



Determinan Pembiayaan Pertanian pada Perbankan Syariah



Winda Nur Aprianti
Mahasiswa Departemen Ilmu Ekonomi FEM IPB



Dr Irfan Syauiq Beik
Dosen IE - FEM IPB

Salah satu sektor yang sangat penting dan memiliki peran yang sangat strategis dalam menunjang perekonomian Indonesia adalah pertanian. Selain berperan dalam pemenuhan kebutuhan pangan, sektor ini juga mampu menyerap 40,3 persen tenaga kerja dan menggunakan 71,33 persen lahan yang ada. Namun demikian, kontribusinya terhadap PDB hanya sebesar 15,3 persen. Salah satu permasalahan yang dihadapi para pelaku usaha pertanian adalah minimnya pembiayaan. Untuk itu diperlukan adanya suatu model pembiayaan yang mampu memberikan stimulus kepada para pelaku usaha pertanian untuk dapat meningkatkan produksinya. Disinilah peran penting perbankan syariah sebagai solusi penyediaan pembiayaan bagi sektor ini.

Potensi yang dimiliki perbankan syariah cukup besar dalam mengatasi permasalahan ini karena perbankan syariah menawarkan sistem pembiayaan berbasis bagi hasil, yang dapat mengurangi beban para pelaku usaha pertanian karena adanya pembagian risiko yang tidak hanya ditanggung oleh pihak peminjam, sebagaimana skim kredit dengan bunga di perbankan konvensional. Namun demikian, pada kenyataannya penyaluran pembiayaan perbankan syariah terhadap sektor pertanian masih relatif kecil, bahkan pada tahun 2010 persentasenya hanya mencapai angka 2,58 persen.

Artikel ini mencoba menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan pertanian pada perbankan syariah di Indonesia secara kuantitatif. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder runtut waktu (*time series*) bulanan periode Juli 2004-Desember 2010, dan metode yang digunakan adalah deskriptif analitis serta *Vector Autoregression (VAR)/Vector Error Correction Model (VECM)*. Pada model penelitian ini, sejumlah variabel diduga mempengaruhi tingkat pembiayaan pertanian, antara lain NPF (*Non Performing Financing*) khusus pertanian dan bukan NPF keseluruhan, inflasi, suku bunga SBI, *equivalent rate* pembiayaan, suku bunga kredit bank konvensional, *equivalent rate* Dana Pihak Ketiga (DPK), bonus SBI Syariah (SBIS), dan jumlah DPK.

Hasil VECM

Tabel 1 menunjukkan hasil analisis VECM dalam jangka pendek maupun jangka panjang untuk model pembiayaan pertanian. Variabel NPF ternyata tidak signifikan dalam jangka panjang maupun jangka pendek, sehingga penyaluran pembiayaan pada sektor pertanian pada dasarnya tidak terlalu dipengaruhi oleh nilai NPF. Fokus permasalahan sebenarnya lebih kepada belum tersedianya skim pembiayaan yang tepat bagi sektor pertanian, yang lebih sesuai dengan karakteristik sektor ini. Demikian pula dengan variabel inflasi yang juga tidak signifikan dalam mempengaruhi pembiayaan sektor pertanian pada perbankan syariah, baik dalam jangka panjang maupun jangka

pendek, meskipun inflasi ini merupakan risiko yang harus ditanggung oleh pihak bank syariah. Dengan kata lain, kedua variabel ini tidak menjadi pertimbangan utama perbankan syariah dalam menyalurkan pembiayaan pertanian.

Adapun suku bunga SBI, ternyata berpengaruh positif terhadap pembiayaan pertanian sebesar 0,220026. Artinya, ketika Suku Bunga SBI naik sebesar satu persen maka pembiayaan pertanian akan naik sebesar 0,220026 persen. Hal ini terjadi akibat kecenderungan perbankan konvensional untuk menempatkan dananya pada SBI, apalagi pada saat suku bunga SBI naik, dan bukan menyalurkannya pada sektor riil termasuk pertanian, sehingga perbankan syariah terstimulasi untuk menaikkan proporsi pembiayaan pertaniannya.

Selanjutnya, *Equivalent Rate* Pembiayaan (ERP) berpengaruh signifikan secara positif terhadap pembiayaan pertanian, dengan nilai sebesar 0,129624. Artinya, setiap kenaikan ERP sebesar satu persen maka akan meningkatkan pembiayaan pertanian sebesar 0,129624 persen. Ketika ERP naik, maka pendapatan yang diterima perbankan syariah semakin besar, dan sebagian dari hasil pendapatan ini disalurkan pada sektor pertanian, sehingga meningkatkan volume pembiayaan pada sektor ini.

Suku bunga kredit bank umum berpengaruh secara signifikan dan negatif terhadap pembiayaan pertanian, dengan angka sebesar -0,204700. Artinya, jika suku bunga kredit naik sebesar satu persen maka pembiayaan pertanian akan turun sebesar 0,204700 persen. Hal ini terjadi melalui perantara variabel permintaan terhadap kredit bank umum. Ketika suku bunga kredit naik, maka permintaan kredit konvensional akan menurun. Menurut penelitian Nugroho (2009), hubungan antara kredit perbankan konvensional dan pembiayaan perbankan syariah adalah searah, sehingga turunnya permintaan kredit konvensional akan menurunkan permintaan pembiayaan pada perbankan syariah. Penurunan terhadap pembiayaan syariah ini berdampak pada penurunan pembiayaan sektor pertanian.

Selain itu, *benchmarking* margin profit murabahah, sebagai akad yang mendominasi perbankan syariah, terhadap tingkat suku bunga juga ikut mempengaruhi pergerakan naik turunnya pembiayaan tersebut, seiring dengan naik turunnya kredit konvensional. Karena itu, *benchmarking* ini perlu dikaji ulang, dan perbankan syariah hendaknya mengembangkan *pricing model* tersendiri, sehingga efek perubahan suku bunga dapat diminimalisir.

Selanjutnya, *Equivalent Rate* Dana Pihak Ketiga (ERDPK) berpengaruh signifikan secara positif terhadap pembiayaan pertanian sebesar 0,323794. Setiap kenaikan ERDPK sebesar satu persen maka akan meningkatkan pembiayaan pertanian sebesar 0,323794 persen. Ketika ERDPK naik, maka perbankan harus meningkatkan pendapatannya demi memenuhi kewajibannya kepada nasabah.

Salah satunya adalah melalui peningkatan volume pembiayaan pertanian, di samping pembiayaan untuk sektor-sektor lainnya.

Bonus SBIS dan peningkatan kompetensi

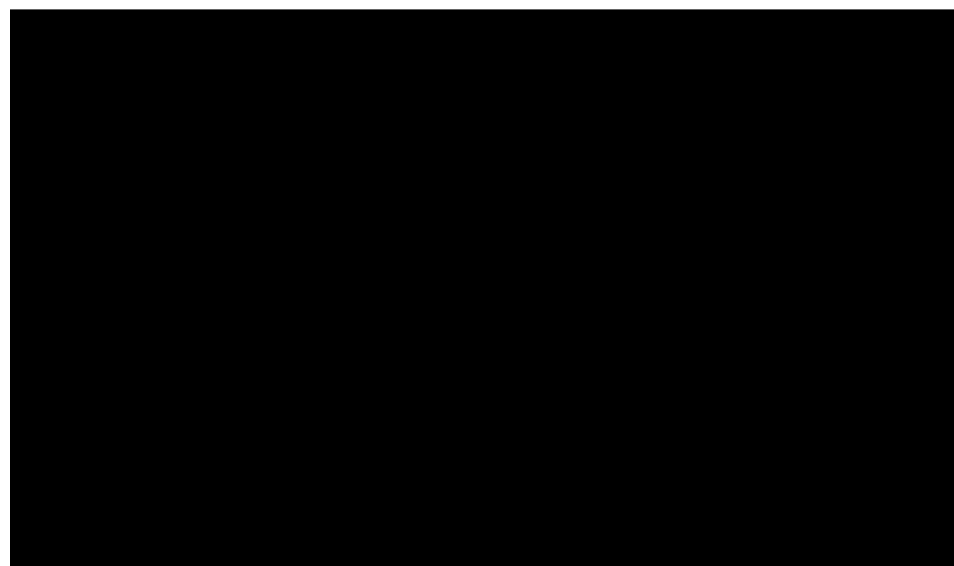
Bonus SBIS juga berpengaruh secara positif sebesar 0,106752. Artinya, jika Bonus SBIS naik sebesar satu persen maka pembiayaan pertanian akan naik 0,106752 persen. Hal ini membuktikan bahwa kenaikan hasil Bonus SBIS memberi andil terhadap peningkatan alokasi dana untuk pembiayaan sektor pertanian.

Yang sangat menarik, jumlah DPK ternyata berpengaruh secara negatif sebesar 3,799583. Artinya, jika jumlah DPK naik satu persen, maka pembiayaan pertanian justru turun sebesar 3,799583 persen. Ini menjadi indikasi bahwa peningkatan jumlah DPK tidak secara otomatis menaikkan pembiayaan pertanian, karena pihak perbankan syariah

lebih cenderung untuk menyalurkan kenaikan DPK ini pada pembiayaan di sektor lain yang dianggap lebih menguntungkan.

Dengan melihat hasil estimasi terhadap variabel jumlah DPK dan Bonus SBIS, dapat disimpulkan bahwa perbankan syariah lebih mengandalkan bonus SBIS untuk penyaluran pembiayaan sektor pertanian dibandingkan dengan jumlah DPK yang berhasil dihimpu. Inilah yang menjadi penyebab "stagnasi" prosentase pembiayaan pertanian selama ini, dimana angkanya masih di bawah tiga persen.

Adapun untuk jangka pendek, hasil estimasi VECM menunjukkan bahwa terdapat koreksi kesalahan sebesar -0,005059 yang secara statistik tidak signifikan. Pada jangka pendek, variabel yang mempengaruhi pembiayaan pertanian secara signifikan adalah pembiayaan pertanian itu sendiri dan jumlah Dana Pihak Ketiga. Sedangkan variabel lain



Tabel 1 : Hasil Estimasi VECM

Variabel	Koefisien	T-statistik
Jangka Pendek		
D(LNPF(-1))	-0,215142	-2,00156*
D(SBSIS(-1))	0,006593	0,83194
D(SBSBK(-1))	0,009571	0,37181
D(NPF(-1))	-0,13334	-1,40199
D(ERP(-1))	0,010650	1,05400
D(ERDPK(-1))	0,007224	1,05678
D(INF(-1))	0,002186	0,43273
D(LNIDPK(-1))	-0,302973	-2,37877*
D(SBK(-1))	-0,016246	-0,39541
Const	-0,005059	-0,26527
C	0,016744	2,15156*
Jangka Panjang		
BSIS(-1)	0,106752	2,05264*
SBSIS(-1)	0,220026	2,10810*
NPF(-1)	0,058997	1,65418
ERP(-1)	0,129624	3,66346*
ERDPK(-1)	0,323794	5,75243*
INF(-1)	0,040335	1,26432
LNIDPK(-1)	-3,799583	-4,92363*
SBK(-1)	-0,204700	-2,20285*
C	24,59696	-
TREND(M04M07)	0,080168	3,92406*

Sumber : Riset Penulis (diolah)

*signifikan pada tingkat 5%

TSAQÖFI

Manajemen Moneter ala Umar



Ketua Tim Prodi Ekonomi Syariah FEM IPB

Sebagai kepala negara, salah satu fokus kebijakan Umar bin Khattab dalam mengelola perekonomian negara adalah pengelolaan sektor moneter. Dengan wilayah kekuasaan yang semakin meluas, manajemen sektor keuangan ini menjadi hal yang sangat strategis. Pada praktiknya, Umar melandaskan kebijakan moneter pada tiga pilar utama, yaitu menjaga stabilitas nilai uang dan daya beli masyarakat, menjaga tingkat kepercayaan masyarakat terhadap uang yang beredar, dan mengembangkan konsep kesatuan uang pada seluruh wilayah Islam saat itu.

Tiga pilar

Dalam melaksanakan pilar yang pertama, Umar secara ketat melakukan monitoring terhadap pergerakan harga barang dan dampaknya terhadap nilai mata uang. Jika kemudian muncul inflasi dan penurunan nilai mata uang, maka Umar berusaha untuk melakukan berbagai *adjustment policy* untuk menjaga agar daya beli masyarakat jangan sampai turun. Misalnya, ketika harga unta terus naik dan harga emas terus turun, maka Umar menaikkan nilai diyat yang dibayarkan kepada keluarga yang terkena musibah, dari delapan ribu dirham menjadi dua belas ribu dirham. Yang sangat menarik, untuk melindungi

perekonomian dari inflasi, Umar menginstruksikan rakyatnya untuk menginvestasikan uang mereka pada sektor-sektor usaha produktif. Termasuk di dalamnya larangan untuk berlebih-lebihan dalam membelanjakan uang yang ada, jika ternyata tidak sesuai dengan kebutuhan hidup.

Selanjutnya, Umar berusaha mencegah berbagai praktik yang dapat menggerus nilai mata uang dengan mengeluarkan berbagai kebijakan, antara lain larangan memperdagangkan uang dan mengharamkan riba, serta memerangi para penimbun yang berupaya menaikkan harga pasar di atas kewajaran. Apalagi pada saat itu muncul upaya pemalsuan uang, dimana dinar palsu (buruk) mulai beredar di pasar, sehingga ketika terjadi pertukaran antara dinar yang baik dengan yang buruk kualitasnya, maka itu termasuk ke dalam tindakan ribawi.

Untuk mencegah semakin meluasnya peredaran dinar yang buruk, Umar mengirimkan surat ke berbagai wilayah provinsi untuk mengingatkan rakyat agar jangan mengambil jalan riba, serta mengambil tindakan tegas terhadap para pelaku utamanya. Umar sadar, jika tidak mengambil tindakan tegas seperti itu, maka dikhawatirkan tingkat kepercayaan masyarakat terhadap mata uang resmi akan berkurang, termasuk terhadap lembaga yang berwe-

nan mencetak uang, sehingga berpotensi merusak fungsi dan nilai uang itu sendiri. Karena itu, sebagai realisasi kebijakan pilar yang kedua, Umar mengeluarkan instruksi resmi yang melarang segala jenis transaksi yang menggunakan uang palsu.

Ketika hal yang sama terjadi pada uang dirham, dimana dirham buruk mulai beredar akibat melemahnya pemerintahan Persia, Umar segera mengambil tindakan tegas. Tidak lama setelah menguasai Persia, Umar segera merestorasi tempat percetakan dirham resmi di negeri tersebut demi menormalisasikan keadaan, sehingga dirham asli yang tidak dicampur dengan bahan-bahan lain dapat segera dicetak dan diedarkan kembali.

Sedangkan pada pilar yang ketiga, demi terciptanya penyatuan nilai uang yang beredar, Umar menetapkan dirham resmi negara setelah melihat adanya perbedaan pada nilai dirham yang ada. Pada saat itu beredar dirham *bighali* dengan nilai delapan *daniq*, dirham *thabari* dengan nilai empat *daniq*, dan dirham *Yamani* dengan nilai satu *daniq*.

Setelah melihat bahwa kedua jenis dirham pertama yang paling banyak digunakan masyarakat, maka Umar kemudian menggabungkan keduanya sehingga jumlahnya 12 *daniq*, dan mengambil separuhnya (enam *daniq*) sebagai nilai dirham

Islam. Menurut Al-Haritsi (2003), riwayat tersebut mengukuhkan pendapat bahwa Umar-lah khalifah pertama yang mencetak dirham, dan bukan menentukan timbangan dirham yang legal.

Pelajaran umar

Dari kisah di atas, ada dua pelajaran yang sangat penting. Pertama, orientasi kebijakan moneter Umar yang paling utama adalah pada perlindungan kepentingan rakyat dan penegakan keadilan. Kelompok masyarakat berpendapatan tetap adalah pihak yang paling dirugikan jika terjadi inflasi berkepanjangan akibat manajemen sistem moneter yang buruk.

Kedua, kebijakan moneter didesain sedemikian rupa untuk mendukung perkembangan sektor riil. Hubungan keduanya ibarat oli dengan mesin pada kendaraan. Fungsi oli adalah melancarkan jalannya mesin kendaraan. Ketika oli tersebut bermasalah, maka mesin perekonomian pun akan mengalami masalah, sehingga akan menzalimi rakyat secara keseluruhan. Dalam kaitan ini, Al-Ghazali telah membuat perumpamaan sektor moneter lainnya aliran darah dalam tubuh manusia. Jika terjadi "kemacetan" pada aliran tersebut, maka berpotensi menciptakan berbagai macam penyakit. *Wallahu a'lam.* ■

Pinilaian Manager Menengah Bank BRI Terhadap Office Channeling



Nungroho Imam Santoso
Alumnus Program Magister Manajemen Bisnis IPB



Dr Muhammad Firdaus
Wakil Dekan Fakultas Ekonomi dan Manajemen IPB

Pengembangan bisnis syariah di Bank BRI dimulai sejak tahun 2001 dengan dibukanya Unit Usaha Syariah (UUS) BRI. Sesuai dengan aturan Bank Indonesia, Unit Usaha Syariah (UUS) merupakan unit bisnis syariah yang statusnya tidak independen. Sehingga UUS ini masih bernaung di bawah aturan manajemen perbankan konvensional dalam hal ini adalah Bank BRI.

Pada akhir tahun 2008, Bank BRI memisahkan UUS melalui *spin off*. Pemisahan (*spin off*) Unit Usaha Syariah (UUS) BRI menjadi Bank Umum Syariah (BUS) BRI Syariah merupakan bentuk transformasi bisnis Bank BRI sebagai induk BRI Syariah. Dengan demikian, BRI Syariah akan mempunyai struktur bisnis yang lebih *dedicated* dan lebih fokus pada operasional bisnis bank syariah. BRI Syariah akan memiliki potensi yang lebih besar untuk mencapai tujuan-tujuan bisnisnya.

Office Channeling

Dalam rangka memperluas cakupan layanan perbankan syariah, Bank Indonesia telah mengeluarkan peraturan yang memungkinkan penggunaan jaringan Bank Umum konvensional untuk memberikan layanan syariah. Pola layanan syariah tersebut oleh Bank Indonesia dinamakan *office channeling*. Syarat dilaksanakan *office channeling* adalah bank bersangkutan telah memiliki Unit Usaha Syariah (UUS) atau telah menjadi Bank Umum Syariah (BUS).

Menurut ketentuan ini, layanan syariah yang berupa kegiatan penghimpunan dana, penyaluran dana dan pemberian jasa perbankan lainnya yang dapat dilakukan di

kantor cabang dan atau di kantor cabang pembantu konvensional untuk dan atas nama kantor cabang syariah pada bank yang sama. Namun hal ini tidak berlaku sebaliknya, sehingga bank konvensional tidak dapat melakukan kegiatan di unit kerja operasional bank syariah.

Penerapan ketentuan *office channeling* pada bank konvensional merupakan peluang besar bagi Bank Syariah dalam rangka meningkatkan jangkauan layanan syariah bagi masyarakat. Masyarakat akan semakin mudah dan mempunyai banyak pilihan untuk melakukan transaksi berbasis syariah. Dengan demikian akses terhadap bank syariah yang selama ini menjadi kendala dapat teratasi. Pertumbuhan bisnis syariah pada akhirnya juga akan menunjang kinerja bisnis bank konvensional induknya secara keseluruhan. Dalam kaitan ini maka penelitian untuk mengetahui sejauh mana ketentuan *office channeling* Bank Indonesia telah diadopsi oleh Bank BRI dalam pengembangan bisnis syariahnya mempunyai arti yang penting.

Relatif rendahnya jumlah responden (10 persen dari total responden) yang telah mengetahui tentang adanya layanan syariah dengan *office channeling* tersebut menunjukkan perlunya peningkatan sosialisasi internal yang dilakukan oleh manajemen di kantor pusat kepada seluruh jajaran pekerja, khususnya para manajer menengah. Mengingat potensi bisnis syariah sangat besar bagi Bank BRI maka sangat disarankan agar manajemen Bank BRI melakukan komunikasi yang lebih efektif. Hal ini dilakukan antara lain melalui sosialisasi secara langsung kepada pejabat dan seluruh pekerja secara berjenjang dengan lebih intensif. Komunikasi yang efektif ini juga untuk menjamin bahwa

seluruh anggota organisasi melihat strategi beserta implementasinya sebagai suatu prioritas kerjanya.

Hasil Penelitian

Dari hasil penelitian, para manajer menengah mendukung untuk terikat dan melakukan yang terbaik bagi implementasi strategi layanan syariah. Hal ini merupakan motivator intrinsik yang akan mendukung tingkat keberhasilan dalam operasionalisasi strategi tersebut di lapangan. Faktor intrinsik ini misalnya kebanggaan dan rasa puas ketika suatu pekerjaan dapat diselesaikan dengan baik.

Selain itu, para manajer menengah juga memiliki komitmen dan motivasi berprestasi yang cukup tinggi. Implikasinya, mereka akan bertanggungjawab terhadap tindakan dan hasil yang dicapainya, menentukan tujuannya, mencari umpan balik dan menyukai pencapaian prestasi baik melalui upaya individual maupun kolektif.

Akan tetapi, pencapaian yang sama tidak terjadi pada perhatian penuh yang dapat diberikan oleh para manajer menengah tersebut. Rendahnya persentase tersebut kemungkinan karena responden sebenarnya belum memahami bagaimana bentuk nyata implementasi program layanan syariah di unit kerjanya. Selain itu mereka belum mengerti bagaimana bentuk penghargaan perusahaan atas kinerja yang akan dicapai. Perhatian mereka masih tertuju pada kinerja bisnis bank konvensional yang dilakukan saat ini.

Meskipun demikian, hasil survei untuk mengetahui tingkat motivasi Pemimpin Cabang dan Pemimpin Cabang Pembantu terhadap *office channeling* di Bank BRI memberikan hasil skor rata-rata tingkat mo-

tivasi 40 responden adalah 35. Skor ini jika dibandingkan dengan skor tertinggi yaitu 50 dan dipersentasikan sama dengan 70 persen. Skor motivasi ini relatif tinggi jika dibandingkan dengan hanya 40 persen responden yang telah mengetahui adanya layanan syariah di Bank BRI dengan *office channeling*. Hal ini menunjukkan adanya komitmen yang tinggi dari para manajer level menengah Bank BRI kepada organisasinya. Mereka siap terlibat aktif untuk melaksanakan program-program baik yang telah maupun akan dilakukan oleh perusahaan. Relatif rendahnya persentase responden yang yakin bahwa layanan syariah akan menunjang kinerja unit kerjanya kemungkinan disebabkan masih rendahnya tingkat pemahaman pemimpin Unit kerja tentang *office channeling* layanan syariah itu sendiri.

Masih berdasarkan hasil survei, sebanyak 53 persen responden yakin Layanan syariah di Bank BRI akan diminati oleh nasabah. Keyakinan responden tersebut didasari oleh banyaknya pertanyaan dari nasabah di unit kerja tentang produk syariah di Bank BRI. Selanjutnya sebanyak 63 persen yakin bahwa *office channeling* akan mampu menarik nasabah baru.

Berkaitan dengan hal tersebut di atas, BRI Syariah hendaknya melakukan proses penciptaan nilai produk bagi pelanggannya secara berkelanjutan. Oleh karena itu diperlukan adanya upaya riset yang teratur untuk menggali kebutuhan nasabah serta membuat produk yang melebihi harapan pelanggan. Hal ini bisa dilakukan dengan merekrut SDM yang kreatif dan inovatif. Selain itu BRI Syariah harus didukung oleh SDM yang menguasai dengan baik produk syariah serta mempunyai pengetahuan pemasaran yang baik pula. *Wallahu a'lam.* ■

Implementasi Strategi Pengembangan Bisnis Syariah Via Office Channeling Bank BRI

Program implementasi strategi pola *office channeling* di Bank BRI dirancang berdasarkan hasil wawancara pra penelitian dengan beberapa Pemimpin Cabang dan Pemimpin Cabang Pembantu Bank BRI. Dari kegiatan ini diperoleh 18 alternatif program yang dimasukkan ke dalam kuesioner untuk penelitian tahap pertama.

Rancangan alternatif program tersebut mengacu pada Sistem Manajemen Kinerja yang digunakan oleh Bank BRI yang berdasarkan indikator kinerja utama pada keempat aspek *Balanced Scorecard*, yaitu aspek keuangan, aspek pelanggan, aspek bisnis internal serta aspek pekerja (aspek pertumbuhan dan pembelajaran). Dari 18 alternatif program dalam kuesioner terpilih 12 alternatif program yang dipilih oleh lebih dari 50 persen responden. Pada 12 alternatif program tersebut di masing-masing kriteria *Balanced Scorecard* terdiri dari tiga alternatif.

Aspek Keuangan

Target kinerja keuangan yang telah diadopsi oleh Bank BRI antara lain adalah laba, *outstanding* pinjaman, penghimpunan Dana Pihak Ketiga, pendapatan dari jasa perbankan (*fee based income*) dan rasio kredit bermasalah (*non performing loan*). Pertumbuhan dan komposisi pendapatan ditentukan oleh jumlah dan kualitas pinjaman, jumlah dan komposisi DPK yang menentukan biaya dana dan pendapatan *fund transfer price*, pendapatan dari jasa perbankan (*fee based income*). Peningkatan produktivitas umumnya dilakukan dengan menerapkan efisiensi pada sisi biaya operasional. Sedangkan strategi penggunaan aset berkaitan dengan penyaluran Dana Pihak Ketiga melalui berbagai skem kredit yang ada.

Kinerja keuangan di unit kerja Bank BRI merupakan tolok ukur penting dalam pemberian penghargaan dari perusahaan. Bentuk penghargaan misalnya bonus tahunan, insentif jangka pendek, kenaikan gaji sesuai prestasi, serta sebagai salah satu bahan pertimbangan bagi promosi pekerja. Oleh karena itu dalam pelaksanaan *office channeling* terdapat tiga hal yang dipandang sangat perlu oleh responden sebagai usulan program, yaitu memasukkan kinerja keuangan dari pelaksanaan *office channeling* syariah dalam penilaian pekerja di unit kerja operasional, menerapkan pembagian biaya dan pembagian pendapatan.

Aspek Pelanggan

90 persen responden berpendapat bahwa fitur produk simpanan BRI Syariah perlu

berbeda dibandingkan dengan fitur simpanan Bank BRI. Hasil survei juga menunjukkan bahwa 73 persen responden melihat perlunya *counter* khusus Layanan syariah di Bank BRI. Menurut responden, adanya *counter* khusus sangat diperlukan terutama di unit kerja yang transaksinya banyak.

Counter khusus syariah tersebut juga hendaknya mempunyai pola layanan khusus agar dapat merebut pelanggan baru. Menurut responden, produk syariah bisa diibaratkan sebagai *follower* bagi produk konvensional, sehingga sebagai *follower* maka harus lebih agresif dalam menarik nasabah. Layanan khusus bisa berupa *teller* khusus syariah dengan *customer service* syariah dengan layanan yang terpadu yang dapat melakukan jemput bola.

Aspek Proses Bisnis Internal

Berkaitan dengan aspek proses bisnis internal, mayoritas responden berpendapat bahwa sebelum layanan syariah dengan pola *office channeling* di Bank BRI di *rollout* dengan melibatkan unit kerja operasional yang sangat banyak, maka sebaiknya telah dipersiapkan suatu prosedur standar operasional (SOP) yang komprehensif, infrastruktur *help desk* yang memadai dan dukungan SDM yang memahami dengan baik produk syariah yang dipasarkan kepada nasabah.

Sebanyak 98 persen responden berpendapat bahwa diperlukan adanya SOP yang komprehensif sebelum Layanan syariah diterapkan di Unit kerja. Hal ini untuk mengurangi adanya berbagai aturan revisi yang memungkinkan terjadinya kendala dalam penerapannya. Selain itu adanya SOP yang komprehensif diperlukan agar layanan syariah tidak menambah beban bagi unit kerja operasional.

Selanjutnya 85 persen responden menyatakan perlunya *help desk* pendukung layanan syariah oleh BRI Syariah. Menurut responden, SDM yang terlibat *help desk* ini harus menguasai dengan baik produk maupun ketentuan operasional produk.

Sebanyak 78 persen responden juga menyatakan perlunya disediakan SDM khusus untuk melayani produk syariah. Hal ini diperlukan setidaknya karena dua alasan. Pertama, untuk melayani produk syariah yang spesifik diperlukan SDM syariah yang mempunyai kompetensi dan keahlian yang baik, sehingga masyarakat akan dapat dengan mudah diayakinkan untuk bertransaksi dengan produk syariah di Bank BRI. Kedua, adanya SDM yang khusus melayani syariah akan memungkinkan kegiatan layanan dapat dilakukan secara lebih fokus dan optimal. Sehingga hal ini juga tidak beraki-

Variabel	Bobot	Peringkat
Menyiapkan pekerja Bank BRI untuk menguasai pengetahuan produk (<i>product knowledge</i>) syariah secara lengkap	0,3290	1
Menyiapkan pedoman operasional atau <i>Standard Operating Procedure (SOP)</i> komprehensif sebelum <i>office channeling</i> dilaksanakan	0,1913	2
Membuat pola layanan khusus untuk menarik pelanggan baru produk syariah BRI Syariah (bukan berasal dari Bank BRI)	0,0963	3
Melakukan sosialisasi produk syariah kepada pekerja Bank BRI secara rutin di unit kerja operasional <i>office channeling</i>	0,0834	4
Membuat fitur produk simpanan BRI Syariah yang berbeda dengan fitur produk simpanan Bank BRI	0,0830	5
Mengadakan pendidikan dan pelatihan kepada pekerja Bank BRI tentang pengetahuan syariah secara menyeluruh	0,0583	6
Menyediakan SDM khusus untuk <i>office channeling</i> layanan syariah	0,0425	7
Menempatkan pembagian beban biaya (<i>cost sharing</i>) dengan BRI Syariah	0,0375	8
Menyediakan unit pendukung (<i>help desk</i>) layanan syariah oleh BRI Syariah	0,0327	9
Membuka <i>counter</i> khusus layanan syariah	0,0274	10
Menempatkan pembagian pendapatan (<i>revenue sharing</i>) dengan BRI Syariah	0,0106	11
Memasukkan pelaksanaan layanan syariah <i>office channeling</i> dalam penilaian kinerja pekerja di unit kerja operasional pelaksana	0,0081	12

bat mengganggu layanan produk konvensional.

Aspek Pertumbuhan dan Pembelajaran

Usulan program berdasarkan aspek pertumbuhan dan pembelajaran (pekerja) berkaitan dengan kesiapan sumberdaya manusia dalam pembukaan Layanan syariah di unit kerja operasional. Terdapat tiga usulan program berkaitan dengan aspek pertumbuhan dan pembelajaran (pekerja) yaitu perlunya pendidikan dan latihan produk syariah bagi pekerja Bank BRI, perlunya penguasaan pengetahuan produk yang baik dan perlunya kegiatan sosialisasi produk syariah bagi pekerja Bank BRI secara rutin agar pekerja selalu *up date* dengan perkembangan produk.

Sebanyak 98 persen responden menyatakan perlunya program pendidikan dan pelatihan bagi pekerja Bank BRI untuk produk syariah baik produk simpanan maupun pinjaman (pembinaan). Selanjutnya sebanyak 88 persen responden mengemukakan pentingnya pekerja Bank BRI untuk menguasai pengetahuan produk (*product knowledge*) syariah secara lengkap dan benar.

Hal ini mutlak perlu agar pekerja Bank BRI dapat memberikan layanan menggunakan produk yang tepat kepada nasabah sesuai kebutuhannya. Selain itu, 80 persen responden menyatakan perlunya dilakukan kegiatan sosialisasi produk syariah kepada pekerja

Bank BRI secara rutin di unit kerja operasional *office channeling*.

Struktur Hirarki AHP

Keduabelas usulan program implementasi *office channeling* layanan syariah di Bank BRI tersebut di atas selanjutnya disusun kedalam struktur hirarki AHP. Berikutnya dilakukan pemilihan prioritas program menggunakan AHP oleh pakar.

Hasil AHP menunjukkan bahwa urutan prioritas program tidak konsisten dengan urutan kriteria. Seharusnya prioritas 10 sampai 12 akan berada diperingkat teratas karena merupakan kelompok aspek pertumbuhan dan pembelajaran. Demikian seterusnya hingga prioritas 1 sam-

pada 3 akan berada diperingkat bawah karena merupakan kelompok aspek keuangan. Namun demikian walaupun peringkat tidak konsisten tetapi ternyata urutan pertama pada prioritas program yaitu pengetahuan produk (*product knowledge*) masih konsisten dengan urutan kriteria yaitu berdasarkan aspek pertumbuhan dan pembelajaran. Demikian pula dengan urutan terakhir prioritas program yaitu (kinerja) masih konsisten dengan urutan kriteria yaitu berdasarkan aspek keuangan.

Selain itu, jika bobot alternatif program pada setiap kelompok kriteria yang sama dijumlahkan maka diperoleh urutan kriteria berdasarkan bobot yang konsisten dengan urutan kriteria *Balanced Scorecard* berdasarkan analisis AHP dan sesuai teori dalam buku teks yaitu aspek pertumbuhan dan pembelajaran (0,4707), aspek proses bisnis internal (0,2665), aspek pelanggan (0,2067) dan aspek keuangan (0,1516).

Selengkapnya urutan prioritas program berdasarkan AHP disajikan pada Tabel 1. Mengingat 12 alternatif program terpilih hasil analisis AHP ini merupakan program-program yang belum pernah dijalankan sampai dengan saat ini maka diperlukan persiapan yang cermat serta kajian kesiapan internal untuk dapat menjalankannya. *Wallahu a'lam.* ■

Sebanyak 98 persen responden menyatakan perlunya program pendidikan dan pelatihan bagi pekerja Bank BRI untuk produk syariah baik produk simpanan maupun pinjaman (pembinaan)

Model Pembiayaan Usaha Mikro BAZ Kota Bogor



Deni Iubis

Dosen Program Studi Ekonomi Syariah FEM IPB

Sektor UMKM nasional dikenal memiliki karakteristik positif seperti sektor yang menyerap tenaga kerja yang besar, mengkomodasi peran masyarakat miskin, dan dominan dalam struktur ekonomi. Berdasarkan data, sektor tersebut memiliki jumlah pelaku usaha yang mencapai angka 51,3 juta unit usaha, menyerap tenaga kerja 90,9 juta pekerja, menyumbang PDB sebesar Rp 2.609 triliun (55,6 persen), serta memberikan sumbangan devisa sebesar Rp 183,8 triliun (20 persen).

Melihat pentingnya sektor UMKM dalam perekonomian nasional, artikel ini mencoba membahas model pembiayaan usaha mikro yang dikembangkan oleh Badan Amil Zakat (BAZ) Kota Bogor. Selain sektor perbankan syariah, institusi pengelola zakat telah pula memainkan peran sebagai lembaga pembiayaan syariah bagi pengembangan usaha mikro masyarakat.

Program berkah

Jumlah penduduk Kota Bogor hasil sensus 2010 adalah 950.334 jiwa. Adapun jumlah penduduk miskin di Kota Bogor tercatat sebanyak 40.876 Kepala Keluarga (KK). Dengan jumlah penduduk hampir satu juta, Kota Bogor menjadi kota metropolitan. Perekonomian kota ini ditopang oleh perdagangan, pariwisata, dan jasa. Masih banyaknya penduduk miskin di kota ini menjadi perhatian tersendiri bagi Pemerintah Kota Bogor dan BAZ Kota Bogor.

Dana yang terhimpun di BAZ Kota Bogor masih tergolong minim dengan jumlah penduduk yang mayoritas Muslim. Pada 2010, jumlah dana yang terkumpul oleh BAZ Kota Bogor sebesar Rp 2,73 miliar, yang terdiri atas dana zakat sebesar Rp 2,145 miliar dan dana infak sebesar Rp 585 juta. Terdapat peningkatan sebesar 6,23 persen dari total penerimaan ZIS tahun 2009 yang mencapai angka Rp 2,57 miliar. Dengan angka tersebut, maka setiap penduduk Kota Bogor hanya menyumbang Rp 2.731 per tahun ke BAZ Kota Bogor.

Meski dengan segala keterbatasan, BAZ

Kota Bogor menggulirkan program "Dana Berkah" (Dana Berputar untuk Ekonomi Umah) dalam rangka membantu menumbuhkan para pelaku usaha yang tidak memiliki modal dan jaringan yang mapan. Program Dana Berkah ini diambil dari dana zakat yang terkumpul dari muzaki dan disalurkan ke mustahik dengan menggunakan skema *qardhul hasan* atau pinjaman kebajikan, di mana penerima manfaat hanya berkewajiban untuk mengembalikan modal pokok saja.

Program ini, sejak diinisiasi pada Februari 2009 hingga Desember 2010, tercatat sudah membantu 808 orang penerima manfaat. Pada 2009 para mustahik program ini terdiri atas 62 kelompok dan 137 perorangan dengan total penerima manfaat sebanyak 569 orang, dan pada 2010 bertambah menjadi 239 anggota yang terdiri atas 22 kelompok dan 15 perorangan.

Total realisasi pencairan dana program selama dua tahun adalah sebesar Rp 416 juta. Dana bergulir tersebut diberikan kepada mustahik dengan kisaran Rp 300 ribu sampai Rp 1 juta per orang, yang diberikan melalui kelompoknya masing-masing. Adapun waktu pengembaliannya adalah 40-50 minggu atau 10-12 bulan, dengan angsuran cicil tiap minggu.

Dana bergulir yang sudah dikembalikan hingga akhir 2010 adalah Rp 215 juta. Adapun batas terakhir pengembalian dana bergulir adalah Desember 2011. Selain cicilan pokok, mereka dianjurkan untuk menabung dan berinfak. Anjuran berinfak ini minimal Rp 1.000/orang/minggu. Total infak yang diterima dari anggota pada 2010 sebesar Rp 13,97 juta. Sehingga, total dana bergulir yang kembali ditambah infak anggota adalah Rp 229,31 juta.

Penerima manfaat program mayoritas adalah kaum perempuan atau ibu rumah tangga, dengan angka mencapai 90 persen. Jenis usaha yang dilakukan oleh para ibu rumah tangga cukup beragam, sebagian besar di antaranya bergerak di sektor pengolahan makanan, disusul usaha pengada-

Tabel 1. Jumlah anggota dan dana yang digulirkan

No	Penerima Dana Berkah	Jumlah Anggota (2009)	Jumlah Dana	Jumlah Anggota (2010)	Jumlah Dana
1	Perorangan	124	71,900,000	15	18,800,000
2	Kelompok	445	137,300,000	224	188,000,000
	Jumlah	569	209,200,000	239	206,800,000

Sumber : Laporan BAZ Kota Bogor 2009-2010 (diolah)

Tabel 2. Penyaluran Dana Berkah, Angsuran dan Infak Anggota

No	Periode	Dana Digulirkan	Angsuran	Infak
1	Feb-Des 2009	209,200,000	60,057,000	-
2	Jan-Des 2010	206,800,000	155.286.000*	13.967.000
	Jumlah	416.000.000	215.343.000**	13.967.000

*termasuk cicilan tahun 2009 yang belum lunas

**angsuran masih punya tenggang waktu sampai Desember 2011

Sumber : Laporan BAZ Kota Bogor 2009-2010 (diolah)

sembako atau warung kecil. Usaha-usaha lainnya adalah pembuatan mainan, salon, penjahit, pengrajin lemari, isi ulang gas elpiji, pembuat manisan, pedagang gorengan, dan pedagang bakso.

Selain memberikan modal, BAZ Kota Bogor juga memberikan pendampingan seminggu satu kali kepada setiap kelompok yang terdiri atas tujuh sampai 12 orang anggota. Pengembalian pinjaman pokok menggunakan metode tanggung renteng, di mana kelompok membantu anggotanya yang kesulitan untuk mengembalikan modal pinjaman. Pengelompokan yang dilakukan biasanya disesuaikan dengan kesamaan jenis usaha dan kedekatan tempat tinggal.

Koperasi Syariah Mustahik

Pada pertengahan tahun 2011 ini BAZ Kota Bogor bekerja sama dengan Koperasi Syariah Paluh Raya berusaha untuk memberikan perhatian lebih dalam kepada para mustahik penerima manfaat Dana Berkah,

dan berusaha mengembangkan usaha mereka. Dana yang dikembalikan oleh para mustahik akan dimasukkan sebagai simpanan pokok pada Koperasi Syariah Paluh Raya, dan dijadikan sebagai penyertaan modal para mustahik di koperasi tersebut. Mereka diperbolehkan mengambil modal mereka setelah satu tahun digulirkan oleh koperasi syariah, dan mereka berhak mendapatkan bagi hasil atau SHU di akhir tahun dari Koperasi Syariah tersebut.

Jika mereka ingin mengajukan modal yang lebih besar untuk mengembangkan usahanya, mereka dapat mengajukan pembiayaan dengan menggunakan skema mudharabah atau murabahah, dan tidak lagi menggunakan skema *qardhul hasan*. Dengan pola seperti ini, diharapkan akan ada akselerasi bisnis mustahik, sehingga mereka bisa mandiri secara ekonomi. Dengan demikian, tingkat kesejahteraan para pelaku usaha mikro ini dapat meningkat seiring perjalanan waktu. *Wallahu a'lam.* ■

Pengelompokan yang dilakukan biasanya disesuaikan dengan kesamaan jenis usaha dan kedekatan tempat tinggal

RESENSI

CSR (Infak Perusahaan) dan Usaha Mikro



Laily Dwi Arsyianti

Dosen Program Studi Ekonomi Syariah FEM IPB dan UIKA Bogor

Corporate Social Responsibility (CSR) adalah konsep yang telah berkembang pesat, terutama dalam dua dekade terakhir.

Secara definisi, *Corporate Social Responsibility* (CSR) adalah bagian dari menjalankan usaha untuk mencapai aspek etika, legalitas, komersial, dan ekspektasi masyarakat. Pencapaian ini diukur melalui kontribusi perusahaan tersebut dalam meningkatkan kualitas hidup komunitas di sekitarnya. Dalam hal ini, perusahaan seharusnya tidak lagi mengedepankan aspek keuntungan karena peruntukan bagian ini (CSR) telah khusus ditujukan untuk sosial kemasyarakatan. Paradigma bahwa CSR adalah "sekadar" untuk pencitraan dan "bagi-bagi" uang semata, harus dihilangkan.

Ketika orientasi pemberdayaan dan peningkatan kesejahteraan masyarakat menjadi tujuan yang hendak dicapai, keberadaan dana CSR perusahaan besar ini harus dijadikan sebagai peluang bagi pengembangan usaha mikro masyarakat. Di sisi lain, perusahaan besar tidak perlu merasa terancam akan perkembangan usaha mikro. Sebaliknya, mereka didorong untuk berkontribusi dalam perkembangan usaha mikro tersebut sehingga secara makro akan berdampak pada pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan, sebagaimana pertumbuhan industri besar di Jepang yang ditopang oleh industri kecil dan menengah mereka.

Penyaluran dana CSR untuk pembiayaan usaha mikro dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu secara langsung dan tidak langsung. Penyaluran "secara langsung" telah dilakukan beberapa perusahaan besar di Indonesia, sementara yang lain melakukannya secara "tak langsung", yaitu melalui kerja sama dengan lembaga lain, seperti BAZ dan LAZ. Salah satu tahapan penyaluran tidak langsung secara syariah adalah sebagaimana terlihat pada Gambar 1.

Dalam konsep Islam, istilah CSR ini sesungguhnya merefleksikan konsep infak perusahaan. Infak ini jika dikembangkan akan semakin memperkuat potensi zakat perusahaan, yang menurut hasil penelitian BAZNAS dan FEM IPB (2011) mencapai angka 1,85 persen dari PDB. Jika asumsi makro PDB 2011 sebesar Rp 7 ribu triliun terpenuhi, akan ada dana zakat perusahaan senilai Rp 129,5 triliun tahun ini. Angka akan semakin besar apabila ditambah oleh dana infak. Bagi perusahaan sendiri, semangat "berbagi" ini

akan meningkatkan efisiensi dan profitabilitas, sebagaimana telah dibuktikan oleh penelitian Prof Benkler dari Harvard University terhadap sejumlah perusahaan besar dunia.

Penyaluran tidak langsung

Dalam penyaluran tidak langsung, ada dua skema pembiayaan berbasis CSR (infak perusahaan) yang dapat diberikan kepada usaha mikro, yaitu *qard hasan* dan kemitraan (*partnership*). Contoh penyaluran tidak langsung, seperti yang digambarkan pada Gambar 1, mengindikasikan bahwa pada tahap awal, suatu usaha mikro dapat menerima dana CSR melalui institusi amil zakat ataupun donasi yang sifatnya masih sosial. Di Indonesia, yang jumlah masyarakat miskinnya jauh lebih besar dibandingkan dengan dana ZIS yang bisa dihimpun, dana sosial ini masih perlu dipergulirkan dari satu kantong kemiskinan kepada kantong kemiskinan yang lain. Oleh karena itu, pada tahap ini skema pembiayaan yang cocok adalah skema *qard hasan*. Diberlakukannya pola ini bertujuan untuk memberikan edukasi dan mentalitas untuk mempertanggungjawabkan setiap rupiah dana

yang diterima.

Ketika fase ini dilalui, antara lain dicirikan dengan kemampuan mengembalikan pinjaman *qardhul hasan* tepat waktu, diharapkan para pelaku usaha mikro ini dapat meningkatkan kemandirian usahanya sehingga mereka dapat menggunakan jasa koperasi syariah dan BMT, sebagai sumber pembiayaan untuk meningkatkan usahanya. Jika perusahaan menghadapi komunitas usaha mikro yang relatif telah mandiri, pilihan infak perusahaan (CSR) yang dilakukan adalah dengan menyuntikkan dana kepada koperasi atau BMT yang telah ada, atau mendirikan BMT/koperasi syariah dengan bekerja sama dengan pihak lain.

Pada fase kemandirian usaha ini, usaha mikro telah mencapai sifat usaha yang aktif sehingga memiliki potensi untuk dapat menjalin kerja sama dengan pihak lain, termasuk lembaga keuangan mikro syariah. Skema pembiayaan yang digunakan pada tahap ini sebaiknya adalah skema bisnis syariah, seperti mudharabah, musyarakah, dan murabahah. Diharapkan pertumbuhan bisnis usaha mikro ini akan semakin meningkat.

Modal sosial

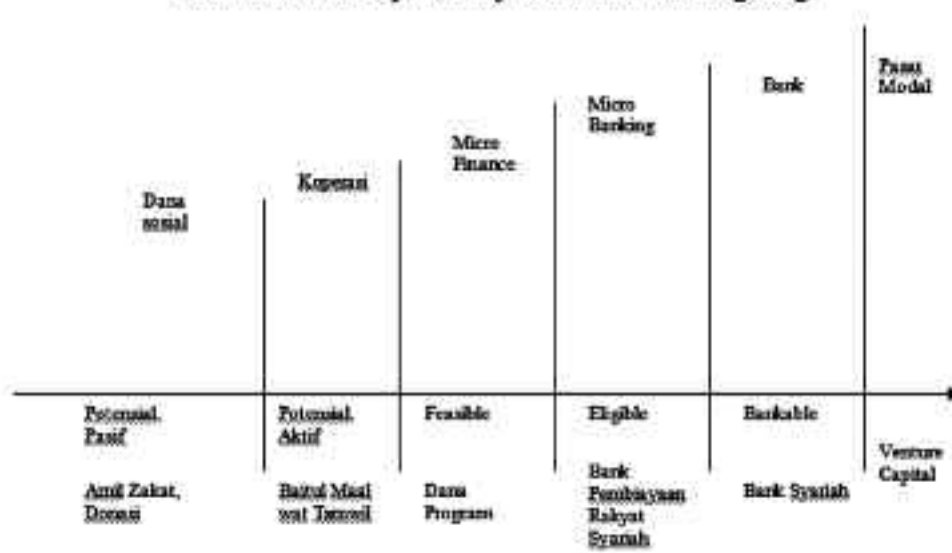
Dalam mengelola usaha mikro ini, ada sejumlah modal sosial yang harus dipertahankan sehingga ketika mereka ini nantinya tumbuh menjadi usaha menengah dan besar, mereka tidak kehilangan rasa sosialnya, dan bahkan memiliki semangat yang lebih tinggi untuk berkontribusi terhadap sesama. Modal sosial yang dimaksud adalah suatu modal yang terdiri atas kepercayaan, nilai-nilai, ataupun jaringan yang dimiliki oleh pihak yang terlibat dalam pengembangan usaha mikro.

Lingkungan kerja sama ini membentuk sebuah kondisi yang para anggotanya saling bekerja sama dalam semua aspek sehingga secara individu, masing-masing anggota dapat merasakan persaudaraan antara satu dan lainnya. Situasi ini pernah diaplikasikan ketika Islam membentuk sebuah peradaban yang dimulai dari sekelompok kecil Muslim hidup berdampingan dengan kaum Kristiani dan Yahudi. Sebuah *character-building* yang dibangun dengan manajemen Islami telah mengembangkan komunitas ini menjadi komunitas yang lebih besar sehingga terbentuk sebuah peradaban.

Rasulullah SAW pun mengajarkan kepada kita tentang berbisnis yang baik, yaitu dengan membangun kepercayaan dan bertindak adil. Oleh karena itu, suatu konsep pelatihan dan pendidikan yang menyeluruh mencakup dimensi spiritual, mental, dan fisik sangat diperlukan untuk mencapai hal tersebut. Usaha mikro akan tumbuh secara konsisten dan memiliki dasar yang baik sehingga dapat membentuk karakter yang Islami. Pelatihan dan pendidikan yang dimaksud perlu mencakup pembinaan keahlian, etika bekerja, motivasi, pengembangan kepribadian, dan penguatan spiritualitas.

Selain itu, perlu ditanamkan kebiasaan untuk berinfak dan berzakat. Apabila size bisnis usaha mikro belum mencapai nisbah, berinfak merupakan pilihan yang harus dibiasakan. Logika berpikir untuk senantiasa berbagi dalam keadaan senang ataupun sulit harus dijawantahkan melalui infak. Apabila size bisnis tersebut telah melebihi nisbah, kewajiban berzakat dan kesadaran untuk berinfak (di luar zakat) harus terus diperkuat. Ini akan menjaga komitmen sosial para pelaku usaha mikro dan kecil sehingga perekonomian akan terus tumbuh dan berkembang. *Wallahu a'lam.* ■

Gambar 1. Tahapan Penyaluran Tidak Langsung



Sumber: Presentasi PT Permodalan Nasional Madani (PNM) di Brussel, Belgia (2006)

Apabila size bisnis tersebut telah melebihi nisbah, kewajiban berzakat dan kesadaran untuk berinfak (di luar zakat) harus terus diperkuat.

Mendorong Pembiayaan Bank Syariah untuk Pertanian



Salahudin El Ayyubi

Dosen program studi Ekonomi Syariah FEM IPB

Pertanian mempunyai peranan penting bagi kehidupan manusia. Bahkan, pertanian adalah awal mula peradaban manusia, sebagaimana kata kebudayaan (*culture*) disematkan pada akhir kata pertanian (*agriculture*). Sebagai negara agraris, sektor pertanian dan pedesaan memiliki peran sangat strategis dalam pembangunan nasional. Namun demikian, sektor pertanian dan pedesaan meninggalkan banyak persoalan terutama lemahnya permodalan. Hal ini tentu saja membatasi ruang gerak peningkatan taraf hidup dan kesejahteraan petani yang mayoritas digolongkan sebagai penduduk miskin. Proporsi kredit pertanian dan sarana pertanian hingga saat ini masih jauh dibawah pembiayaan untuk sektor jasa dunia usaha, perindustrian, perdagangan dan sektor-sektor lainnya. Padahal sektor inilah yang paling banyak menyumbang atau menyerap tenaga kerja di Indonesia.

Karakteristik usaha sektor pertanian yang mengandung banyak resiko menyebabkan minat lembaga pembiayaan untuk mendanai sektor usaha ini relatif rendah. Kalaupun ada, biasanya telah mengantisipasi risiko dengan menetapkan bunga (*interest*) yang tinggi, hanya membiayai usaha pada komoditas komersial bernilai tinggi (*high value commodity*), atau lebih memilih hanya sebagai *channeling* bagi kredit program pemerintah.

Program kredit yang diluncurkan pemerintah pun setali tiga uang, yaitu memakai sistem bunga. Sebagai contoh, kisaran tingkat suku bunga setelah subsidi sebesar enam hingga tujuh persen yang berlaku pada program Kredit Ketahanan Pangan dan Energi (KKP-E) di Kementerian Pertanian dianggap masih terlampau berat. Pelaku usaha tani harus menyiapkan dana setiap bulan untuk pembayaran bunga kepada bank, sementara sebagian besar perhitungan keuntungan dalam usaha tani dilakukan setelah masa panen. Hal ini bisa semakin memberatkan, apabila bunga harus tetap dibayarkan walaupun usaha tani dalam kondisi merugi. Alih-alih menyelesaikan masalah, pada kenyataannya menimbulkan persoalan baru yaitu membengkaknya hutang petani serta terjadinya kredit macet.

Model Alternatif

Persoalan tersebut, tentu saja perlu diselesaikan dengan mencari model pembiayaan alternatif lainnya. Lembaga keuangan syariah dianggap paling berpeluang untuk diterapkan pada sektor pertanian. Usaha pertanian yang penuh risiko dan ketidakpastian membutuhkan pembiayaan yang lebih fleksibel dalam pembagian keuntungan atau kerugian (*profit and loss sharing*) yang merupakan ciri khas pembiayaan syariah, di samping ia juga bebas dari bunga (*interest free*), dan perhitungan bagi hasil dilakukan pada saat transaksi berakhir. Sistem bagi hasil pada perbankan syariah dinilai lebih realistis dan sesuai dengan iklim bisnis yang memang

berpotensi untung dan rugi. Bahkan di sejumlah negara maju, prinsip *profit sharing* sudah banyak digunakan dengan argumen-tasi bahwa penerapan *profit sharing* dan model *employee participation* lebih memberi rasa tentram, tenang serta jaminan berlanj-tunya sebuah usaha.

Namun demikian, keberpihakan bank nasional terhadap sektor pertanian masih sangat rendah. Berdasarkan data BI, penyaluran kredit bank nasional terhadap pertanian masih kurang dari enam persen. Demikian pula dengan perbankan syariah yang diharapkan menjadi pioner dalam usaha pembangunan di sektor pertanian, ternyata masih belum optimal. Hal ini dapat dilihat dari pangsa terbesar pembiayaan perbankan syariah masih diberikan pada sektor jasa dunia usaha sebesar 29,67 persen pada akhir 2010, diikuti oleh sektor perdagangan, hotel dan restoran (11,16 persen), dan sektor konstruksi 6,15 persen (lihat Gambar 1). Bandingkan dengan pembiayaan sektor pertanian yang masih kurang dari tiga persen.

Hal ini barangkali tidak lepas dari masih relatif kecilnya pangsa dan volume perbankan syariah. Berdasarkan data Direktorat Perbankan Syariah BI, hingga Desember 2010 total aset bank syariah nasional masih kurang dari empat persen dari total keseluruhan aset perbankan nasional. Dana pihak ketiga (DPK) yang dihimpun pun masih sangat terbatas dibandingkan dengan total DPK perbankan nasional. Kecilnya aset dan

pangsa pasar perbankan syariah otomatis akan mempengaruhi besaran alokasi pembiayaan untuk sektor pertanian.

Hal tersebut diperburuk oleh sejumlah masalah, antara lain: kebiasaan masyarakat dalam menggunakan perbankan konvensional dengan sistem bunga komersial, kebiasaan masyarakat dalam menggunakan lembaga pembiayaan informal berbunga tinggi dengan prosedur sangat mudah, kebiasaan masyarakat dalam mendapatkan kredit program dengan subsidi bunga, keterbatasan pengetahuan tentang perbankan syariah, keberadaan bank syariah yang masih terbatas baik dari sisi jumlah kantor/jaringan maupun sebaran geografis, dan masih lemahnya sosialisasi dan promosi kelembagaan perbankan syariah.

Enam Langkah Utama

Dalam mencari alternatif model pembiayaan, setidaknya ada empat jenis produk pembiayaan syariah yang dipandang ideal untuk sektor pertanian, yaitu mudharabah, murabahah, *bai' assalam* dan musyarakah. Produk mudharabah dan murabahah lebih *preferable* sebagai pilihan utama dibandingkan produk pembiayaan lainnya. Pemilihan kedua jenis produk pembiayaan ini tidak terlepas dari pengalaman penyaluran pembiayaan yang selama ini telah dilakukan oleh perbankan syariah. Walau bagaimanapun, pembiayaan yang lain seperti *bai' assalam* hendaknya juga mendapat perhatian untuk

Pelaku usaha tani harus menyiapkan dana setiap bulan untuk pembayaran bunga kepada bank, sementara sebagian besar perhitungan keuntungan dalam usaha tani dilakukan setelah masa panen.



dipraktekkan karena secara konsep produk ini sangat cocok untuk sektor pertanian. Selain itu, modifikasi dan kombinasi pola-pola pembiayaan yang sesuai dengan karakteristik produk pertanian perlu dibangun dan dikembangkan secara terus menerus.

Oleh karena itu, ada beberapa hal yang seharusnya dilakukan oleh pihak-pihak terkait dalam pembangunan sektor pertanian ini. Pertama, pemerintah harus mendukung penuh pembiayaan petani melalui perbankan khususnya perbankan syariah dengan memperbanyak kredit pada sektor riil berskala kecil pada bidang pertanian. Kedua, memperbanyak jumlah lembaga-lembaga pembiayaan sehingga mudah diakses oleh para petani terutama di pelosok pedesaan. Ketiga, proses pembiayaan hendaknya dibuat lebih mudah dan sederhana.

Keempat, dalam program bantuannya, pemerintah ataupun lembaga pembiayaan khususnya syariah harus menggunakan pola pikir yang tidak *business as usual*, tetapi sudah saatnya memberikan bantuan secara cuma-cuma kepada para petani miskin dengan menggunakan akad *qard hasan* atau bantuan melalui dana zakat dan infak yang diperoleh dari hasil bisnis perbankan syariah. Kelima, perbankan syariah dalam praktiknya bukan hanya berarti bebas dari riba tetapi harus lebih dari itu, yaitu adanya usaha yang bersungguh-sungguh pengembangan usaha kecil dengan melakukan bantuan berupa pelatihan bagi para pengusaha mikro kecil. Keenam, peningkatan koordinasi antar lembaga keuangan syariah yang kelihatan cenderung berjalan sendiri-sendiri. Melalui keenam langkah tersebut diharapkan kesejahteraan petani akan semakin meningkat. *Wallahu a'lam.*

Gambar 1 : Alokasi Pembiayaan Bank Syariah berdasarkan Sektor Usaha



Sumber: Bank Indonesia (diolah)

BUKAN TAFSIR

Riba Implisit



Dr Iman Sugema

Dosen IE FEM IPB



M Iqbal Irfany

Dosen IE-FEM IPB

Kali ini kami ingin memancing sedikit diskursus diantara para pembaca. Harap difahami bahwa banyak sekali pertanyaan yang mampir kepada kami tentang apakah sistem keuangan syariah di Indonesia khususnya dan di negara-negara muslim umumnya telah betul-betul Islami atau telah melenceng. Apakah sistem keuangan syariah sudah seratus persen terbebas dari riba atau tidak. Ini tentunya merupakan pertanyaan yang berat untuk dijawab.

Walaupun rubrik ini bertema "Bukan Tafsir", ada baiknya kami memberi sedikit penjelasan mengenai isu ini hanya sekedar untuk memancing diskursus. Mari kita bicarakan hal ini secara terbuka dan seterah-terangnya.

Masalahnya memang saat ini terlalu banyak produk dan jasa keuangan yang berlabel syariah ternyata memiliki skema yang terlalu mirip dengan produk keuangan konvensional. Produk yang demikian kita sebut produk remang-remang.

Contoh yang pertama adalah transaksi pembiayaan rumah yang berbasis murabahah. Persoalannya bukan pada apakah transaksi tersebut telah sesuai dengan syariah atau tidak. Tetapi lebih pada persepsi konsumen yang tidak bisa membedakan antara KPR konvensional dengan KPR syariah. Bahkan pengalaman kami menunjukkan bahwa KPR syariah cenderung lebih mahal.

Contoh yang kedua adalah transaksi

sukuk yang menurut para investor tak memiliki perbedaan yang nyata dengan surat utang konvensional. Dalam sukuk memang diandaikan pemerintah memban- gun atau membeli sesuatu dan kemudian memberi margin kepada pihak yang memberikan fasilitas pembiayaan yakni investor. Sulit memang untuk membedakan margin dan suku bunga tetap (*fixed interest rate*) karena keduanya secara matematika sama saja.

Contoh yang ketiga adalah transaksi serial pembelian emas secara kredit (*qardh*) yang diikuti transaksi penitipan atau gadai. Anda bisa membeli emas dari sebuah bank syariah dengan cara mencicil tanpa dikenakan bunga atau margin. Tetapi anda diikat untuk menitipkan emas tersebut pada bank, dan atas jasa itu anda dikenakan biaya penitipan sekian rupiah per gram per bulan. Jadi bank mendapatkan keuntungan bukan dari transaksi *qord* tetapi dari jasa penitipan yang diwajibkan kepada nasabah penerima kredit. Karena biaya penitipan dikaitkan dengan waktu dan jumlah pembiayaan maka anda bisa dengan mudah membuat padanan dengan suku bunga. Transaksinya saja dibuat melingkar-lingkar, tetapi esensinya tetap sama yaitu pihak kreditur mendapatkan "tambahan" atas pembiayaan yang diberikan.

Untuk menjawab pertanyaan yang bertubi-tubi mengenai berbagai kemiripan tersebut kami biasanya menuliskan sebuah hadis "sapu jagat" sebagai berikut. Dari

Ali, Rasulullah saw bersabda: "Kullu qordin jarro manfa'atan fahuwa riba (HR Harits bin Usamah dengan isnad saqitun). Terjemahan bebasnya kurang lebih sebagai berikut: "Segala bentuk transaksi pinjaman (*qardh*) dimana dikenakan satu manfaat akibat peminjaman tersebut, maka itu termasuk riba."

Lalu kita juga bisa menuliskan riwayat dimana seorang kreditur di zaman Rosulullah pernah menolak tunggangan yang ditawarkan pihak debitur hanya karena takut fasilitas tunggangan tersebut termasuk riba. Saking hati-hatinya, segala bentuk kebaikan atau manfaat yang diberikan oleh debitur dianggap sebagai tambahan atas pinjaman atau riba walaupun hal tersebut tidak langsung bersangkut paut dengan transaksi pinjaman.

Inti dari hadis tersebut adalah kehati-hatian untuk tidak terjerumus dalam riba dengan berbagai bentuknya. Bisa jadi transaksi dibuat sedemikian rupa dengan cara yang berliku-liku untuk menghindari riba. Tetapi pada akhirnya pihak debitur diharapkan untuk membayar manfaat kepada kreditur sebagai bentuk lain dari balas jasa pembiayaan. Barangkali itulah yang dimaksud dengan riba implisit dan kita harus berhati-hati untuk tidak terlibat di dalamnya.

Sebagai panduan, kalau kita tidak terlalu yakin bahwa sebuah produk atau jasa telah terbebas dari riba, maka urusan tersebut sebaiknya ditinggalkan saja.

Tetapi kalau tidak mau meninggalkannya, kita dapat berpura-pura sebagai orang bodoh yang taklid terhadap keputusan dewan syariah. Setiap produk keuangan yang ditawarkan oleh bank syariah pasti telah melalui persetujuan dewan syariah. Dengan demikian, tanggung jawab halal haramnya berada sepenuhnya pada mereka, bukan kita sebagai nasabah. Itu kalau kita mau berpura-pura bodoh.

Atau bisa juga kita merintih kepada Allah langsung. Pernah suatu ketika teman kami yang profesor matematika membuat pengaduan langsung kepada Allah secara bersungguh-sungguh. Doanya adalah sebagai berikut: "Ya Allah, dengan ilmu yang Engkau berikan kepada hamba-Mu yang lemah ini, aku tak bisa membedakan dengan nyata riba yang terkandung dalam KPR syariah dan konvensional. Maka aku putuskan untuk mengambil KPR konvensional semata-mata karena lebih murah. Kalau ada riba di dalamnya, aku terlibat dalam jumlah yang lebih sedikit. Kalau Engkau tak ridho dengan bersangkaku ini, maka berilah hamba-Mu ini kesempatan untuk melunasinya sesegera mungkin".

Apa yang terjadi? Ia mampu melunasinya hanya dalam enam bulan saja walaupun harus membayar denda besar kepada bank. Di dalam era yang penuh dengan wilayah abu-abu, masih ada satu kekuatan yang akan menuntun kita. Allah selalu berada dalam hati kita yang jernih. Allah selalu memberi kita yang terbaik. Yakinlah. ■