



# Analisis Efektivitas Pembiayaan UMK pada Koperasi Syariah



**Indah Purnamasari**  
Mahasiswa Ilmu Ekonomi  
FEM IPB



**Dr Irfan Syaqui Beik**  
Dosen IE – FEM IPB

**P**eran usaha mikro dan kecil (UMK) sebagai penyangga perekonomian nasional sangat penting dan strategis. Namun demikian, salah satu problematika terbesar yang dihadapi UMK adalah keterbatasan pada akses permodalan. Hal ini dikarenakan oleh kondisi UMK yang bersifat mikro dengan modal kecil, tidak berbadan hukum, dan manajemen usaha yang masih tradisional. Langkah yang perlu dilakukan untuk mengantisipasi lemahnya sumberdaya modal dalam administrasi lebih sederhana daripada perbankan pada umumnya. Ini tercermin dari syarat pengajuan pembiayaan yang tidak memberatkan pelaku usaha mikro dan kecil.

### Koperasi syariah

Lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) merupakan institusi yang diharapkan dapat memberikan jawaban terhadap persoalan pembiayaan UMK ini. LKMS memiliki sejumlah karakteristik dan mekanisme operasional yang berbeda dengan lembaga keuangan pada umumnya. Salah satu contoh LKMS yang menyelenggarakan usaha pelayanan jasa keuangan dalam skala mikro dan kecil, serta memiliki tujuan sosial dan ekonomi, adalah koperasi syariah.

Namun demikian, harus diakui bahwa koperasi syariah ini menghadapi sejumlah tantangan besar, baik yang bersifat internal maupun eksternal. Menurut Sadrah dalam Rifki (2008), terkadang pendirian koperasi ini kurang diimbangi dengan pengetahuan, pengalaman, dan keterampilan yang profesional mengenai manajemen pengelolaan, jasa, maupun sumber daya manusia (SDM).

Oleh karena itu, banyak diantara koperasi tersebut yang mati dalam usia pendek, atau tetap berdiri namun berjalan di tempat. Apalagi jika diperparah oleh ketidak amanahan para pengelola yang dapat memicu penarikan dana secara besar-besaran oleh nasabah (Rifki, 2009). Artikel ini mencoba untuk menganalisis efektivitas pembiayaan dan faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan pembiayaan oleh UMK, dengan mengambil studi kasus Kospin (Koperasi Simpan Pinjam) Jasa Syariah Pekalongan.

Kospin Jasa Syariah adalah salah satu lembaga keuangan mikro di Pekalongan Provinsi Jawa Tengah, yang merupakan unit jasa keuangan syariah (UJKS) Kospin Jasa konvensional. KOSPIN Jasa Syariah telah berdiri sejak 17 Agustus 2004. Selama perkembangannya, Kospin Jasa Syariah telah memiliki jaringan anggota dan mitra usaha yang tersebar di berbagai wilayah, antara lain di Jawa Tengah, Jawa Barat, DKI Jakarta, Bali, Yogyakarta dan Jawa Timur. Dalam penyaluran pembiayaan, Kospin Jasa Syariah menerapkan konsep prosedur yang sederhana sehingga memudahkan bagi para anggotanya

yang ingin mendapatkan pembiayaan.

### Efektivitas pembiayaan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana kinerja pembiayaan yang telah dilakukan oleh Kospin Jasa Syariah dalam mendukung sektor usaha mikro dan kecil. Sehingga, dapat diketahui sisi mana yang cukup baik dan sisi mana yang masih memerlukan perbaikan demi perkembangan Kospin Jasa Syariah di masa mendatang.

Penelitian ini menggunakan skala Likert dan analisis jalur (*path analysis*) sebagai alat analisisnya. Adapun responden penelitian ini berjumlah 100 pelaku UMK yang menjadi anggota Kospin, dan telah diwawancarai pada bulan Februari 2011. Dalam perhitungan skala Likert didapat skor penilaian pembiayaan yang terbagi menjadi empat kategori. Yaitu, tidak efektif (skor antara 400-599), kurang efektif (600-799), cukup efektif (800-999), dan efektif (1000-1200).

Perhitungan skala Likert digunakan untuk melihat tingkat efektivitas pembiayaan berdasarkan tanggapan responden. Tingkat efektivitas ini didasarkan dari tahapan prosedur pembiayaan (pengajuan pembiayaan, pencairan pembiayaan, pengembalian pembiayaan) dan dampak pembiayaan (Aryati, 2004). Hasil analisis menunjukkan bahwa tahap pengajuan pembiayaan memiliki nilai skor tertinggi dibandingkan dengan

tahapan-tahapan lain dalam prosedur pembiayaan, yaitu sebesar 1139.

Sedangkan rata-rata skor pada keseluruhan tahap pembiayaan hingga dampaknya terhadap anggota adalah 1061 (lihat Tabel 1). Secara umum, hasil ini menunjukkan bahwa tahapan prosedur pembiayaan sampai dengan dampak pembiayaan yang dirasakan oleh anggota Kospin Jasa Syariah Pekalongan, sudah memenuhi kriteria efektif dalam penilaian anggota pembiayaan UMK selaku responden.

### Analisis kuantitatif

Analisis kuantitatif dilakukan untuk melihat variabel apa saja yang mempengaruhi besarnya pembiayaan (PM) dan pendapatan usaha anggota (PP). Variabel yang diduga mempengaruhi besarnya pembiayaan yang diberikan Kospin Jasa Syariah Pekalongan dan pendapatan usaha anggota setelah pembiayaan, adalah biaya administrasi (BA), lamanya menjadi anggota (LN), jangka waktu angsuran (JA), tingkat pendidikan (TP), alokasi pembiayaan (AP), jenis usaha (JU), pendapatan usaha awal (PS), keuntungan usaha anggota (KU), dan pengeluaran rumah tangga anggota per bulan (PB). Koefisien jalur ( $\gamma_i$ ) adalah koefisien yang menghubungkan jalur variabel eksogen terhadap variabel endogen, persamaan strukturalnya adalah sebagai berikut :

$$PM = \gamma_1 BA + \gamma_2 LN + \gamma_3 JA + \gamma_4 PS +$$

$$\gamma_5 TP + \gamma_6 AP + \gamma_7 JU + 1$$

$$PP = \gamma_1 PM + \gamma_2 KU + \gamma_3 JA + \gamma_4 AP + \gamma_5 JU + \gamma_6 PB$$

Hasil uji analisis jalur (*path analysis*) menunjukkan bahwa variabel yang berpengaruh signifikan terhadap besarnya pembiayaan adalah biaya administrasi dan tingkat pendidikan. Adanya hubungan kausal antarvariabel menjelaskan bahwa biaya administrasi dan tingkat pendidikan berpengaruh secara langsung terhadap besarnya pembiayaan yang diajukan kepada Kospin Jasa Syariah Pekalongan. Semakin tinggi biaya administrasi dan semakin tinggi tingkat pendidikan, maka akan semakin besar pula jumlah pembiayaan yang diajukan oleh anggota kepada pihak Kospin. Demikian juga sebaliknya.

Fakta lapangan juga menjelaskan bahwa bagi anggota Kospin yang berpendidikan tinggi ( $\geq$  SMA), terdapat kesesuaian antara realisasi penggunaan dana pembiayaan dengan tujuan awal pembiayaan. Ini menunjukkan bahwa semakin tinggi pendidikan yang diterima, maka wawasan berpikir dan kemampuan mengaktualisasikan potensi diri, termasuk kemampuan dalam pengelolaan usaha, akan semakin besar.

Selanjutnya, variabel yang paling kuat pengaruh totalnya terhadap besarnya pembiayaan adalah biaya administrasi, yaitu sebesar 0,84 atau 75,51 persen. Sedangkan pendapatan usaha anggota setelah pembiayaan berpengaruh signifikan terhadap pengambilan pembiayaan, keuntungan usaha anggota, dan besarnya pengeluaran rumah tangga anggota per bulan.

Dari ketiga variabel yang signifikan ini, keuntungan usaha anggota menjadi variabel yang paling kuat pengaruhnya, yaitu sebesar 0,85 atau 72,4 persen. Tanda panah pada Tabel 2 menggambarkan beberapa pengaruh langsung dan tidak langsung variabel eksogen (melalui PM), dan pengaruh total terhadap besarnya pembiayaan (PM) dan pendapatan usaha anggota (PP).

### Implikasi kebijakan

Implikasi kebijakan yang seharusnya diambil oleh Kospin Jasa Syariah Pekalongan adalah dengan melakukan pengaturan terhadap dua variabel, yaitu biaya administrasi dan tingkat pendidikan. Kospin Jasa Syariah Pekalongan hendaknya mengatur dan menetapkan biaya administrasi yang terjangkau oleh anggota, sehingga kemudahan dalam mengajukan pembiayaan dapat tercapai.

Kospin juga dinilai perlu untuk meningkatkan pengawasan, pembinaan, dan juga bimbingan teknis terhadap para anggota yang mengajukan pembiayaan untuk modal kerja dan investasi usaha. Kegiatan ini sebaiknya dilakukan secara berkala dan terjadwal, sehingga dapat diketahui proses perkembangan usaha anggota, sekaligus sebagai deteksi dini untuk meminimalisir resiko pembiayaan bermasalah. *Wallahu a'lam.* ■

Tabel 1. Rekapitulasi Tanggapan Responden terhadap Pembiayaan Kospin Jasa Syariah

No	Tanggapan Anggota Kospin Jasa Syariah	Total Skor	Keterangan
1.	Tahap Pengajuan Pembiayaan	1139	Efektif
2.	Tahap Pencairan Pembiayaan	1075	Efektif
3.	Tahap Pengembalian Pembiayaan	947	Cukup Efektif
4.	Dampak Pembiayaan Terhadap Anggota	1083	Efektif
Rata-Rata Skor		1061	Efektif

Tabel 2. Dekomposisi Pengaruh Antarvariabel Model PM dan Model PP

Pengaruh Antar Variabel	Pengaruh		
	Langsung	Tidak Langsung Melalui PM	Total
BA → PM	0.84	-	0.84
TP → PM	0.28	-	0.28
BA → PP	-	-0.0924	-0.0924
TP → PP	-	-0.0198	-0.0198
PM → PP	-0.11	-	-0.11
KU → PP	0.85	-	0.85
PB → PP	0.3	-	0.3

## Qarunomics



**Dr Irfan Syaqui Beik**

Ketua Tim Prodi Ekonomi Syariah FEM IPB

**S**alah satu figur nabi yang kisahnya banyak diungkap dalam Alquran adalah Nabi Musa AS. Bersama saudaranya, Nabi Harun AS, mereka berhadapan dengan tiga simbol kezaliman sebagai objek dakwahnya. Pertama, simbol kekuasaan yang zalim dan korup, yang direpresentasikan oleh Firaun. Kedua, simbol kekuatan ilmuwan yang memiliki penguasaan keilmuan yang luar biasa, namun pekerjaannya membingungkan dan menyedatkan umat. Itulah dia Musa Samiri. Ketiga, simbol kapitalisme global dan konglomerasi yang merusak, yang direpresentasikan oleh Qarun.

Terkait dengan simbol yang ketiga ini, Allah SWT telah menggambarkan siklus hidupnya dalam QS Al-Qashash (28) ayat 76 – 82. Menurut penulis, siklus tersebut sesungguhnya tidak hanya menggambarkan figur Qarun sebagai seorang individu, tetapi lebih dari itu, ia merepresentasikan sebuah ideologi ekonomi yang berorientasi pada penumpukan aset dan kekayaan, yang kita kenal saat ini sebagai kapitalisme. Karena itu, tidak salah jika kita mengistilahkan paham ekonomi kapitalis dalam Alquran ini dengan sebutan Qarunomics.

### Karakteristik qarunomics

Ada beberapa karakteristik utama dari Qarunomics. Pertama, orientasi utamanya adalah pada *capital accumulation*. Indikator kemajuan ekonomi hanya ditin-

jau dari aspek materi, yaitu sejauhmana manusia mampu memperkaya dirinya sendiri. Bahkan dalam QS 28 : 76 Allah menggambarkan, saking kayanya Qarun, sampai-sampai kunci untuk membuka gudang-gudang hartanya harus dibawa oleh sekelompok orang yang memiliki kekuatan fisik luar biasa.

Kedua, dominasi paradigma materialisme/kapitalisme ini mengakibatkan diabaikannya prinsip halal, haram, dan kemaslahatan dalam mencari harta. Nilai etika dan moralitas menjadi sesuatu yang tidak *compatible* dengan kegiatan perekonomian. Keduanya seolah-olah adalah kutub yang saling bertentangan.

Sesungguhnya, Islam tidak anti pada penguasaan materi, sebagaimana kecemasan Ibn Taimiyyah dan Ibnu Qayyim al-Jauziyyah terhadap orang yang menyalahartikan makna zuhud sebagai "perilaku memiskinkan diri". Berpakaian compang camping bukanlah tanda seseorang memiliki sifat zuhud dalam hidupnya. Zuhud itu menjadikan kekuatan harta dan dunia berada di tangan, bukan di hati.

Islam adalah ajaran yang mendorong umatnya untuk menguasai perekonomian dunia. Penguasaan ekonomi ini menjadi syarat mutlak bagi kemajuan dan kemakmuran masyarakat. Namun Islam pun mengingatkan, ketika cara berpikir kapitalistik yang mengendalikan aktivitas perekonomian, maka kecenderungan terjadinya penyimpangan dan penyalahgunaan akan sangat besar. Yang timbul

adalah beragam kerusakan, dan bukan kesejahteraan yang hakiki.

Selanjutnya, karakter yang ketiga, Qarunomics dibangun di atas landasan keilmuan yang memisahkan antara ekonomi dengan ajaran agama (QS 28 : 78). Secara tegas Qarun mengklaim bahwa apa yang ia dapatkan sesungguhnya merupakan hasil dari ilmu yang dimilikinya, dan ilmu tersebut bebas dari intervensi Tuhan. Ada proses sekularisasi yang kuat di dalamnya.

Premis-premis ekonomi yang bersumber dari ajaran agama, dianggap sekadar "norma" yang bisa diterima ataupun ditolak, bergantung pada pembuktian secara empirik. Apakah bisa dibuktikan atau tidak. Bahkan tidak hanya itu, ada kecenderungan untuk alergi terhadap intervensi nilai agama, layaknya Qarun yang menolak nasehat orang-orang saleh di sekitarnya (QS 29 : 80).

Proses sekularisasi ilmu ekonomi ini semakin mendapat tempat ketika negara ataupun masyarakat yang mempraktikkan ekonomi sekuler ini ternyata secara empirik mampu menunjukkan kemajuan yang luar biasa. Pervis seperti Qarun yang mampu menjadikan dirinya sebagai orang terkaya sejagad pada saat itu, sehingga menjadi magnet bagi masyarakat di sekitarnya untuk datang berbondong-bondong mempelajari dan meng-copy paste apa yang dilakukan Qarun dalam kehidupan mereka (QS 28 : 79).

Keempat, Qarunomics sangat rentan terhadap krisis (QS 28 : 81). Pada ayat tersebut Allah menggambarkan ujung dari kehidupan Qarun, yaitu kehancuran yang sangat dahsyat. Qarun beserta hartanya dibenamkan oleh Allah ke dalam bumi, tanpa ada satu kelompok pun yang sanggup menolongnya. Hikmah dari ayat ini adalah bahwa ujung dari ekonomi kapitalis adalah kehancuran dan krisis demi krisis.

Suka tidak suka, sistem ekonomi yang dibangun di atas landasan yang secara diametral bertentangan dengan aturan Allah, pasti akan mengalami gejolak dan instabilitas. Menarik sekali ketika Allah SWT membuat perumpamaan orang yang memakan riba sebagai orang yang kerusak setan (QS 2 : 275). Ciri orang yang rusak setan biasanya lemah, tidak stabil, dan berprilaku secara irasional. Demikian pula dengan sistem ekonomi ribawi, pasti memiliki karakter fundamental ekonomi yang lemah, tidak stabil, dan irasional.

Karena itu, belajar dari Qarunomics di atas, integrasi nilai-nilai agama dalam kehidupan ekonomi menjadi sesuatu yang mutlak. Beragam krisis global yang terjadi saat ini seharusnya semakin menyadarkan kita untuk meningkatkan eskalasi dukungan terhadap pembangunan ekonomi syariah di Tanah Air. Kalau pun ada kekurangan dalam prosesnya, tugas kita adalah memperbaiki dan menyempurnakannya. *Wallahu a'lam.* ■



## Analisis Pengaruh Kebijakan Moneter terhadap Pergerakan IHSG dan JII



**Dr. Yulizar D. Sanrego**  
Kepala LPPM STEI Tazkia dan  
Peneliti Tamu FEM IPB



**Abdul Wahid Faizin**  
Peneliti LPPM STEI Tazkia dan  
Peneliti Tamu FEM IPB

Selama ini pergerakan Jakarta Islamic Index (JII) yang merupakan representasi pasar modal syariah di Indonesia bersifat paralel dengan Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) yang merupakan representasi pasar modal konvensional. Bahkan pada saat krisis keuangan global pada tahun 2008 lalu, JII sebagaimana IHSG terkoreksi sangat tajam. Hal ini dapat kita lihat pada *IDX statistic 2008* yang mencatat penurunan tajam IHSG di level 1.111,390 pada tanggal 28 Oktober 2008. Di mana pada tanggal 11 Januari 2008, IHSG mencapai nilai tertingginya pada level 2.830,263. Hal senada juga dialami JII yang sempat terseret turun pada level terendahnya pada tanggal 28 Oktober 2008 yaitu pada level 172,710. Penurunan ini tergolong curam bila dibandingkan level tertingginya pada tanggal 28 Februari sebesar 517,814.

Fakta di atas seakan menegaskan persepsi yang ada selama ini bahwa sistem keuangan syariah kebal terhadap krisis. Fakta tersebut juga membuktikan bahwa praktik *trading* yang ada di pasar modal syariah (JII) tidak jauh berbeda dengan yang ada di pasar modal konvensional (IHSG).

Dari kondisi riil, banyak umat Islam yang kemudian menganggap bahwa pasar modal syariah yang selama ini ada tidak lain adalah sebuah ilusi belaka. Mereka juga beranggapan bahwa larangan spekulasi di pasar modal syariah hanya bersifat normatif.

### Metode penelitian

Untuk data variabel kebijakan moneter berupa SBI, SBIS, M0, *Exchange Rate* (ER), penulis peroleh dari SEKI BI yang dapat diambil dari situs resminya dan sebagian lagi dari perpustakaan BI. Data *Industrial Price Index* (IPI) dan inflasi (IHK) penulis ambil dari situs resmi BPS. Sedangkan data IHSG dan JII penulis olah dari *IDX statistics* yang dapat diambil dari situs resmi Bursa Efek Indonesia, dan sebagian lagi dari Yahoo Finance terutama untuk IHSG. Data yang penulis gunakan adalah data *time series* dengan rentang waktu Maret 2003 sampai dengan Desember 2009.

Adapun model yang digunakan dalam penelitian ini adalah

IHSG:

$$LnIHSG = \alpha_0 + \alpha_1 LnIPI + \alpha_2 LnIHK + \alpha_3 LnER + \alpha_4 M0 + \alpha_5 SBI + \alpha_6 SBIS + u_t$$

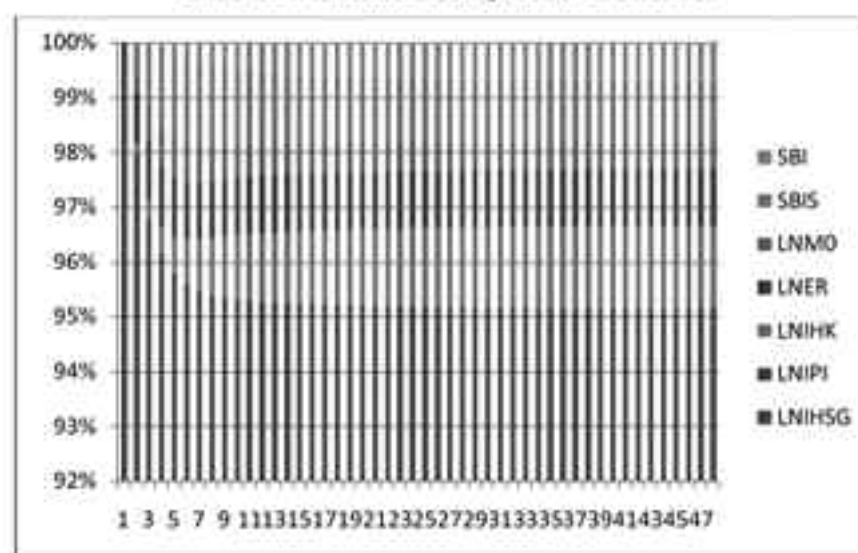
JII:

$$LnJII = \delta_0 + \delta_1 LnIPI + \delta_2 LnIHK + \delta_3 LnER + \delta_4 M0 + \delta_5 SBI + \delta_6 SBIS + v_t$$

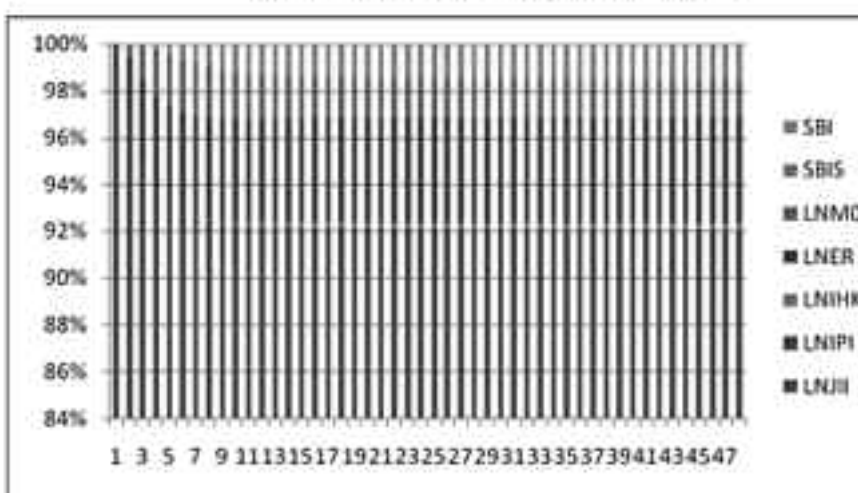
### Analisis hasil

Ada tiga variabel yang stasioner pada le-

Gambar 1 Variance Decomposition dari IHSG



Gambar 2 Variance Decomposition dari JII



vel baik dengan menggunakan uji Augmented Dickey Fuller (ADF) maupun Phillips-Perron (PP) yaitu SBIS, M0, dan IPI. Sedangkan variabel-variabel lainnya baru stasioner pada tingkat *first difference*. Mengingat semua variabel belum stasioner pada tingkat level, maka pengujian dilanjutkan pada tingkat *first difference*.

Berdasarkan uji stabilitas VAR yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa estimasi VAR yang akan digunakan untuk analisis IRF dan VD adalah stabil. Berdasarkan hasil uji kointegrasi, persamaan IHSG memiliki satu *rank* kointegrasi pada taraf nyata lima persen. Sedangkan persamaan JII memiliki dua *rank* kointegrasi pada taraf nyata lima persen. Dengan demikian analisis yang akan dipakai adalah *Vector Error Correction Model* (VECM atau *restricted VAR*).

Hasil analisis menunjukkan bahwa dalam jangka pendek variabel LNPI, LNIHK, LNER, LNMO, SBI, dan SBIS tidak berpengaruh signifikan secara statistik terhadap IHSG atau pun JII. Ekspektasi IHSG atau

D(LNIIHG(-1)) berpengaruh positif dan signifikan terhadap IHSG sebesar 0,429311. Artinya ketika ekspektasi terhadap IHSG meningkat sebesar satu persen, maka akan menyebabkan kenaikan IHSG sebesar 0,429311 persen. Begitu pula dengan ekspektasi JII atau D(LNJII(-1)) berpengaruh positif dan signifikan terhadap JII sebesar 0,466391. Hal ini berarti ketika ekspektasi terhadap JII meningkat sebesar satu persen, maka akan menyebabkan kenaikan JII sebesar 0,466391 persen.

Selain itu, dari tabel di atas juga dapat kita lihat bahwa baik dalam model IHSG maupun JII terdapat koreksi kesalahan dari jangka pendek ke jangka panjang namun tidak signifikan. Dalam jangka panjang, berdasarkan uji-t di atas masing-masing variabel kebijakan moneter baik yang berupa variabel instrumen (SBI, SBIS, M0 dan ER) maupun variabel sasaran (IPI dan IHK) berpengaruh signifikan terhadap pergerakan IHSG, dimana SBI, SBIS, M0, ER, berpengaruh negatif terhadap IHSG masing-masing sebesar 0,133; 0,168; 6,708; dan 2,026. sedangkan IPI dan IHK

berpengaruh positif terhadap IHSG masing-masing sebesar 8,562492 dan 13,76555.

Sedangkan untuk JII, hanya dua variabel saja yang tidak berpengaruh signifikan terhadap JII, yaitu ER dan SBIS. Sedangkan sisanya berpengaruh signifikan yaitu SBI (negatif sebesar 0,920), M0 (negatif sebesar 28,337), IHK (positif sebesar 50,684) dan IPI (positif sebesar 2,144). Secara keseluruhan, uji-F menunjukkan bahwa variabel-variabel kebijakan moneter tidak berpengaruh signifikan baik terhadap IHSG maupun terhadap JII.

### Impulse response function (IRF)

Hasil analisis *Impulse Response Function* dari model IHSG dan model JII terhadap guncangan variabel lainnya sangat fluktuatif. Namun demikian, yang menarik adalah adanya kesamaan pola hasil di antara keduanya, termasuk bentuk responsnya.

Baik IHSG maupun JII merespon negatif guncangan IPI, masing-masing sebesar 0,3 persen dan 1,8 persen. Demikian pula terhadap guncangan variabel IHK, di mana IHSG dan JII sama-sama merespon negatif, masing-masing sebesar 1,4 persen dan 0,7 persen.

IHSG dan JII juga merespon positif guncangan ER, masing-masing sebesar 1,1 persen dan 2,6 persen. Sedangkan terhadap variabel M0, IHSG dan JII merespon negatif, masing-masing 0,7 persen dan 1,4 persen.

Adapun terhadap guncangan variabel SBI, IHSG dan JII meresponnya secara negatif, masing-masing sebesar 0,9 persen dan 1,5 persen. Perbedaan di antara kedua model tersebut (IHSG dan JII) hanya terletak pada respons terhadap guncangan SBIS. IHSG merespon negatif guncangan SBIS sebesar 1,1 persen, sedangkan JII merespon positif guncangan tersebut sebesar 0,6 persen.

### Rekomendasi

Berdasarkan hasil penelitian di atas, dapat kita lihat bahwa pasar modal syariah yang direpresentasikan oleh JII ternyata tidak jauh berbeda dengan pasar modal konvensional yang direpresentasikan oleh IHSG. Keduanya memiliki "kemiripan" yang nyata. Hal ini menguatkan pandangan sebagian kalangan yang menganggap bahwa pasar modal syariah baru sebatas pada tahap *screening* produk-produk pasar modal mana yang *core business*-nya sesuai dengan syariah.

Oleh karena itu, agar pasar modal syariah ini bisa berkembang dan berbeda secara signifikan dengan pasar modal konvensional, paling tidak ada dua rekomendasi kebijakan yang harus dilakukan. Pertama, perlu adanya aturan main dari perspektif syariah (fatwa) yang bisa menegaskan atau membatasi praktek-praktek yang tergolong spekulatif. Hal ini harus tercermin pula pada regulasi yang ada. Kedua, perlu kiranya dilakukan edukasi yang lebih intens lagi kepada para investor tentang dasar-dasar ekonomi Islam terutama dalam hal prinsip dasar pasar modal dalam Islam. *Wallahu a'lam.* ■

## CALL FOR PAPERS

### International Zakat Conference

### "Sustainable Zakat Development in the Poverty Alleviation and Improvement of Welfare of the Ummah"

Bogor, July 19-21, 2011

Organized by:  
**WORLD ZAKAT FORUM**

In collaboration with:  
**Department of Economics, Faculty of Economics and Management,  
Bogor Agricultural University**

**Centre for Islamic Development Studies, Bogor  
Agricultural University**

**Postgraduate Program of Bogor Ibn Khaldun  
University**

**INDONESIA**

Zakat development in the Muslim world for the last decade has shown an impressive growth. Its significance to the national and communal development is irrefutable, as zakat contributes to social security and harmony by reducing the gap between the have and the have not, and strengthens the economic independence of the Muslim society. The zakat fund is also an important financial source for the country in addition to tax fund. The distribution of zakat fund could help generate and steer the Islamic country's economic activities.

The World Zakat Forum will be organizing an international conference of zakat as a media to observe economic role of zakat in reducing poverty and income inequality. This conference also aims at facilitating a platform for discussion between policymakers, practitioners, academicians, researchers, graduate students and other stakeholders to address various zakat problems and enhance the role of zakat in the development of Islamic countries.

This international zakat conference is also co-hosted by the Department of Economics, Faculty of Economics and Management of Bogor Agricultural University, Centre for Islamic Development Studies of Bogor Agricultural University, and Postgraduate Program of Ibn Khaldun University, Indonesia. The conference will be held for three days during July 19-21, 2011 in Bogor, Indonesia.

*Theoretical and empirical papers* using English language are invited to be submitted to the conference. The papers should be in line with, but not limited to, the following sub-themes:

- Zakat and poverty alleviation
- Zakat and its macroeconomic implications
- Zakat and sustainable growth with equity
- Zakat and fiscal policy
- Sources and potential of zakat fund
- Policy reform for zakat development
- Best practice of zakat collection and distribution
- The role of zakat in the achievement of MDGs (Millennium Development Goals)
- Zakat and microfinancing institutions
- Zakat and improvement of entrepreneurship capacity of the poor
- Zakat and micro-insurance of the poor
- Integration of zakat and waqf in economic development

### Important Dates

Submission of abstract with CV : May 30, 2011  
Notification of accepted abstracts : June 7, 2011  
Submission of full paper : June 30, 2011

### Style for Submission

Abstracts should not more than 300 words, and full paper should be less than 25 pages, typed in a single space of A4 size paper, with one inch of margin on all sides. The formatting style of the paper shall be as follows.

Text font: Times New Roman, 12pt.  
Section headings: Times New Roman, 12pt, uppercase, centered.  
Title of paper: Times New Roman, 14pt, uppercase, centered.  
References: APA style.

Abstracts and full papers should be submitted electronically to [email@worldzakatforum.org](mailto:email@worldzakatforum.org) and [worldzakatforum@gmail.com](mailto:worldzakatforum@gmail.com)

All abstracts and papers will be reviewed by a panel of academic committee. Papers approved by the academic committee will be presented in the conference.

### Hotel and Accommodation

For the selected papers, the committee will not pay air tickets for the presenters. However, all accommodations including hotel stay and meals for one presenter of each selected paper during the conference will be covered by the committee.

### Other Participants

Registration date and fees for participants other than paper presenters will be informed two months prior to the conference.

For updated information, please visit our websites:  
[www.worldzakatforum.org](http://www.worldzakatforum.org) and <http://ekonomi.fem.ipb.ac.id/>



# Brand Loyalty Nasabah Bank Syariah



**Dr Ma'mun Sarma**  
Kepala Bagian Pemasaran,  
Departemen Manajemen  
FEM IPB

Sebagaimana diketahui, saat ini perekonomian Indonesia didominasi oleh Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Pada tahun 2007, jumlah seluruh pelaku ekonomi di Indonesia adalah 48.93 juta, di mana jumlah usaha besar adalah 7.000 unit, usaha menengah adalah 106 ribu unit, usaha kecil 4,2 juta unit, dan usaha mikro 44,6 juta unit (Kementerian Perdagangan, 2009). Dengan demikian, persentase jumlah usaha mikro dan kecil (UMK) mencapai angka 99,77 persen. Adapun kontribusi UMK terhadap PDB adalah sebesar 53,6 persen, dengan jumlah tenaga kerja yang terserap mencapai angka 91,8 juta orang.

Dengan melihat struktur usaha di Indonesia yang didominasi oleh UMKM, ekonomi syariah diharapkan dapat memainkan peran yang lebih signifikan dalam perekonomian nasional. Salah satunya adalah melalui peningkatan peran sektor perbankan syariah dalam memberikan akses permodalan bagi UMK dalam mengembangkan usahanya. Apalagi sektor perbankan syariah telah mengalami perkembangan yang sangat signifikan, baik dari sisi jumlah aset, jumlah BUS/UUS, maupun jumlah BPRS. Dari segi perundangan, penguatan sektor ini semakin nampak dengan diberlakukannya UU No 21/2008 tentang Perbankan Syariah.

Dari sisi aset misalnya, aset perbankan syariah telah tumbuh dengan besaran antara 28,57 persen sampai 48,49 persen dengan rata-rata 36,24 persen selama lima tahun terakhir. Angka ini lebih dari dua kali lipat pertumbuhan bank konvensional. Termasuk ketika terjadi krisis, di mana bank syariah mampu bertahan dan tumbuh lebih pesat dibandingkan bank konvensional yang hanya tumbuh 0,18 persen.

Namun demikian, pangsa pasar yang belum tergarap oleh bank syariah masih sangat besar. Tulisan ini akan membahas lebih lanjut dengan menganalisis *brand loyalty* atau loyalitas merek nasabah bank syariah dengan bank konvensional, apakah nasabah bank syariah memiliki loyalitas yang lebih tinggi daripada nasabah bank konvensional, ataukah sebaliknya.

## Brand loyalty

Sebagaimana diketahui, *brand loyalty* terdiri atas lima komponen, yaitu: *switcher*

Tabel 1. Perbandingan *Brand Loyalty* Bank Syariah dengan Bank Konvensional (Kasus satu bank syariah di Kota Bogor dan satu bank konvensional di Kota Makassar, 2010)

Komponen <i>Brand Loyalty</i>	Bank Syariah (persen)	Bank Konvensional (persen)
<i>Switcher</i>	7	5
<i>Habitual buyer</i>	27	52
<i>Satisfied buyer</i>	43	63
<i>Liking the brand</i>	45	59
<i>Committed buyer</i>	14	44

Sumber: Data Primer Penelitian Skripsi Mahasiswa S1 Departemen Manajemen (2010)

(pembeli yang beralih), *habitual buyer* (kebiasaan pembeli), *satisfied buyer* (kepuasan pembeli), *liking the brand* (menyukai merek), dan *committed buyer* (pembeli yang setia). Kelima komponen dari *brand loyalty* diharapkan merupakan piramida terbalik, artinya dimulai dari *switcher* yang paling kecil nilainya lalu makin besar, sehingga angka terbesarnya adalah ada pada *Committed buyer*.

Berdasarkan data yang ada (lihat tabel 1), dari perbandingan antara *brand loyalty* nasabah bank syariah dengan konvensional, tampak bahwa *brand loyalty* bank syariah menunjukkan pola yang tidak mengarah ke piramida terbalik, sedangkan bank konvensional lebih mengarah ke piramida terbalik. Fakta lain yang menarik adalah *committed buyer* pada bank syariah jauh lebih rendah dibandingkan dengan bank konvensional. Hal ini tentu saja menimbulkan pertanyaan, mengapa nasabah bank syariah lebih rendah tingkat kesetiannya dibandingkan dengan nasabah bank konvensional. Hanya 14 persen saja nasabah bank syariah yang menyatakan setia terhadap bank syariah, sedangkan tingkat kesetiaan nasabah bank konvensional mencapai angka 44 persen.

Sementara itu di sisi lain, Muhamad Abduh (2011) telah melakukan penelitian mengenai tingkat laku nasabah deposito bank syariah. Kepada nasabah ditanyakan mengenai lima dimensi pelayanan bank

syariah yang berhubungan dengan reliabilitas, tangibilitas, biaya dan balas jasa, hubungan nasabah dengan bank, dan syariah terhadap sikapnya untuk menarik depositonya di bank syariah.

Dari kelima pertanyaan tersebut, nasabah memberikan respons cukup besar untuk menarik depositonya jika pelayanan bank syariah, khususnya pelayanan yang berhubungan dengan aspek kesesuaian syariah, kurang baik. Angkanya mencapai 60,1 persen, diikuti dengan tangibilitas (54,7 persen), biaya dan balas jasa (27,5 persen), reliabilitas (26,8 persen), dan hubungan nasabah dengan bank (11,3 persen).

Jadi, riset ini menunjukkan bahwa alasan utama mengapa nasabah akan menarik depositonya dari bank syariah sangat terkait dengan kualitas layanan yang berhubungan dengan kesesuaian syariah. Jika kualitas layanan ini dirasakan kurang baik, maka nasabah akan menarik depositonya. Demikian pula sebaliknya.

## Persepsi kesesuaian syariah

Dari hasil kedua penelitian di atas, perlu disusun strategi pemasaran yang tepat, dengan peningkatan layanan syariah sebagai *entry point* untuk meningkatkan kesetiaan konsumen. Dalam menyusun strategi pemasaran biasanya kita akan memperhatikan referensi bauran pemasaran, yang

pada mulanya berisikan komponen 4-P (*Product, Price, Promotion dan Place*) untuk produk berwujud. Sedangkan untuk produk jasa yang tidak berwujud, termasuk perbankan, saat ini digunakan bauran pemasaran 8-P (komponen 4-P yang sudah disebutkan tadi, ditambah dengan *Physical Evidence, People, Productivity and Quality, dan Process*).

Penulis meyakini, perbankan syariah telah menerapkan bauran pemasaran 8-P sebagai strategi pemasaran produk bank syariah. Namun demikian, satu hal penting yang perlu ditekankan kepada nasabah adalah bahwa seluruh aktivitas di bank syariah telah sesuai dengan tuntunan syariah. Bahwa persepsi yang menyamakan bank syariah dengan bank konvensional, seperti menyamakan antara bunga dan bagi hasil (hanya berbeda nama saja), adalah persepsi yang tidak benar. Hal ini harus dinyatakan secara tegas dan dijabarkan secara rinci dalam strategi pemasaran 8-P, karena ia sangat berpengaruh terhadap kesetiaan nasabah.

Insyah Allah, jika pola pendekatan pemasaran dengan sentuhan "lebih sesuai syariah" diterapkan dengan tepat, maka potensi umat yang besar ini akan dapat dimanfaatkan semaksimal mungkin bagi kemajuan perbankan syariah dan perekonomian nasional secara umum. *Wallahu a'lam.* ■

**committed buyer** pada bank syariah jauh lebih rendah dibandingkan dengan bank konvensional.

## RESENSI

# Pembiayaan Berbasis Ekuitas dan Kemitraan dalam Keuangan Syariah



**Hilman Hakiem**  
Ketua Prodi Ekonomi Islam  
FAI-UKA Bogor dan Peneliti  
Tamu FEM-IPB

Perbankan dan keuangan syariah (*Islamic banking and finance* - IBF) telah berkembang pesat dan menjadi fenomena tersendiri di dunia Islam. Hal ini juga menarik perhatian dan keterlibatan yang serius dari lembaga keuangan Barat. Inti dari gerakan IBF adalah larangan terhadap riba yang identik dan setara dengan bunga. Untuk menghindari riba/bunga, IBF mengembangkan transaksi yang didasarkan pada prinsip *Profit and Loss Sharing* (PLS) atau sistem bagi hasil. Model PLS adalah untuk menghindari *debt financing* atau pembiayaan berbasis utang, serta menggunakan asas kemitraan dan pembiayaan berbasis ekuitas.

Secara istilah, model PLS adalah perjanjian atau kesepakatan antara dua pihak atau lebih, di mana masing-masing pihak berinvestasi dan berbagi keuntungan dan kerugian. Mayoritas ekonom syariah berpendapat bahwa wujud PLS adalah berbentuk dua model utama pembiayaan dalam sistem keuangan syariah, yaitu *mudharabah* dan *musyarakah*. Inti perbedaan keduanya adalah dalam *mudharabah* terdapat pemisahan fungsi antara *rabhu-mal* (pemilik modal) dengan *mudharib* (pihak yang terlibat langsung dalam manajemen usaha/bisnis).

Sedangkan pada sistem keuangan konvensional tidak ada laba rugi atau risiko yang dibagikan kepada pihak-pihak yang terlibat. Instrumen bunga memiliki kecenderungan untuk mendukung golongan kaya dan berlawanan dengan kepentingan masyarakat banyak. Kaum industrialis kaya, dengan meminjam uang dalam jumlah besar dari bank, kemudian menggunakannya dalam proyek-proyek yang menguntungkan. Akan tetapi setelah keuntungan diraih, mereka tidak berbagi keuntungan dengan para depositor, kecuali hanya terbatas pada besaran bunga

yang jumlahnya kecil, dan ini pun masih dikurangkan dengan biaya produksi. Oleh karena itu, secara makro, mereka tidak membayar apapun kepada para depositor.

Lebih jauh, pada kasus yang ekstrem, jika terjadi kerugian yang mengarah pada bangkrut atau *collapse*, maka seluruh kerugian tersebut harus ditanggung oleh para depositor. Inilah logika dan fakta yang menggambarkan bahwa bunga mengakibatkan ketidakseimbangan dan ketidakadilan dalam distribusi kekayaan.

Namun di balik itu, pada saat literatur-literatur terus menekankan pentingnya PLS sebagai model utama, praktik pada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) masih banyak yang menghindari atau tidak sejalan dengan model PLS tersebut. Model semacam ini sering disajikan sebagai bentuk pembiayaan berbasis kemitraan. Artikel yang ditulis oleh Farooq, Rusydi, dan Sujimon yang berjudul "*Equity Financing and Partnership in Islamic Finance: An Overview*" dan dipublikasikan dalam *Australian Journal of Islamic Law, Management and Finance (AJILMF)* Volume 1 Issue 1 tahun 2010 ini berpendapat bahwa ada masalah serius dalam kerangka kerja kemitraan di mana pembiayaan berbasis ekuitas menjadi pertimbangan utama.

Permasalahan terletak pada sifat kerja sama sebagai bentuk hukum dari organisasi bisnis. Lebih jauh Farooq, Rusydi, dan Sujimon (2010) berpendapat bahwa tanpa memodifikasi aspek kontrak pembiayaan berbasis ekuitas, serta hanya berlandaskan pada rasionalitas ekonomis yang sebagian besar menggunakan instrumen utang, maka sama saja dengan menafikkan model PLS tersebut.

Pada kenyataannya, praktik pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* masih sangat rendah proporsinya. Sebagai contoh,

berdasarkan data International Association of Islamic Banks, PLS hanya meng-cover kurang dari 20 persen investasi yang dilakukan oleh perbankan syariah di dunia. Serupa dengan hal tersebut, Islamic Development Bank (IDB) juga tidak menggunakan pembiayaan dengan model PLS, kecuali pada beberapa pembiayaan berskala kecil.

Secara umum, perbankan syariah lebih tertarik menggunakan pembiayaan *murabahah* (*mark-up system*) yang lebih kecil risikonya tetapi mendatangkan keuntungan yang lebih besar. Ada beberapa argumen yang mendasarinya. Pertama, *murabahah* dapat mereduksi risiko hingga nol persen, khususnya dalam perdagangan internasional. Kedua, *murabahah* menjadi kecenderungan yang kuat dan konsisten dari perbankan syariah dan lembaga-lembaga keuangan untuk menggunakan instrumen berbasis utang, khususnya dalam perdagangan ke luar. Ketiga, dalam *murabahah* ada keuntungan yang lebih pasti dan dapat diperkirakan sebelumnya. Keempat, dalam *murabahah* tidak ada kemungkinan risiko kerugian pada pihak bank, kecuali debitur tidak dapat memenuhi kewajibannya.

## Alasan Belum Optimalnya PLS

Ada sejumlah alasan belum optimalnya PLS, baik dari sisi dunia usaha maupun dari sisi bank syariah. Alasan dari sudut pandang pengusaha antara lain: pertama, kebutuhan untuk menjaga dan mengungkapkan *detailed records*. Kedua, pengusaha sulit untuk melakukan ekspansi usaha dengan sistem *mudharabah* dengan alasan kesempatan yang terbatas untuk menginvestasikan kembali laba yang ditahan dan/atau meningkatkan tambahan dana pada proyek pembiayaan. Ketiga, pengusaha tidak dapat menjadi satu-satunya pemilik proyek kecuali melalui

mekanisme *diminishing musharakah* (kepemilikan bertahap) yang biasanya memakan waktu yang lama.

Sedangkan bagi pihak bank syariah, ada sejumlah alasan yang melatarbelakangi sulitnya menerapkan model PLS secara ideal. Pertama, dalam *mudharabah* atau *musyarakah* ada kemungkinan *moral hazard* seperti ketidakjujuran. Kedua, dalam *mudharabah* atau *musyarakah* dibutuhkan monitoring dan pengawasan secara lebih ketat, yang berimplikasi pada kebutuhan staf/pegawai yang tentu saja akan menambah biaya. Ketiga, dari sisi kewajiban, struktur deposito pada perbankan syariah adalah tidak untuk jangka panjang. Oleh karena itu, bank enggan untuk terlibat dalam pembiayaan proyek jangka panjang. Keempat, sistem PLS membutuhkan informasi yang detail tentang kemampuan pengusaha (termasuk kemampuan dalam memenuhi kewajiban) yang mungkin saja informasinya tidak tersedia dengan mudah.

Sebaliknya, ada kritik terhadap model pembiayaan *murabahah*, yaitu tidak lebih dari pinjaman konvensional jangka pendek dengan keuntungan yang telah ditetapkan kemudian dimasukkan dalam harga pembelian kembali. Al-Rajhi Bank, Al-Baraka, dan Pemerintah Sudan tercatat sebagai lembaga yang berkemitmen untuk tidak menggunakan model pembiayaan *murabahah*.

LKS telah menegaskan bahwa pembiayaan konvensional berdasarkan sistem bunga menimbulkan ketidakadilan karena tidak adanya *sharing* yang adil pada keuntungan/kerugian dan risiko. Akan tetapi, LKS sendiri dalam praktiknya belum sepenuhnya menggunakan model PLS pada portofolio mereka, padahal instrumen riil dan ideal dalam pembiayaan syariah adalah *mudharabah* dan *musyarakah*. Inovasi dapat menjadi solusi terhadap permasalahan ini. *Wallahu a'lam.* ■



## Pemberdayaan Ekonomi Dhuafa



**Lukman M Baga**

Kepala Pusat Kajian Pembangunan Syariah (PKPS) LPPM – IPB

Pembahasan tentang kaum dhuafa senantiasa terkait dengan kemiskinan, karena pada umumnya kaum dhuafa dikaitkan dengan lemahnya kemampuan dalam mencukupi kebutuhan dasar hidup. Berdasarkan data BPS (2010), jumlah penduduk miskin di Indonesia mencapai angka 31,02 juta jiwa atau 13,33 persen dari jumlah penduduk Indonesia. Untuk mengurangi angka kemiskinan ini, pemerintah telah mengalokasikan anggaran yang terus meningkat. Jika pada tahun 2004 dialokasikan anggaran Rp 18 triliun, maka pada tahun 2009 angka ini meningkat menjadi Rp 66,2 triliun. Pada tahun 2010 dana pengentasan kemiskinan mencapai Rp 80,1 triliun dan direncanakan tahun ini Rp 86,1 triliun. Namun, besarnya anggaran ini dianggap belum sebanding dengan pengurangan penduduk miskin.

Dibandingkan kondisi pada tahun 2004, jumlah penduduk miskin ini telah berkurang sekitar lima juta orang, di man saat itu terdapat 36,1 juta orang miskin (16,66 persen). Sementara total anggaran yang sudah dialokasikan selama 2004-2010 sebesar Rp 343,3 triliun. Jadi rata-rata dibutuhkan Rp 67,6 juta untuk membebaskan satu orang dari kemiskinan. Suatu jumlah anggaran yang bisa diperdebatkan tingkat efektivitasnya.

Rendahnya laju pengurangan kemiskinan ini disinyalir karena masih rendahnya efektivitas program pengurangan kemiskinan yang dijalankan. Di samping itu, masih terbuka lebarnya pintu-pintu kemiskinan yang menyebabkan senantiasa bertambahnya orang-orang miskin baru dari waktu ke waktu.

### Pengertian kemiskinan

Dalam mengukur tingkat kemiskinan, Badan Pusat Statistik menggunakan konsep kemampuan memenuhi kebutuhan dasar (*basic needs*). Dengan pendekatan ini, kemiskinan dipandang sebagai ketidakmampuan dari sisi ekonomi untuk memenuhi kebutuhan dasar makanan dan bukan makanan (sandang, perumahan, pendidikan dan kesehatan) yang diukur dari sisi pengeluaran.

Sedangkan dalam terminologi Alquran, dinyatakan dua kelompok dhuafa yang mendapat prioritas dalam penerimaan zakat, yaitu kelompok fakir (*fuqoro*) dan kelompok miskin (*masakin*). Kelompok fakir adalah kelompok yang tidak memiliki sumber pendapatan sama sekali, sementara kelompok miskin adalah mereka yang memiliki sumber pendapatan, namun tidak mencukupi untuk memenuhi kebutuhan dasarnya. Artinya, keberadaan kedua kelompok ini terkait dengan kemampuan mereka dalam berusaha atau bekerja sebagai sumber pendapatan mereka.

Sementara Chambers (1983) menyatakan kemiskinan merupakan suatu kompleksitas dari hubungan sebab akibat yang saling berkaitan antara ketidakberdayaan (*powerless*), kerapuhan (*vulnerability*), kelemahan fisik (*physical weakness*), kemiskinan (*poverty*) dan keterasingan (*isolation*) baik



secara geografis maupun sosiologis. Oleh karena itu, upaya pengurangan angka kemiskinan pada dasarnya bukan hanya persoalan teknis semata tentang bagaimana memenuhi kebutuhan fisik dan atau kalori masyarakat secara berkesinambungan, namun lebih pada usaha untuk memberikan "energi" yang lebih besar kepada masyarakat melalui proses pemberdayaan (*empowerment*). Masyarakat miskin seringkali merupakan kelompok yang tidak berdaya, baik karena hambatan internal dari dalam dirinya maupun tekanan eksternal dari lingkungannya.

### Tipologi kaum dhuafa

Setiap orang memiliki kelemahan dan juga kelebihan. Termasuk pada masyarakat miskin itu sendiri. Hanya seringkali yang mengemuka adalah berbagai kelemahannya saja. Sehingga tidak jarang dijumpai berbagai upaya atau program penanggulangan kemiskinan yang menjadikan kaum miskin hanya sebagai objek, bukan sekaligus sebagai subjek. Di samping itu, upaya mengurangi angka kemiskinan seringkali dikaitkan dengan perlunya bantuan modal dalam bentuk uang (*financial capital*). Padahal keberhasilan seseorang dalam memenuhi kebutuhan hidupnya juga sangat dipengaruhi oleh jenis modal lainnya, yaitu *personal capital* (motivasi, persepsi dan perilaku positif, pengetahuan, keterampilan) dan yang tak kalah pentingnya adalah *social capital*. Oleh karenanya, strategi pengentasan kemiskinan harus dikaitkan dengan membangun ketiga jenis modal itu, di mana menempatkan dhuafa sekaligus sebagai subjek pelaku.

Berdasarkan kemampuan berusaha yang dimiliki di satu sisi, dan adanya kemauan untuk tidak lagi menjadi orang miskin pada sisi lain, dapat dibangun empat tipologi kaum dhuafa (lihat Gambar 1). Tipe I adalah

mereka yang relatif memiliki kemampuan berusaha sekaligus kemauan untuk tidak menjadi orang miskin. Namun dikarenakan berbagai faktor, mereka masih hidup di bawah garis kemiskinan. Mereka adalah para pengusaha mikro atau petani gurem yang memiliki omzet kecil dan menghadapi kendala internal dan eksternal.

Tipe II adalah mereka yang sebenarnya relatif memiliki kemampuan berusaha, tapi kurang memiliki kemauan. Mereka ini adalah orang yang bermental pengemis, yang senantiasa mengharapkan dan bahkan bergantung pada bantuan pihak lain. Tipe III adalah mereka yang mau berusaha tapi kurang memiliki kemampuan. Tipe ini adalah orang yang kebingungan bagaimana keluar dari kemiskinan karena ketiadaan sumberdaya yang dibutuhkan. Sedangkan Tipe IV adalah mereka yang tidak memiliki kedua-duanya. Kelompok ini adalah fatalis yang menganggap bahwa kemiskinan adalah takdir yang tidak bisa diubah. Masing-masing tipe ini membutuhkan pendekatan berbeda-beda.

### Strategi pengentasan kemiskinan

Langkah pertama yang diperlukan untuk mengentaskan kemiskinan adalah proses identifikasi penyebab kemiskinan, sehingga dapat diketahui tipologi masyarakat yang akan diberdayakan. Langkah selanjutnya adalah pelaksanaan program pemberdayaan yang disesuaikan dengan tipologi masing-masing.

Pemberdayaan dhuafa Tipe I dibutuhkan untuk dapat mengembangkan usahanya, sehingga mereka dapat keluar dari garis kemiskinan. Penguatan *social capital* melalui pengembangan kerjasama sinergis dalam kelompok usaha bersama berbasis komunitas (seperti wilayah pemukiman, jamaah masjid, majelis ta'lim) sangat dibutuhkan untuk

meningkatkan proses pembelajaran bersama (*mutual learning*) dan sekaligus memperkuat posisi tawar (*bargaining position*) usaha mereka. Dengan berkembangnya kebersamaan (*cooperativeness* atau *amal jama'i*) ini, diharapkan mereka dapat keluar dari garis kemiskinan secara berkelanjutan (*sustainable*).

Penyaluran kredit mikro akan mampu mengakselerasi pengembangan usaha mereka. Namun hal ini perlu didahului dengan upaya penyadaran finansial bagi mereka yang selama ini tidak tahu tentang keberadaan fasilitas pembiayaan mikro yang bisa dimanfaatkan (*financial illiteracy*). Langkah ini perlu diikuti dengan upaya membangun akses mereka terhadap lembaga pembiayaan itu sendiri. Keberadaan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS), misalnya dalam bentuk Koperasi Syariah maupun BMT, menjadi suatu kebutuhan untuk memediasi mereka dengan lembaga perbankan syariah. Sejalan dengan dibentuknya kelompok usaha bersama di atas, akan memudahkan jalan pembentukan LKMS yang dikelola oleh mereka dan untuk kepentingan mereka sendiri.

Sementara mereka yang termasuk Tipe II, III dan IV disentuh dengan program pemberdayaan sesuai tipologi masing-masing. Program pemberdayaan spesifik yang bertujuan dalam jangka pendek mengarahkan mereka menjadi Tipe I dan selanjutnya dikembangkan agar dapat keluar dari garis kemiskinan.

Namun demikian, pemberdayaan dhuafa Tipe I perlu mendapat prioritas, karena Tipe I ini dapat menjadi *leverage factor* yang signifikan dalam upaya pengentasan kemiskinan di Indonesia. Dengan berkembangnya usaha mikro mereka, diharapkan akan menjadi faktor pemicu berkembangnya sektor riil di tingkat akar rumput, yang akan memberikan efek ganda (*multiplier effects*) pada peningkatan lapangan kerja dan berkembangnya jenis usaha-usaha baru yang mungkin dikembangkan oleh para dhuafa Tipe lainnya.

Data Kementerian Negara Koperasi dan UKM menunjukkan bahwa pada tahun 2009 terdapat 52,76 juta UMKM di Indonesia. Ternyata 99,88 persen dari jumlah tersebut (52,17 juta) terkategori usaha mikro, yaitu usaha yang memiliki omset lebih kecil dari Rp 300 juta setahun. Sisanya sekitar 546 ribu terkategori sebagai usaha kecil dan 41 ribu sebagai usaha menengah. Artinya pengembangan UMKM di Indonesia seharusnya sejalan dengan program pemberdayaan dhuafa Tipe I yang dibahas di atas.

Suatu hal yang sangat penting untuk ditekankan dalam proses pemberdayaan kaum dhuafa Tipe I ini adalah bagaimana mengembangkan usaha mikro yang senantiasa memperhatikan prinsip-prinsip syariah. Hal ini terkait dengan pembangunan akhlak pengusaha yang positif, seperti kejujuran, keadilan, tidak ada penzaliman terhadap orang lain (baik konsumen, pemasok, dan pekerja) serta memperhatikan kelestarian lingkungan. Sejak dini mereka perlu dibimbing bahwa berusaha dengan prinsip syariah akan lebih menjamin keberlangsungan dan kesuksesan usaha mereka. *Wallahu a'lam.* ■

## BUKAN TAFSIR

### Hukum Satu Harga



**Dr Iman Sugema**

Dosen IE FEM IPB



**M Iqbal Irfany**

Dosen IE-FEM IPB

Ada kegunaan yang sangat mendasar diantara para aktivis perbankan syariah. Kegunaan tersebut menyangkut kecenderungan *return* bank syariah yang selalu mengikuti perkembangan suku bunga bank konvensional. Ketika suku bunga simpanan di bank konvensional meningkat maka bagi hasil yang diperoleh para penabung di bank syariah juga cenderung naik. Begitu juga dengan hubungan antara suku bunga kredit dengan imbalan yang didapatkan bank syariah dari berbagai skema pembiayaan yang disalurkan. Intinya, naik turunnya *return* di perbankan syariah hampir selalu searah dengan suku bunga perbankan konvensional.

Kegunaan ini tentunya sangatlah ber alasan karena akan mengundang tuduhan bahwa sebetulnya praktik penghitungan imbal jasa intermediasi keuangan di perbankan syariah tak beda jauh dengan penghitungan suku bunga di perbankan konvensional. Apapun jenis transaksi pembiayaannya, apakah istisna, murabahah, musyarakah, atau mudarabah, anda dapat dengan mudah melakukan perbandingan imbal jasa syariah terhadap suku bunga. Yang menjadi pembedanya hanyalah ijab-kabul.

Pertanyaannya, kenapa hal tersebut bisa terjadi? Bukankah seharusnya terdapat perbedaan yang nyata antara kedua sistem perbankan tersebut? Ada tiga jawaban terhadap fenomena ini. Yang pertama merupakan jawaban teoritis, sedang yang dua lainnya merupakan kenyataan empiris.

Jawaban pertama berasal dari teori ekonomi yaitu yang disebut dengan hukum

satu harga atau *the law of one price*. Hukum ini menyebutkan bahwa aset yang identik akan memiliki harga yang sama walaupun dijual di pasar yang berbeda. Agar mudah memahami fenomena ini, cobalah anda perhatikan harga rupiah terhadap dolar di berbagai tempat. Bukankah cenderung sama pada waktu yang sama? Kalaupun ada perbedaan, hanyalah sedikit saja.

Karena sebagai penabung yang kita simpan di bank konvensional dan di bank syariah adalah semata-mata uang. Karena itu imbalan yang kita peroleh dari kedua jenis bank ini mestinya kurang lebih sama. Kalau terlalu jauh perbedaannya, maka akan ada upaya untuk mengalihkan dana dari yang memberikan *return* yang rendah menuju ke yang lebih tinggi. Coba kita perhatikan suku bunga di antara sesama bank konvensional, bukankah selalu bergerak dengan trend yang sama? Hampir tak ada bank yang menurunkan suku bunga ketika semua bank lain menaikkan suku bunga. Logika yang sama mestinya berlaku antara bank konvensional dan bank syariah. Bagi hasil dari simpanan bank syariah akan cenderung memiliki tren yang sama dengan suku bunga bank konvensional. Ada perbedaan, tapi hanya sedikit saja.

Ketika suku bunga simpanan di bank konvensional naik, maka bank syariah akan juga dipaksa untuk menaikkan bagi hasil. Kalau tidak, maka akan terjadi pemindahan dana dari bank syariah ke bank konvensional. Hal tersebut jelas akan mengganggu likuiditas bank syariah. Untuk mencegah itu, bank syariah harus mengimbangi imbalan yang diperoleh dari

bank konvensional. Jawaban yang kedua lebih bersifat empiris yaitu siapa yang jadi *price leader* dan siapa yang jadi *follower*. Walaupun pahit untuk menerimanya, perbankan syariah masih akan terus menjadi *follower* selama pangsa pasarnya masih rendah. Yang menentukan harga di pasar, adalah pihak yang lebih kuat. Karena itu kita harus menerima kenyataan bahwa kita belum bisa membalik keadaan. Tampaknya, untuk menjadikan perbankan syariah menjadi *price leader* di pasar keuangan masih memerlukan waktu yang panjang.

Jawaban yang ketiga lebih bersifat empiris dan ideologis. Dalam definisi *the law of one price* di atas, kata-kata aset yang sama harus digarisbawahi. Fenomena bahwa bank syariah menjadi *follower* bisa juga diartikan bahwa masalah halal-haram belum menjadi faktor penting bagi sebagian besar pemilih uang. Apakah itu juga berarti para pemilik uang tidak peduli dengan halal-haram? Bisa ya dan bisa juga tidak.

Untuk isu yang terakhir ini mari kita coba introspeksi saja. Mungkin masyarakat masih memandang bahwa praktik bisnis di bank syariah terlalu mirip dengan di bank konvensional. Barangkali penggunaan istilah yang sama bisa jadi mengaburkan makna yang sebenarnya. Kalau skema keuangan di bank syariah terlalu banyak yang mirip dan apalagi menggunakan istilah yang mirip, maka jangan salahkan masyarakat kalau mereka menganggapnya sebagai tidak adanya perbedaan yang signifikan.

Artinya, produk dan penamaan produk mestinya jauh berbeda supaya masyarakat yakin mana yang halal dengan yang haram.

Coba silahkan tanya ke masyarakat apa perbedaan antara deposito syariah dengan deposito, KPR syariah dengan KPR. Kalau mereka tidak bisa menjelaskan dengan baik perbedaannya, maka ada risiko bahwa produk-produk di perbankan syariah dianggap tidak semuanya halal. Kami sendiri sering mendapatkan keluhan kok KPR di bank syariah terlalu mirip dengan di bank konvensional. Apa benar margin murabahah pada esensinya berbeda dengan penghitungan bunga di bank konvensional. Namanya sama-sama KPR, cicilannya hampir sepadan, cara bayarnya juga sama dan perbedaannya cuma terletak di embel-embel syariah atau iB saja. Sekali lagi jangan salahkan masyarakat. Adalah tugas dari para praktisi perbankan syariah untuk menjamin dan meyakinkan mereka bahwa perbedaan itu memang nyata.

Terkait dengan itu, mungkin ada baiknya untuk memikirkan secara serius agar kita tak terlalu doyan menyalurkan pembiayaan yang berbasis jual beli atau murabahah. Masalahnya memang bagi orang awam tetap sulit membedakan margin dengan bunga. Sekedar contoh praktis saja, sulit bagi siapapun untuk menjawab mengapa margin KPR murabahah 10 tahun lebih tinggi dibanding yang 5 tahun. Kalau margin adalah fungsi dari waktu, bukankah itu sama saja dengan suku bunga? Kalau begitu, margin sama dengan *the price of time don't*?

Intinya, kita harus mulai secara serius memikirkan bagaimana agar murabahah memang secara esensi berbeda dengan kredit konvensional. Ini adalah masalah yang serius. Jangan sampai produk yang seratus persen halal dianggap haram. ■