

ANALISIS KEUNGGULAN PRODUK PEMBIAYAAN PERBANKAN SYARIAH

Mashuri

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Syariah Bengkalis
Jalan Poros Sungai Alam - Selat Baru, Bengkalis 28751
Telp. (0766) 21550 Fax. (0766) 700 7134

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui keunggulan produk pembiayaan perbankan syariah. Pembahasan tentang produk pembiayaan syariah dalam penelitian ini antarlain : pembiayaan dengan akad mudharabah, musyarakah, murabahah, salam, dan istishna. Penelitian ini adalah penelitian kepustakaan dengan analisis deskriptif, adapun data yang digunakan untuk menjadi bahan analisis adalah data informasi dari badan statistik perbankan syariah selama enam tahun terakhir mulai tahun 2009 hingga 2014. Hasil analisis penelitian ini mengatakan bahwa produk yang lebih unggul yang ditawarkan oleh perbankan syariah (bank umum syariah dan unit usaha syariah) adalah produk dengan akad murabah, permintaan akan produk jenis ini dari tahun ke-tahun selalu mengalami kenaikan, beberapa alasan kenaikan produk ini prosesnya lebih mudah sedangkan produk yang masih belum tersentuh nasabah adalah produk dengan akad salam.

Kata kunci : Keunggulan produk, Pembiayaan syariah

A. PENDAHULUAN

Bank memiliki peranan yang sangat penting dalam suatu negara, hal ini tidak dapat dipungkiri karena seluruh usaha atau kegiatan ekonomi di setiap negara memerlukan jasa dari perbankan baik di dalam proses pembiayaan maupun dalam pembentukan bagi bank itu sendiri.

Perkembangan dunia perbankan saat ini telah terlihat kompleks, hal ini ditandai dengan munculnya berbagai macam produk dan sistem usaha dalam berbagai keunggulan kompetitif. Kekompleksan ini telah menciptakan suatu sistem dan pesaing baru dalam dunia perbankan, bukan hanya persaingan antar bank tetapi juga antara bank dan lembaga keuangan lainnya. Selain sistem perbankan yang lazim dikenal yaitu sistem konvensional, terdapat juga sistem perbankan yang mulai berkembang saat ini yaitu sistem syari'ah.

Bank syariah dan bank Konvensional mempunyai fungsi yang sama yaitu sebagai media intermediari dari yang surplus dana kepada yang defisit dana. Hingga saat ini banyak pihak yang mengatakan bahwa Bank syariah tidak berbeda dengan Bank Konvensional, namun banyak referensi mengatakan bahwa, bank syariah konsepnya sangat berbeda dengan bank konvensional. Adapun persamaannya hanya pada tataran pelaksanaannya bukan pada tataran konsepnya.

Konsep dari perbankan syariah itu sendiri adalah bank yang berasaskan pada asas kemitraan, keadilan, transparansi dan universal serta melakukan kegiatan usaha perbankan berdasarkan syariah. Implementasinya adalah merupakan kerjasama antara pemilik modal dengan pengusaha untuk melakukan aktivitas usaha dengan harapan dapat mencapai suatu profit (keuntungan) yang diinginkan. Keuntungan yang dimaksud adalah bank sebagai pihak penyedia modal dengan menyalurkan modalnya kepada pengusaha maka bank akan mendapatkan pendapatan, sedangkan bagi pihak pengusaha akan mendapatkan modal usaha sehingga pendapatan pengusaha juga akan meningkat.

Bank akan tetap beroperasi jika seluruh biaya-biaya yang dikeluarkan dapat ditutupi dari pendapatan yang diperoleh. Sebagian besar pendapatan bank berasal dari sistem bagi hasil dari pembiayaan yang diberikan. Jika sistem penyaluran dalam bentuk pembiayaan bermasalah maka pendapatan bank juga akan mengalami permasalahan, dan sebaliknya jika penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan adalah lancar maka keuntungan dari sistem syariah akan diperoleh sesuai dengan target perencanaan awal, dengan demikian bank harus merekrut tenaga yang trampil dan profesional dalam mengelola dana yang ada.

Terbentuknya perbankan dengan sistem syariah sebagai bagian dari lembaga perbankan diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pemenuhan jasa perbankan bagi masyarakat. Selain itu adanya bank syariah maka usaha yang berkaitan dengan penghimpunan dan penyaluran dana diharapkan dapat berfungsi lebih efektif dan efisien. Oleh karena itu, untuk meningkatkan pendapatan bagi masyarakat terutama kalangan pengusaha kecil, bank syariah berusaha menyediakan berbagai fasilitas perbankan. Yang dimaksud dengan fasilitas disini adalah produk dan jasa. Dalam dunia perbankan produk sebagian besar dapat berbentuk produk dalam bentuk jasa bukan dalam bentuk barang. Sebelum pembahasan tentang produk apa saja yang diberikan oleh perbankan syariah, terlebih dahulu kita melihat komposisi perkembangan produk pembiayaan selama enam tahun terakhir mulai tahun 2009 hingga tahun 2014 sebagai berikut¹ :

**Tabel 1. Komposisi Pembiayaan
Yang Diberikan Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah
(Dalam Milyaran Rupiah)**



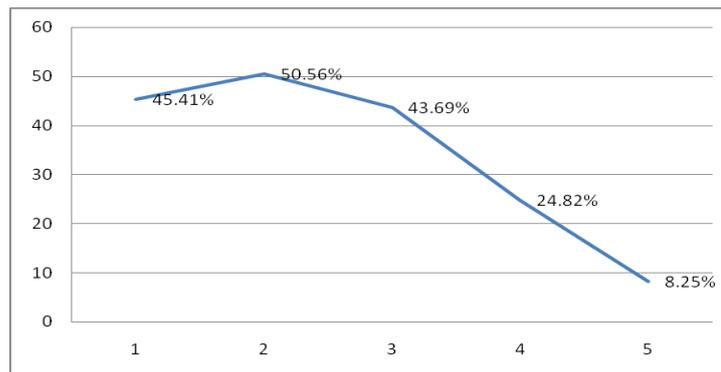
Sumber : Statistik Perbankan Syariah Januari 2015

Berdasarkan tabel. 1 di atas dapat dilihat bahwa selama 6 tahun terakhir komposisi pembiayaan yang diberikan bank umum syariah dan unit usaha syariah dari tahun

¹ Otoritas Jasa Keuangan (OJK) ; *Statistik Perbankan Syariah Januari 2015*

ketahun mengalami peningkatan. Artinya peningkatan ini tentu akan meningkatkan pendapatan bank dari bagi hasil atas pembiayaan yang diberikan. berdasarkan tabel. 1 di atas juga dapat dilihat bahwa secara total dari seluruh produk pembiayaan yang diberikan bank umum syariah dan unit usaha syariah mengalami trend kenaikan namun tidak semestinya pertumbuhan pembiayaan tersebut mengalami kenaikan yang signifikan, hal ini dapat dilihat pada grafik di bahah ini :

Tabel 2. Pertumbuhan Pembiayaan Yang Diberikan Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah (Dalam Persentase)



Sumber : Data Olahan penelitian

Berdasarkan tabel.2 di atas dapat dilihat bahwa pertumbuhan pembiayaan yang diberikan bank umum syariah dan unit usaha syariah dari tahun ketahun mengalami kenaikan dan penurunan. Dari tahun 2009 ke-tahun 2010 pertumbuhan pembiayaan yang diberikan 45,41% meningkat menjadi 50,56% pada tahun 2011, namun demikian dari tahun 2012 hingga 2014 pertumbuhan pembiayaan yang diberikan justru mengalami penurunan. Artinya jika pertumbuhan pembiayaan mengalami penurunan maka menurun pula pendapatan bank dari penyaluran pembiayaan yang diberikan. Menurunnya pertumbuhan pembiayaan tersebut tentu tidak lepas dari menurunnya mutu dari produk tersebut. Jika produk dengan mutu yang baik tentu permintaan akan meningkat dan begitu juga sebaliknya jika produk tersebut kurang bermutu maka permintaan dari produk tersebut semakin berkurang. Banyak faktor yang menyebabkan kurang bermutunya produk tersebut baik dari sisi eksternal maupun dari internal perusahaan itu sendiri.

Perbankan syariah juga menawarkan beragam produk pembiayaan sama halnya dengan bank-bank umum yang bersifat konvensional. Keberagaman jenis pembiayaan ini adalah penting sebagai pilihan bagi calon nasabah yang akan menjadi nasabah agar lebih berleluasa dalam memilih sesuai dengan kepentingannya. Karena adanya perbedaan produk sudah tentu berbeda pula jumlah dari permintaan terhadap produk tersebut.

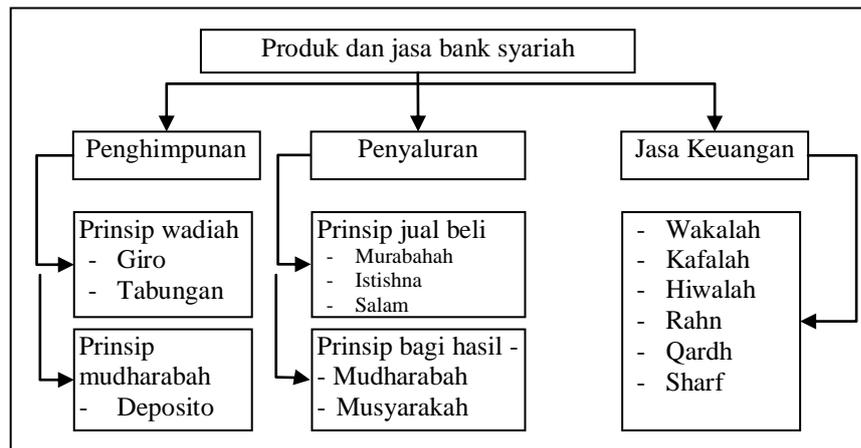
B. PRODUK-PRODUK PEMBIAYAAN PERBANKAN SYARIAH

Bank dengan prinsip syariah memiliki beragam jenis produk dan jasa. Produk-produk tersebut dapat berbentuk simpanan, penyaluran dan jasa keuangan.

Perbedaan nama produk-produk tersebut sudah tentu berbeda pula sifat dan prinsipnya.

Produk simpanan dapat berbentuk giro, tabungan, dan deposito, untuk produk penyaluran dapat berbentuk murabahah, istishna, salam, mudharabah, qardh, ijarah dan musyarakah sedangkan produk jasa keuangan dapat berbentuk wakalah, kafalah, hiwalah, rahn, qardh, dan sharf seperti gambar di bawah ini² :

Gambar 1. Jenis produk yang ditawarkan perbankan syariah



Sumber : Wiroso, Produk Perbankan Syariah

Dalam pembahasan ini tidak semua jenis produk akan dibahas, sesuai dengan permasalahan penelitian ini produk yang dibahas hanya produk penyaluran pembiayaan.

Menurut muhammad³, jenis pembiayaan bank syariah akan diwujudkan dalam bentuk aktiva produktif dan aktiva tidak produktif. Jenis aktiva produktif pada bank syariah, dialokasikan dalam bentuk pembiayaan bagi hasil antaralain : pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* sedangkan pembiayaan dengan prinsip jual beli (piutang) antaralain : pembiayaan murabahah, salam istishna.

1. Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan mudharabah adalah akad kerjasama antara bank selaku pemilik dana (shahibul maal) dengan nasabah selaku pengelola (mudharib) yang mempunyai keahlian atau keterampilan untuk mengelola suatu usaha yang produktif dan halal. Hasil keuntungan dari penggunaan dana tersebut dibagi bersama berdasarkan nisbah yang disepakati.

Aplikasi : pembiayaan modal kerja, pembiayaan proyek, pembiayaan ekspor

2. Pembiayaan *Musyarakah*

Pembiayaan musyarakah adalah penanaman dana dari pemilik dana/modal untuk mencampurkan dana/modal pada suatu usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan berdasarkan nisbah yang telah disepakati

² Wiroso, *Produk perbankan syariah*, hal; 159

³ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, hal 22

sebelumnya. Kerugian ditanggung semua pemilik dana/modal berdasarkan bagian dana/modal masing-masing.

Aplikasi : pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan ekspor

3. Pembiayaan *murabahah*

Pembiayaan *murabahah* adalah perjanjian jual-beli antara bank dan nasabah dimana bank syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin/keuntungan yang disepakati antara bank dan nasabah.

Aplikasi : pembiayaan investasi modal barang, pembiayaan konsumtif, pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan ekspor

4. Pembiayaan *salam*

Pembiayaan *salam* adalah perjanjian jual-beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran harga terlebih dulu.

Aplikasi : pembiayaan sektor pertanian, dan produk manufakturing.

5. Pembiayaan *istishna*.

Pembiayaan *istishna* adalah perjanjian jual-beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan dan penjual.

Aplikasi : pembiayaan konstruksi/proyek/produk manufakturing.

6. Pembiayaan *ijarah*

Pembiayaan *ijarah* adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa.

Aplikasi : pembiayaan sewa.

7. Pinjaman *qard*

Pinjaman *qard* atau talangan adalah penyediaan dana dan/atau tagihan antara bank syariah dengan pihak peminjam yang mewajibkan pihak peminjam melakukan pembayaran sekaligus atau secara cicilan dalam jangka waktu tertentu

Sesuai dengan data yang diperoleh dari Satatistik Perbankan Syariah, sehingga dalam penelitian ini hanya tujuh bentuk pembiayaan yang dibahas. Dibawah ini akan dilihat perbedaan permintaan jumlah produk pembiayaan yang ditawarkan oleh bank umum syariah dan unit usaha syariah sebagai berikut :

**Tabel 3. Komposisi Pembiayaan sesuai akad
Yang Diberikan Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah
(Dalam Milyaran Rupiah)**

No	Akad	Tahun					
		2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Akad Mudharabah	6.597	8.631	10.229	12.023	13.625	14.354
2	Akad Musyarakah	10.412	14.624	18.96	27.667	39.874	49.387
3	Akad Murabahah	26.321	37.508	56.365	88.004	110.565	117.371
4	Akad Salam	0	0	0	0	0	0
5	Akad Istishna	423	347	326	376	582	633
6	Akad Ijarah	1.305	2.341	3.839	7.345	10.481	11.62
7	Akad Qardh	1.829	4.731	12.937	12.09	8.995	5.965

Sumber : Statistik Perbankan Syariah Januari 2015

Berdasarkan tabel 3. diatas dapat diketahui bahwa bank umum syariah dan unit usaha syariah menyalurkan pembiayaan sesuai dengan jenis produk pembiayaan yang ditawarkan sebanyak tujuh produk. Dari ke-tujuh produk tersebut hanya satu produk yang tidak tersentuh oleh masyarakat yakni produk salam, hal ini dapat dilihat berdasarkan tabel di atas dari tahun 2009 hingga 2014 datanya kosong. Dengan demikian terdapat enam jenis produk pembiayaan sesuai dengan akad yang diminati nasabah antara lain : akad mudharabah, musyarakah, murabahan, istishna, ijarah dan qardh. Dari ke-enam tersebut dan berdasarkan angka dalam milyaran rupiah ada yang banyak ada yang sedikit jumlahnya. Jika kita cermati pembiayaan dengan akad murabahah lebih mendominasi dari jenis akad-akad yang lainnya yakni berjumlah 26.321 milyar rupiah sementara pembiayaan yang paling sedikit jumlahnya adalah pembiayaan akad istishna yakni sebanyak 423 milyar rupiah. Berdasarkan permasalahan di atas maka tertarik bagi penulis untuk menganalisis tentang keunggulan produk pembiayaan sesuai dengan akad yang diberikan. Jika dilihat untuk sementara produk akad murabaha lebih unggul jika dibandingkan dengan produk dengan akad-akad lainnya.

Menurut muhammad⁴ pembiayaan dengan akad murabahah aplikasinya adalah pembiayaan investasi modal barang, pembiayaan konsumtif, pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan ekspor.

Menurut Muhammad Syafi'I Antonio⁵ pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan konsumsi akan habis pakai untuk memenuhi kebutuhan. Pembiayaan konsumsi dapat dibedakan atas kebutuhan primer (pokok atau dasar) dan skunder.

Sesuai dengan data pada tabel 3. diatas bahwa minat nasabah terhadap produk *murabahah* dari tahun ketahun lebih diminati dibandingkan dengan produk pembiayaan lainnya. Jika pembiayaan tersebut sebagian besar pembiayaan bersifat konsumtif maka bank syariah telah menjadikan nasabah konsumtif.

Sementara produk dengan akad *salam* kosong padahal akad ini sangat baik karena indonesia adalah negara agraris sudah semestinya pembiayaan dengan akad ini dapat membantu para petani yang memerlukan. Akad ini aplikasinya pembiayaan sektor pertanian, dan produk manufakturing.

C. TANTANGAN PERBANKAN SYARIAH DALAM PENGEMBANGAN PRODUK

Fungsi bank syariah, seperti bank umum lainnya, adalah sebagai lembaga perantara (intermediasi) antara pihak yang kelebihan uang (pemodal/penabung) dan pihak yang kekurangan modal (peminjam). Yang membedakannya dengan bank umum adalah bank syariah dalam operasionalnya menyediakan jasa/layanan keuangan dengan konsep/sistem syariah yaitu mendasarkan pada sistem bagi hasil dan bukan sistem bunga. Tujuan utama dari setiap operasionalnya adalah secara aktif ikut berpartisipasi dalam proses pengembangan sosial ekonomi masyarakat

⁴ Muhammad, Manajemen Pembiayaan Bank Syariah, hal 23

⁵ Muhammad Syafi'I Antonio, Hal ; 168

dalam bentuk manajemen aset-asetnya untuk kesejahteraan masyarakat (social welfare).

Praktek bank syariah dengan model pembiayaan akad jual beli sebenarnya bukan praktek yang dilarang oleh syariat Islam. Akan tetapi perlu dicermati bahwa kalau praktek ini tidak dilakukan dengan hati-hati bisa membawa dampak pada pola konsumtif yang berlebihan di masyarakat, dan yang lebih parah adalah adanya konsentrasi penumpukan kekayaan hanya pada kelompok masyarakat tertentu. Kondisi ini sangat bertentangan dengan tujuan ideal dari operasional bank syariah yaitu untuk membangun kesejahteraan masyarakat. Di samping itu Islam melarang keras budaya konsumtif. Begitu juga Islam melarang adanya penumpukan kekayaan hanya pada kelompok masyarakat tertentu, tetapi kekayaan tersebut harus disebarakan secara merata untuk kesejahteraan seluruh masyarakat. Selain itu praktek pembiayaan dengan akad jual beli memiliki potensi yang besar menjadikan perusahaan tergelincir pada praktek pembiayaan dengan sistem bunga.

Alasan klasik yang sering dikemukakan oleh pihak bank yang masih mengalokasikan dananya dalam porsi kecil untuk pembiayaan musyarakah dan mudharabah adalah munculnya agency problem dalam akad pembiayaannya. Seperti kita ketahui bahwa salah satu kelemahan dari model musyarakah dan mudharabah adalah pihak bank tidak punya wewenang untuk ikut campur secara langsung dalam menentukan kebijakan perusahaan, sehingga bank tidak bisa menentukan apalagi mengontrol jumlah keuntungan perusahaan mitra.

Beberapa ahli ekonomi syariah mengatakan bahwa ketidakseimbangan manajemen dan kontrol disebut sebagai penyebab utama kurangnya minat bank syariah dalam melaksanakan akad dengan sistem bagi hasil. Sementara perusahaan mitra biasanya tidak mau terbuka terhadap urusan informasi kemajuan perusahaan. Apabila jika dalam akad pembiayaannya tidak dicantumkan secara jelas hak dan kewajiban masing-masing. Faktor inilah yang menjadi kunci munculnya agency problem. Kondisi ini akan semakin parah jika perusahaan mitra tidak bisa dipercaya, atau pihak bank sendiri tidak mempercayai perusahaan mitra secara penuh. Karena potensi munculnya agency problem ini begitu besar, maka bank menganggap bahwa pembiayaan dengan akad musyarakah dan mudharabah merupakan pembiayaan yang beresiko tinggi, sehingga mereka harus berhati-hati dalam melakukan praktek pembiayaan ini. Biasanya mereka hanya akan melakukan pembiayaan dengan akad ini hanya kepada pihak-pihak yang sudah mapan dan dapat dipercaya saja.

Meskipun terjadi kondisi dilematis dalam praktek operasional pembiayaan dengan sistem bagi hasil, praktisi perbankan syariah harus mencari solusi yang baik dalam menangani agency problem di atas, sehingga proses distribusi aset produktif perusahaan tetap dapat dialokasikan untuk pembiayaan musyarakah dan mudharabah. Karena dengan meniadakan atau mengurangi alokasi pembiayaan pada akad ini bukan keputusan yang strategis. Bahkan sebenarnya produk musyarakah dan mudharabah bisa menjadi produk unggulan bank syariah.

D. KELEMAHAN PEMBIAYAAN BANK SYARIAH

Secara Khusus tidak ada dijelaskan mengenai kelemahan pembiayaan bank syariah, namun untuk menganalisis persoalan tersebut, maka hal tersebut di atas dapat tercermin dalam Kelemahan Bank Islam dan bagaimana upaya mengatasinya, dari pendapat Karnaen Perwataatmadja dan M Syafi'I Antonio dalam buku "Apa Dan Bagaimana Bank Islam" adalah sebagai berikut⁶ :

1. Utama Kelemahan bank Islam adalah bahwa bank dengan sistem ini terlalu berprasangka baik kepada semua nasabahnya dan berasumsi bahwa semua orang yang terlibat dalam bank Islam adalah jujur. Dengan demikian bank Islam sangat rawan terhadap mereka yang beritikad tidak baik, sehingga diperlukan usaha tambahan untuk mengawasi nasabah yang menerima pembiayaan dari bank Islam.
2. Sistem bagi hasil memerlukan perhitungan-perhitungan yang rumit terutama dalam menghitung bagian laba nasabah yang kecil-kecil dan yang nilai simpanannya di bank tidak tetap. Dengan demikian kemungkinan salah hitung setiap saat bias terjadi sehingga diperlukan kecermatan yang lebih besar dari bank konvensional.
3. Karena bank ini membawa misi bagi hasil yang adil, maka bank Islam lebih memerlukan tenaga-tenaga profesional yang andal dari pada bank konvensional. Kekeliruan dalam menilai proyek yang akan dibiayai bank dengan sistem bagi hasil akan membawa akibat yang lebih besar daripada yang dihadapi bank konvensional yang hasil pendapatannya sudah tetap dari bunga

Kelemahan-kelemahan pemberian pembiayaan pada bank syariah juga dikemukakan Oleh Dr Muhammad Shabri Abdul Majid⁷ Nota: Penulis seorang pensyarah di Jabatan Ekonomi, Fakulti Ekonomi & Sains Pengurusan UIAM Dalam artikelnya "Enam Kelemahan Utama Operasi Perbankan Islam", bahawa setidaknya-tidaknya wujud enam kelemahan utama operasi perbankan Islam dewasa ini, termasuk bank- bank Islam rantau ini.

1. Cara pembiayaan bank Islam masih didominasi oleh sistem mark up (menaikkan harga) berbanding sistem profit-loss sharing (bagi hasil) Walaupun sistem pembiayaan mark up dianggap 'halal', ia harus dihindari dan dihadkan. Ini kerana menurut Siddiqi (1983) dan Khan (1987), sistem ini akan membuka pintu belakang bagi amalan riba. Sistem pembiayaan perbankan Islam, pada umumnya, ada dua jenis: Sistem Bagi Hasil (SBH); dan Sistem Mark Up (SMU). SBH terdiri daripada Mudharabah dan Musyarakah. Dalam sistem pembiayaan Mudharabah, pihak bank bertindak sebagai pemberi modal (Sahib al-Mal) dalam sebuah usaha yang dijalankan oleh wirausahawan (pelanggan bank), di mana keuntungan dan kerugian usaha akan dinikmati bersama sesuai dengan perjanjian.

⁶ Karnaen Perwataatmadja dan M Syafi'I Antonio : Apa Dan Bagaimana Bank Islam, hal : 37

⁷ Muhammad Shabri Abdul Majid, (2009)

Sementara itu, Musyarakah adalah sistem pembiayaan yang selain bertindak sebagai pemberi modal, pihak bank, pada masa yang sama juga, bertindak sebagai pelaku usaha bersama-sama pelanggan bank berkenaan.

2. Struktur pembiayaan bank Islam masih didominasi sistem pembiayaan jangka pendek berbanding sistem pembiayaan jangka sederhana dan panjang. Bank Islam masih memilih SMU, seperti Murabahah dan Ijarah yang umumnya bersifat jangka pendek berbanding SBH yang relatif bersifat jangka sederhana dan panjang. Dengan lain perkataan, struktur pembiayaan bank Islam lebih difokuskan bagi menjana keuntungan sendiri (tidak mahu mengambil risiko) berbanding daripada mengoptimumkan keuntungan pelanggannya.
3. Dalam memberikan pinjamannya, bank Islam lebih mengutamakan sektor perdagangan, keuangan dan perkhidmatan berbanding sektor-sektor pertanian dan industri. Padahal sektor pertanian dan industri yang sepatutnya mendapat keutamaan karena kedua-duanya merupakan penuras utama pembangunan dan kesejahteraan ekonomi umat.
4. Bank Islam masih tidak boleh melepaskan operasinya daripada perangkap riba. Bank Islam masih harus menyimpan simpanannya di Bank Pusat, seperti Bank Negara di Malaysia dan Bank Indonesia di Indonesia, dan bahkan kelebihan dana mereka sering disimpan di bank-bank konvensional lain baik di dalam ataupun luar negeri yang operasinya masih berkonsepkan riba. Keupayaan untuk menubuhkan Bank Pusat Islam yang bebas daripada bank pusat konvensional dipercayai sebagai salah satu cara untuk memurnikan operasi bank Islam daripada unsur-unsur riba sehingga ia benar-benar Islami.
5. Dalam memberi pinjaman kepada pelanggan, bank Islam masih meminta jaminan (kolateral) kewangan kerana takut menghadapi risiko. Padahal idealnya, dalam memberi pinjaman kepada para pelanggan, bank Islam tidak dibenarkan meminta jaminan terhadap uang yang dipinjamkan kepada pelanggan. Ironinya, bank Islam ternyata telah menetapkan jumlah jaminan yang relatif lebih besar berbanding daripada yang dipungut bank konvensional lainnya. Maka kita tidak perlu heran apabila sering mendengar informasi dari masyarakat bahwa mengambil pinjaman uang di bank-bank ribawi jauh lebih mudah, murah dan menguntungkan berbanding dengan bank Islam.
6. Terakhir, seperti yang disebutkan sebelum ini, bank Islam lebih mengutamakan keuntungannya berbanding daripada kemaslahatan pelanggan. Buktinya, jumlah 'pinjaman sosial' seperti Qard al-Hasan – yang bersifat bantuan atau hibah pinjaman yang tidak mengharuskan para peminjam membayar bunga (melainkan kewajiban membayar modalnya saja) - sama sekali tidak terdapat dalam bank Islam. Kalau pun ada, jumlahnya sungguh sangat sedikit sekali. Dengan perkataan

lain, pembiayaan zero return basis ini harus diberi perhatian seimbang dengan menyediakan pinjaman sosial kepada individu atau organisasi-organisasi Islam sama ada disalurkan dalam bentuk keuangan (modal) ataupun dalam bentuk harta (peralatan dan bahan baku).

Namun, perlu diingat bahwa dalam memberikan pinjaman sosial ini, pihak bank berhak memungut biaya perkhidmatan atau pentadbiran, sekadar cukup bagi menampung kos pentadbiran.

E. PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan dengan prinsip jual beli dengan akad murabahah lebih banyak diminati nasabah karena sesuai dengan kepentingan. Pembiayaan ini adalah pembiayaan jangka pendek guna pembelian barang meskipun nasabah tidak memiliki uang untuk membayarnya namun bisa mendapatkan barang tersebut sesuai dengan keinginan tentunya setelah melalui tahap-tahap proses yang ditentukan, sehingga dengan demikian permintaan terhadap akad ini lebih banyak diminati nasabah. Berdasarkan analisi penelitian ini, didapati akad *salam* masih kosong, hal ini sangat memperhatikan, karena Indonesia merupakan negara agraris atau bisa disebut mayoritas penduduknya berkerja sebagai petani. Secara garis besar bank mempunyai dua masalah mengapa tidak menyalurkan dana menggunakan akad salam yaitu dari aspek internal dan eksternal. Aspek internal dapat disebabkan karena jaringan terbatas dan sumberdaya manusia (SDM) sedangkan aspek eksternal kurang kebijakan pendukung; kurang keberpihakan pemerintah, dan nasabah (petani kecil tidak bankable). Memang sebagai lembaga keuangan harus memegang prinsip kehati-hatian, tapi buat apa membuat suatu produk tidak pernah dipraktikkan, sehingga dari pada setiap kali muncul dilaporan keuangan bank syariah selalu menunjukkan angka kosong.

DAFTAR PUSTAKA

- Karnaen Perwataatmadja dan M Syafi'I Antonio : Apa Dan Bagaimana Bank Islam, Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992
- Muhammad. *Menejemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta : UPP Akadem Manajemen Perusahaan YKPN, 2005).
- Muhammad Shabri Abdul Majid : Artikel "Enam Kelemahan Utama Operasi Perbankan Islam " (2009)
- Syafi'i Antonio, Muhammad. *Bank Syariah Dari Teori Kepraktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001.)
- Wiroso, *Produk perbankan syariah*, Edisi 1 Jakarta LPFE Usakti 2009
- Statistik Perbankan Syariah Januari 2015