

PERAN INTERMEDIASI SOSIAL PERBANKAN SYARIAH: INISIASI PELAYANAN KEUANGAN BAGI MASYARAKAT MISKIN

Muhammad Syafii Antonio

Department of Islamic Economics TAZKIA University College of Islamic Economics
Jl. Ir. Djuanda, Sentul City, Bogor-INDONESIA

Hilman Fauzi Nugraha

Islamic Economics Science Faculty TAZKIA University College of Islamic Economics
Jl. Ir. Djuanda, Sentul City, Bogor-INDONESIA

Abstract

Syariah banking was getting criticisms because it was not able to do its reality as the Islamic value manifestation which could be felt by people. These criticisms at least could be related to some indicators like contract domination of non-profit sharing (murabahah) on syariah banking practice which could only be enjoyed by up middle class people, or like syariah banking still did not have innovative product which could touch poor society. This paper discussed and explored the possibility of social intermediation role which could be done by syariah banking more than what financial intermediation role could do to answer inconvenient news and stigma which stated that syariah banking was not pro poor people. Based on literature study and discussion, the role of social intermediation using social fund suitable with Islamic perspective namely zakat, infaq, shadaqah, wakaf, and hibah (ZISWAH) could be applied to become the product or syariah banking added policy in serving poor society through some strategies. They were (1) through special enterprise unit (UUK) of social intermediation and (2) cooperation through LKMS special for poor society.

Key words: social intermediation, poor society, syariah banking

Diakui atau tidak, perbankan syariah telah menjadi obor terdepan dalam proyek pengembangan Ekonomi Islam di dunia, pun di Indonesia. Sehingga seiring dengan itu, kehadiran perbankan syariah sebagai bagian dari sistem perbankan nasional setidaknya dituntut secara tegas dapat memberikan nuansa berbeda dalam menyelesaikan permasalahan

an fundamental bangsa secara bersama-sama. Sejak diberlakukannya ketentuan *dual banking system* dari 'UU No. 7 tahun 1992, kemudian diperkuat dengan UU No. 10 tahun 1998, dan ditegaskan dengan turunnya UU Perbankan Syariah secara spesifik UU No. 21 Tahun 2008' menunjukkan bahwa pergerakan perbankan syariah mengalami tren kenaikan

Muhammad Syafii Antonio: Telp. +62 21 8796 2291
E-mail: antonioislam@yahoo.com - www.steitazkia.ac.id
Hilman Fauzi Nugraha
E-mail: hilmanfauzinugraha@gmail.com

Peran Intermediasi Sosial Perbankan Syariah: Inisiasi Pelayanan Keuangan Bagi Masyarakat Miskin

Muhammad Syafii Antonio & Hilman Fauzi Nugraha

positif. Walaupun akumulasi secara agregat dilihat dari pangsa pasar (*market share*) - perbankan syariah masih relatif kecil - jika dibandingkan dengan *share* perbankan nasional lainnya (data diolah dari www.bi.go.id).

Akan tetapi, dilihat dari pertumbuhan kegiatan utama perbankan (menghimpun dana, menyalurkan dana, dan menyediakan jasa), yang dicerminkan melalui dana pihak ketiga yang dihimpun serta pembiayaan yang diberikan, memperlihatkan bahwa rasio pertumbuhan perbankan syariah rata-rata 40%-60% per tahun jauh lebih besar daripada pergerakan perbankan konvensional dalam dua dekade terakhir ini (SPS-BI). Begitu pula, dengan jumlah aset perbankan syariah sebagai representasi dari kekuatan perbankan yang memiliki tren kenaikan positif dengan rata-rata pertumbuhan 30%-40% setiap tahunnya, data ini selanjutnya dicerminkan melalui penambahan jumlah BUS menjadi 11 buah dengan jumlah kantor meningkat dari 852 menjadi 934 buah. Hal ini menunjukkan bahwa beberapa ketentuan yang tertuang dalam beberapa revisi regulasi, sedikitnya telah memberikan *trigger* pada pergerakan perbankan syariah di Indonesia.

Di sisi lain, perjalanan perbankan syariah yang tengah berlangsung banyak dikritik dikarenakan belum mampu bergerak pada hakikat perbankan syariah sebenarnya. Perbankan syariah sebagai turunan dari sistem Ekonomi Islam semestinya diarahkan pada tujuan ekonomi Islam seutuhnya yaitu *fallah* (menjadikan kemaslahatan dunia-akhirat). Artinya kehadiran perbankan syariah seharusnya dapat dirasakan oleh semua golongan masyarakat, baik dari masyarakat golongan menengah ke atas ataupun sebaliknya (masyarakat miskin).

Kritik-kritik ini setidaknya dapat dikaitkan dengan beberapa indikator, antara lain: (1) dominasi akad non-bagi hasil (*murabahah*) pada praktek perbankan syariah yang hanya dapat dinikmati oleh segelintir masyarakat menengah ke atas de-

ngan rasio pendapatan di atas rata-rata, dan (2) belum optimalnya produk inovatif perbankan syariah yang dapat menyentuh mayoritas masyarakat miskin, dimana secara agregat kebanyakan dari mereka adalah muslim. Sehingga pada akhirnya kehadiran perbankan syariah dinisbatkan tidak jauh berbeda dengan perbankan konvensional yang telah lama ada karena kehadirannya belum mampu menjawab permasalahan bangsa secara fundamental (kemiskinan).

Adapun langkah dan strategi untuk menghilangkan *stigma* negatif eksistensi perbankan syariah yang tengah berlangsung, adalah tidak lain dan tidak bukan melalui ketegasan posisi perbankan syariah yang seharusnya bisa memberikan manfaat lebih luas dari sekedar mengejar kehalalan transaksi ataupun keuntungan sempit semata, melalui keharusan industri perbankan syariah berperan lebih dalam masyarakat sebagai manifestasi ajaran Islam yang *concern* terhadap isu-isu ketimpangan pendapatan, pengentasan kemiskinan, maupun keadilan sosial.

Paper ini ingin membahas dan mengeksplorasi kemungkinan peran intermediasi sosial yang bisa dilakukan oleh perbankan syariah dari sekedar peran intermediasi keuangan. Diharapkan dengan peran lebih tersebut, perbankan syariah bisa memberikan manfaat yang lebih kepada masyarakat luas dan bisa menjawab suara-suara sumbang atau sigma yang menyatakan bahwa perbankan syariah tidak pro masyarakat miskin.

Masyarakat Miskin Tidak *Bankable*

Pada dasarnya terdapat dua tujuan yang saling berkaitan dari pembiayaan perbankan, yaitu sebagai berikut: (1) *profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil kredit berupa keuntungan yang diraih dari bunga (bank konvensional) atau margin (bank syariah) yang harus dibayar oleh debitur. Oleh karena itu, bank hanya akan menyalurkan kredit kepada usaha yang diyakini mampu dan

mau mengembalikan kredit yang telah diterimanya. (2) *Safety*, keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti (Rivai, 2000). Dalam bahasa lain, bagi perbankan kegiatan pemberian pembiayaan ini tidak semata mengandung unsur yang bertujuan memberikan dorongan bagi berkembangnya kegiatan perekonomian masyarakat dengan memberikan pembiayaan berupa kredit semata, tetapi juga menjadi unsur yang menghasilkan pendapatan (Ali, 2004).

Selain itu, tujuan kredit dapat dilihat menurut pelaku utama yang terlibat dalam pemberian kredit, termasuk didalamnya lebih jelas tujuan atau motif untuk perbankan (kreditur) itu sendiri. Untuk itu, bank harus mampu menjalankan fungsi seleksi dalam menetapkan target pemberian kreditnya. Sehingga, hanya memberikan kredit kepada bidang-bidang usaha yang *feasible* dan *bankable* (memiliki pemahaman terhadap kegiatan perbankan), sehingga masyarakat miskin tidak pernah dilibatkan sebagai target pasar (*market segmentation*) dalam aktifitasnya.

Berkaitan dengan hal itu, dalam teori keuangan disebutkan bahwa risiko pembiayaan terhadap masyarakat miskin antara lain disebabkan oleh beberapa faktor, yaitu: (1) tingginya *asymmetric information* (informasi yang tidak sejalan), (2) adanya *moral hazard* masyarakat miskin, (3) adanya masalah *adverse selection* dari masyarakat miskin, dan (4) kurangnya unsur kepercayaan (*trust*) perbankan bagi masyarakat miskin; sehingga membuat institusi keuangan manapun tidak akan melibatkan masyarakat miskin kedalam kegiatan pemberian pembiayaan (Akerlof, 1970, Daripa, 2000).

Tingginya Asymmetric Information

Keberadaan masyarakat miskin disaat menjadi bagian dari target pasar (*market segmentation*) perbankan mengalami masalah *asymmetric informa-*

tion (Informasi yang tidak sejalan), misalnya dalam proses mencari, mengawasi, ataupun menerapkan biaya (dana) yang dibutuhkan. Hal ini terkait ketidakmampuan peminjam (masyarakat miskin) untuk mengawasi permintaan dan penghimpunan pinjaman dalam jumlah yang sedikit sehingga menyebabkan biaya transaksi meningkat (Braverman & Guasch, 1986).

Adanya Moral Hazard Masyarakat Miskin

Moral Hazard melihat pada sisi keadaan internal masyarakat miskin yang bersangkutan, dimana masyarakat miskin dipandang sebagai golongan yang tidak memiliki kapabilitas personal mengenai perbankan (*not bankable*), seperti: tidak memiliki pencatatan yang sistematis terkait dengan usahanya, tidak memiliki perencanaan bisnis (*business plan*) yang jelas, dan hanya dibebani oleh kebutuhan sumber dana usaha yang relatif kecil (Jacklen, 1989). Lebih dari itu, masyarakat miskin tidak memiliki jaminan dan tidak pula didukung oleh penjamin yang dapat memberikan jaminan pula. Hal ini didasarkan pada usaha yang dilakukan oleh masyarakat miskin lebih kepada jenis usaha yang menghasilkan pendapatan (keuntungan) relatif kecil, sementara risiko kerugian dari usaha yang dilakukan belum pasti pula (Hulme & Mosley, 1996).

Adanya Masalah Adverse Selection dari Masyarakat Miskin

Masalah *Adverse selection* difahami sebagai suatu kondisi dimana masyarakat miskin memiliki hambatan fisik dan non fisik (sosial ekonomi) yang memicu kegagalan pasar. Meliputi faktor-faktor seperti lemahnya infrastruktur, letak geografis wilayah yang terpencil (sulit dijangkau), ketidakmampuan dalam membaca dan menulis, tingkat kesehatan yang rendah (misal: kekurangan gizi), dan dogma-dogma yang memarginalkan nilai kesukuan, budaya, dan gender (Bennet & Cuevas, 1996).

Peran Intermediasi Sosial Perbankan Syariah: Inisiasi Pelayanan Keuangan Bagi Masyarakat Miskin

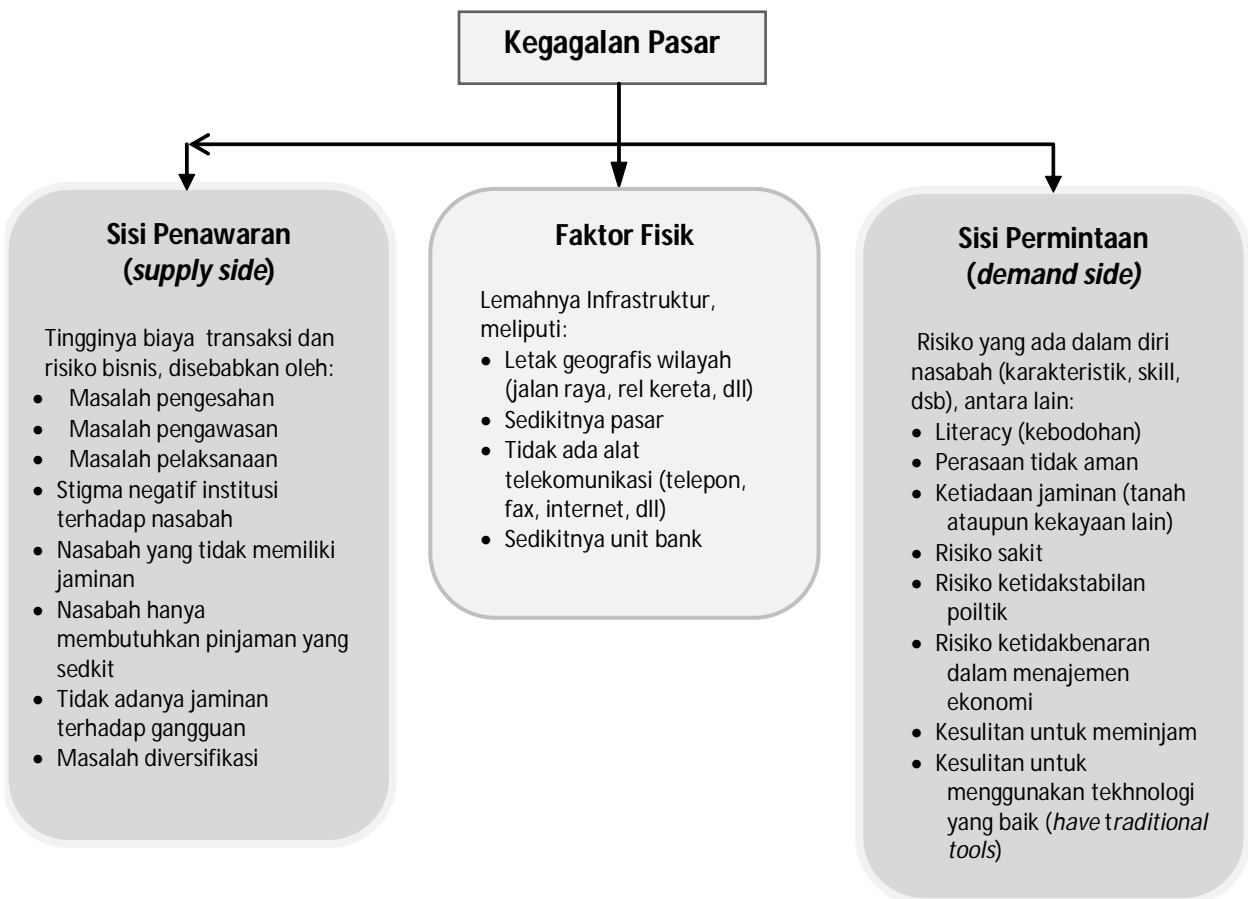
Muhammad Syafii Antonio & Hilman Fauzi Nugraha

Faktor-faktor di atas menjadi bagian risiko perbankan ketika melakukan pembiayaan terhadap masyarakat miskin. Sehingga risiko pembiayaan tersebut menjadi bagian dari kegagalan pasar terkait dengan sulitnya institusi perbankan dalam melakukan proses pemberian pembiayaan (kredit) kepada masyarakat miskin, baik dilihat dari sisi penawaran (*supply side*), sisi permintaan (*demand side*), ataupun sisi internal fisik dalam masyarakat miskin. (Gambar 1).

Kurangnya Unsur Kepercayaan (Lack of Trust)

Dari beberapa faktor yang menentukan kegiatan pembiayaan terhadap nasabah adalah di-

landasi secara fundamental oleh unsur kepercayaan (Dusuki, 2008). Artinya ketika kepercayaan telah terbangun dari pihak perbankan (kreditor) terhadap nasabah (debitur), hal-hal apa yang diperlukan dalam merealisasikan kegiatan pembiayaan (kredit) akan segera dipenuhi dan dianggap telah ada. Unsur kepercayaan dalam kegiatan pembiayaan (kredit) perbankan terhadap nasabah ini-pun pada hakikatnya ditentukan oleh dua elemen (Diamond, 1991), yaitu: *pertama*, reputasi (citra/ pandangan) nasabah calon debitur dan *kedua*, kekuatan atau besaran *collateral* (jaminan) yang dimiliki oleh nasabah calon debitur (Homstrom dan Tirole, 1993). Sedangkan masyarakat miskin tidak berada dalam dua kondisi diatas, sehingga unsur keper-



Gambar 1. Kegagalan Pasar dalam Melayani Keuangan bagi Masyarakat Miskin

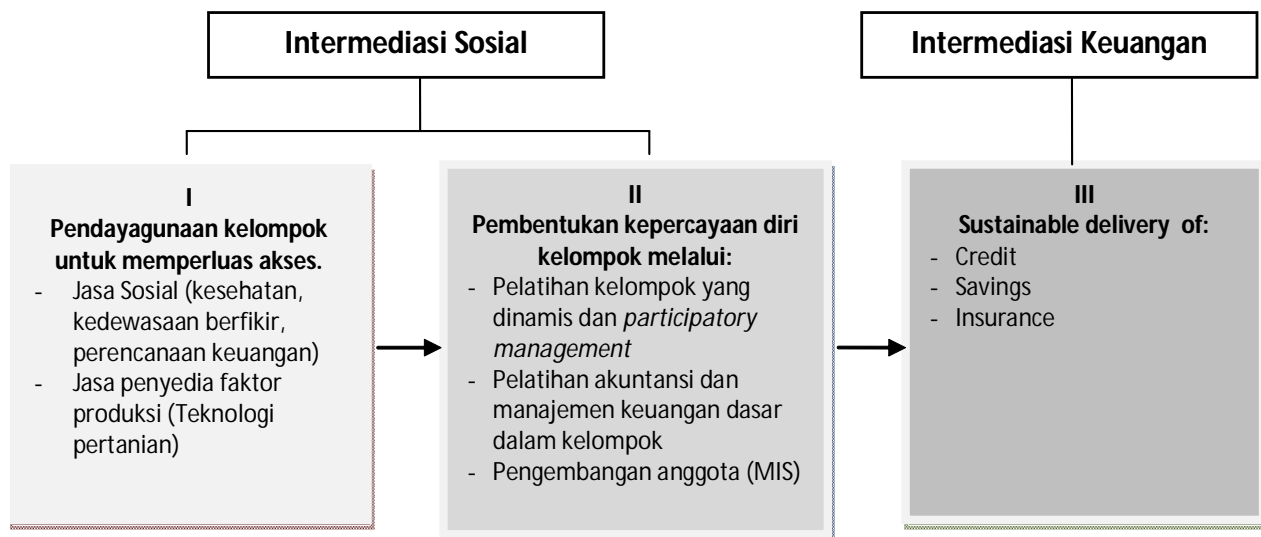
cayaan pihak perbankan terhadap masyarakat miskin rendah yang mengakibatkan tidak dilibatkannya masyarakat miskin ke dalam kegiatan pembiayaan perbankan.

Intermediasi Sosial

Penyediaan jasa keuangan bagi masyarakat kecil seringkali membutuhkan lebih banyak strategi yang mudah dipahami oleh masyarakat dalam melakukan intermediasi keuangannya. Terkait dengan itu, pembiayaan bagi masyarakat miskin memerlukan proses pembentukan kapasitas kemampuan masyarakat (misalnya: pengetahuan, bakat, rasa percaya diri, dan teknologi informasi) terlebih dahulu dari pada proses penanaman modal. Setelah itu melangkah pada pembangunan lembaga keuangan lokal sebagai jembatan untuk mengurangi ketidakadilan sosial yang disebabkan oleh kemiskinan, kebodohan, ketimpangan gender, dan keterpencilan (Ledgeword, 1996). Dalam literatur ke-

uangan mikro (*microfinance*), proses pembentukan kapasitas kemampuan masyarakat miskin dikenal dengan istilah Intermediasi Sosial (Dusuki, 2008).

Maka, intermediasi sosial didefinisikan sebagai “suatu proses dimana investasi dibentuk oleh pengembangan sumber daya manusia dan lembaga pemberi modal (keuangan), dengan tujuan untuk meningkatkan kepercayaan diri kelompok masyarakat miskin, sebagai persiapan bagi mereka dalam menggunakan intermediasi keuangan formal (Bennet, *et al.*, 1996). Intermediasi sosial berbeda dari penyediaan jasa kesejahteraan sosial pada umumnya, karena menawarkan mekanisme yang memungkinkan donatur/investor (pemilik dana) untuk menjadi nasabah yang siap untuk melakukan kontrak dengan pengembalian yang sesuai (Gambar 2). Aspek dalam intermediasi sosial ini pada akhirnya akan mempersiapkan setiap orang ke dalam suatu hubungan bisnis yang kuat dengan lembaga keuangan formal (Bennet & Cuevas, 1996).



Gambar 2. Ilustrasi Proses Intermediasi Sosial

Pendekatan Perbankan Syariah dan Intermediasi Sosial

Perhatian terhadap penetapan pembiayaan perbankan dan akses keuangan bagi masyarakat miskin melalui proses intermediasi sosial berkaitan juga dengan perbankan syariah yang seharusnya memegang tanggung jawab lebih besar terhadap kesejahteraan sosial dan komitmen religius demi tercapainya tujuan ekonomi Islam, termasuk juga keadilan sosial, distribusi pendapatan / kekayaan yang merata, dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Penulis-penulis seperti Al-Harran (1990), Akhtar (1996, 1998), Dhumale & Sapcanin (1998), Ahmed (2001), El-Gamal (2006), dan Dusuki (2008) percaya terhadap potensi perbankan Syariah yang luar biasa untuk ikut serta dalam peranannya sebagai intermediasi sosial dan melayani kebutuhan masyarakat miskin yang seringkali diabaikan oleh sektor perbankan konvensional

Pada masa awal, lembaga keuangan yang menggunakan instrumen syariah banyak bergerak pada pelayanan bagi masyarakat miskin pedesaan. Seperti halnya Mit Ghamr di Mesir memfokuskan diri pada pembangunan ekonomi, pengentasan kemiskinan, pembelajaran budaya hidup hemat di kalangan masyarakat muslim yang miskin. Akan tetapi, seiring dengan perkembangan zaman, orientasi dari lembaga keuangan syariah (termasuk perbankan syariah) lebih didominasi pada doktrin mengejar keuntungan yang tinggi (*High Profit Maximization Doctrine*). Pada akhirnya pergerakan lembaga keuangan syariah hanya dapat memberikan pelayanan bagi masyarakat kaya, sementara itu masyarakat miskin yang tidak memiliki pemahaman tentang lembaga keuangan bank tidak pernah diikutsertakan, padahal mayoritas muslim. Fenomena tersebut seutuhnya tidak merefleksikan alasan utama perbankan syariah sebagai lembaga yang berbasis pada syariah yang seharusnya mencerminkan identitas dan nilai-nilai Islam.

Terdapat perbedaan yang fundamental antara perbankan syariah dengan perbankan konven-

sional yang tidak hanya pada praktek bisnis yang dilakukannya saja, tetapi juga pada nilai-nilai yang menjadi landasan utama (*worldview*) bagi keseluruhan strategi dan tujuannya (Chapra, 2000, Siddiqui, 2001). Nilai-nilai yang sejalan dengan syariah tersebut tidak hanya diekspresikan dalam setiap kegiatan transaksi untuk mencapai kehalalan transaksi tersebut (*sharia compliance*), akan tetapi jauh lebih luas dari pada itu yakni peran serta perbankan syariah dalam masyarakat sebagai manifestasi dari keyakinan nilai-nilai Islam dan komitmen terhadap isu-isu ketimpangan distribusi pendapatan, pengentasan kemiskinan, dan keadilan sosial.

Secara keseluruhan, perbankan syariah tidak hanya memperhatikan pada perolehan keuntungan semata. Perbankan syariah merupakan suatu sistem yang bertujuan memberikan kontribusi positif terhadap tercapainya tujuan sosial-ekonomi dari masyarakat Muslim, sebagaimana telah terangkum dalam *Maqasid al-Syariah*. Sebagai suatu entitas bisnis yang bernafaskan syariah, perbankan syariah diharapkan dapat memenuhi tujuan ekonomi Islam, yakni memastikan bahwa kekayaan dapat berputar secara adil dan merata tanpa mendhalimi pihak-pihak yang benar-benar berhak mendapatkannya (Ibn, 2006).

Peran Intermediasi Sosial Perbankan Syariah: An Islamic Perspective

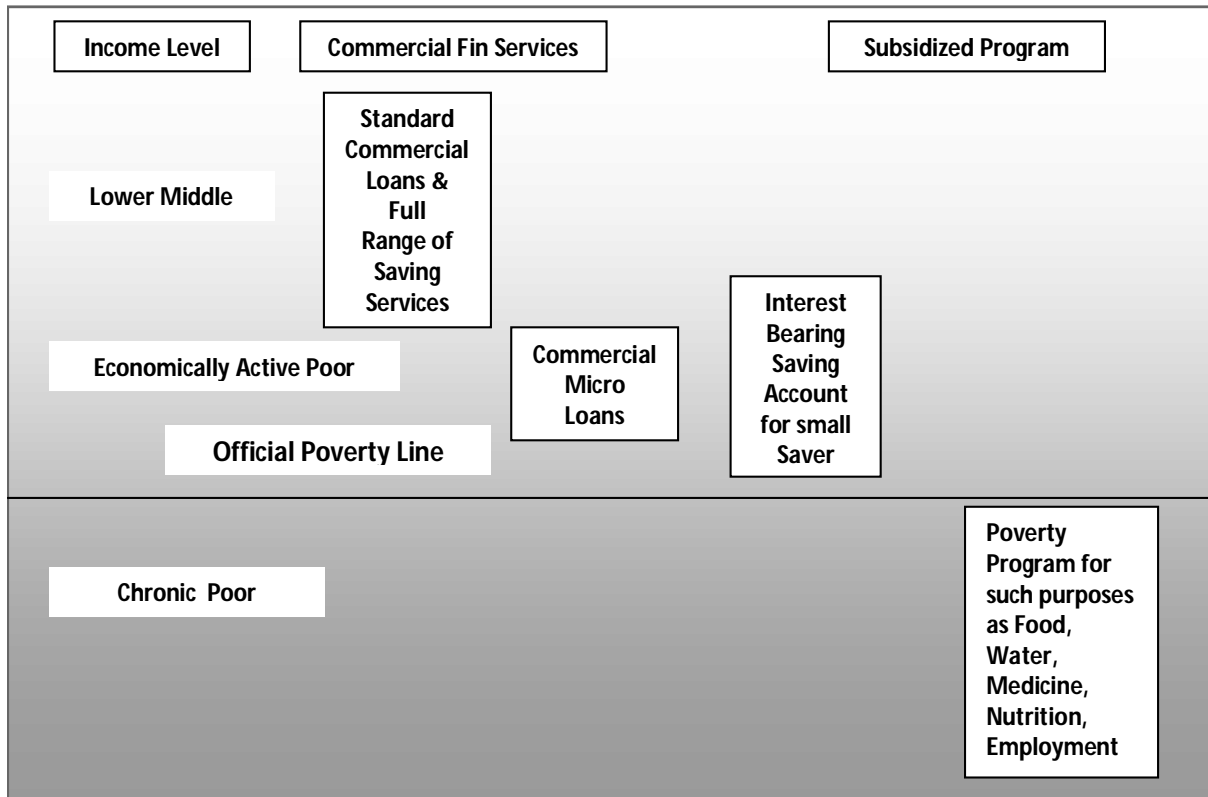
Dalam tradisi Islam, dua model dasar yang dapat diaplikasikan oleh perbankan syariah untuk memberdayakan masyarakat miskin ialah pendekatan sosial (*tabarru'i approach*) dan pendekatan komersial (*tijari approach*) yang mengandung pemberdayaan edukatif. Dalam model ini penanaman elemen-elemen edukatif sangat ditekankan, termasuk juga pembentukan karakter sebagai modal sosial untuk menjadi *entrepreneur* yang baik, yang selanjutnya menjadi *muzakki*, ini disebut dengan pendekatan sosial (*tabarru'i approach*). Sedangkan, memberikan kesempatan secara langsung kepada

masyarakat miskin untuk dapat memperoleh jasa keuangan disebut *aqd tijari (tijari approach)*. Dalam pengertian yang lebih sederhana, dua model pendekatan di atas merupakan nilai-nilai yang ada dalam program intermediasi sosial. Ada proses edukasi ketika masyarakat mendapatkan dana tabarru' untuk kemudian diproyeksikan untuk mendapatkan dana *tijari* (akad komersil).

Akan tetapi, kedua model pendekatan tersebut hanya dapat relevan dan berjalan dengan optimal jika data terkait keberadaan masyarakat miskin diolah dengan baik dan dapat dipertanggungjawabkan. Menurut Robinson, klasifikasi terkait data masyarakat miskin dapat dibagi atas 3 golongan, antara lain: (1) *Chronic Poor*, yakni mereka yang tidak memiliki pekerjaan sehingga tidak memiliki pendapatan, (2) *Economically active working poor*, yakni mereka yang memiliki pendapatan akan tetapi masih dalam kriteria masyarakat miskin, (3)

Lower income people, yakni mereka memiliki pendapatan akan tetapi masih belum dapat mencukupi kebutuhannya (Robinson, 1993).

Dengan melihat pemetaan terhadap klasifikasi masyarakat miskin tersebut, sasaran yang dapat dijadikan segmentasi terkait program pemberian pembiayaan perbankan yang sesuai ialah golongan masyarakat miskin jenis kedua dan jenis ketiga. Golongan masyarakat miskin jenis kedua dan ketiga (*economically active working poor & lower income people*) dipahami sebagai golongan yang memiliki kemampuan wirausaha (*entrepreneurship skill*) dan mampu untuk memenuhi kebutuhan dasarnya. Dalam perspektif *fiqh muamalah*, model yang relevan bagi golongan tersebut yakni pendekatan *tijari (tijari approach)*, dengan asumsi bahwa mereka mampu mencukupi kebutuhan dasarnya dan memiliki pemahaman untuk menjalani hidup yang lebih baik.



Gambar 3. Jasa Keuangan Berdasarkan Klasifikasi Golongan Masyarakat Miskin

Peran Intermediasi Sosial Perbankan Syariah: Inisiasi Pelayanan Keuangan Bagi Masyarakat Miskin

Muhammad Syafii Antonio & Hilman Fauzi Nugraha

Adapun bagi golongan masyarakat miskin jenis pertama (*chronic poor*), model pendekatan yang relevan adalah harus lebih dari pendekatan konvensional lembaga perbankan sebagai lembaga intermediasi keuangan. Artinya harus ada pendekatan non-konvensional yang bisa menyentuh seluruh lapisan masyarakat, harta masyarakat miskin jenis pertama sekalipun. Pada celah inilah maka peran intermediasi sosial harus bisa menjadi salah satu kebijakan pelayanan perbankan syariah. Bagi masyarakat miskin tersebut tidak langsung mendapatkan pembiayaan yang bersifat komersil, tetapi harus diberikan pelayanan edukatif dengan menggunakan akad *tabarru'* dengan menggunakan dana-dana sosial; zakat, infaq, shodaqah, wakaf dan hibah (ZISWAH). Dalam konteks ini, perbankan syariah sebagai manifestasi nilai Islam dengan instrumen ZISWAH dapat menjadi solusi alternatif untuk memenuhi kebutuhan dasar masyarakat miskin, bahkan dapat digunakan pula sebagai tambahan modal dalam melakukan kegiatan usaha yang produktif (Gambar 3).

Tawaran Model Peran Intermediasi Sosial Perbankan Syariah

Upaya untuk melibatkan masyarakat miskin dalam kegiatan pembiayaan perbankan, setidaknya sudah pernah dan sedang dilakukan oleh perbankan syariah maupun pemerintah melalui program PNPM (Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat). Langkah ini menjadi awal pembentukan asumsi bahwa perbankan syariah pro sektor riil, atau lebih tegasnya pro terhadap masyarakat miskin.

Akan tetapi seiring perjalanannya, pembiayaan bank syariah terhadap UMKM yang disinyalir sebagai gerakan yang pro terhadap masyarakat miskin ternyata tidak terbukti. Hal ini dikuatkan dengan beberapa temuan, diantaranya pemilihan klasifikasi UMKM yang cenderung dipilih ialah UMKM yang bergerak pada usaha dengan *plafond* pembiayaan diatas Rp. 50 juta. Begitu pula dengan

program PNPM pemerintah yang tidak bisa menyentuh pembiayaan masyarakat miskin dibawah Rp. 1 Juta. Padahal secara agregat, gambaran kondisi UMKM didominasi hampir 92% oleh usaha mikro dengan omzet sampai dengan Rp.200 juta dan asetnya s/d Rp.50 juta (Ascarya & Sanrego, 2007).

Oleh karena itu, dibutuhkan sebuah ketegasan peran lain yang bisa dilakukan oleh perbankan syariah dalam menjawab permasalahan tersebut. Disinilah peran strategis intermediasi sosial dibutuhkan sebagai salah satu kebijakan khusus yang harus diimplementasikan oleh perbankan syariah. Artinya, peran intermediasi sosial harus menjadi bagian penting dari kebijakan atau produk pelayanan perbankan syariah.

Sebagaimana yang telah dibahas sebelumnya, terkait dengan implementasi kebijakan atau produk pelayanan intermediasi sosial perbankan syariah, hal ini bisa menggunakan instrumen keuangan Islam yang bersifat sosial (ZISWAH). Adapun tahapan implementasi yang bisa dilakukan adalah terdiri dari beberapa pilar berikut ini:

Sedekah/Sumbangan (Charity)

Pilar pertama adalah memberikan sedekah atau sumbangan bagi masyarakat miskin tanpa mengharapkan adanya timbal balik. Dana ini dialokasikan untuk keperluan masyarakat miskin yang bersifat kebutuhan dasar (*basic needs*). Adapun akad yang digunakan dalam hal ini adalah akad hibah. Pada tahap ini sudah dimulai internalisasi nilai-nilai edukatif yang bisa merubah karakter masyarakat miskin.

Pinjaman Lunak (Soft Loan)

Pilar kedua ialah pemberian pinjaman. Pinjaman itu lebih baik daripada pemberian dari sedekah dikarenakan ketika seseorang melakukan pinjaman berarti mereka sedang membutuhkan dana. Selain itu jika pemberian pinjaman dikelola dengan baik akan terjadi suatu pembangunan komitmen

untuk mengembalikan pinjaman pada waktu yang telah disepakati. Pada tahap kedua dan pertama, peran intermediasi sosial yang terkait dengan program-program edukatif dilakukan. Masyarakat sudah mendapatkan pemahaman tentang potensi diri (*self reliance*), kewirausahaan, disiplin dalam membayar cicilan utang dan lain-lain yang mengarah pada pengembangan diri maupun ekonomi keluarga. Akad yang dilakukan dalam tahapan kedua ini adalah akad *qard al-hasan*, dimana masyarakat wajib mengembalikan pinjaman sesuai dengan jumlah pinjaman awal.

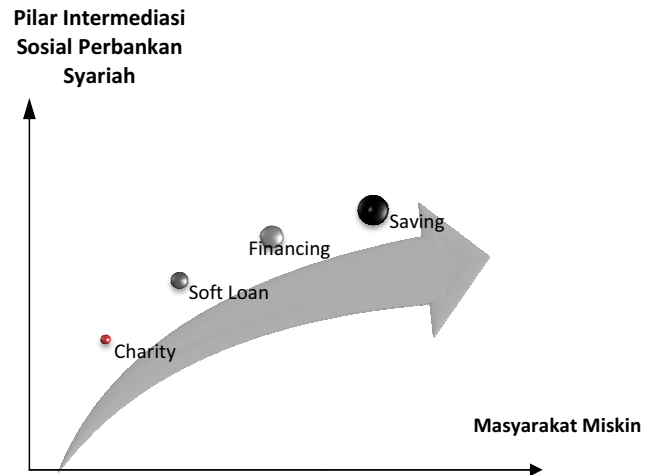
Pemberian Pembiayaan (Financing)

Pilar ketiga ialah memberikan pembiayaan yang akan mendidik masyarakat miskin untuk memanfaatkan dana tersebut dalam kegiatan usaha produktif. Pada tahapan ini, masyarakat yang sudah mendapatkan “pendidikan” dalam proses pertama dan kedua dan berhasil melunasi pinjaman, maka layak “naik kelas” untuk mendapatkan akad *tijari* (akad komersil); *murabahah*, *musharakah*, *mudharabah*, dan lain-lain.

Menyimpan Dana (Saving)

Pilar keempat ini dimaksudkan untuk memberikan pelajaran lebih kepada masyarakat miskin agar mereka memiliki perencanaan ke depan yang lebih matang dengan menyisihkan sebagian pendapatan untuk mengantisipasi kebutuhan yang akan datang.

Perlu diketahui bahwa tahapan-tahapan diatas merupakan suatu kesatuan program yang saling beriringan. Sehingga untuk mengoptimalkan tujuan pelaksanaan peran intermediasi sosial perbankan syariah bagi masyarakat miskin menuju kesejahteraan yang menyeluruh dibutuhkan keseriusan dalam perencanaan, pelaksanaan, ataupun evaluasi dari kinerja peran intermediasi sosial yang dijadikan sebagai salah satu kebijakan dalam kegiatan perbankan syariah (Gambar 4).



Gambar 4. Tahapan Pilar Pembiayaan dalam Peran Intermediasi Sosial Perbankan Syariah bagi Masyarakat Miskin

Strategi Implementasi Intermediasi Sosial Perbankan Syariah

Sampai pada pemahaman ini, peran lain yang dapat diadopsi oleh perbankan syariah untuk dapat melibatkan masyarakat miskin sebagai segmentasi pasar (*market segmentation*) ialah peran intermediasi sosialnya. Oleh karena itu, dalam implementasi pelaksanaan peran intermediasi sosial perbankan syariah yang lebih optimal, setidaknya dibutuhkan beberapa strategi yang dapat dilakukan sehingga peran ini dapat menjadi salah satu kebijakan perbankan syariah yang berkualitas dan berkelanjutan, dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Adapun beberapa strategi yang dapat ditempuh oleh perbankan syariah untuk mengoptimalkan peran intermediasi sosial tersebut, antara lain:

Mendirikan Unit Usaha Khusus (UUK)

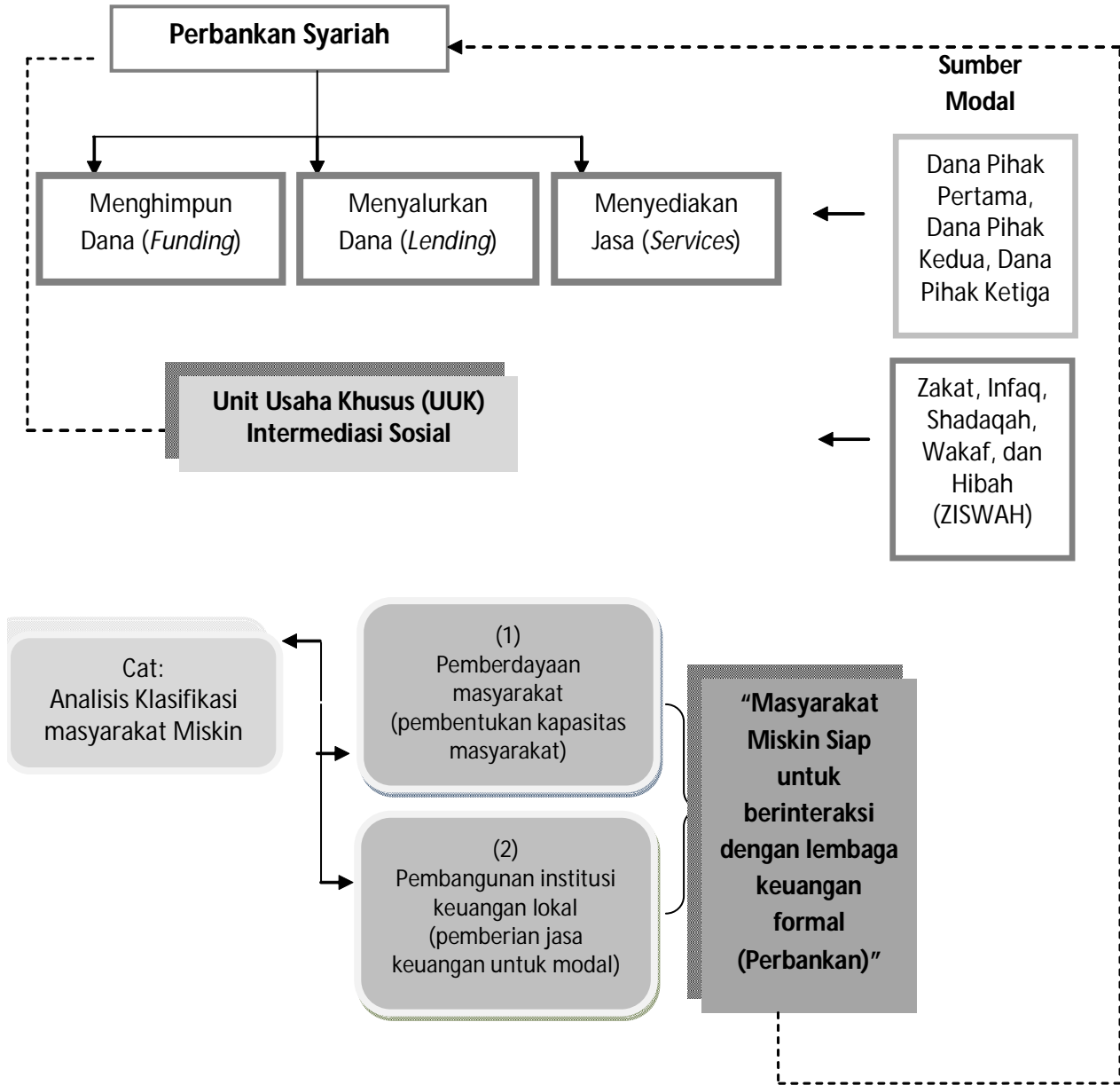
Pendirian unit usaha khusus (UUK) merupakan tawaran strategi pertama dalam mengoptimalkan peran intermediasi sosial perbankan syariah. hal ini didasarkan pada asumsi bahwa pelaksanaan peran intermediasi sosial merupakan ke-

Peran Intermediasi Sosial Perbankan Syariah: Inisiasi Pelayanan Keuangan Bagi Masyarakat Miskin

Muhammad Syafii Antonio & Hilman Fauzi Nugraha

giatan yang berbeda dari kegiatan utama bank lainnya. Dimana proses ini diartikan sebagai pengantar bagi masyarakat miskin untuk dapat beralih menuju segmentasi pasar yang dapat dilibatkan dalam kegiatan utama perbankan tersebut. Sehingga dibutuhkan keseriusan dan konsentrasi yang tinggi dalam mengelola dalam pelaksanaan programnya.

Sesuai dengan hakikat dari peran intermediasi sosial yang telah disebutkan, maka tugas pertama dari Unit Usaha Khusus (UUK) intermediasi sosial perbankan syariah ini ialah bergerak pada proses pembentukan kapasitas SDM masyarakat miskin sebagai calon nasabah terlebih dahulu sebagai permulaan untuk membina masyarakat mis-



Gambar 5. Tawaran (1) Model Intermediasi Sosial Perbankan Syariah Melalui Pendirian Unit Usaha Khusus bagi Masyarakat Miskin

kin menuju calon nasabah yang memiliki kapabilitas (*Entrepreneurship Skill, No Moral Hazard, No Adverse Selection, Good Confident, and Trust*), yang selanjutnya dapat menikmati pembiayaan perbankan syariah seperti layaknya masyarakat lain.

Adapun untuk sumber permodalan dalam melakukan peran intermediasi sosial ini, perbankan syariah dapat menggunakan dana-dana sosial sebagai bagian dari instrumen yang dianjurkan oleh Islam yaitu zakat, infaq, shadaqah, wakaf, dan hibah (ZISWAH). Dalam arti lain, pelaksanaan peran intermediasi sosial ini tidak akan mengganggu terhadap sirkulasi keuangan (*cash flow*) jalannya kegiatan utama perbankan syariah (*fund-ing, lending, ataupun services*). Justru sebaliknya, peran ini jika dijalankan dengan baik akan meningkatkan peranan perbankan syariah sebagai lembaga intermediasi keuangan dikarenakan adanya penambahan jumlah nasabah dari masyarakat miskin yang telah dibina, yang pada akhirnya akan meningkatkan pula terhadap pangsa pasar (*market share*) perbankan syariah secara agregat (Gambar 5).

Bekerjasama dengan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS)

Perbankan syariah sebagai lembaga intermediasi keuangan berskala besar bisa bekerjasama dengan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) yang relatif sebagai lembaga intermediasi keuangan dengan skala kecil. Sampai pada saat ini, Pola hubungan antara perbankan syariah dan LKMS ini dinamakan dengan program *linkage*.

Program *linkage* antara perbankan syariah dengan LKMS merupakan hubungan bisnis yang saling menguntungkan, dimana pihak perbankan dapat menyalurkan dananya, sementara di pihak lain LKMS memperluas jangkauan layanannya bagi usaha mikro, pun termasuk bagi masyarakat miskin. Selain fokus pada permodalan, *linkage* antara bank syariah dengan LKMS ini juga terkait dengan bimbingan teknis (*technical assistance*), seperti *training* pengelola dan pengadaan konsultan pendamping yang intinya adalah penguatan ka-

pasitas kelembagaan (*capacity building*). Akan tetapi pada pelaksanaannya, pola *linkage* antara bank syariah dengan LKMS tidak dapat menyentuh secara menyeluruh terkait dengan sasaran masyarakat miskin yang sebenarnya. Sehingga hal ini membuat masyarakat miskin dengan kriteria yang tidak sesuai dalam aturan pemberian KUR oleh LKMS, tidak akan mendapatkan pembiayaan tersebut.

Oleh karena itu, peran intermediasi sosial perbankan syariah yang bekerjasama dengan LKMS melalui program *linkage* lebih tepat untuk diaplikasikan khusus untuk masyarakat miskin yang tidak *tercover* dalam kebijakan program *linkage* bank syariah yang telah ada.

Dalam pelaksanaannya, perbankan syariah dengan dana sosial yang bersifat *revolving* seperti zakat, infaq, shadaqah, wakaf, dan hibah (ZISWAH) dapat memberikan permodalan kepada LKMS-LKMS untuk melakukan kegiatan intermediasi sosial (*Capacity Building & Transfer of Financial Services*) melalui akad *tabarru'* (*qard al-Hasan*). Pada gilirannya, akan menciptakan masyarakat miskin yang siap untuk mendapatkan pelayanan financial yang bersifat komersil melalui akad *tijari*. Jadi dalam hal ini, LKMS hanya menjadi *agen* perbankan syariah untuk melakukan pola dan peran intermediasi sosial. Peranan LKMS yang lebih banyak bergerak pada pemberian pelayanan bagi usaha mikro, dengan pengetahuan yang mumpuni dalam memetakan keadaan (situasi dan kondisi) masyarakat miskin, dinilai akan lebih efektif dan efisien untuk dapat menjalankan peran intermediasi sosial perbankan syariah (Gambar 6).

Adapun sebagai tambahan, strategi penting lain untuk mengimplementasikan peran intermediasi sosial perbankan syariah bagi masyarakat miskin ini ialah mencatat program atau perananan pelaksanaan yang telah dijalankan ke dalam laporan keuangan perbankan syariah sebagai bentuk sosialisasi kepada masyarakat luas. Hal ini dilakukan berdasarkan beberapa tujuan, antara lain: (1) untuk

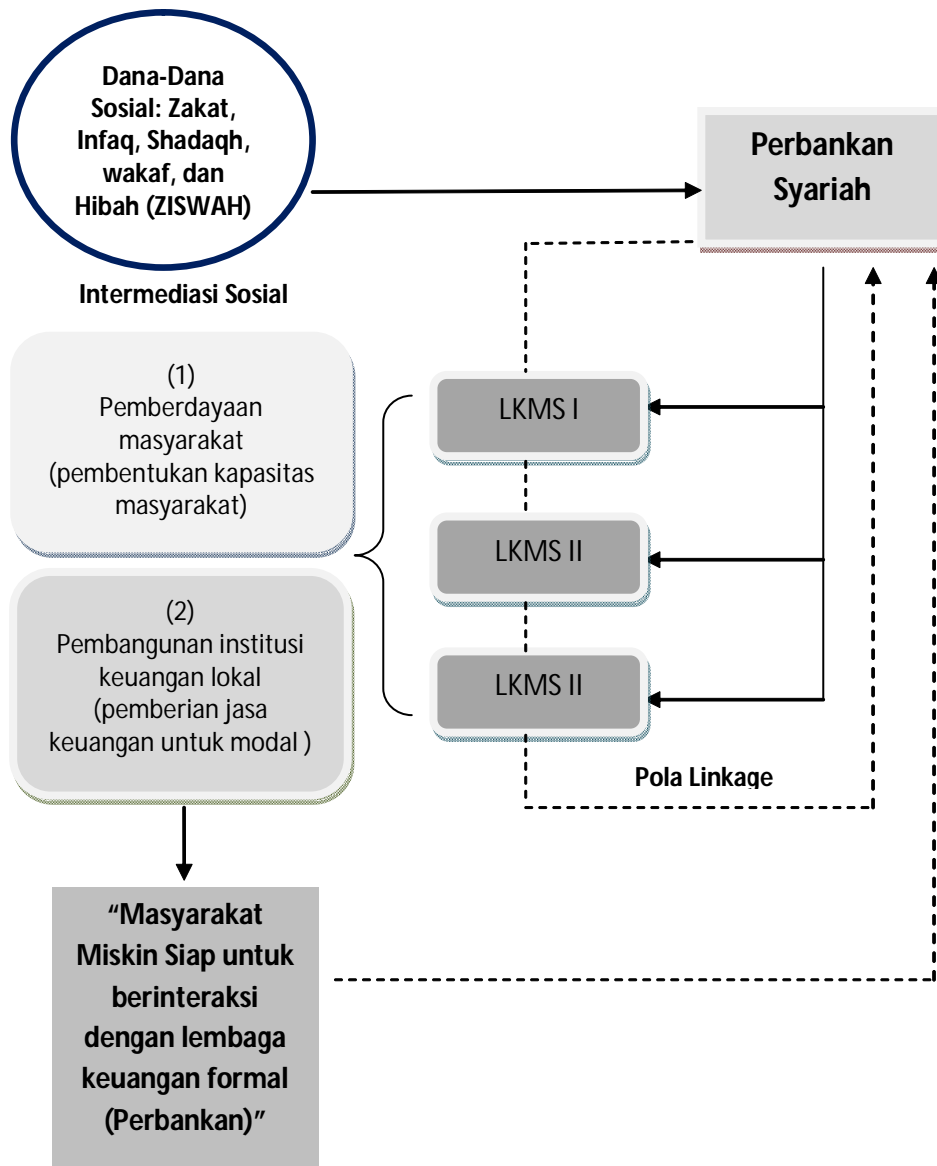
Peran Intermediasi Sosial Perbankan Syariah: Inisiasi Pelayanan Keuangan Bagi Masyarakat Miskin

Muhammad Syafii Antonio & Hilman Fauzi Nugraha

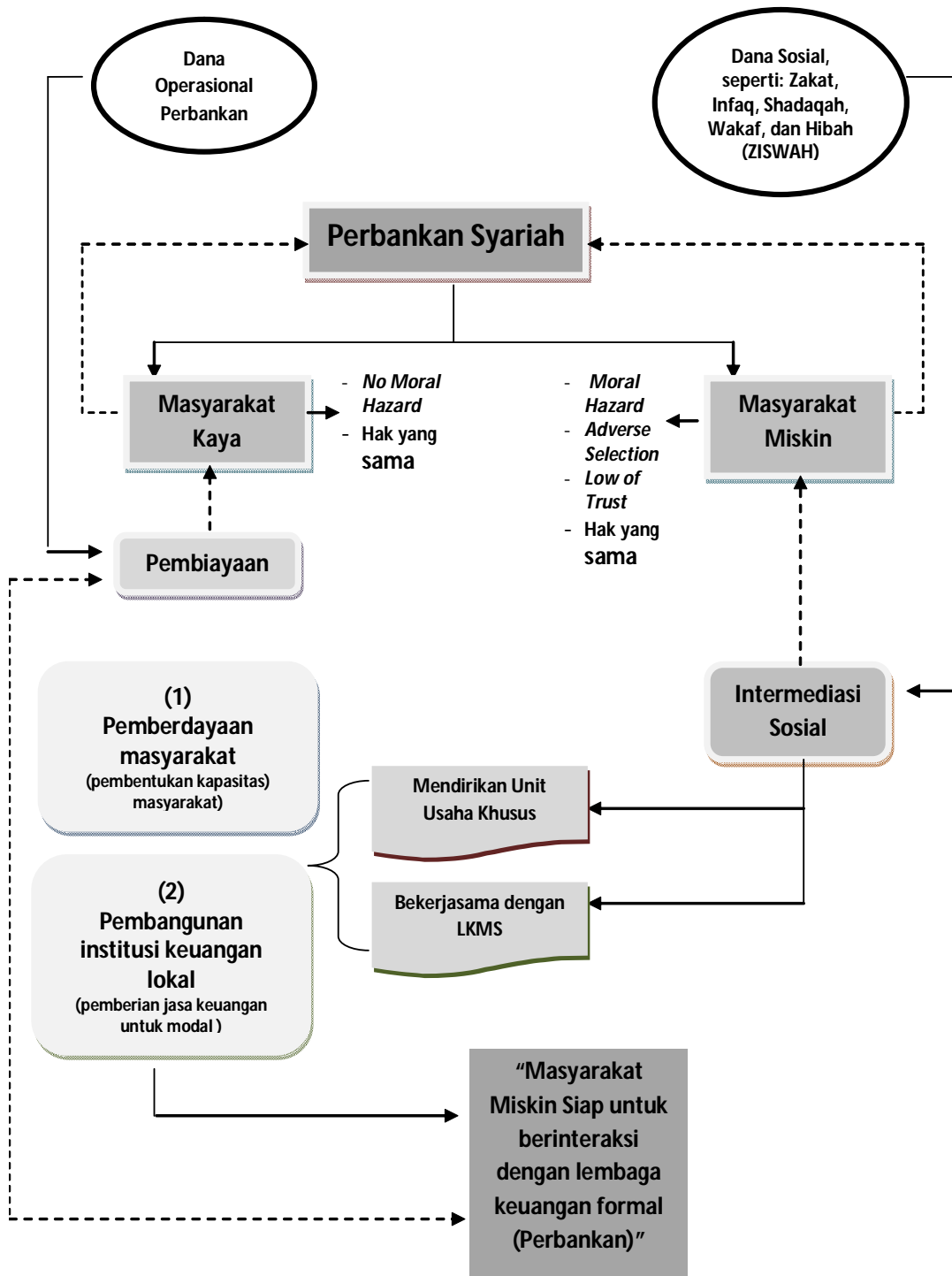
menepis stigma negatif masyarakat terhadap perbankan syariah yang tidak pro terhadap masyarakat miskin, (2) untuk memberikan kemudahan dalam proses evaluasi pelaksanaan program, (3) untuk mengantisipasi adanya kekeliruan dalam pencatatan laporan keuangan dari kegiatan perbankan lainnya, dan (4) untuk menjamin pelaksanaan pro-

gram dari perilaku ataupun tindakan yang tidak dibenarkan oleh syariah.

Melalui tawaran dua strategi diatas, yakni melalui pendirian unit usaha khusus (UUK) intermediasi sosial dan kerjasama melalui LKMS khusus bagi masyarakat miskin, serta strategi tambahan dengan mencatat dalam laporan keuangan sebagai



Gambar 6. Tawaran (2) Model Peran Intermediasi Sosial Perbankan Syariah melalui Kerjasama antara Bank Syariah dan LKMS bagi Masyarakat Miskin



Gambar 7. Peran Intermediasi Sosial Perbankan Syariah Bagi Masyarakat Miskin

Peran Intermediasi Sosial Perbankan Syariah: Inisiasi Pelayanan Keuangan Bagi Masyarakat Miskin

Muhammad Syafii Antonio & Hilman Fauzi Nugraha

bentuk sosialisasi kepada masyarakat luas. Maka, peran intermediasi sosial dapat segera dengan cepat dieksplorasi oleh perbankan syariah sebagai produk atau kebijakan tambahan dari sekedar peran intermediasi keuangan semata dengan mempergunakan dana-dana sosial yang sesuai dalam perpektif islam yaitu zakat, infaq, shadaqah, wakaf, dan hibah (ZISWAH). Sehingga dengan akselerasi ini, perbankan syariah dapat menepis *stigma* tidak pro terhadap masrakat miskin, dan bahkan dapat dengan lantang menyuarakan jargon sebagai lembaga keuangan perbankan yang lebih dari sekedar bank (*beyond banking*) (Gambar 7).

PENUTUP

Berdasarkan hasil pembahasan dengan mengacu pada studi literatur mengenai peran intermediasi sosial perbankan syariah bagi masyarakat miskin, maka dapat diperoleh beberapa kesimpulan, yakni: (1) perbankan syariah memiliki posisi strategis sebagai lembaga keuangan yang dapat menyentuh atau melibatkan masyarakat miskin ke dalam segmentasi pasar institusi keuangannya melalui peran intermediasi sosial. (2) Dalam proses pelaksanaannya, dana untuk peran intermediasi sosial perbankan syariah dapat mempergunakan dana-dana sosial yang sesuai dengan pandangan Islam, yaitu zakat, infaq, shadaqah, wakaf, dan Hibah (ZISWAH).

Peran intermediasi sosial dapat diaplikasikan menjadi produk atau kebijakan tambahan perbankan syariah dalam melayani masyarakat miskin melalui beberapa tawaran model strategi, yaitu: (1) melalui pendirian unit usaha khusus (UUK) intermediasi sosial dan (2) kerjasama melalui LKMS khusus bagi masyarakat miskin.

DAFTAR PUSTAKA

Ahmed, H. 2001. Financing Microenterprise an Analytical Study of Islamic Microfinance Institutions. *Paper*. Dipresentasikan pada the 9th Intensive Orientation Seminar Islamic Foundation, Leicester.

Akerlof, G.A. 1970. The Market of "Lemons": Quality Uncertainty and The Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3): 488-500.

Akhtar, M.R. 1996. Practice and Prospects of Musharakah Financing for Small Enterprise in Pakistan. *Journal of Islamic Banking in Finance*, 13(3).

Akhtar, M.R. 1998. Islamic Microfinance Credit where Credit is Really Due. *Journal of Islamic Banker*, (Oktober).

Al-Harran. 1990. Islamic Finance: The Experience of Sudanese Islamic Bank in Partnership (Musharakah) Financing as A Tool for Rural Development Among Small Farmers in Sudan. *Tesis PhD Durham University (Unpublished)*. Durham.

Al-Harran. 1990. Islamic Finance Needs A New Paradigm. *New Horizon*, 48(Feb).

Al-Harran. 1990. Islamic Partnership Financing. *Arab Law Quarterly*, 14(3).

Anonim. 2008. Memantapkan Pola Linkage Bank-LKM dalam Upaya Percepatan Penanggulangan Kemiskinan Melalui KUR Mikro. *Lokakarya Nasional*. Jakarta: Gedung SME'sCo Promotion Center (SPC). 10 Juni 2008.

Ascarya, & Sanrego, Y.D. 2007. Redefine Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs), Classification and The Potency of Baitul Maal Wa Tamwiel as Intermediary Institution on Indonesia. *Paper*. Dipresentasikan di First International Conference on Inclusive Islamic Financial Sector Development. University of Brunei Darussalam and IRTI-IDB.

Bank Indonesia. 2010. *Outlook Perbankan Syariah 2010*. Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia.

Bennet, L, Goldberg, M., & Hunte, P. 1996. Ownership and Sustainability: Lesoon on Group Based Financial Service from South Asia. *Journal of International Development*, 8(2).

Bennet, L. & Cuevas, C.E. 1996. Sustainable Banking with the Poor. *Journal of International Development*, 8(2): 142-152.

Braverman, A. & Guasch, J.L. 1986. Rural Credit Markets and Institution in Developing Countries: Lesson for Policy Analysis from Practice and Modern Theory. *World Development*, 14(10-11).

- Chapra, M. U. 2000. Why Has Islam Prohibited Interest? Rationale behind the Prohibition of Interest. *Reviews of Islamic Economics*, 9.
- Daripa, A. 2000. Market for 'Right-to-Borrow': A Theory of Credit Cooperatives. *Paper*. Dipresentasikan pada Diskusi Ekonomi di Departmen of Economics. University of London.
- Dhumale, R. & Sapcanin, A. 1998. *An Application of Islamic Banking Principles to Microfinance*. United Nations Development Program. Regional Bureau for Arab States. New York, NY.
- Diamond, D. 1991. Monitoring and Reputation: The Choice Between Bank Loans and Directly Placed Debt. *Journal of Political Economy*, 99: 689-721.
- Dusuki, A.W. 2008. Banking for The Poor: The Role of Islamic Banking in Microfinance Initiatives. *Humanomics*, 24(1): 49-66.
- El-Gamal, M. A. 2006. *Islamic Finance: Law, Economic and Practice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Homstrom, B. & Tirole, J. 1993. *Financial Intermediation: Loanable Funds, and the Real Sector*. IDEI Toulouse University. Toulouse.
- Hulme, D. & Mosley, P. 1996. *Finance Against Poverty*. First Edition. London: Retledge.
- Ibn, A. 2006. *Treatise on Maqasid al-Shariah*. Alih Bahasa oleh EI-Mesawi, M.E.T. London: The International Institute of Islamic Thought.
- Jacklen, H.R. 1989. Banking on the Informal Sector. *Paper*. Dipresentasikan pada International Conference on Microenterprise Development. Washington DC.
- Ledgerwood, J. 1999. *Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective Sustainable Banking with the Poor*. Washington, D.C: The World Bank.
- Rivai, V. 2000. *Bank and Financial Institution Management*. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada.
- Robinson, M.S. 1993. *Beberapa Strategi yang Berhasil untuk Mengembangkan Bank Pedesaan: Pengalaman dengan Bank Rakyat Indonesia (BRI) 1970-1990*. Jakarta: Institut Bankir Indonesia.
- Rosly, S.A. & Bakar, M.A.A. 2003. Performance of Islamic and Mainstream Banks in Malaysia. *International Journal of Social Economics*, 30(12).
- Rudjito. 2003. The Role of Microfinance Institution in Order to Stirred People Economy and Poverty Alleviation: Case Study Bank Rakyat Indonesia. *Jurnal Keuangan Rakyat*, 2(1).
- Siddiqui, S.H. 2001. Islamic Banking: True Modes of Financing. *New Horizon*, 109 (Mei-Juni).