yang pada saat itu menjabat sebagai Ketua Badan Kerjasama Pondok Pesantren (BKSP) Jawa Barat, memiliki pemikiran strategis yang jauh menjangkau kedepan merasa prihatin mencermati ketertinggalan ekonomi di kalangan masyarakat muslim lapis bawah. Ajaran Islam yang bersifat *syamil* dan kamil belum diamalkan dalam merespon masalah kehidupan umat termasuk didalamnya tentang perekonomian *“iqtihsadiyah”*. Terasa dan nampak terjadi kesenjangan antara pengamalan ibadah *mahdhah* disatu sisi dengan ibadah *ghair mahdhah (mu’amalah)* disisi lain. Sementara itu para praktisi ekonomi, pengusaha, pedagang, bankir dalam menjalankan bisnisnya sudah sedemikian rupa ter-hegemoni oleh sistem kapitalis dan ribawi yang hanya berorientasi pada bisnis semata, sehingga acapkali tidak berkeadilan dan tidak memihak kepada *mustadh’afiin*.

Oleh karenanya menurut beliau ada kebutuhan dan keharusan agar umat Islam memulai memikirkan untuk memiliki lembaga keuangan sebagai media memberdayakan kehidupan dan ekonomi umat secara syariah, ditengah-tengah sudah mengakar kuatnya praktek sistem ekonomi yang kapitalistik dan layanan transaksi sistem perbankan konvensional yang ribawi.

Dalam berbagai kesempatan beliau secara intens selalu mensosialisasikan gagasannya agar umat Islam Bogor bisa memiliki lembaga keuangan syariah sendiri, dan untuk lebih memantapkan dan memperluas gagasan tersebut, selanjutnya pada awal Januari 1991 beliau secara resmi mengundang sejumlah ulama, cendekiawan dan pengusaha muslim untuk mendiskusikan

pendirian lembaga keuangan yang beroperasi atas dasar syariah Islam. Dari hasil pertemuan tersebut disepakati bahwa sudah saatnya dibentuk lembaga keuangan yang beroperasi secara syariah Islam yang diarahkan untuk dapat membantu masyarakat muslim, khususnya para pengusaha muslim yang berekonomi lemah. Untuk mewujudkan pemikiran tersebut, beliau memulai eksperimentasi pembentukan gerakan simpan pinjam “Koperasi Ikhwanul Muslimin”, untuk memfasilitasi pemberdayaan ekonomi masyarakat kelompok *mustadh’afiin*.

Seiring dengan pendirian Koperasi Ikhwanul Muslimin tersebut, pada pertengahan Januari 1991 diperoleh informasi bahwa di Bandung Jawa Barat, telah berdiri Bank Perkreditan Rakyat yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah. Sebagai respon terhadap informasi dari Bandung tersebut, beliau menetapkan pilihan bahwa di Bogor harus melakukan hal yang sama yaitu mendirikan dan memiliki lembaga perbankan berupa Bank Perkreditan Rakyat (BPR), maka pada awal Februari 1991 dibentuklah Tim untuk menyusun Proposal Pendirian BPR, yang pada bulan Juli 1991 Proposal Pendirian diajukan kepada Departemen Keuangan Republik Indonesia.

Badan hukum BPR Amanah Ummah adalah Perseroan Terbatas (PT), dibuat dihadapan Rahayu Beny Sofyan, SH, Notaris di Bogor, disahkan oleh Menteri Kehakiman No.C2-1340.HT.01.01 TH’92, diumumkan dalam Berita Negara No.29 tanggal 10 April 1992. Ijin Persetujuan Prinsip Nomor : S.2160/MK.13/1991, diperoleh pada tanggal 16 Desember 1991 dari Departemen Keuangan Republik Indonesia. Ijin Operasional/Ijin Usaha Nomor : Kep-187/KM.13/1992, pada tanggal 1 Juli 1992 oleh

**“** Menurut K. H Sholeh Iskandar ada kebutuhan dan keharusan agar umat Islam memulai memikirkan untuk memiliki lembaga keuangan sebagai media memberdayakan kehidupan dan ekonomi umat secara syariah, ditengah–tengah sudah mengakar kuatnya praktek sistem ekonomi yang kapitalistik dan layanan transaksi sistem perbankan konvensional yang ribawi. **”**

Departemen Keuangan. Pada tanggal 11 Juli 1992 diadakan soft opening, sedangkan grand opening dilaksanakan pada tanggal 8 Agustus 1992 yang diresmikan oleh Bupati Bogor.

Salah satu cendekiawan muslim yang sekaligus sebagai pengusaha yang diundang dan dikemudian hari ditunjuk menjadi Direksi (Direktur Utama) adalah H.Taufiq Rahman, pemilik toko mas Budiman dan Ekosaris grup. Karena semula ijin yang diperbolehkan dan diperoleh oleh BPRS Amanah Ummah adalah pendirian BPR Konvensional, maka telah dilakukan penyesuaian Ijin Usaha berdasarkan Prinsip Bagi Hasil dan karenanya telah dilakukan perubahan terhadap Akta perseroan dengan Akta No. 1 tanggal 5 Maret 1994 dihadapan Rahayu Beny Sofyan, SH, Notaris di Bogor. Perubahan izin tersebut disetujui oleh Departemen Keuangan Republik Indonesia Nomor : S-823/MK.17/1994.

Pekembangan kinerja BPRS Amanah Ummah sehingga seperti sekarang ini tidak terlepas dari peran KH. Sholeh Iskandar (alm) selain sebagai inisiator dan motivator dalam awal proses pendirian bank, beliau juga sebagai pembimbing yang selalu memberi inspirasi diawal pengelolaan BPRS Amanah Ummah yang dinahkodai oleh

H. Taufiq Rahman selaku Direktur Utama sampai saat ini. Keberadaan H. Taufiq Rahman yang menjabat sebagai Direktur Utama, yang memiliki grup bisnis toko emas Budiman dan Ekosari juga berpesan sebagai pendamping dalam pengembangan bisnis BPRS Amanah Ummah dengan grup bisnisnya tersebut, yang senantiasa siap membantu bank jika terjadi masalah terutama dalam hal likuiditas.

**BPRS Amanah Ummah memiliki kompetitor strategis dalam hal ekspansi bisnis dan produknya, apa dan bagaimana strategi BPRS Amanah Ummah dalam mengembangkan produk untuk mendukung performa bisnisnya?**

- a. BPRS Amanah Ummah dalam menjalankan operasional dan bisnisnya mengupayakan secara konsisten menerapkan prinsip syariah, seperti :
- Dalam transaksi pembiayaan berbasis akad bagi hasil (*musyarakah, mudharabah*) memberlakukan profit *sharing/revenue sharing* secara murni berdasar riil pendapatan nasabah, dan tidak memberlakukan (*flat installment*).
  - Menerapkan prinsip *revenue sharing* dalam penghimpunan dana berbasis akad investasi (*mudharabah mutlaqah*) dan bonus yang berbasis akad titipan (*wadiah*) tanpa diperjanjikan diawal, dan tidak memberlakukan spesial *nisbah*.
  - Dalam transaksi pembiayaan tidak membebaskan kepada nasabah biaya administrasi dengan persentase tertentu terhadap pokok pembiayaan, melainkan berbasis *riil cost*.

- b. Dalam menjalankan fungsi intermediasi penghimpunan dana, BPRS Amanah Ummah menjadikan pasar tradisional dengan para pedagangnya sebagai potensi utama dengan

layanan *pick-up service*, setelah itu lembaga pendidikan (negeri, swasta dan pondok pesantren modern), khususnya lembaga serumpun, sehingga karenanya dengan strategi tersebut proporsi dana pihak ketiga masyarakat (DPK) dalam bentuk tabungan mencapai 67 – 70% dan deposito antara 30 – 33%. Dengan proporsi DPK seperti itu, maka dalam menjalankan fungsi intermediasi penyaluran dana (pembiayaan) bank bisa menjual dengan harga (*pricing*) relatif murah dibandingkan dengan lembaga sejenis dan bahkan bisa kompetitif dengan UUS/BUS.

**Menurut hemat anda, bagaimana peluang dan tantangan dalam mengembangkan BPRS di Indonesia saat ini?**

- BPR Syariah sebagai bank lokal harus mampu mengembangkan identitas kelokalannya, mengidentifikasi dan mengelola potensi-potensi dan kearifan lokal



yang akselerabel untuk membangun basis nasabah secara emosional dan rasional dengan melibatkan pengaruh patron-patron yang ada.

- Selain itu BPRS juga harus aktif dan proaktif merespon kebutuhan layanan dan aktivitas yang dibutuhkan oleh masyarakat, memudahkan dan mendekatkan layanan kepada masyarakat.
- Dengan semakin berkembangnya sistem teknologi melalui digitalisasi transaksi perbankan, BPRS juga harus responsif mengantisipasi sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan perusahaan.
- SDM bank sebagai aset strategis terus dijaga dan diberdayakan karakter moralnya (integritasnya), sehingga mereka akan memiliki nilai dan sikap kerja menjaga (*hafidhun*), demikian juga dengan kompetensinya sehingga mereka akan memiliki kemampuan-keterampilan kerja yang baik dengan motif berprestasi tinggi (*aliimun*). Dengan ketersediaan SDM seperti itu maka kita akan

siap menghadapi tantangan dalam mengembangkan bisnis bank.

**Sektor Usaha Mikro dan Kecil (UMK) merupakan salah satu sektor penopang perekonomian Indonesia. Bagaimana sejauh ini peran BPRS AU khususnya dalam mendukung usaha mikro di Indonesia?**

Keberadaan BPRS Amanah Ummah di wilayah kerjanya sangat berperan dalam mendukung pengembangan usaha mikro, karena penyaluran pembiayaan BPRS Amanah Ummah selama ini secara keseluruhan untuk pengembangan jenis usaha UMK, dengan sektor usaha terbesar di perdagangan.

BPRS Amanah Ummah tidak pernah menjadikan pembiayaan non produktif seperti inplan program berbasis sertifikasi guru dengan sistim potong gaji, sebagai target bisnis karena dinilai tidak berdampak pada pertumbuhan sektor riil UMK. Sehingga karenanya semaksimal mungkin keberadaan BPRS Amanah Ummah diarahkan untuk mendukung penguatan usaha mikro di Indonesia terutama diwilayah kerja bank.

**Pada era disrupsi Revolusi Industri 4.0 dewasa ini beberapa sektor institusi keuangan Syariah seperti perbankan Syariah mengalami disrupsi. Apa yang dilakukan oleh BPRS AU agar tetap dapat eksis dan bertahan?**

- BPRS Amanah Ummah meyakini betul bahwa selama masih ada pasar-pasar tradisional berikut para pedagangnya, para pengusaha UMK, dan lembaga-lembaga pendidikan yang sudah menjadi mitra kerja, dengan terus dijaga melalui silaturahmi, sembari dimbangi dengan peningkatan kualitas layanan sesuai dengan kebutuhannya walau terdapat perkembangan dan perubahan

sistem layanan akibat perkembangan teknologi, dalam waktu yang masih relatif panjang kedepan keberadaan bank dengan sistem layanan yang ada masih tetap akan eksis, namun demikian

- BPRS Amanah Ummah harus aktif dan pro aktif melakukan perbaikan dalam aktivitas dan sistem layanan, sistem teknologi informasi diarahkan ke mobile banking untuk semakin memberikan kemudahan dan kecepatan transaksi bagi para nasabah;
- BPRS Amanah Ummah harus proaktif melakukan kerjasama (*networking*) dalam penyaluran pembiayaan mikro dengan perusahaan Fintech P 2 P, sehingga akan semakin meningkatkan volume bisnisnya pada UMK dan
- BPRS Amanah Ummah harus responsif dan konsisten menerapkan keseluruhan aturan regulasi Perbankan Syariah dari OJK terutama dalam hal pelaksanaan tata Kelola dan Manajemen Risiko.

**Sektor perbankan saat ini sudah semakin massif untuk mengembangkan lini layanannya ke arah digital, apa strategi dan langkah produktif BPRS AU dalam merespon digitalisasi layanan perbankan?**

BPRS Amanah Ummah secara bertahap sudah mengarahkan penyelenggaraan Teknologi Informasi berbasis *Payment Gateway*.

- Saat ini yang sudah dilaksanakan melalui layanan *cobranding* seperti layanan *Cash Management System (CMS)*, Transfer Antar Bank, Virtual Account (VA) dan PPOB. Untuk memberikan keluasan layanan transaksi perbankan bagi nasabah, bank sudah memprogramkan pembayaran tunai melalui ATM *Cardless* atau ATM Tanpa Kartu.
- Selain itu dalam transaksi Pembiayaan akan melakukan

kerjasama (*networking*) dengan perusahaan Fintech P 2 P, sehingga akan semakin meningkatkan volume transaksi bisnis pembiayaan pada UMK

**Apa harapan Anda terhadap regulator perbankan Syariah di Indonesia serta dukungan dan peran pemerintah seperti apa yang anda harapkan dalam upaya memajukan BPRS di Indonesia?**

- Keberadaan perbankan syariah di Indonesia relatif masih baru jika dibandingkan dengan bank konvensional, oleh karenanya dalam sistem pengaturan oleh regulator dirasa masih perlu ada kelonggaran (relaksasi) selama itu tidak akan memperlemah keberadaan perbankan syariah itu sendiri.
- Dengan penduduk muslim terbesar, seharusnya pemerintah memiliki perhatian dan ikut berperan dalam mengembangkan perbankan syariah sebagai entitas bisnis perbankan yang sehat, sehingga keberadaannya semakin meluas dirasakan oleh masyarakat.

- Dana-dana yang dikelola oleh BWI, BAZNAS, Dana Haji sebaiknya selain dikerjasamakan dengan BUS/UUS, tetapi juga bisa dikerjasamakan dengan BPRS yang dinilai layak secara langsung dan tidak melalui UUS/BUS, sehingga akan membantu memperkuat keberadaannya dan memperkuat yang kebanyakannya mengalami kesulitan dalam mendapatkan dana untuk modal kerja secara murah dari masyarakat.

- Dana-dana program kerakyatan, dana alokasi pengembangan yang diperuntukan bagi usaha mikro, dalam teknis pengelolannya bisa juga dikerjasamakan dengan BPRS dan lembaga strategis lainnya dalam rangka menuju produktifitas usaha.



Tantangan perekonomian global dan disrupsi teknologi menciptakan ekosistem yang kian dinamis dan kompetitif. Sebagai salah satu lembaga perbankan syariah di Indonesia, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) dituntut pula untuk melakukan adaptasi, inovasi, kolaborasi, dan sinergi, terlebih pada era 4.0 yang merevolusi transformasi proses bisnis melalui teknologi informasi, otomatisasi, termasuk *internet of things*, *artificial intelligence*, dan *digital economy*.

Saat ini, BPRS dihadapkan pula pada tantangan penggunaan *e-commerce* yang masif dan melahirkan berbagai model bisnis baru, diantaranya layanan *peer to peer* (P2P) *lending*, *dompet digital* atau *digital payment*. Sebagai lembaga yang melayani pelaku usaha kecil menengah (UKM) dan masyarakat di tingkat kecamatan, keberadaan BPRS sejatinya strategis dalam menggerakkan pembangunan ekonomi daerah.

Namun demikian, tidak bisa dipungkiri, perkembangan BPRS diusianya yang ke-27 tahun masih belum mengalami peningkatan signifikan sebagaimana diharapkan. Dalam beberapa tahun terakhir, kinerja BPRS cenderung melambat. Kalaupun mengalami pertumbuhan, tetapi tidak secepat industri lainnya. Seiring dengan intensitas persaingan yang juga ikut meningkat, pertumbuhan aset, dana pihak ketiga (DPK), dan pembiayaan industri BPRS secara nominal mengalami perlambatan. BPRS masih rentan untuk mengalami kebangkrutan.

#### Kinerja

Merujuk Statistik Perbankan Syariah September 2019, saat ini terdapat 165 BPRS di Indonesia. Jumlah ini menurun sedikit dibanding Desember 2018 yang masih sebanyak 167 BPRS. Sebaran BPRS didominasi oleh Jawa Timur, Jawa Barat, Jawa Tengah, DI Yogyakarta, Lampung,

dan Nanggroe Aceh Darussalam (NAD). Berdasarkan Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Indonesia 2018, pada bulan Desember 2018, total aset 167 BPRS tersebut baru mencapai Rp12,36 triliun atau baru berkontribusi sebesar 2,52% dari total aset perbankan syariah Indonesia.

Pertumbuhan DPK BPRS bulan September 2019 dibandingkan bulan yang sama di tahun sebelumnya (*year-on-year*) tercatat sebesar 11,6% atau mencapai sekitar Rp8,63 triliun. Komposisi DPK yang berasal dari Deposito mendominasi hingga 65% atau mencapai sebesar Rp5,60 triliun. Sedangkan DPK yang berasal dari Tabungan mencapai Rp3,03 triliun. Keduanya tumbuh *year-on-year* pada kisaran 11%.

Jumlah nasabah yang dilayani BPRS sebanyak 1.959.746 rekening yang didominasi 82% rekening Nasabah DPK yang

tumbuh secara *year-on-year* 6,57% menjadi sebanyak 1.606.695 rekening. Sedangkan jumlah Nasabah Pembiayaan tumbuh secara *year-on-year* sebesar 10,58% atau menjadi sebesar 353.051 rekening dengan nilai pembiayaan tumbuh 16,11% atau mencapai sekitar Rp 10,08 triliun.

Selanjutnya, komposisi pembiayaan yang disalurkan BPRS masih didominasi oleh akad *Murabahah*, *Musyarakah*, dan *Multijasa*. Menariknya, nilai pembiayaan *Musyarakah* nyaris sama dengan nilai pembiayaan *Multijasa* yang berkisar Rp 960 miliar, namun jumlah rekening nasabah pembiayaan *Multijasa* sebanyak 6 kali lipat dari rekening nasabah pembiayaan *Musyarakah*.

Sepanjang 2015 hingga September 2019, mayoritas semua jenis akad yang dimiliki BPRS menunjukkan tren pertumbuhan positif, baik *Mudharabah*, *Musyarakah*, *Murabahah*, *Istishna'*, *Ijarah*, *Qardh*, dan *Multijasa*. Hanya pembiayaan *Salam* yang mulai 2017 tidak ada penyalurannya sama sekali. Dan mulai 2018, pembiayaan dengan akad *Multijasa* melampaui *Musyarakah*.

Berdasarkan sektor ekonomi, pembiayaan terbesar BPRS saat ini secara berturut-turut disalurkan kepada Sektor Perdagangan, Restoran, dan Hotel, kemudian Sektor Jasa Sosial/Masyarakat, Sektor Konstruksi, Sektor Jasa Dunia Usaha, lalu Sektor Pertanian, Kehutanan, dan Sarana Pertanian. Komposisi ini mengalami pergeseran. Mulai 2016, Sektor Jasa Sosial/Masyarakat menempati peringkat kedua dan menggeser Sektor Jasa Dunia Usaha menjadi peringkat ketiga. Pada periode yang sama, Sektor Konstruksi juga menempati peringkat keempat dan menggeser Sektor Pertanian, Kehutanan, dan Sarana Pertanian menjadi peringkat kelima.

Sedangkan Sektor Pertanian, Kehutanan, dan Sarana Pertanian menjadi sektor yang paling stagnan pertumbuhannya. Berdasarkan jenis penggunaan, pembiayaan BPRS terbesar secara berturut-turut disalurkan pada kategori Konsumsi, Modal Kerja, dan kemudian Investasi. Penggunaan pembiayaan untuk Konsumsi mengalami pertumbuhan paling pesat. Berdasarkan golongan pembiayaan, mulai 2017, penyaluran untuk selain UKM melampaui penyaluran untuk UKM meski keduanya sama-sama mengalami pertumbuhan positif.

#### Kekuatan dan Kelemahan

BPRS memiliki keunggulan komparatif yang menjadi kekuatan bagi lembaga ini. Keterbatasan jangkauan layanan cabang dan ATM Bank Umum Syariah (BUS)/Unit Usaha Syariah (UUS) memberi ruang bagi BPRS untuk melengkapinya. Secara alamiah, BPRS dibutuhkan untuk melayani daerah terpencil yang tidak terjangkau oleh BUS/UUS. BPRS memang diharapkan dapat memberi layanan perbankan kepada masyarakat di daerah agar tujuan pembangunan nasional dapat merata ke seluruh lapisan masyarakat sehingga kesejahteraan masyarakat secara nasional bisa terwujud.

Oleh karena itu, keberadaan BPRS sesungguhnya menjadi jawaban atas keterbatasan jangkauan layanan BUS/UUS untuk bisa memberi pemerataan layanan perbankan syariah pada masyarakat luas. Namun demikian, BPRS juga memiliki kelemahan. Data statistik masih menunjukkan bahwa BPRS belum optimal dalam menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat. Hal ini terlihat dari masih dominannya pembiayaan ke sektor konsumtif daripada sektor produktif seperti pembiayaan modal kerja dan investasi. Hal ini tentunya masih menyisakan

harapan kepada BPRS yang seharusnya dapat lebih banyak membangun perekonomian di daerah sekitarnya melalui pembiayaan yang produktif.

Tidak bisa dipungkiri, dengan berbagai macam perkembangan industri jasa keuangan yang terjadi pada era 4.0 ini, BPRS sedang berada pada posisi daya saing yang cukup rendah di pasar. Setidaknya ada tiga hal yang menyebabkan permasalahan daya saing BPRS. *Pertama*, produk pembiayaan BPRS yang mahal sehingga kurang menarik minat masyarakat. Diantara penyebabnya adalah faktor sumber pendanaan BPRS yang memang juga sudah mahal. Mahalnya pendanaan ini disebabkan kebanyakan produk yang ditawarkan bank syariah masih mimicking bank konvensional, sedangkan pelayanan dan jangkauan masih belum setara sehingga kalah bersaing.

Selain itu, berdasarkan ketentuan Bank Indonesia, layanan BPRS masih belum bisa melakukan standar layanan perbankan secara umum, seperti tidak bisa melayani lalu lintas pembayaran (kliring dan transfer uang), menyediakan fasilitas jaringan ATM, dan transaksi valuta asing (*valas*). Tidak bisa dipungkiri juga bahwa BPRS masih banyak menerima pendanaan dari pola *channeling* dari BUS/UUS yang tentunya sudah merupakan sumber pendanaan yang mahal.

Kemudian, saat ini semakin banyaknya Lembaga Jasa Keuangan (LJK) yang memberikan berbagai kemudahan untuk menyimpan dan menginvestasikan dana masyarakat melalui teknologi (*fintech*) membuat persaingan semakin tinggi. Beberapa fakta inilah yang membuat BPRS, mau tidak mau, harus memberikan imbal hasil yang tinggi pada

produk pendanaannya agar dapat menarik minat masyarakat untuk menempatkan dananya pada BPRS.

Kedua, skala usaha yang kecil menyebabkan inefisiensi proses bisnis serta keterbatasan modal menyebabkan kesulitan untuk mengembangkan infrastruktur. Hal ini berdampak pada masih banyaknya BPRS yang belum bisa memiliki infrastruktur, seperti teknologi informasi (TI), yang memadai serta masih banyaknya proses operasional bisnis yang dilakukan secara manual. Selain itu, keterbatasan modal juga menjadi masalah sulitnya BPRS untuk dapat berekspansi dan berinovasi dalam mengembangkan model bisnisnya, baik dari sisi pendanaan maupun pembiayaan. Ruang untuk rekrutmen dan pengembangan sumber daya insani (SDI) juga menjadi kendala sehingga berdampak pada kuantitas dan kualitas SDI BPRS yang masih sangat terbatas.

Ketiga, belum terlihatnya diferensiasi model bisnis pembiayaan pada BPRS dibanding BPR konvensional. Hal ini menyebabkan rendahnya daya jual produk pembiayaan BPRS ketika menawarkan pembiayaan yang lebih mahal dibandingkan bank konvensional. Beda halnya ketika BPRS dapat menawarkan produk pembiayaan yang memiliki keunikan sehingga berbeda dengan bank konvensional. Persaingan harga akan menjadi tidak relevan lagi untuk didiskusikan ketika produk yang ditawarkan sendiri memang sudah berbeda.

#### Menjawab Tantangan

Dari sisi BPRS, setidaknya ada lima tantangan yang harus dijawab dari eksistensi saat ini. *Pertama*, BPRS harus menyasar pada segmen yang memang menjadi keahliannya. Hal ini akan

membantu menurunkan non *performing financing* (NPF) jika BPRS memiliki kemampuan untuk menangani segmen yang menjadi keahliannya. Dalam konteks ini, termasuk BPRS juga harus membangun komunikasi dengan nasabah mikro yang umumnya minim pengetahuan tentang bank, membangun kedekatan emosional dengan nasabah, dan melakukan pendampingan, mulai dari proses pengajuan pembiayaan hingga usaha nasabah berkembang.

Kedua, BPRS harus bisa menjawab isu keterbatasan layanan, dana mahal, dan inefisiensi proses bisnis. Untuk menjawab masalah keterbatasan dalam melayani lalu lintas pembayaran, BPRS dapat bekerjasama dengan BUS/UUS sebagai *settlement* bank agar kemudian BPRS bisa melayani transfer antar bank dan menerbitkan kartu ATM.

Meski tidak dapat dipungkiri bahwa kerjasama BPRS dengan BUS/UUS kerap terhambat karena kendala keterbatasan modal dan biaya yang dimiliki BPRS untuk dapat bekerjasama, namun BPRS bisa secara berjamaah bekerjasama dengan salah satu BUS/UUS agar dibuatkan *virtual account* yang bisa melayani transfer antar bank dan menerbitkan kartu ATM secara *co-branding*. Dengan demikian, biaya akan menjadi lebih murah dan antar BPRS bisa lebih meningkatkan daya saingnya dengan tersedianya layanan Lalu Lintas Giro (LLG) dan ATM. Bahkan, BPRS yang tergabung dalam program ini bisa saja membuat biaya transfer antar BPRS ini menjadi gratis.

Ketiga, BPRS harus semakin mengembangkan model bisnis. Selain agar bisa memberikan pelayanan perbankan secara umum, BPRS juga harus memiliki diferensiasi model bisnis dengan meluncurkan produk-produk khas

syariah yang tidak bisa ditiru oleh bank konvensional. Beberapa produk pembiayaan pertanian dengan akad salam, produk pemesanan dengan akad *istishna'*, atau produk pembiayaan lainnya seharusnya bisa lebih melihat pada kebutuhan masyarakat sekitar. Terlebih, Sektor Pertanian, Kehutanan, dan Sarana Pertanian yang cenderung menjadi sumber daya yang paling banyak tersedia di daerah nyatanya belum digarap secara serius.

Lebih jauh lagi, diferensiasi ini akan lebih tampak ketika BPRS mampu memberikan pendampingan kepada nasabah mikro sekaligus menerapkan pola *business matching* antara debitur dan pihak-pihak yang ada di lingkungan sekitar BPRS. Hal ini dimaksudkan agar debitur dan nasabah BPRS mendapatkan manfaat lebih luas dari BPRS untuk pengembangan usaha mereka dan usaha-usaha di sekitar wilayah cakupan BPRS tersebut. Pengembangan model bisnis pembiayaan seperti ini diharapkan dapat memberi pembiayaan yang menjawab kebutuhan pembangunan ekonomi masyarakat dengan berlandaskan prinsip syariah yang adil dan bermaslahat pada umat.

Keempat, BPRS harus semakin meningkatkan kapasitas TI untuk memberikan pelayanan yang lebih baik. Peningkatan kapasitas TI mungkin membutuhkan biaya modal yang tinggi sehingga cukup memberatkan BPRS untuk melakukannya. Hal ini bisa dijawab dengan pola sinergi/berjamaah/*ta'awun* sesama BPRS untuk kemudian membentuk *common platform* yang bisa memberikan sistem TI yang terstandarisasi sesuai dengan kebutuhan pada era 4.0 dan bisa digunakan semua BPRS di Indonesia. Metode *common platform* ini memungkinkan setiap BPRS menggunakan sistem TI

secara bersama-sama dengan pola sewa tanpa harus mengeluarkan biaya investasi yang tinggi. Namun demikian, BPRS juga tetap harus bisa menjaga kerahasiaan data masing-masing bank yang harus diatur lebih lanjut dalam protokol keamanan TI tersebut.

Kelima, BPRS bersinergi dengan fintech. Sinergi ini bisa menjadi salah satu strategi utama yang dapat dilakukan BPRS guna meningkatkan daya saing di tengah berbagai macam perkembangan industri jasa keuangan yang sudah semakin mengarah pada digitalisasi. Tidak bisa dipungkiri, pengembangan produk dan layanan juga harus mempertimbangkan kemajuan teknologi sehingga dapat mempermudah proses bisnis, meningkatkan efisiensi, dan memberikan pelayanan yang prima.

Keenam, kapasitas SDI BPRS harus semakin ditingkatkan. Otoritas terkait diharapkan dapat membantu BPRS untuk memberikan peningkatan kapasitas SDI melalui workshop maupun pelatihan berupa pengembangan produk dan model bisnis yang lebih kompetitif dan dapat memberi manfaat pada masyarakat sekitar. Selain itu, pelatihan manajemen risiko dan tata kelola perusahaan juga menjadi *concern* utama yang harus dikembangkan lebih lanjut oleh manajemen dan pegawai BPRS agar kemudian BPRS bisa beroperasi dengan lebih efisien, profesional, dan selalu menerapkan prinsip kehati-hatian. Ketujuh, hal terakhir yang seharusnya menjadi prinsip dasar yang harus dimiliki oleh setiap Lembaga Jasa Keuangan Syariah (LJKS), BPRS harus menerapkan prinsip dan nilai-nilai syariah dalam budaya kerja perusahaannya. Prinsip syariah tidak hanya diterapkan dalam

“

*Membantu BPRS sejatinya adalah membantu UKM. Membantu UKM sejatinya menolong rumah tangga masyarakat golongan kecil menengah. Pada gilirannya, hal ini juga membantu mengurangi kemiskinan. Terlebih, UKM saat ini menjadi harapan pemerintah untuk menolong perekonomian dengan membantu perbaikan defisit transaksi berjalan melalui peningkatan diversifikasi produk yang bisa diekspor ke luar negeri*

”

konteks pengembangan produk saja, tetapi juga harus terinternalisasi dalam proses bisnis serta perilaku manajemen dan pegawainya sehari-hari.

Peningkatan kapasitas *akidah*, *muamalah*, dan *akhlak* setiap personil BPRS harus menjadi prioritas utama. Semakin kuat akidah personil BPRS, maka Allah akan menolong BPRS untuk meningkatkan kredibilitasnya dalam menerapkan prinsip syariah, berkomitmen dalam menjaga integritas, dan memberikan pelayanan yang terbaik kepada masyarakat melalui adab dan akhlak sesuai dengan Sunnah Nabi Muhammad SAW. Insya Allah...

#### Menuju BPRS yang Kompetitif, Stabil dan Kontributif

Membantu BPRS sejatinya adalah membantu UKM. Membantu UKM sejatinya menolong rumah tangga masyarakat golongan kecil menengah. Pada gilirannya, hal ini juga membantu mengurangi kemiskinan. Terlebih, UKM saat ini menjadi harapan pemerintah untuk menolong perekonomian dengan membantu perbaikan defisit transaksi berjalan melalui

peningkatan diversifikasi produk yang bisa diekspor ke luar negeri.

Dukungan otoritas untuk perbaikan BPRS semakin besar karena BPRS adalah cermin perkembangan ekonomi daerah. Dukungan ini diwujudkan dalam bentuk penyempurnaan berbagai regulasi yang dilakukan secara bertahap serta dengan menyusun sejumlah program transformasi. Dimulai dari pemetaan secara komprehensif, yakni memetakan ulang berbagai hal yang terkait dengan BPRS yang menjadi kendala, terutama dari sisi kinerja keuangan, kondisi SDI, dan kondisi sarana dan prasarana. Kemudian, mendorong perluasan jangkauan BPRS terhadap nasabah yang potensial dan meningkatkan kemitraan antara BPRS dengan BUS/UUS, perusahaan fintech, dan dengan perusahaan penyedia jasa layanan digital.

Menyambut 2020, bersamaan dengan era suku bunga rendah, BPRS diharapkan dapat juga menurunkan *cost of fund* agar pembiayaan yang disalurkan kepada nasabah menjadi lebih murah melalui sejumlah strategi menjawab tantangan. BPRS harus mampu beradaptasi agar dapat bertahan menghadapi perubahan. Transformasi BPRS tidak hanya menyangkut produk ataupun layanan, tetapi juga tata kelola dan prinsip syariah yang terinternalisasi secara kaffah.

Dengan pasar yang masih sangat luas di daerah, juga faktor kedekatan dengan nasabah di tingkat kecamatan dan pelaku UKM, BPRS masih memiliki peluang untuk meningkatkan skala ekonomisnya. Kuncinya adalah melakukan adaptasi, inovasi, kolaborasi, dan sinergi untuk menuju BPRS yang kompetitif, stabil, dan kontributif. *Wallahu a'lam bish showaab.*