

# DINAMIKA PEMBIAYAAN PERBANKAN SYARIAH DALAM MENGEMBANGKAN DUNIA USAHA<sup>1</sup>

## *THE DYNAMICS OF SHARIAH BANKING IN SUPPORTING ENTRE- PRISES*

**Muhammad Soekarni**

peneliti pada Pusat Penelitian Ekonomi,  
Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI)

### ABSTRAK

Tulisan ini dimaksudkan untuk menganalisis perkembangan pembiayaan yang telah dijalankan oleh perbankan syariah. Analisis difokuskan pada fluktuasi nilai pembiayaan yang telah berhasil disalurkan berdasarkan jenis penggunaan, sektor usaha, dan akad/skim pembiayaan. Analisis dilakukan pada tingkat makro dan mikro. Analisis makro menggunakan data Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia, sedangkan analisis mikro berdasarkan pada studi kasus salah satu bank syariah. Kinerja pembiayaan perbankan syariah, khususnya BUS dan UUS, secara makro cukup menggembirakan. Prestasi ini ditunjukkan oleh tingginya laju pertumbuhan pembiayaan; nilai pembiayaan non lancar masih berada dalam batas aman yang ditetapkan BI dan cenderung semakin kecil pada dua tahun terakhir; dan penyaluran pembiayaan untuk keperluan pembiayaan modal kerja dan investasi yang terus bertambah. Namun demikian, alokasi pembiayaan untuk konsumsi telah mengalami pertumbuhan yang sangat cepat semenjak tahun 2008 sehingga porsi pembiayaan untuk menopang kegiatan produktif mulai mengalami penurunan. Kelemahan lain yang perlu mendapat perhatian adalah skim pembiayaan yang masih didominasi oleh akad berbasis perdagangan (murabahah), dan masih terkonsentrasinya pembiayaan pada UKM dan sektor jasa.

**Kata Kunci** : Pembiayaan, Bank Syariah, Skema Pemrosesan

### ABSTRACT

*This paper discusses Islamic banking financing distributed by type of use, the business sector, and schemes. Analysis is performed at the macro and the micro level. Macro analysis uses secondary data from Islamic Banking Directorate of Bank Indonesia, while the micro analysis is based on case studies of one Islamic bank. Performance of Islamic banking financing, particularly distributed by Sharia Commercial Bank and Sharia Business Unit Operations, at the macro level was quite good. This achievement demonstrated by the highly growth rate of financing; non performing financing still within safe limits set by BI and tend to get smaller in the past two years, and the distribution of financing for the working capital and investment continues to grow. However, while the allocation of financing for consumption has increased rapidly since the year 2008, the portion to support productive activities began to decline. Moreover, financing scheme still nominated by the trade-based contract (murabaha), and was concentrated on SME's level and service sectors.*

**Keywords** : Islamic Banking, Financing Scheme, Business Sektor

---

<sup>1</sup> Materi yang disajikan pada tulisan ini diangkat dari hasil penelitian DIPA Pusat Penelitian Ekonomi, Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (P2E-LIPI) Tahun 2011 dengan tema: **Peranan dan Tantangan Perbankan Syariah Dalam Pengembangan Usaha menengah dan Besar**

## PENDAHULUAN

Dalam perekonomian yang sedang berkembang, masyarakat selalu membutuhkan modal finansial untuk membuka usaha baru dan memperluas bisnis yang sudah berjalan. Para pelaku usaha biasanya memperoleh modal finansial dari bank. Hal ini disebabkan oleh akses terhadap perbankan relatif lebih mudah dan jaringan kantornya lebih luas di berbagai daerah mulai dari kota sampai desa. Lembaga keuangan non bank seperti pasar modal, modal ventura, koperasi, asuransi, perusahaan dana pensiun dan pegadaian memang semakin berkembang. Namun demikian peran bank masih cukup dominan dalam memasok kebutuhan dana bagi berbagai lapisan masyarakat, terutama dunia usaha.

Semenjak tahun 1992, dunia perbankan di Indonesia makin bervariasi dengan kehadiran perbankan syariah. Bank syariah ini memiliki karakteristik khusus yang tidak dimiliki oleh perbankan konvensional. Dalam sistem perbankan konvensional, bank selain berperan sebagai jembatan antara pemilik dana dan dunia usaha, juga masih menjadi penyekat antara kedua belah pihak karena tidak adanya *transferability risk* dan *return*. Tidak demikian halnya dengan sistem perbankan syariah. Pada perbankan syariah, bank menjadi mitra investasi, wakil, atau pemegang amanat (*custodian*) dari pemilik dana atas investasi di sektor riil. Investasi tersebut difasilitasi dengan skema bagi hasil (*mudharabah*) dan kemitraan (*musyarakah*). Dengan skema tersebut keberhasilan dan risiko dunia usaha didistribusikan kepada pemilik dana sehingga dapat menciptakan suasana yang harmoni antara keduanya. Selain itu, perbankan syariah juga memfasilitasi kegiatan distribusi melalui skema pembiayaan jual beli (*murabahah*) dan sewa-menyewa (*ijarah*) (Machmud, 2010: 7).

Namun demikian, perbankan syariah juga masih menghadapi berbagai tantangan dan hambatan. Beberapa contoh tantangan dan hambatan yang berkaitan dengan aspek pembiayaan adalah sebagai berikut. *Pertama*, masih kecilnya porsi pembiayaan yang menggunakan akad bagi hasil (*musyarakah* dan *mudharabah*). Padahal, sebagaimana dijelaskan Karnaen (2007), akad pembiayaan yang mempunyai dampak langsung pada pertumbuhan ekonomi (berupa peluang

usaha, kesempatan kerja, dan peningkatan pendapatan) adalah *mudharabah* dan *musyarakah*. Akan tetapi, akad yang masih banyak digunakan oleh perbankan syariah adalah akad perdagangan (*murabahah*, *salam*, dan *istishna*).

*Kedua*, adanya kecenderungan peningkatan pembiayaan yang bermasalah (non lancar). Hal ini penting mendapat perhatian karena perbankan nampaknya mengalami kesulitan untuk pembiayaan non lancar tersebut, terutama pada pembiayaan yang disalurkan kepada UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa risiko pembiayaan untuk UMKM memang relatif lebih besar.

*Ketiga*, masih terbatasnya pembiayaan yang disalurkan kepada usaha berskala menengah dan besar. Perbankan syariah, baik Bank Umum Syariah (BUS) maupun Unit Usaha Syariah (UUS), selama ini lebih banyak mengalokasikan pembiayaan kepada Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dibandingkan dengan pembiayaan untuk selain UKM. Fenomena tersebut dari satu sisi menunjukkan bahwa perbankan syariah telah memberikan perhatian lebih besar kepada sektor UKM.

Tulisan ini dimaksudkan untuk menganalisis perkembangan pembiayaan yang telah dijalankan oleh perbankan syariah, khususnya BUS dan UUS, selama periode 2006-2011. Analisis difokuskan pada fluktuasi nilai pembiayaan yang telah berhasil disalurkan berdasarkan jenis penggunaan, sektor usaha, dan akad/skim pembiayaan. Unit analisis dibagi menjadi dua yaitu tingkat makro dan mikro. Analisis makro pembiayaan perbankan syariah diwakili oleh BUS dan UUS menggunakan data Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia. Sedangkan pada tingkat mikro, analisis berdasarkan pada data sekunder yang bersumber dari laporan resmi Bank Syariah Berkah (nama samaran) serta hasil wawancara dengan pihak manajemen dan nasabah pembiayaan pada bank yang sama.

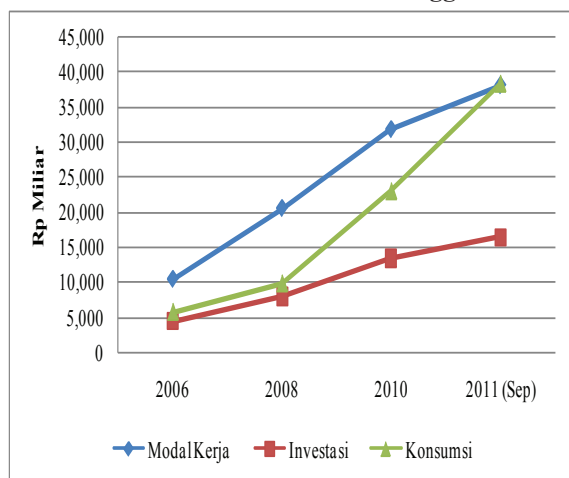
## TINJAUAN PUSTAKA

### Analisis Makro Pembiayaan yang Disalurkan BUS dan UUS

Nilai pembiayaan yang disalurkan perbankan syariah kepada masyarakat telah mengalami perkembangan yang cukup signifikan, baik secara total maupun menurut jenis penggunaan. Total pembiayaan yang disalurkan oleh BUS dan UUS tumbuh 2,3 kali lipat, yaitu dari Rp 20,4 trilyun tahun 2006 menjadi Rp 68,2 trilyun tahun 2010. Meskipun belum genap satu tahun, nilai pembiayaan BUS dan UUS tahun 2011 telah tumbuh 36 persen menjadi Rp 92,8 trilyun. Pembiayaan tersebut terdiri dari tiga kelompok penggunaan yaitu modal kerja, investasi dan konsumsi. Porsi pembiayaan untuk modal kerja lebih besar dibandingkan dengan porsi pembiayaan investasi dan konsumsi. Namun demikian, laju pertumbuhan pembiayaan untuk konsumsi relatif lebih cepat dibandingkan laju pertumbuhan modal kerja dan investasi.

Rincian perkembangan pembiayaan menurut jenis penggunaan disajikan dalam Gambar 1 di bawah ini. BUS dan UUS telah menyalurkan pembiayaan untuk modal kerja sebesar Rp 10,4 trilyun atau mencapai 50,9 persen dari total pembiayaan yang disalurkan tahun 2006. Pembiayaan modal kerja ini meningkat pesat menjadi Rp 31,9 trilyun (46,7 persen) tahun 2010. Artinya telah terjadi peningkatan diatas 2 kali lipat atau sekitar 69 persen pertahun selama kurun waktu 3 tahun yang dianalisis.

**Gambar 1. Perkembangan Pembiayaan BUS dan UUS menurut Jenis Penggunaan**



Sumber: [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id). Diolah

Sementara itu, nilai pembiayaan investasi tumbuh dari Rp 4,37 trilyun tahun 2006 menjadi Rp 13,42 trilyun tahun 2010. Laju pertumbuhan pembiayaan investasi tersebut hampir sama dengan pembiayaan modal kerja yaitu sekitar 69 persen pertahun. Namun pangsa pembiayaan untuk penggunaan investasi hanya sekitar 20 persen. Pangsa ini lebih kecil dibandingkan pangsa pembiayaan modal kerja yang hampir mencapai 47 persen tahun 2010. Porsi pembiayaan untuk konsumsi juga lebih kecil dibanding porsi modal kerja, namun lebih besar dibanding porsi pembiayaan investasi. Akan tetapi, laju pertumbuhan pembiayaan untuk tujuan konsumsi ini sangat cepat yaitu melebihi tiga kali lipat atau sekitar 101 persen pertahun selama periode 2006-2010. Akibat cepatnya laju pertumbuhannya, nilai dan pangsa pembiayaan konsumsi sudah melebihi nilai dan pangsa pembiayaan untuk jenis penggunaan modal kerja pada tahun 2011 per September.

Ada tiga hal yang perlu digarisbawahi dalam mencermati data yang disajikan dalam Gambar 1 diatas. *Pertama*, laju pertumbuhan pembiayaan untuk investasi dan modal perbankan syariah (BUS dan UUS) telah mengalami kemajuan yang cukup signifikan yaitu masing-masingnya melebihi dua kali lipat selama periode 2006-2010. Prestasi tersebut sudah melebihi laju pertumbuhan kredit perbankan konvensional yang hanya tumbuh sekitar 1,1 untuk kredit modal kerja dan 1,3 kali lipat untuk kredit investasi dalam periode yang sama. Keberhasilan tersebut tentunya didorong oleh berbagai faktor antara lain:

1. Semakin kondusifnya situasi dan kondisi perekonomian nasional. Hal ini ditunjukkan oleh tingkat pertumbuhan ekonomi berdasarkan harga konstan sekitar 5-6,5 persen pertahun dalam lima tahun terakhir.
2. Meningkatnya kepercayaan masyarakat terhadap perbankan syariah. Peningkatan kepercayaan masyarakat tersebut bisa dilihat dari segi pendanaan dalam bentuk peningkatan Dana Pihak Ketiga (DPK). Sebagai contoh, pertumbuhan DPK perbankan syariah telah mengalami peningkatan menjadi sebesar 39,16 persen dibandingkan periode yang sama tahun 2009 sebesar 35,19 persen. Faktor pendorong

lain antara lain dipengaruhi oleh semakin luasnya jangkauan pelayanan perbankan syariah yaitu telah mencapai 103 kabupaten/kota dan 33 propinsi di Indonesia pada tahun 2010.

3. Keberanian para pimpinan BUS dalam ekspansi pembiayaan, walaupun harus mengambil berbagai risiko, misalnya berkaitan dengan masalah likuiditas. Sejak 2005 sampai saat ini, *Financing to Deposit Ratio* (FDR) BUS selalu lebih tinggi dari 90 persen, bahkan sempat menyentuh angka 103,65 persen pada tahun 2008. Padahal menurut anjuran Bank Indonesia, rasio ideal FDR itu berada pada kisaran angka 90 persen. Dari satu sisi, tingginya FDR menunjukkan keseriusan perbankan syariah dalam menyalurkan pembiayaan. Namun dari sisi lain, tingkat FDR yang cenderung diatas tingkat yang dianjurkan BI tersebut mengandung potensi risiko masalah likuiditas. Masalah likuiditas BUS dan UUS ini akan semakin berbahaya jika dikaitkan dengan Dana Pihak Ketiga (DPK) yang umumnya adalah dana-dana jangka pendek. Sebagai contoh, porsi dana deposito BUS untuk jangka waktu 1 bulan terhadap total dana deposito di BUS mencapai 70,2 persen. Dengan posisi seperti ini, risiko *missmatch* BUS sangatlah besar karena pembiayaan umumnya berjangka waktu lebih dari satu tahun, sedangkan dana pihak ketiga mayoritas berjangka waktu satu bulan (Hidayat, 2009).
4. Pertumbuhan jumlah dan kantor cabang BUS dan UUS. Jumlah BUS bertambah dari 6 pada tahun 2006 menjadi 11 tahun 2011. Dua BUS baru yang berdiri pada tahun 2008 adalah PT. Bank Bukopin Syariah yang secara resmi mendapatkan izin operasi syariah dari Bank Indonesia pada Oktober 2008 dan PT. BRI Syariah yang resmi mulai beroperasi sejak 1 Januari 2009. Kehadiran dua bank ini menyusul tiga BUS pendahulunya yaitu PT Bank Muamalat Indonesia, PT. Bank Syariah Mandiri dan PT. Bank Mega Syariah. Sebagian dari BUS yang baru merupakan hasil pemisahan UUS dari bank konvensional

induknya. Sejalan dengan itu, jaringan kantor BUS mengalami pertambahan dari 349 buah pada tahun 2006 menjadi 1.349 buah tahun 2011. Penambahan jumlah BUS dan jaringan kantornya ini menjadikan akses masyarakat terhadap BUS menjadi semakin lebih mudah.

*Kedua*, struktur pembiayaan perbankan syariah berdasarkan jenis penggunaan semakin mengarah kepada kegiatan yang bersifat konsumtif, sehingga bagian penggunaan untuk kegiatan produktif semakin mengecil. Kecenderungan yang sama juga terjadi pada perbankan nasional. Hal ini menunjukkan bahwa tujuan utama bank syariah menyalurkan investasi dan simpanan masyarakat ke sektor riil dengan tujuan produktif dalam bentuk investasi belum berhasil diwujudkan.

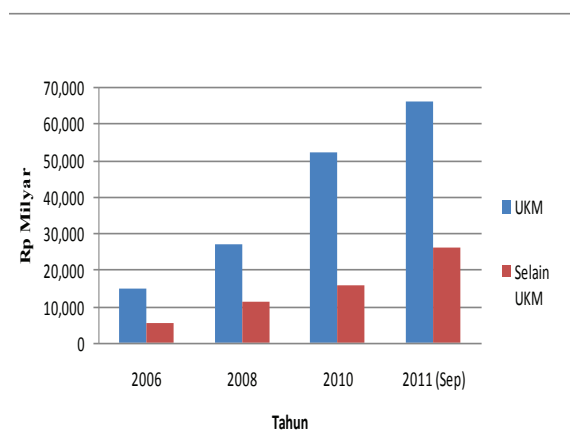
*Ketiga*, Dalam pembiayaan yang digunakan untuk kegiatan produktif juga masih didominasi oleh pembiayaan modal kerja seperti untuk pembelian persediaan atau stok barang dagangan, serta menggantikan modal yang tertanam pada piutang. Sedangkan yang digunakan untuk investasi seperti pembelian mesin produksi, pembangunan gudang, perluasan pabrik, pendirian ruko, pembelian peralatan dan penggunaan lain yang ditujukan untuk meningkatkan kapasitas produksi masih mendapatkan porsi yang relatif kecil. Kecenderungan ini semakin terlihat semenjak tahun 2010.

#### **Pembiayaan BUS dan UUS Berdasarkan Golongan Pembiayaan dan Sektor Ekonomi**

Pembiayaan yang disalurkan perbankan idealnya dapat menjangkau seluruh lapisan masyarakat yang membutuhkan sehingga dampaknya bagi perkembangan ekonomi akan terasa lebih luas dan merata. Alokasi pembiayaan perbankan syariah, khususnya BUS dan UUS, sejauh ini masih lebih banyak ditujukan pada pelaku Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Nilai pembiayaan yang diperoleh UKM tahun 2006 mencapai Rp 14,9 triliun atau sekitar 73 persen dari total pembiayaan yang disalurkan. Sedangkan penerima pembiayaan selain UKM hanya mendapat porsi 27 persen. Usaha skala Menengah Besar (UMB) termasuk dalam kelompok selain UKM tersebut. Dengan

demikian porsi pembiayaan perbankan syariah yang disalurkan kepada UMB tentunya lebih kecil dari 27 persen. Walaupun total pembiayaan yang disalurkan perbankan syariah telah mengalami pertumbuhan diatas dua kali lipat, namun porsi pembiayaan yang disalurkan kepada kelompok selain UKM hampir tidak mengalami perubahan. Hal ini memberikan indikasi bahwa perbankan syariah memang cukup konsisten berpihak kepada UKM. Selain itu, dana yang berhasil dihimpun perbankan syariah juga masih terbatas, sehingga belum memungkinkan bagi perbankan bebas riba ini untuk menyalurkan pembiayaan dengan porsi yang lebih besar kepada UMB. Risiko yang harus ditanggung jelas lebih besar apabila menyalurkan pembiayaan kepada UMB dibandingkan dengan pembiayaan untuk UKM.

**Gambar 2. Pembiayaan BUS dan UUS Berdasarkan Golongan Pembiayaan**



Sumber: [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id). diolah

Pola pembiayaan BUS yang lebih banyak dialokasikan kepada golongan UKM ini menurut Hidayat (2009) justru sangat menggembirakan mengingat selama ini akses mereka untuk mendapatkan kredit dari bank sangatlah terbatas. Porsi alokasi pembiayaan yang dilakukan BUS ini cukup kontras bila dibandingkan dengan pola penyaluran kredit yang dilakukan oleh Bank Umum Konvensional. Pada tahun 2005, porsi kredit Bank Umum Konvensional untuk skala UKM hanya 15,2 persen dari total kredit yang disalurkan. Porsi kredit tersebut bahkan telah turun menjadi 10,9 persen pada tahun 2008.

Banyak studi yang menjelaskan tentang sulitnya UKM dalam mengakses kredit atau

pembiayaan dari bank karena berbagai hambatan mulai dari kebijakan pemerintah, kebijakan perbankan hingga masalah internal UMKM nya sendiri. Salah satu kebijakan yang selama ini dikeluhkan oleh UMKM berkaitan dengan akses pembiayaan adalah kewajiban untuk menyediakan jaminan. UMKM yang baru tumbuh tentunya belum mempunyai aset berharga untuk dijadikan agunan yang disyaratkan oleh bank.

Menurut catatan Chotim dan Thamrin (1997) masalah kesulitan UMKM untuk mengakses kredit atau pembiayaan dari bank memang sudah terjadi sejak lama. Sebagai contoh, pada masa Order Baru pemerintah telah mengeluarkan berbagai regulasi melalui Paket Januari (Pakjan) 1990 sebagai lanjutan dari deregulasi perbankan Paket Oktober 1988. Namun demikian, banyak bank yang tidak mengeluarkan kredit usaha kecil (KUK) sebagaimana disyaratkan dalam Pakjan. Rasio alokasi kredit 20 persen KUK dari bank-bank swasta sejak Pakjan, sebagai refleksi permintaan kredit tidak sepenuhnya dapat tercapai. Selama dekade 1990-an, pertumbuhan KUK senantiasa di bawah pertumbuhan kredit total, bahkan pada tahun 1991-1992 pertumbuhan KUK sempat negatif.

Lebih lanjut Chotim dan Thamrin menyebutkan bahwa di sisi penawaran kredit atau sisi perbankan salah satu hambatan terbesar adalah adanya hambatan struktural dan psikologis dari pihak bank untuk menyalurkan kredit ke UMKM. Beberapa hambatan itu diantaranya adalah persepsi inferior tentang potensi usaha kecil, khususnya yang berada di pedesaan; usaha kecil diidentikkan sebagai usaha yang kurang prospektif, nilai modalnya kecil, ekspansinya lambat dan penggunaan teknologi usang yang mudah diungguli pesaing. Dalam aspek manajemen, usaha kecil identik dengan perencanaan yang tidak terintegrasi dengan pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan.

Dalam perspektif empiris, penelitian di beberapa bidang usaha UMKM di Yogyakarta yang dilakukan oleh Adam (2001), Hermanto (2001), Firmansyah (2001) dan Sarana (2001) juga menghasilkan temuan yang sama bahwa pengusaha skala IKRT dan UMKM belum mempunyai akses yang mudah untuk mengajukan kredit ke bank. Hasil penelitian terbaru yang

dilakukan oleh Hidayat (2008) di sektor jasa pariwisata juga menemukan masalah yang sama yaitu terbatasnya akses UMKM terhadap perbankan. Kalaupun sejak tahun 2007 pemerintah mulai meluncurkan kebijakan program Kredit Usaha Rakyat (KUR) dengan memberikan bantuan asuransi jaminan, dalam prakteknya masih banyak UMKM yang dipersulit ketika mengajukan KUR (Hidayat, 2009).

Alokasi pembiayaan perbankan syariah juga dapat ditelusuri menurut sektor usaha. Pada Tabel 2.1 dibawah ini terlihat bahwa penerima pembiayaan BUS dan UUS tersebar disemua sektor usaha mulai dari kelompok sektor primer, sekunder dan tersier. Alokasi pembiayaan terbesar mengalir ke sektor jasa dan sektor lainnya yaitu meliputi 62 persen dari total nilai pembiayaan pada tahun 2006. Sektor lain yang cukup menonjol adalah perdagangan, hotel dan restoran yaitu mendapatkan porsi 15 persen dari total pembiayaan tahun 2006. Sedangkan sektor pertanian dan pertambangan; sektor konstruksi; dan sektor industri pangsa masing-masingnya tidak lebih dari 8 persen. Berdasarkan data terakhir dari BI (September 2011), perubahan struktur pembiayaan BUS dan UUS menurut sektor ekonomi ini ditunjukkan oleh semakin

besarnya porsi pembiayaan yang diterima sektor jasa dunia usaha dan sektor lainnya yaitu mencapai 74 persen. Sementara itu, pangsa pembiayaan untuk sektor perdagangan, restoran dan hotel mengalami penurunan menjadi 6 persen.

Penyebaran pembiayaan yang terkonsentrasi pada sektor tersier sebagaimana dikemukakan diatas menunjukkan peran perbankan syariah dalam membantu mempercepat perkembangan sektor *tradable* (pertanian, pertambangan dan industri) belum begitu signifikan. Struktur pembiayaan BUS dan UUS ini sejalan dengan struktur perekonomian Indonesia yang lebih didominasi oleh sektor jasa. Namun demikian, porsi sektor pertanian dan industri manufaktur dalam PDB masih relatif lebih besar. Dari sudut pandang makro, kedepannya peran perbankan syariah dalam membantu sektor *tradable* diharapkan bisa meningkat sehingga potensi sumberdaya alam yang dimiliki semakin termanfaatkan dan kesempatan kerja produktif makin terbuka luas.

#### **Pembiayaan BUS dan UUS Berdasarkan Akad Pembiayaan**

Skim atau akad yang digunakan oleh perbankan syariah dalam menyalurkan pembiayaan secara

**Tabel 1 Pembiayaan BUS dan UUS Berdasarkan Sektor Ekonomi (Rp Milyar)**

No.	Sektor	2006	2008	2010	2011 (Sept)
1	Pertanian dan Pertambangan	1,076	2,142	2,882	3,485
	Pangsa (%)	5	6	4	4
2	Industri	940	1,340	2,337	2,898
	Pangsa (%)	5	4	3	3
3	Konstruksi	1,637	3,368	4,194	5,539
	Pangsa (%)	8	9	6	6
4	Perdag, Restoran dan Hotel	3,041	4,426	7,609	8,736
	Pangsa (%)	15	12	11	9
5	Pengangkutan, Pergud & Kom	1165	2759	3696	3474
	Pangsa (%)	6	7	5	4
6	Jasa dan lainnya	12,586	24,160	47,463	68,707
	Pangsa (%)	62	63	70	74
	<b>Total</b>	<b>20,445</b>	<b>38,195</b>	<b>68,181</b>	<b>92,839</b>
	<b>Pangsa (%)</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Sumber: www.bi.go.id. diolah

garis besar bisa dibagi ke dalam dua kelompok, yaitu pembiayaan dengan akad yang berbasis penyertaan modal dan akad berbasis perdagangan. Pembiayaan yang berbasis penyertaan modal umumnya dilakukan dalam bentuk akad *mudharabah* dan *musyarakah*. Sementara akad yang berbasis perdagangan meliputi akad *murabahah*, *salam*, dan *istishna*.

Tabel 2 dibawah ini menunjukkan bahwa BUS dan UUS lebih banyak menggunakan akad berbasis perdagangan, terutama *murabahah*. Perimbangan porsi kelompok akad penyertaan modal dan kelompok akad lainnya belum mengalami perubahan yang cukup berarti dari tahun 2006 sampai 2010. Porsi akad penyertaan modal sedikit mengalami peningkatan dari 31 persen menjadi 34 persen. Sedangkan akad perdagangan dan akad lainnya berkurang dari 69 persen menjadi 66 persen. Terjadinya pergeseran komposisi akad tersebut lebih disebabkan oleh berkurangnya porsi akad *murabahah* dari 62 persen menjadi 55 persen, dan meningkatnya porsi akad *qard* dari 1,2 persen menjadi 6,9 persen selama periode 2006-2010.

Kelebihan *murabahah* dibanding produk sejenis non syariah selain sesuai syariah (prinsip jual beli) adalah jumlah angsuran tetap tidak berubah walaupun terjadi fluktuasi suku bunga.

Pembiayaan *murabahah* dapat dimanfaatkan nasabah untuk memenuhi kebutuhan barang-barang produktif maupun konsumtif termasuk untuk pengadaan barang berdasarkan pesanan dari pihak ketiga dengan bukti Surat Perintah Kerja/Kontrak Kerja dari dari Instansi Pemerintah/ BUMN/BUMD serta pihak swasta yang kredibel.

Perbankan syariah idealnya lebih banyak menggunakan akad penyertaan modal dalam menyalurkan pembiayaan. Akad atau skim penyertaan modal, baik *mudharabah* maupun *musyarakah* mempunyai dampak langsung pada pertumbuhan ekonomi berupa tumbuhnya peluang usaha baru, kesempatan kerja baru dan peningkatan pendapatan masyarakat. Akan tetapi, penerapan akad penyertaan modal tersebut sangat dipengaruhi oleh pada akhlak, moral, dan kejujuran nasabah. Pada kedua jenis pembiayaan tersebut, bank syariah sangat rawan terhadap mereka yang beritikad tidak baik. Dengan pembiayaan tersebut, bisa saja terjadi nasabah melaporkan keadaan usaha yang tidak sebenarnya. Misalnya suatu usaha yang untung dilaporkan rugi sehingga bank tidak memperoleh keuntungan (Karnaen , 2007: 96). Hal ini merupakan suatu tantangan yang perlu dihadapi oleh perbankan syariah dengan cara mempertajam kejelian dalam

Tabel 2. Pembiayaan BUS dan UUS Berdasarkan Akad Pembiayaan (Rp Milyar)

Jenis Akad		2006	2008	2010	2011 (Sep)
Mudharabah	Nilai	2,335	7,411	8,631	10,020
	Pangsa (%)	11.4	19.4	12.7	10.8
Musyarakah	Nilai	4,062	6,205	14,624	17,379
	Pangsa (%)	19.9	16.2	21.4	18.7
Murabahah	Nilai	12,624	22,486	37,508	49,883
	Pangsa (%)	61.7	58.9	55.0	53.7
Istishna	Nilai	337	369	347	335
	Pangsa (%)	1.6	1.0	0.5	0.4
Ijarah	Nilai	836	765	2,341	3,209
	Pangsa (%)	4.1	2.0	3.4	3.5
Qardh	Nilai	250	959	4,731	12,013
	Pangsa (%)	1.2	2.5	6.9	12.9
Total	Nilai	20,445	38,195	68,181	92,839
	Pangsa (%)	100	100	100	100

Sumber: [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id). Diolah

Tabel 3. Pembiayaan Non Lancar - Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah

Jenis Penggunaan		2006	2008	2010	2011 (Sept)
Modal Kerja	Nilai	604	871	1,070	1,947
	Pangsa (%)	62.1	57.8	51.9	59.9
Investasi	Nilai	258	489	521	706
	Pangsa (%)	26.5	32.4	25.3	21.7
Konsumsi	Nilai	110	148	470	601
	Pangsa (%)	11.3	9.8	22.8	18.5
Total	Nilai	972	1,508	2,061	3,253
	Pangsa (%)	100	100	100	100

Sumber: www.bi.go.id. Diolah

Berdasarkan Jenis Penggunaan (Dalam Rp Milyar)

Tabel 4. Pembiayaan Non Lancar - Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah Berdasarkan Golongan Pembiayaan

Golongan Pembiayaan		2006	2008	2010	2011 (Sept)
UKM	NilaiRp)	725	985	1.824	2.821
	Pangsa (%)	74.7	65.3	88,5	86,7
Selain UKM	Nilai	246	524	237	432
	Pangsa (%)	25.3	34.7	11,5	13,3
Total	Nilai	971	1.509	2.061	3.253
	Pangsa (%)	100	100	100	100

Sumber: www.bi.go.id. Diolah

menilai kelayakan calon nasabah pembiayaan dan memperkuat pengawasan.

### Kinerja Pembiayaan

Kinerja pembiayaan BUS yang salah satunya dicirikan oleh indikator Pembiayaan Tidak Lancar (*Non Performing Financing*, NPF) dalam lima tahun terakhir ini mengalami fluktuasi dengan kecenderungan semakin membaik. Dari tahun 2006 ke 2010 NPF gabungan antara BUS dan UUS mengalami penurunan dari 4,8 persen menjadi 3,0 persen. Selanjutnya pada tahun 2010 kembali meningkat menjadi 3,5 persen. Menurut kriteria penilaian BI untuk peringkat rasio NPF<sup>2</sup>, BUS dan UUS berada pada peringkat 2, yaitu  $2\% \leq \text{NPF} < 5\%$ . Walaupun masih berada pada posisi yang relatif aman dan berada pada batas toleransi

<sup>2</sup> Peringkat 1 =  $\text{NPF} < 2\%$ ; Peringkat 2 =  $2\% \leq \text{NPF} < 5\%$ ; Peringkat 3 =  $5\% \leq \text{NPF} < 8\%$ ; Peringkat 4 =  $8\% \leq \text{NPF} < 12\%$ ; dan Peringkat 5 =  $\text{NPF} \geq 12\%$ .

NPF yang diterapkan oleh Bank Indonesia sebesar 5 persen, perkembangan NPF perlu diwaspadai oleh BUS dan UUS dengan cara menyalurkan pembiayaan lebih selektif dan hati-hati.

Ketika ditelusuri menurut jenis penggunaan pembiayaan, pembiayaan non lancar selama periode 2006-2011 lebih banyak terjadi pada pembiayaan modal kerja, setelah itu diikuti oleh pembiayaan investasi dan konsumsi. Sebagaimana terlihat pada Tabel 2.3, pada posisi September 2011, pembiayaan non lancar modal kerja hampir menyumbang 60 persen dari Rp 3,2 trilyun pembiayaan non lancar. Sedangkan sumbangan pembiayaan investasi dan konsumsi masing-masingnya adalah sekitar 22 persen dan 19 persen.



Sementara itu, pada Tabel 4 di atas terlihat dengan jelas bahwa pembiayaan non lancar BUS dan UUS menurut golongan pembiayaan ternyata didominasi oleh UKM. NPF UKM pada tahun 2006 menyumbang hampir 75 persen dari total pembiayaan yang bermasalah. Lima tahun kemudian, kondisi ini bukannya mengalami perbaikan, melainkan justru semakin parah. Sumbangan UKM terhadap pembiayaan non lancar pada posisi September 2011 naik menjadi 86,7 persen. Ketika porsi pembiayaan non lancar semakin besar untuk kelompok UKM, porsi pembiayaan non lancar pada kelompok nasabah selain UKM justru mengalami penurunan. Hal ini mengindikasikan besarnya risiko yang terkandung dalam pembiayaan UKM. Oleh karena itu, mungkin sebaiknya perbankan syariah mulai secara bertahap memperbesar porsi pembiayaan bagi kelompok usaha selain UKM, termasuk untuk UMB.

### Gambaran Produk dan Nilai Pembiayaan Bank Syariah Berkah<sup>3</sup>

Sebelum beroperasi sebagai Bank Umum Syariah (BUS) yang berdiri secara independen, Bank Syariah Berkah telah beroperasi sebagai UUS dengan menawarkan berbagai produk perbankan syariah. Bank Syariah Berkah saat ini melayani nasabah melalui lebih dari 50 kantor cabang di seluruh Indonesia yang didukung oleh jaringan dan teknologi berupa layanan cabang, ATM, *internet banking*, dan *call center*. Cabang-cabang Bank Syariah Berkah sebagai Delivery Channel Perbankan Syariah terhubung melalui jaringan teknologi canggih di seluruh nusantara.

Pembiayaan Bank Syariah Berkah selama tahun 2010 untuk semua segmen usaha mencapai Rp 3,558 triliun. Nilai pembiayaan tersebut telah mengalami peningkatan yang cukup signifikan sebesar hampir Rp 425 miliar dibandingkan posisi Juni 2010 saat dilaksanakannya *spin off*. Pembiayaan tersebut didominasi oleh segmen ritel konsumtif sebesar Rp2,163 triliun (60,81%) dari seluruh pembiayaan. Meskipun telah mengalami pertumbuhan cukup signifikan, namun kontribusi nilai pembiayaan Bank Syariah Berkah tersebut baru mencapai 5,3 persen terhadap total

pembiayaan yang disalurkan oleh BUS dan UUS secara nasional selama tahun 2010.

Berdasarkan akad atau skim, pembiayaan Bank Syariah Berkah sampai dengan Desember 2010 didominasi oleh pembiayaan dengan skim *murabahah*, yaitu sebesar Rp2,553 triliun atau 71,75 persen dari total pembiayaan yang disalurkan. Selanjutnya pembiayaan dengan skim *musyarakah* sebesar Rp624,8 miliar atau 17,56 persen. Sedangkan pembiayaan dengan skim *mudharabah* sebesar Rp87,3 miliar atau hanya mencapai 2,45 persen dari total pembiayaan. Untuk lebih jelasnya dapat disimak tabel berikut.

Tabel 5. Pembiayaan Bank Syariah Berkah Berdasarkan Akad (Dalam Jutaan Rupiah)

Uraian	Desember 2009	Desember 2010*
<i>Murabahah</i>	2.473.721	2.553.092
<i>Mudharabah</i>	84.741	87.327
<i>Musyarakah</i>	516.844	624.820
Lainnya	190.167	293.249

\*Periode 19 Juni-31 Desember

Sumber: Laporan Tahunan Bank Syariah Berkah, 2010

Struktur pembiayaan Bank Syariah Berkah sebagaimana ditunjukkan Tabel 5 di atas tidak jauh berbeda dengan struktur pembiayaan BUS dan UUS secara keseluruhan, terutama untuk porsi skim *murabahah* dan *musyarakah*. Akan tetapi, porsi skim *mudharabah* Bank Syariah Berkah masih jauh dibawah total porsi skim mudharab BUS dan UUS yang hampir mencapai 13 persen pada tahun 2010. Hal ini berkaitan erat dengan strategi dan sektor usaha yang menjadi target pembiayaan Bank Syariah Berkah.

Berdasarkan sektor usaha, pembiayaan Bank Syariah Berkah per Desember 2010 disalurkan kepada sektor-sektor potensial dan prospektif seperti jasa dunia usaha sebesar 9,63 persen, konstruksi 7,43 persen dan perdagangan 6,84 persen. Pembiayaan sektor lain-lain terdiri dari sektor perumahan, kendaraan, alat-alat rumah tangga dan lainnya. Porsi terbesar terdapat pada subsektor perumahan yaitu sebesar 79,45 persen dari total sektor lain-lain. Segmentasi pembiayaan Bank Syariah Berkah dibagi menjadi komersial, ritel produktif, ritel konsumtif, dan kartu pembiayaan. Strategi penyaluran dana tahun 2010 difokuskan pada bisnis ritel konsumen.

<sup>3</sup> Bagian ini dielaborasi dari Laporan Tahunan (*Annual Report*) Bank Syariah Berkah Tahun 2010

## Pembiayaan Komersial

Untuk mendukung pertumbuhan pembiayaan, Bank Syariah Berkah membantu nasabah komersial (menengah) dalam menyalurkan pembiayaan baik untuk investasi maupun modal kerja dengan pembiayaan lebih dari Rp10 miliar. Total pembiayaan komersial yang telah disalurkan kepada nasabah sampai dengan Desember 2010 sekitar Rp672,2 miliar, meningkat sebesar Rp166 miliar dibandingkan saat dilaksanakannya *spin off*. Porsi pembiayaan komersial adalah sebesar 18,89 persen dari total pembiayaan Bank Syariah Berkah. Pembiayaan untuk dunia usaha kategori UMB nampaknya termasuk dalam pembiayaan komersial ini.

Berikut ini akan disampaikan beberapa informasi tentang pembiayaan komersial berdasarkan hasil wawancara dengan pejabat di Kantor Pusat Bank Syariah Berkah:

1. Nilai pembiayaan non ritel (komersial) dikelola di kantor pusat dibawah divisi komersial. Jadi semua proses persetujuan ada di pusat meskipun mungkin nasabahnya ada di cabang.
2. Analisa untuk nasabah korporat ini harus lebih tajam dan lebih lebih *complicated* sehingga tidak bisa disamakan dengan analisa nasabah ritel.
3. Asset Bank Syariah Berkah belum begitu besar, baru sekitar 6 triliun. Sedangkan pembiayaan ke sektor non ritel (komersial) ini nilainya besar. Dari sisi lain Bank Syariah Berkah masih ingin mengoptimalkan intermediasi ke daerah-daerah untuk pembiayaan mikro dan ritel. Oleh karena itu, sementara ini rasio portfolio untuk pembiayaan komersial masih sekitar 20 persen.
4. Potensi pembiayaan komersial ini sebenarnya masih sangat besar. Namun untuk masuk lebih jauh pada segmen ini membutuhkan penanganan yang lebih intensif.
5. Nasabah korporat lebih sensitif terhadap tingkat margin atau bagi hasil. Sedangkan pembiayaan pada segmen mikro biasanya tidak terlalu sensitif terhadap margin atau bagi hasil.
6. Proses pembiayaan mikro lebih sederhana, margin atau bagi hasilnya lebih mengun-

tungkan. Namun demikian, pembiayaan mikro membutuhkan SDM lebih banyak, karena proses yang harus dijalankan untuk pembiayaan 100 milyar sama saja dengan nasabah yang mengajukan 5 milyar. Akan tetapi, untuk pembiayaan yang lebih besar analisisnya harus lebih tajam dan perangkat analisisnya pun berbeda.

Sektor usaha yang dibiayai mencakup sektor prospektif dan sedang berkembang seperti pertambangan, konstruksi dan sektor pengangkutan, pergudangan, dan komunikasi. Dalam memberikan pembiayaan kepada nasabah komersial, Bank Syariah Berkah berusaha selektif memilih sektor usaha dan meningkatkan prinsip *prudential banking*. Selain itu Bank Syariah Berkah juga berusaha menjaga pembiayaan yang telah berjalan dengan melakukan komunikasi secara aktif dan berkesinambungan serta melakukan kunjungan secara intensif untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi. Hal ini semata-mata agar dapat meminimalisasikan risiko dan permasalahan yang mungkin timbul.

Bank Syariah Berkah bekerjasama dengan bank-bank syariah lainnya dalam rangka pembiayaan sindikasi kepada beberapa perusahaan untuk sektor komunikasi, jasa, perdagangan, dan sektor transportasi udara. Total pembiayaan sindikasi per Desember 2010 mencapai Rp 92,8 miliar.

## Pembiayaan Ritel Produktif

Pembiayaan ritel produktif Bank Syariah Berkah mencakup fasilitas pembiayaan produktif yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pembiayaan usaha-usaha produktif (modal kerja dan investasi) dan disalurkan kepada pengusaha yang baru merintis usahanya. Penyaluran pembiayaan kategori ini didominasi oleh sektor perdagangan. Pembiayaan ini mengalami peningkatan sebesar 31,9 persen atau sebesar Rp75,438 miliar menjadi Rp311,534 miliar dari posisi Juni 2010 sebesar Rp236,096 miliar. Produk ini memiliki keunggulan yaitu syarat pengajuan yang sederhana dan proses yang cepat. Sementara ada pula pembiayaan yang ditujukan untuk usaha (produktif) nasabah yang sepenuhnya dikelola oleh cabang dengan pembiayaan sampai dengan

sebesar Rp10 miliar. Total pembiayaan ritel produktif per Desember 2010 sebesar Rp722,4 miliar atau memiliki porsi 20,3 persen dari total pembiayaan Bank Syariah Berkah.

### **Pembiayaan Ritel Konsumtif**

Pembiayaan Ritel Konsumtif Bank Syariah Berkah terdiri dari berbagai program. Total pembiayaan ritel konsumtif tahun 2010 sebesar Rp2,163 triliun atau memiliki porsi 60,81 persen dibandingkan total pembiayaan. Pembiayaan ini meningkat sebesar Rp259,2 miliar dalam 6 bulan sejak *spin off*. Posisi Desember 2009 sebesar Rp1,851 triliun. Perkembangan pembiayaan ritel konsumtif ini dipengaruhi beberapa faktor antara lain tingginya permintaan konsumen yang didorong oleh meningkatnya daya beli dan kecepatan proses serta besaran angsuran yang relatif terjangkau. Beberapa contoh produk pembiayaan Bank Syariah Berkah yang masuk kategori ritel konsumtif ini antara lain pembiayaan untuk perumahan dan talangan haji.

Untuk lebih meningkatkan ekspansi pembiayaan ritel konsumtif, Bank Syariah Berkah telah mengembangkan sistem otomasi untuk proses pembiayaan ritel konsumtif sehingga dapat lebih mempersingkat proses pembiayaan. Selain itu dilakukan kerja sama dengan pengembang antara lain PT Ciputra Residence (Ciputra Group), PT Sinar Puspa Persada (Intiland Group), PT Karya Bangun Mandiri dan masih banyak yang lainnya untuk memenuhi kebutuhan rumah bagi para nasabah dengan dengan berbagai pilihan tipe, harga, dan lokasi. Selain itu Bank Syariah Berkah juga menjalin kerjasama dengan agen properti dalam meningkatkan pemasaran produk perumahan ini. Posisi Desember 2010, pembiayaan perumahan Bank Syariah Berkah adalah sebesar Rp1,656 triliun atau mencapai 76,55 persen dari total pembiayaan ritel konsumtif. Pembiayaan perumahan ini telah meningkat lebih dari Rp200 miliar dibandingkan posisi Juni 2010 sebesar Rp1,448 triliun. Sedangkan pada tahun 2009 total portofolio pembiayaan perumahan ini baru sebesar Rp1,394 triliun.

Dalam kaitannya dengan produk talangan haji, nasabah Bank Syariah Berkah yang sudah memiliki Tabungan dapat mengajukan fasilitas pembiayaan Talangan Haji. Pembiayaan tersebut

dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan biaya setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) yang ditentukan oleh Departemen Agama, agar mendapatkan nomor *seat* porsi haji pada pendaftaran ke SSKOHAT. Total pembiayaan Talangan Haji Bank Syariah Berkah sampai dengan Desember 2010 sebesar Rp59,3 miliar atau meningkat sebesar Rp22,8 miliar dari posisi Juni 2010 sebesar Rp36,5 miliar. Posisi Desember 2009 sebesar Rp25 miliar.

Pembiayaan ritel konsumtif Bank Syariah Berkah juga melayani pembiayaan kendaraan, pembiayaan fleksi dan multiguna dengan jumlah *outstanding* per Desember 2010 sebesar Rp507,5 miliar meningkat Rp51,4 miliar dari posisi Juni 2010 sebesar Rp456 miliar. Pada Desember 2009 pembiayaan lainnya sebesar Rp457 miliar.

Dalam rangka merealisasikan visi dan melaksanakan misi Bank Syariah Berkah, maka manajemen memutuskan bahwa fokus kegiatan bisnis pada tahun 2011 masih mempertahankan fokus ritel konsumen. Pertimbangan faktor eksternal dan asumsi kondisi ekonomi dalam pemilihan fokus bisnis ini adalah pasar dalam negeri yang masih cukup besar, pertumbuhan pembiayaan konsumen yang konsisten meningkat dan tingkat NPF konsumen yang cenderung rendah. Pertimbangan faktor internal dalam pemilihan fokus bisnis ini adalah kapabilitas internal Bank Syariah Berkah yang lebih siap mengelola pembiayaan ritel konsumen dibandingkan dengan pembiayaan produktif.

Langkah-langkah strategis yang dicanangkan pada tahun 2011 untuk mendukung pencapaian visi dan misi perusahaan serta target tahun 2011 antara lain sebagai berikut:

- a. Internalisasi budaya kerja Amanah dan Jamaah sehingga larut menjadi perilaku.
- b. Strategi penghimpunan dana dilakukan melalui pengembangan bisnis (akuisisi & retensi) melalui kerjasama pihak ketiga dan unit bisnis; pengembangan dan pelaksanaan program-program seperti *loyalty*, hadiah, promo, dan lain sebagainya;
- c. pembentukan *sales team* Kantor Cabang Syariah dan *Delivery Channel*; pengembangan fitur produk; dan *marketing communication*.

- d. Peningkatan *fee based income* antara lain melalui pengembangan *remittance & trade finance*.
- e. Strategi pengembangan pembiayaan melalui pengembangan *outlet micro banking* sebagai bagian dari organisasi kantor cabang; pengembangan kerjasama dengan institusi bisnis; implementasi EFO di Kantor Cabang Syariah yang baru; pengembangan *outlet rahn*; pengembangan produk dan fitur produk; *club deal* dengan induk perusahaan; sindikasi dengan bank umum syariah lainnya; serta optimalisasi kapabilitas SDM pembiayaan.
- f. Strategi peningkatan kualitas pembiayaan dilakukan melalui peningkatan kualitas *advis* pembiayaan, peningkatan monitoring pembiayaan, optimalisasi Unit Collection & Remedial, dan pelatihan Collection & Recovery.

Kualitas pembiayaan yang disalurkan Bank Syariah Berkah tahun 2010 berdasarkan pembiayaan bermasalah (*Non Performing Financing, NPF*) tahun 2009 agak menurun. NPF pada posisi Desember 2009 sebesar 2,35 persen. Namun, NPF (Gross) Per Desember 2010 Bank Syariah Berkah mencapai 3,59 persen, menurun sebesar 0,58 persen dari posisi Juni 2010 sebesar 4,17 persen. Penurunan kinerja produk-produk pembiayaan tersebut perlu menjadi perhatian agar tidak berkembang menjadi masalah yang lebih serius.

## KESIMPULAN

Kinerja pembiayaan BUS dan UUS secara makro cukup menggembirakan. Prestasi ini ditunjukkan oleh tiga indikator berikut. *Pertama*, laju pertumbuhan pembiayaan yang disalurkan lebih tinggi dibandingkan dengan laju pertumbuhan kredit perbankan nasional. *Kedua*, nilai pembiayaan non lancar masih berada dalam batas aman yang ditetapkan BI (dibawah 5 persen) dan untuk cenderung semakin kecil pada dua tahun terakhir. *Ketiga*, penyaluran pembiayaan oleh BUS dan UUS untuk keperluan pembiayaan modal kerja dan investasi yang terus bertambah.

Namun demikian, ada beberapa catatan yang perlu mendapat perhatian pemerintah dan pihak manajemen perbankan syariah. *Pertama*, alokasi pembiayaan untuk konsumsi telah mengalami pertumbuhan yang sangat cepat semenjak tahun 2008. Hal ini menyebabkan porsi pembiayaan konsumsi mulai mendominasi struktur pembiayaan BUS dan UUS menurut jenis penggunaan sehingga porsi pembiayaan untuk menopang kegiatan produktif mulai mengalami penurunan. *Kedua*, terkait dengan skim pembiayaan yang masih didominasi oleh akad berbasis perdagangan, terutama *murabahah*. Meskipun hal ini tidak salah secara hukum dan ketentuan fikih, namun idealnya, akad yang berbasis penyertaan modal seyogyanya makin didorong agar kehadiran perbankan syariah menjadi lebih berarti dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan pemerataan pendapatan. *Ketiga*, masih terkonsentrasinya pembiayaan pada UKM dan sektor jasa. Idealnya, perbankan syariah kedepannya semakin mendorong pembiayaan secara berimbang baik antar kelompok usaha (UKM dan selain UKM), maupun untuk sektor jasa dengan sektor *tradable* seperti pertanian, pertambangan dan perindustrian.

Sementara itu, karakteristik pembiayaan yang disalurkan oleh Bank Syariah Berkah hampir sejalan dengan gambaran dan karakteristik pembiayaan BUS dan UUS secara keseluruhan. Nilai pembiayaan Bank Syariah Berkah telah mengalami pertumbuhan yang cukup signifikan, namun sumbangannya pada total pembiayaan BUS dan UUS masih relatif kecil. Skim pembiayaan sangat didominasi oleh akad *murabahah*. Sedangkan porsi akad *mudharabah* masih sangat kecil dan jauh dibawah porsi akad *mudharabah* BUS dan UUS. Hal ini terkait erat dengan strategi yang dijalankan Bank Syariah Berkah dalam pembiayaan yang lebih fokus pada bisnis ritel konsumtif. Sedangkan pembiayaan untuk UMB masih relatif kecil yaitu dibawah 20 persen, meskipun potensi pembiayaan untuk segmentasi menengah besar cukup tinggi. Hal ini dipengaruhi oleh berbagai faktor antara lain masih relatif kecilnya asset yang dimiliki Bank Syariah Berkah; analisa kelayakan untuk pembiayaan UMB harus lebih tajam dan lebih *complicated*; keinginan mengoptimalkan intermediasi ke

daerah-daerah untuk pembiayaan mikro dan ritel; dan margin atau bagi hasilnya yang kurang menarik dibandingkan dengan margin yang dijanjikan pembiayaan ritel untuk UMKM.

## DAFTAR PUSTAKA

- Chotim, Erna Ermawati & Juni Thamrin (ed). 1997. *Diskusi Ahli: Pemberdayaan & Replikasi Aspek Finansial Usaha Kecil di Indonesia*. Bandung., Akatiga
- Hidayat, Agus Syarip. 2008. *Permasalahan dan tantangan UMKM Bidang Jasa Pendukung Sektor Pariwisata di DI. Yogyakarta*. Bab III dalam Buku Peran Intermediasi Perbankan dalam Pemberdayaan UMKM (penyunting: Teddy Lesmana). LIPI, Jakarta.
- Hidayat, Agus Syarip. 2009. "Peranan Bank Umum Syariah Dalam Mendorong Perkembangan Sektor Riil". Dalam Soekarni, M. (Ed.), *Peranan Dan Tantangan Perbankan Syariah Dalam Mengembangkan Sektor Riil (Studi Kasus UMKM Sektor Pertanian, Industri Dan Jasa Komersial)*. Jakarta: Pusat Penelitian Ekonomi-LIPI
- Perwataatmadja Karnaen A., dan Hendri Tanjung. 2007. *Bank Syariah: Teori, Praktik dan Peranannya*. Celestial Publishing, Jakarta.
- Machmud, Amir dan Rukmana. 2010. *Bank Syariah: Teori, Kebijakan, dan Studi Empiris di Indonesia*. Jakarta: Penerbit Erlangga
- Bank Indonesia. 2011. "Statistik Perbankan Syariah (*Islamic Banking Statistics*) (Diunduh dari [www.bi.go.id](http://www.bi.go.id).)