

Microbanking Syariah dan Perluasan Outreach Bank Syariah



Luci Irawati

Analisis Senior, Spesialis Penelitian Perbankan Syariah, Departemen Perbankan Syariah – Otoritas Jasa Keuangan



Dokrep

Aktivitas industri perbankan syariah Indonesia pada sektor UMKM sudah relatif besar, namun bila dipandang dari konsepsi dasar pengembangan perbankan syariah, industri jasa ini perlu memberikan perhatian lebih besar bagi usaha mikro yang merupakan lapisan terbawah dan terbesar (*bottom of pyramid*) dari populasi penduduk dan sektor usaha.

Sebagai entitas bisnis, industri perbankan syariah dihadapkan pada tantangan untuk mengkombinasikan antara profit, keluasan jangkauan dan dampak kemasa-lahatannya. Hal ini relatif tidak mudah. Karena itu, kajian bisnis *microbanking* syariah dilakukan dengan tujuan untuk mengeksplorasi berbagai karakteristik usaha mikro dan lembaga keuangan mikro yang berhasil dalam kegiatan keuangan mikro, sehingga bisa disinergikan dengan perbankan syariah untuk layanan *microbanking*.

Metode dan proses kajian

Dalam kajian ini, model bisnis *microbanking* yang dimaksud adalah model bisnis keuangan mikro yang bisa disinergikan dengan layanan perbankan syariah untuk komunitas masyarakat pendapatan rendah dan mikro. Aktifitas *microbanking* berupa layanan keuangan dengan skala kecil, meliputi tabungan, pembiayaan, transfer, asuransi mikro dan pelayanan *remittance*. Nilai satuan transaksi kecil (“mikro”) dan biasanya lebih rendah dari rata-rata GDP per kapita.

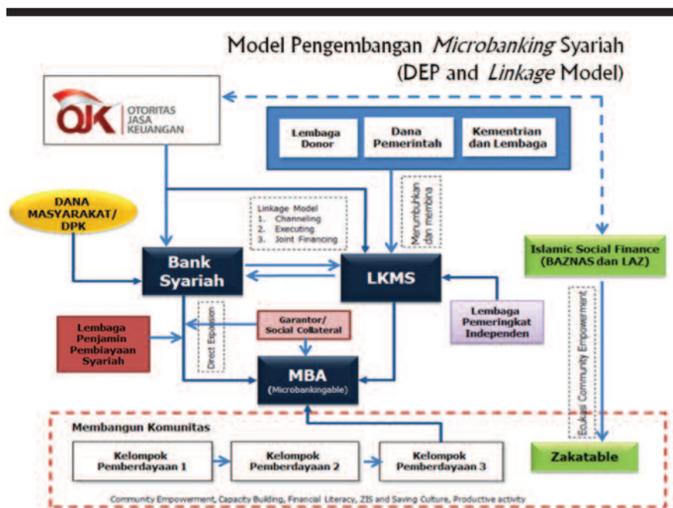
Potensi pasar mikro merupakan peluang pasar yang sangat menarik. Pemain yang terlibat dalam pembiayaan mikro cukup banyak, diantaranya bank umum/syariah, BPR/S, BMT/KJKS, KSP, pegadaian dan lain-lain, yang menyebabkan persaingan yang ketat dalam memperebutkan ceruk pasar pembiayaan mikro. Namun pasar yang belum tergarap di sektor mikro ini sebenarnya masih sangat luas; karena persaingan ketat terpusat di sektor perdagangan, sehingga peluang menggarap sektor lain masih luas.

Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UMKM, setidaknya dibutuhkan Rp 383,6 triliun untuk mendukung permodalan mikro dari berbagai pihak. Sampai Desember 2013, jumlah nasabah mikro yang sudah terlayani oleh bank baru sebanyak 10,139 juta rekening. Dengan

mengasumsikan jumlah rekening yang menunjukkan jumlah unit usaha mikro, maka hanya sekitar 18 persen dari 56,6 juta usaha mikro yang baru dilayani oleh lembaga bank (Statistik Perbankan, Desember 2013).

Tantangan yang dihadapi perbankan untuk menyediakan jasa *microbanking* di antaranya: (i) karakter nasabah mikro yang sering dianggap lemah, skala kecil, penampilan sangat informal, administrasi tidak teratur dan atribut lainnya sangat jauh di bawah standar perbankan; (ii) keahlian yang dimiliki SDM perbankan terbatas karena kendala lokasi nasabah yang jauh dan seringkali SDM yang sudah dilatih dan mempunyai kinerja bagus pindah atau direkrut oleh bank lain; (iii) Sebagian besar nasabah belum mempunyai dokumen legal terkait badan usaha; (iv) Kasus *moral hazard* pada usaha mikro; (v) Bank masih meminta jaminan aset sebagai jaminan utama, termasuk untuk pembiayaan KUR yang sudah dijamin oleh pemerintah dan; (vi) Aspek legalitas, untuk nilai kredit yang sangat kecil perjanjian kredit dilakukan di bawah tangan, sehingga bank tidak dapat melakukan pengikatan agunan secara hukum.

Hasil studi membuktikan bahwa bisnis *microbanking* dapat menjadi usaha yang mempunyai nilai tambah. Kunci sukses dalam bisnis *microbanking* terutama meliputi (1) *trusted institution*, yang ditandai visi dan komitmen yang sangat kuat dari penyelenggara *microbanking* untuk tidak sekedar mengejar keuntungan tetapi juga berkomitmen untuk memberdayakan masyarakat kecil seperti yang dilakukan BTPN Syariah, BMT Sidogiri, dan LKMA Panampuang; (2) *trusted SDM*, melalui penggunaan SDM lokal yang mengetahui wilayah dan karakter nasabah lokal yang berkarakter baik (berintegritas, mempunyai daya tahan dan keahlian untuk membina hubungan baik dengan nasabah); (3) skema produk yang sederhana, mudah dipahami, fleksibel, cepat pelayanannya serta jaminan yang mudah dipenuhi oleh usaha mikro; (4) Menggunakan atribut/infrastruktur keagamaan/sosial; (5) Pengawasan operasional pembiayaan yang intensif dan pengawasan internal yang kuat untuk membangun manajemen risiko yang baik dan pemantauan/analisa kualitas aset secara berkesinambungan; (6) Partisipasi aktif komunitas/sosial masyarakat (*local wisdom*) dan pemerintah



GAMBAR 1 MODEL PENGEMBANGAN MICROBANKING SYARIAH – (DEP DAN LINKAGE MODEL)

sebagai lembaga penjamin (*umbrella body*).

Isu-isu strategis

Dari kajian ini, dapat dirumuskan sejumlah isu strategis yang harus diperhatikan agar penetrasi bank syariah ke pasar mikro bisa terlaksana dengan baik. Isu-isu strategis terkait internal bank syariah meliputi (1) SDM *microbanking* syariah, yang dituntut memiliki profesionalisme dalam dua aspek sekaligus yaitu aspek aktivitas *microbanking* dan juga aspek syariah; (2) Unit penjaminan, dalam bentuk lembaga penjamin pembiayaan penting untuk mendukung perluasan layanan pembiayaan mikro perbankan syariah; (3) Kemampuan perbankan syariah memberikan pelayanan keuangan mikro secara berkelanjutan dengan tidak bergantung kepada sumber dana-dana mahal dan donor; dan (4) bank memiliki orientasi pemberdayaan dan perluasan kesejahteraan masyarakat disamping orientasi terhadap keuntungan.

Sementara itu-isu strategis yang terkait dengan internal LKMS yang melakukan linkage dengan bank syariah diantaranya adalah: (1) Peran Dewan Pengawas Syariah yang penting; (2) Stratifikasi LKMS, yang dilakukan secara profesional dan independen misalnya oleh lembaga rating eksternal guna membantu perbankan syariah menetapkan kualifikasi LKMS yang dapat diajak berkerjasama disesuaikan toleransi risiko bank; (3) Penjamin yang dapat dalam bentuk *social capital*.

Sedangkan isu-isu strategis yang sifatnya pendukung/*opportunities* diantaranya adalah: (1) Keberadaan program otoritas dan pemerintah terkait inklusi dan akses keuangan bagi setiap penduduk; (2) *Affirmative policy*, berupa kebijakan dan lingkungan makro yang kondusif; (3) Lembaga non bank yang mendukung usaha mikro menjadi *microbankable* melalui pembinaan dan pendampingan usaha dan pemberdayaan masyarakat; (4) Lembaga-lembaga non bank pendukung LKMS seperti pe-

santren, posdaya, lembaga amil zakat, Gapoktan; (5) Infrastruktur bersama, yang keberadaannya diharapkan menciptakan sinergi mengantisipasi gescokan atau persaingan yang oleh sebagian lembaga keuangan dianggap kurang adil seiring ekspansi aktivitas *microbanking* oleh perbankan syariah.

Adapun *external challenges* yang dapat berdampak signifikan pada kesuksesan pengembangan aktivitas *microbanking* adalah: (1) Nasabah yang rasional, yang menuntut perbankan syariah memberikan fasilitas yang lebih baik dari pesaing atau meningkatkan kualitas layanan; (2) Produk substitusi dari penyedia jasa keuangan lainnya terutama bank konvensional, yang dapat dihindari misalnya dengan mengutamakan *linkage* dengan LKMS lokal, (3) Disharmoni regulasi, diantaranya terkait pengawasan LKMS dan koperasi syariah yang perlu dikordinasikan dan dirumuskan kembali.

Penelitian ini juga merumuskan model penguatan permodalan bagi usaha mikro melalui dua pendekatan, yaitu langsung (*direct expansion pattern/DEP*) dan tidak langsung (model linkage). Dalam kedua pendekatan tersebut, peran pemerintah dan lembaga pendukung LKMS serta partisipasi aktif komunitas sosial masyarakat dalam pengembangan komunitas sangat diperlukan sebagai insentif bagi perbankan syariah dalam memperluas jangkauan dan meningkatkan proporsi pembiayaan usaha mikro. Namun demikian, kompetensi yang perlu dikembangkan bank syariah untuk kedua pendekatan tersebut sedikit berbeda. Pada model langsung (DEP), bank syariah dituntut mempunyai produk/layanan yang unik (*differentiation*), menjadi lembaga yang dipercaya, dan memiliki infrastruktur pembiayaan mikro yang memadai. Sementara dalam melakukan tidak langsung (Linkage), fokus pengembangan kompetensi bank syariah adalah pada kemampuan berkolaborasi dan penawaran produk berbiaya murah. *Wallahu a'lam.*

TSAQOFI

Memperkuat Industri Perbankan Syariah



Dr Irfan Syauqi Beik
Ketua Prodi Ekonomi Syariah FEM IPB

Tahun 2015 adalah tahun yang penuh tantangan bagi dunia perekonomian syariah nasional, termasuk perbankan syariah. Dengan pertumbuhan aset yang melambat pada tahun ini, dan tercatat sebagai yang terendah dalam satu dekade terakhir, perbankan syariah akan berhadapan dengan situasi perekonomian yang semakin menantang. Apalagi tahun 2015 adalah tahun mulai diberlakukannya MEA (Masyarakat Ekonomi ASEAN), dengan diawali oleh dibukanya persaingan pada pasar tenaga kerja. Tentu persaingan antar SDM di kawasan ini akan semakin ketat dan kompetitif.

Meski persaingan bebas untuk sektor perbankan baru dimulai pada tahun 2020, namun kurun waktu hingga 2020 tersebut bukanlah periode waktu yang terlalu lama. Untuk itu diperlukan adanya sejumlah langkah strategis, agar industri perbankan syariah kita bisa semakin kuat di 2015 dan sehingga bisa memenangkan persaingan nantinya di pasar ASEAN ini. Paling tidak, ada tiga hal yang harus dilakukan.

Pertama, dari sisi internal bank syariah, ada beberapa aspek yang perlu diperhatikan, yaitu antara lain: penguatan kapasitas SDM, sistem IT dan memperkuat *maqashid-oriented product*. Pada aspek SDM, industri perbankan syariah harus dapat menangkap peluang pasar pada 12 sektor prioritas integrasi MEA. Kedua belas sektor ini merupakan peluang yang harus digarap secara lebih serius karena integrasi ekonomi kawasan Asia Tenggara ini diprioritaskan

pada sektor-sektor tersebut, yaitu pertanian dan kehutanan, transportasi udara, otomotif, e-ASEAN, IT dan elektronik, kelautan dan perikanan, layanan kesehatan, produk karet, pakaian dan tekstil, pariwisata, produk kayu dan logistik.

Melihat potensi yang ada di sektor-sektor prioritas integrasi tersebut, pertanyaannya adalah, sudah seberapa dalamkah penguasaan SDM perbankan syariah nasional terhadap seluk beluk bisnis di kedua belas sektor tersebut? Apakah perbankan syariah akan mempertahankan dan bahkan meningkatkan tren pertumbuhan pembiayaan sektor konsumsi seperti yang terjadi dalam beberapa tahun terakhir ini, atau justru akan semakin ekspansif membiayai sektor-sektor produktif yang menjadi prioritas integrasi MEA?

Sebagai contoh, kondisi lemahnya nilai tukar rupiah terhadap dolar AS seharusnya dimanfaatkan oleh perbankan syariah untuk membiayai sektor pertanian (agribisnis) yang menggunakan bahan baku dalam negeri agar sektor ini bisa meningkatkan volume produksinya sehingga dapat diekspor ke luar negeri. Depresiasi nilai rupiah dapat mendorong ekspor dari industri yang menggunakan input domestik karena harga jual produk menjadi lebih murah. Berbeda dengan industri yang menggunakan bahan baku impor, dimana pelemahan nilai tukar rupiah justru akan meningkatkan harga jual produknya sehingga menjadi kurang kompetitif. Pertanyaannya, apakah bank syariah sudah meng-up grade

SDM yang dimilikinya sehingga memiliki *exposure* yang memadai tentang sektor pertanian (agribisnis)?

Hal lain yang perlu diwaspadai adalah angka *non-performing financing* (NPF) yang cenderung meningkat. Bahkan beberapa bank syariah NPF-nya berada pada kondisi lampu kuning. Penulis melihat bahwa penyebabnya bukan sekedar akibat melemahnya sektor riil semata, namun juga aspek kesesuaian syariah yang perlu ditingkatkan. Yaitu, implementasi akad bank syariah yang baik dan benar, karena segala bentuk ketidaksesuaian yang ada akan mengurangi tingkat keberkahan praktik bank syariah. Contoh, pada pembiayaan mudharabah dan musyarakah, bagi hasil yang dinikmati bank cenderung “sesuai” dengan proyeksi yang ada. Jika nasabah pembiayaan memiliki *income flow* yang tetap, maka hal ini dapat dimaklumi. Misal, koperasi pegawai suatu perusahaan yang menerima pembiayaan mudharabah bank syariah, mengenakan akad murabahah atau ijarah pada anggotanya sehingga memberikan pendapatan yang relatif tetap. Sehingga, bagi hasil bagi bank bisa diprediksikan dengan baik.

Akan tetapi, mengapa pada nasabah pembiayaan yang memiliki bisnis yang bersifat fluktuatif, bagi hasilnya juga “dipaksakan” sesuai prediksi? Padahal bagi hasil harusnya sesuai dengan kondisi bisnis riil nasabah. Ini tentu akan mengurangi aspek keberkahan yang ada, sehingga perlu diperbaiki dan ditingkatkan ke depannya.

Kedua, dari sisi pemerintah, diha-

rapkan ada penguatan dukungan yang lebih besar lagi. Selain menempatkan dana haji pada perbankan syariah, pemerintah juga diharapkan dapat menempatkan dana APBN maupun APBD di bank syariah. Yang juga tidak kalah penting adalah mengubah ketentuan dan peraturan yang merugikan perbankan syariah. Sebagai contoh, dalam Peraturan Menteri Dalam Negeri No 59/2007 pasal 26 ayat 4 disebutkan sejumlah pos pendapatan asli daerah (PAD) lain-lain. Disitu disebutkan pendapatan bunga, dan tidak disebutkan pendapatan bagi hasil. Sehingga, ketika ada pemerintah daerah yang ingin menempatkan dananya di bank syariah dan mendapatkan bagi hasil, maka hal tersebut dianggap “temuan” pelanggaran pada saat audit karena bagi hasil tidak disebutkan dalam peraturan. Penulis berharap, aturan ini dapat diaman-demen.

Ketiga, dari sisi masyarakat, diharapkan ada penguatan dukungan terhadap perbankan syariah, melalui penempatan dana yang dimiliki di bank syariah. Masyarakat tidak perlu ragu terhadap perbankan syariah nasional kita. Dengan terlibat aktif mendukung perbankan syariah, industri ini diharapkan akan semakin berkembang dan berperan penting dalam memajukan perekonomian nasional. Wajah bank syariah sesungguhnya mencerminkan wajah bank syariah itu sendiri. Karena itu, mari kita perbaiki wajah kita dengan menjadikan tahun 2015 sebagai momentum hijrah menuju bank syariah secara menyeluruh. *Wallahu a'lam.*

Realisasi Pembiayaan Mikro Syariah di KJKS BMT UGT Sidogiri Koja Jakarta



Nadiah Hidayati
Alumnus Prodi Ekonomi Syariah FEM IPB



Dr Widyastutik
Dosen IE - FEM IPB



Ranti Wiliasih
Dosen Prodi Ekonomi Syariah FEM IPB

Indonesia merupakan salah satu negara yang mengalami pertumbuhan ekonomi positif ketika krisis ekonomi global dunia pada semester kedua tahun 2008 sebesar 6.1 persen (BPS 2009). Pertumbuhan ekonomi nasional tidak terlepas dari peran sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Usaha mikro mempunyai peran penting dalam perkembangan ekonomi nasional. Kinerja usaha mikro dalam beberapa tahun terakhir mengalami peningkatan. Hal ini dapat dilihat dari jumlah unit usaha, penyerapan tenaga kerja, dan kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) yang meningkat tahun 2008-2012.

Sampai dengan tahun 2012, jumlah UMKM mencapai 56 juta unit, dengan jumlah penyerapan tenaga kerja sebanyak 99 persen. Terlepas dari perkembangan ini, UMKM dan usaha mikro masih menghadapi masalah utama yaitu keterbatasan modal. Adanya ketimpangan akses terhadap modal untuk usaha mikro dari lembaga-lembaga keuangan formal seperti perbankan, menyebabkan pelaku usaha mikro bergantung pada sumber-sumber informal. Bank dan lembaga keuangan mengangap sektor usaha mikro memiliki potensi, tetapi bank terhalang dengan kendala prinsip *prudent* penyaluran kredit. Pada umumnya, pelaku usaha mikro *unbankable* karena tidak memiliki aset legal dan memadai untuk dijamin pada pihak bank.

Berdirinya Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) seperti BMT yang memberikan pembiayaan kepada usaha mikro dan kecil menjadi solusi bagi pelaku usaha mikro. BMT menjadi lembaga keuangan alternatif yang dapat memberikan solusi pada permasalahan pembiayaan. Posisi BMT sangat strategis sebagai lembaga yang memberikan layanan bagi usaha mikro dan kecil yang menginginkan jasa layanan syariah.

Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) BMT UGT Sidogiri merupakan BMT terbesar di Indonesia menurut Kementerian Koperasi dan UKM tahun 2012. Terdapat 3 cabang KJKS BMT UGT Sidogiri di Jakarta, antara lain berada di Kecamatan Kojak, Cakung, dan Warakas. KJKS BMT UGT Sidogiri cabang Kojak Jakarta telah berdiri sejak tahun 2006 dengan total aset awal sebesar Rp 150 juta dan jumlah pekerja sebanyak 4 orang.

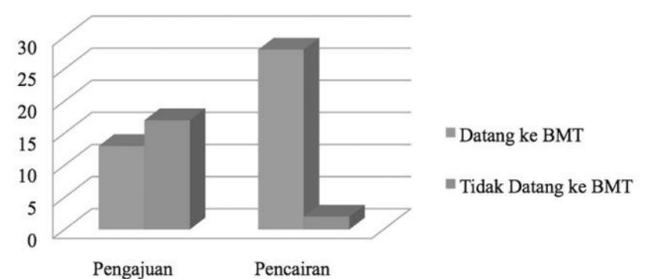
Setelah eksis selama delapan tahun, KJKS BMT UGT Sidogiri cabang Kojak Jakarta telah menyalurkan dana dengan berbagai produk pembiayaan. Berdasarkan *performance* pembiayaan per April 2014, total nasabah aktif pembiayaan sebanyak 121 orang, baik pembiayaan produktif maupun konsumtif. Mayoritas nasabah bergerak di sektor perdagangan dan industri pengolahan makanan serta kerajinan tangan. Sampai saat ini, jumlah realisasi dan nasabah pembiayaan di KJKS BMT UGT Sidogiri cabang Kojak Jakarta masih belum mencapai target. Target realisasi pembiayaan yang ditetapkan untuk seluruh cabang KJKS BMT UGT Sidogiri tahun 2013 mencapai angka Rp 3 triliun, sedangkan jumlah yang direalisasikan sebesar Rp 1,8 triliun sehingga persentase pencapaiannya hanya 61.05 persen.

Realisasi pembiayaan juga dipengaruhi oleh unsur kehati-hatian yang dianut oleh KJKS BMT UGT Sidogiri cabang Kojak Jakarta. Unsur kehati-hatian tetap menjadi prioritas dalam penyaluran dana karena penyaluran dana berkaitan dengan pengembalian. Sebagai implikasinya, tidak semua pelaku usaha mikro mendapatkan pembiayaan dari BMT.

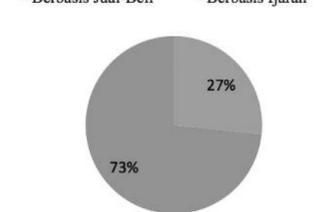
Model pembiayaan KJKS BMT Sidogiri

Proses pengajuan dan pencairan pembiayaan di KJKS BMT UGT Sidogiri cabang Kojak Jakarta tergolong mudah. Untuk proses pengajuan, se-

GAMBAR 1 PENGAJUAN DAN PENCAIRAN PEMBIAYAAN



GAMBAR 2 AKAD PEMBIAYAAN SYARIAH



banyak 43.3 persen anggota datang langsung ke BMT dan 56,7 persen sisanya tidak harus datang (Gambar 1). Hal ini menunjukkan bahwa BMT memberikan kemudahan saat pengajuan pembiayaan. Pihak BMT menerapkan sistem "jemput bola" terhadap nasabahnya. Petugas BMT datang langsung ke tempat usaha nasabah untuk membantu proses pengajuan pembiayaan.

Proses pencairan membutuhkan waktu maksimal tiga hari. Hal ini sangat membantu nasabah yang mayoritas pedagang untuk memenuhi kebutuhannya yang bersifat mendesak. BMT mewajibkan anggota untuk datang langsung ke kantor BMT untuk proses pencairan pembiayaan. Saat proses pencairan, pihak BMT dan nasabah menyepakati mengenai akad yang digunakan, sistem, dan tata cara pembayaran kembali pembiayaan. Untuk beberapa nasabah lama dan sudah dipercaya, ada juga proses pembiayaan yang diantar oleh karyawan.

Sementara itu, Gambar 2 menunjukkan bahwa akad pinjaman yang digunakan nasabah terhadap BMT didominasi oleh akad berbasis *ijarah* sebesar 73 persen, sedangkan sisanya berbasis jual beli sebesar 27 persen. Kenyataannya, tidak ada satu akad pun yang berbasis bagi hasil sebagai salah satu ciri khas pembiayaan syariah. Akad dengan basis *ijarah* dominan karena mayoritas responden merupakan pedagang pasar yang tidak memungkinkan untuk melakukan *repayment* pembiayaan ke kantor BMT, sehingga petugas BMT melakukan sistem "jemput bola" dengan konsekuensi pemegang memberikan ongkos jasa kepada petugas BMT.



TAMKINIA

Lembaga Keuangan Syariah dan Koperasi Pondok Pesantren



Dr Jaenal Effendi
Wakil Kepala Pusat Studi Bisnis dan Ekonomi Syariah (CIBEST) IPB

Peran lembaga keuangan syariah dalam memberikan *financial services* bagi masyarakat luas memiliki kontribusi yang besar terutama dalam menyasar pemberdayaan umat. Berbagai strategi dan upaya yang dilakukan oleh otoritas keuangan untuk mendorong peran perbankan syariah untuk semakin terasa geliatnya, salah satunya melalui *extending outreach*. Strategi pengembangan perluasan *outreach* melalui pengembangan model *microbanking* sejauh ini memang sejalan dengan *Microfinance Development Program* yang sedang dilaksanakan oleh Islamic Development Bank (IDB-MDP).

Dalam upaya memperkuat keuangan Islam dan pengentasan kemiskinan, program IDB-MDP sengaja dibentuk dan dikembangkan dengan tujuan meningkatkan jangkauan keuangan mikro bagi masyarakat luas dalam rangka pengentasan kemiskinan di negara-negara anggotanya. Yang menjadi sasaran utama dari program ini adalah pengembangan lembaga keuangan mikro syariah dengan lingkungan yang kondusif. Program yang dikembangkan oleh IDB ini banyak mendapat sambutan hangat terutama dari negara-negara yang tumbuh sektor pertaniannya, antara lain di Sudan, Bangladesh, dan Senegal yang bekerja sama dengan lembaga-lembaga ekonomi lokal yang ada. Sejalan dengan program IDB tersebut, strategi pengembangan perluasan *outreach* melalui pengembangan model *microbanking* juga sejalan dengan *Microfinance Development Program* yang dijalankan oleh IDB.

Perbankan dalam kehidupan suatu negara merupakan salah satu agen pembangunan (*agent of development*). Hal ini dikarenakan adanya fungsi utama dari perbankan sebagai lembaga *intermediary* keuangan (*financial intermediary institution*), yaitu lembaga yang

menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan. Pada sisi lain, dalam rangka memperluas *outreach* dengan *financial stability* yang kuat, perbankan syariah memerlukan pola bisnis *microbanking* yang menguntungkan dan tentunya memiliki dampak yang lebih luas ke pelaku usaha mikro.

Beberapa model yang selama ini diadopsi dapat dikelompokkan dalam dua jenis model, (i) Murni (*organic*) yang bisa dilakukan oleh perbankan syariah tanpa kerja sama dengan lembaga keuangan lain seperti pola pembiayaan yang ditangani unit *microbanking* dalam bentuk penyaluran kepada pelaku usaha mikro secara perorangan atau dengan pola group lending mechanism, atau dengan model layanan tanpa kantor (*branchless banking*) untuk bisa menjangkau potensial client yang lebih luas, dan (ii) Tidak murni (*unorganic*) yang mana perbankan syariah melakukan *linkage* dengan lembaga keuangan lain untuk bisa menyalurkan pembiayaan kepada pelaku usaha mikro.

Kedua model pengembangan *microbanking* baik bersifat *organic* maupun *unorganic* tersebut semata-mata merupakan strategi penetrasi pasar yang bertujuan untuk meningkatkan posisi perbankan syariah. Kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh setiap Bank Syariah didasarkan pada strategi penetrasi pasar yang ditetapkan untuk mencapai sasaran yang dituju. Keberhasilan suatu Bank Syariah dalam memasarkan produknya ditentukan oleh ketepatan strategi pemasaran yang ditetapkan dengan situasi dan kondisi dari sasaran pasar yang dituju. Oleh karena itu, pasar produk perbankan syariah perlu dikaji, sehingga dapat ditentukan sasaran pasar yang tepat guna mem-

peroleh tingkat *saving mobilization* dan *credit expansion* yang lebih luas.

Dalam pembangunan nasional, usaha mikro adalah bagian integral dunia usaha yang merupakan kegiatan ekonomi rakyat yang mempunyai kedudukan, potensi, dan peran yang strategis untuk mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang berdasarkan demokrasi ekonomi. Sebagaimana telah disebutkan di atas bahwa kelengkapan suatu kegiatan usaha perlu didukung oleh permodalan dan sumberdaya manusia yang memadai. Namun dalam praktiknya usaha mikro seringkali kesulitan dalam mendapatkan sumber pendanaan, satu dan lain hal karena suku bunga pinjaman yang tinggi dan berdasarkan analisis kredit khususnya terkait dengan jaminan "dianggap" tidak memenuhi. Dengan demikian sektor perbankan syariah sebagai lembaga keuangan yang mengemban misi bisnis (*ijarah*), sekaligus misi sosial (*tabarru*) sudah seyogyanya mampu memberikan kontribusi bagi pengembangan sektor usaha mikro dimaksud. Untuk kepentingan usaha mikro, bank syariah hendaknya mampu secara cermat mengetahui kebutuhan nyata yang ada pada usaha mikro yang bersangkutan. Hal ini penting karena karakteristik produk pembiayaan yang ada pada perbankan syariah bervariasi dan masing-masing hanya menjawab pada kebutuhan tertentu.

Sebagai negara dengan populasi muslim terbesar di dunia, Indonesia memiliki potensi pengembangan ekonomi berbasis keagamaan yang kuat, yaitu yang berada di Pondok Pesantren (Koperasi pondok pesantren). Perubahan-perubahan yang dilakukan pesantren salah satunya adalah pesantren dapat dikembangkan menjadi basis ekonomi kerakyatan dan pusat pengembangan ekonomi

umat di daerah-daerah, baik dalam bentuk lembaga keuangan syariah maupun koperasi pondok pesantren (kopontren). Kopontren merupakan koperasi yang berkembang di wilayah Pondok Pesantren sehingga aktifitas perkoperasiannya tidak jauh dari aktifitas di lingkungan Pesantren. Kopontren ini memiliki peran yang sangat penting bagi perkembangan ekonomi di sekitar Pesantren. Bagi siswa-santri, kopontren dapat dijadikan tempat untuk menabung sekaligus mencari kebutuhan dasar di Pesantren. Sedangkan bagi masyarakat sekitar pondok pesantren, kopontren dapat memberikan sumbangsih sebagai pusat pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui usaha mikro bersama masyarakat.

Sebagai lembaga yang berkembang di tengah masyarakat, sejauh ini Kopontren memiliki potensi yang sangat besar bagi masyarakat antara lain sebagai *trusted institution* yang mendorong tumbuh kembangnya penyebaran dan pengajaran nilai-nilai agama sekaligus mendorong tumbuhnya perekonomian masyarakat yang berada di sekitar pesantren.

Disisi lain, interaksi kopontren dengan lembaga di sekitar seperti bank, jasa transportasi perdagangan, industri pedesaan dan lembaga pemerintahan merupakan sebuah potensi besar yang dapat dijadikan acuan dalam mengembangkan skala bisnis kopontren. Apalagi didukung oleh adanya tokoh sentral yang dalam hal ini adalah sosok Kyai sebagai *opinion leader* dengan peran yang sangat besar. Dengan adanya sinergi antara tokoh Pesantren yaitu Kyai, lembaga keuangan syariah, pemerintah dan santri (*boarding student*) dalam rangka mengembangkan kopontren, diyakini kopontren akan menjadi lembaga sentral dalam pembangunan ekonomi dan sumberdaya insani nasional. *Wallahu a'lam.* ■

Faktor-Faktor yang Memengaruhi Rasio Pembiayaan Bagi Hasil Perbankan Syariah di Indonesia



Rizqi Eka Sukmayasa
Alumnus Prodi Ekonomi Syariah FEM IPB



Dr Idqan Fahmi
Asisten Direktur Program Manajemen dan Bisnis IPB



Laily Dwi Arsyanti
Dosen Prodi Ekonomi Syariah FEM IPB

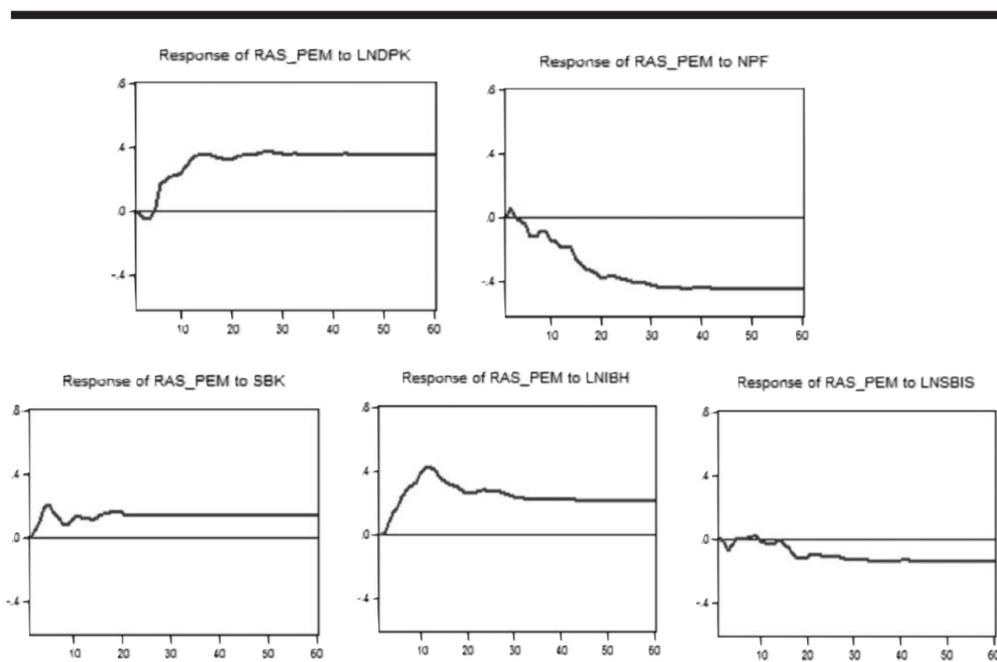
Indonesia adalah negara dengan mayoritas penduduk muslim. Perbankan syariah seharusnya dilaksanakan sepenuhnya di negara yang mayoritas memeluk agama Islam seperti di Indonesia. Konsep syariah yang diterapkan di bank-bank syariah sudah membuktikan, bahwa penyaluran pembiayaan senantiasa berpihak pada sektor riil ditunjukkan dengan nilai FDR yang tinggi. Kehadiran perbankan syariah bisa diarahkan untuk mendorong tumbuhnya sektor riil yang mampu menjadi tulang punggung perekonomian saat masa krisis.

Peranan bank di Indonesia bukan hanya dijadikan sebagai sumber pembiayaan saja, akan tetapi bank juga mampu memengaruhi siklus usaha dalam perekonomian secara keseluruhan Perbankan syariah yang diharapkan mampu mendorong tumbuhnya sektor riil didukung oleh banyaknya akad atau kontrak yang tersedia. Pemilihan jenis kontrak pada perbankan syariah ditentukan oleh dua faktor penentu. Pertama, dari jenis kontrak harus memberikan ekspektasi pendapatan yang tinggi. Kedua, jenis kontrak haruslah sesuai dengan kriteria syariah. Kontrak yang menjadi pilihan meliputi kontrak melalui akad jual beli, akad bagi hasil, dan sewa. Pembiayaan bagi hasil melalui *mudharabah* dan *musyarakah* adalah pola pembiayaan yang sangat diharapkan oleh perbankan syariah di Indonesia untuk menggantikan sistem bunga dan menjadi *core* dari ekonomi syariah.

Keunggulan pola pembiayaan bagi hasil salah satunya adalah mampu memicu tumbuhnya pengusaha atau investor yang berani mengambil keputusan yang berisiko. Hal inilah akan meningkatkan daya saing bangsa. Selain itu, pembiayaan bagi hasil mampu mengurangi peluang terjadinya resesi ekonomi dan krisis keuangan. Keunggulan lain pembiayaan bagi hasil adalah pembiayaan ini mampu menjadi solusi alternatif atas masalah overlikuiditas yang terjadi.

Perbankan syariah yang menjadi bagian dari industri perbankan memiliki kewajiban untuk menyalurkan pembiayaan pada sektor riil melalui pembiayaan bagi hasil. Berdasarkan data Bank Indonesia, pembiayaan bagi hasil di perbankan syariah di Indonesia mengalami kenaikan secara jumlah pembiayaan, namun secara rasio pembiayaan bagi hasil dengan total pembiayaan mengalami penurunan. Data statistik BI menunjukkan bahwa jumlah pembiayaan bagi hasil mengalami tren kenaikan sejak Januari 2009 sampai dengan April 2014. Namun demikian, data statistik BI juga menunjukkan bahwa rasio pembiayaan bagi hasil mengalami tren penurunan sejak tahun 2009. Kondisi ini mengindikasikan bahwa setiap tahunnya rasio penyaluran pembiayaan bagi hasil berkurang persentasenya dari pembiayaan keseluruhan. Rasio pembiayaan bagi hasil di perbankan syariah mencapai titik tertinggi pada angka 37.7912 persen pada bulan Februari 2009 dan mencapai titik terendah pada angka 26.8775 persen di bulan Januari 2014.

Perkembangan perbankan syariah yang terjadi beberapa tahun terakhir menyebabkan Bank Indonesia menyiapkan instrumen moneter dengan prinsip syariah. Instrumen moneter syariah memberikan alternatif pilihan bagi perbankan syariah untuk menempatkan dana pada instrumen Sertifikat Bank Indonesia Syariah (SBIS)



Gambar 1 Hasil Analisis IRF

dan hal ini akan berpengaruh pada penyaluran dana perbankan syariah untuk pembiayaan sektor riil. Kondisi *dual banking system* menyebabkan sistem perbankan syariah di Indonesia masih dipengaruhi pula oleh sistem konvensional yang berlaku, salah satunya yaitu dipengaruhi pula suku bunga kredit bank konvensional. Penurunan suku bunga bank konvensional dapat memicu terjadinya nasabah yang mengalihkan atau memindahkan pembiayaan dari perbankan syariah.

Rasio pembiayaan bagi hasil

Analisis pada penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode VAR/VECM melalui 7 variabel yang terlibat. Variabel yang signifikan memengaruhi rasio pembiayaan bagi hasil (RAS_PEM) pada jangka panjang adalah dana pihak ketiga (LNDPK), *non performing financing* (NPF), imbal bagi hasil (LNIBH), suku bunga kredit bank konvensional (SBK), dan sertifikat bank Indonesia syariah (LNSBIS), sedangkan variabel yang tidak berpengaruh signifikan terhadap pembiayaan bagi hasil dalam jangka panjang adalah *industrial production index* (LNIPI).

Pengujian VECM menunjukkan bahwa variabel LNDPK, LNINBH, dan SBK memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap rasio pembiayaan bagi hasil. Variabel NPF dan LNSBIS memberikan pengaruh yang negatif terhadap rasio pembiayaan bagi hasil. Nilai koefisien pada tabel menunjukkan bahwa setiap kenaikan 1persen pada variabel bebas akan menyebabkan perubahan rasio pembiayaan bagi hasil senilai koefisien pada tabel. Perubahan yang dimaksud tergantung dari tanda pada koefisien. Jika bertanda positif maka artinya adalah kenaikan, dan jika tandanya negatif berarti penurunan.

Sementara itu, analisis *Impulse Response Function* digunakan untuk melihat respon suatu variabel apabila terjadi guncangan pada variabel lain serta melihat pengaruh lamanya *shock* suatu variabel endogen yang diakibatkan variabel endogen lain

TABEL 1 ESTIMASI NILAI VECM

Variabel	Jangka Panjang	
	Koefisien	t-statistik
RAS_PEM	1	
LNDPK	0.2386	[-2.7383]
NPF	-0.8704	[26.7651]
LNIBH	4.0571	[-56.8865]
SBK	0.2114	[-11.7178]
LNSBIS	-0.5509	[19.6202]
LNIPI	0.1641	[-1.4241]

Keterangan: Bercetak tebal menunjukkan variabel signifikan pada taraf nyata 5%

dalam satu satuan standar deviasi. Penelitian ini menggunakan jangka waktu 60 bulan kedepan.

Guncangan dana pihak ketiga sebesar satu standar deviasi berdampak pada penurunan rasio pembiayaan bagi hasil pada bulan ke-2 sampai bulan ke-3. Respon kemudian positif pada bulan ke-5 dan mulai kembali stabil pada bulan ke-24 dengan nilai rata-rata sebesar 0.57136 persen. Hasil guncangan NPF sebesar satu standar deviasi berdampak pada peningkatan rasio pembiayaan bagi hasil pada bulan ke-3 sebesar 0.00539 persen. Guncangan kemudian direspon negatif dan mulai stabil dalam jangka panjang pada bulan ke-29 dengan nilai rata-rata sebesar -0.40005 persen.

Guncangan sebesar satu standar deviasi pada variabel suku bunga bank konvensional direspon permanen positif dan mulai stabil pada bulan ke-22 sebesar 0.13644 persen. Hasil guncangan sebesar satu standar deviasi pada variabel imbal bagi hasil direspon permanen positif dan stabil pada jangka panjang di bulan ke-33 dengan nilai rata-rata sebesar 0.21757 persen. Guncangan sebesar satu standar deviasi pada variabel sertifikat bank Indonesia syariah direspon negatif pada bulan ke-2 sampai ke-4, kemudian direspon positif sampai bulan ke 9. Guncangan pada variabel ini kemudian bernilai negatif pada periode selanjutnya dan mulai stabil pada jangka panjang pada bulan ke 24 dengan rata-rata nilai sebesar -0.11237 persen.

Hasil FEVD terhadap pembiayaan bagi hasil menunjukkan bahwa pada periode pertama fluktuasi pem-

biayaan bagi hasil disebabkan oleh guncangan rasio pembiayaan bagi hasil itu sendiri sebesar 100 persen. Pengaruh variabel lain mulai terlihat dari periode ke dua. Dalam jangka panjang variabel yang paling dominan menjelaskan fluktuasi pembiayaan bagi hasil adalah pembiayaan bagi hasil itu sendiri, NPF, DPK, imbal bagi hasil, SBK, SBIS dan *industrial production index*.

Berdasarkan pertimbangan hasil dari output estimasi VECM dan IRF terdapat beberapa saran kebijakan yang bisa dilakukan antara lain, perbankan syariah harus lebih giat menurunkan NPF, serta lebih fokus pada peningkatan DPK agar rasio pembiayaan bagi hasil meningkat karena ketiga variabel ini signifikan dan kondisi penurunan rasio pembiayaan bagi hasil yang terjadi sejalan dengan upaya yang dilakukan oleh bank syariah dalam konteks penurunan NPF dan peningkatan DPK. Bank Indonesia harus membatasi penyaluran dana untuk SBIS karena penyaluran dana untuk bagi hasil lebih memperkuat sektor riil dibandingkan dengan penempatan dana dalam bentuk SBIS. Perbankan syariah harus memperhatikan suku bunga bank konvensional karena berdasarkan penelitian yang dilakukan rasio pembiayaan perbankan syariah masih sangat dipengaruhi oleh perbankan konvensional. Langkah inilah yang dalam konteks penelitian yang dilakukan akan mampu meningkatkan rasio pembiayaan bagi hasil, sehingga kedepannya pembiayaan bagi hasil mampu memiliki tren yang naik untuk perbankan syariah Indonesia yang lebih baik. *Wallahu a'lam.* ■

BUKAN TAFSIR



Dr Iman Sugema
Dosen IE FEM IPB



Dr M Iqbal Irfany
Dosen IE-FEM IPB

Berhemat dan sederhana menjadi dua kata yang semakin populer akhir-akhir ini, termasuk dalam kaitannya dengan birokrasi dan operasionalisasi pemerintahan.

Banyak pihak beranggapan bahwa penghematan itu terlalu berlebihan bahkan pencitraan. Tentu kita tidak bisa mengukur niat dan motif seseorang namun penilaian secara lahir apa yang bisa kita nilai adalah bahwa upaya ini layak diapresiasi. *Fahkum bi al-dzawahir*, hukumlah sesuatu atas lahirnya.

Beberapa hal mengapa efisiensi dan kesederhanaan dalam aktifitas pemerintahan perlu didukung. Pertama, gerakan ini tentu berkesesuaian dengan *good governance* yang mensyaratkan tatakelola pemerintahan yang bertanggungjawab, bersih dan efisien.

Gerakan ini juga bisa berperan sebagai salah satu cara mencegah tindakan korupsi.

Efisiensi adalah merupakan implementasi dari kesederhanaan, adapun kesederhanaan merupakan salah satu pilar integritas. Orang yang sederhana cenderung jauh dari mental koruptif karena biasanya korupsi berasal dari tindakan serakah yang diawali dengan gaya hidup berlebihan dan hedonistik.

Kedua, efisiensi bisa bermakna 'kecerdasan alokatif' dimana pengeluaran sebaiknya dialokasikan untuk hal-hal substansial yang langsung berdampak pada kemaslahatan masyarakat, bukan malah terserap pada operasionalisasi pemerintahan yang boros.

Langkah membumikan efisiensi dan perilaku sederhana para aparat pemerintahan tentu sejalan dengan harapan masyarakat.

Alasan ketiga terkait efek keteladanan. Sikap ini bila konsisten dilaksanakan dari hulu ke akar rumput birokrasi maka di-

harapkan akan melahirkan persepsi positif masyarakat terhadap pemerintah. Siapa tak ingin pemimpin amanah, mengerti, peduli, peka terhadap nasib rakyat, dan tak korupsi.

Kesederhanaan dan integritas aparat diharapkan bisa memicu kepercayaan dan dukungan rakyat atas program-program yang dijalankan. Kita harapkan saja efek ini benar adanya dan bermula menjalar.

Kesederhanaan tak lain adalah salah satu aplikasi sunnah Nabi SAW dan para *khulafâ'u ar-râsyidîn* setelah beliau. Sifat ini adalah salah satu penciri utama para Nabi dan generasi shalih terdahulu.

Di samping menyuburkan sedekah, budaya hidup sederhana, hemat, dan tidak bermegah-megahan merupakan aplikasi bahkan sebagian esensi ekonomi berbasis ketuhanan.

Terlalu banyak contoh teladan kesederhanaan dari Ra-

sulullah SAW dan para sahabat beliau. Nabi SAW misalnya dalam riwayat dari Hafshah (istri beliau) hanya memiliki dua helai pakaian, satu untuk melayani tamu dan satu lagi pakaian keperluan sehari-hari.

Demikian pula kisah Khalifah Umar RA. Menyadari bahwa apa yang ada di tangannya bukanlah milik pribadinya namun milik masyarakat, ia pun selalu berhemat dalam menggunakannya. Saking amanahnya, beliau sering mematikan lampu minyak saat terkait urusan urusan pribadi atau keluarga dan baru menyalaikannya ketika ada pembicaraan penting terkait umat.

Demikian pula dalam satu riwayat lain beliau melakukan pekerjaan normal seperti menggali parit, membersihkan got seorang diri sampai-sampai ada seorang pembesar yang hendak menemuinya terkecoh seakan tak percaya itulah Khalifah Umar pemimpin tertinggi kaum muslim di zamannya.

Tentu banyak lagi kisah-kisah keteladanan serupa dimana intinya adalah bahwa pemimpin dan birokrasi pemerintahan sejatinya hanyalah pelayan (*amir*) rakyat dengan tanpa serta merta mengubah statusnya menjadi lebih superior dari masyarakat umum. Pemimpin dan birokrasi ini harus tetap sederhana, dan integritas serta kemanfaatan lah yang harusnya menjadi orientasi.

Kita tentu berharap terus bisa meneladani kesederhanaan Nabi SAW dan generasi terdahulu, bahkan kita berharap memperoleh keteladanan itu dari para pemimpin dan abdi masyarakat saat ini. Tentu anjuran saja tidak cukup, namun diperlukan contoh nyata.

Semoga saja perilaku hidup sederhana bisa terus menular dan *nge-trend*. Kalau sudah menjamur, mudah-mudahan saja kesederhanaan menjadi perilaku kolektif masyarakat. ■

Kesederhanaan