

FAKTOR - FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERMINTAAN PEMBIAYAAN KREDIT PADA PT. BANK BRI SYARIAH PEKANBARU

Eriyati

Jurusan Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Riau
Kampus Bina Widya Km 12,5 Simpang Baru-Pekanbaru

ABSTRAKSI

Penelitian ini dilakukan pada PT.Bank BRI Syariah Pekanbaru dengan tujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan pembiayaan (kredit dan faktor mana yang paling dominan. Pengambilan sampel dilakukan dengan metode purposive sampling, sebanyak 41 responden nasabah berdasarkan rumus Slovin ($e = 0,15$) dengan analisis yang bersifat deskriptif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa faktor pelayanan memiliki dua sub faktor yaitu kecepatan proses dan pelayanan pegawai, faktor selera konsumen mencakup kenyamanan kantor dan persyaratan kredit. Faktor biaya dan faktor menjalankan syariat Islam, merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan nasabah terhadap pembiayaan (kredit) pada PT Bank BRI Syariah Pekanbaru. Dari keempat faktor di atas, yang paling dominan mempengaruhi permintaan pembiayaan (kredit) pada PT. Bank BRI Syariah adalah faktor menjalankan syariat Islam sebanyak 23 orang responden.

Kata kunci : *Permintaan, Pembiayaan Kredit*

PENDAHULUAN

Pada perekonomian yang semakin kompleks, keberadaan Lembaga Keuangan berfungsi sebagai Intermediasi antara pihak-pihak yang membutuhkan uang-modal (pemakai dana) dengan pihak-pihak yang memilikinya (pemilik dana). Terutama untuk kegiatan pengembangan dan memperluas usaha bisnis. Salah satu bentuk lembaga keuangan adalah perbankan yang menurut Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 merupakan badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan mengeluarkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya. Adanya paket deregulasi yang berkaitan dengan lahirnya undang-undang perbankan nomor 7 tahun 1992 di revisi melalui undang-undang nomor 10 tahun 1998, dengan tegas mengakui keberadaan dan berfungsinya bank bagi hasil atau bank islam. Bank yang beroperasi dengan prinsip bagi hasil adalah prinsip muamalah berdasarkan syariah dalam melakukan kegiatan usaha bank, Bank Syariah menurut PP No. 72 Tahun 1992 adalah bank yang sistem operasinya berdasarkan prinsip-prinsip Syariah dengan imbalan jasa berupa pembagian hasil keuntungan sebagai sistem alternatif pengganti sistem bunga pada perbankan konvensional.

Bank syariah didirikan bertujuan untuk mempromosikan dan mengembangkan prinsip-prinsip Islam Syariah dan tradisinya ke dalam transaksi keuangan perbankan dan bisnis-bisnis lainnya yang berkaitan dengan keuangan. Prinsip-prinsip utama yang dianut oleh bank-bank Islam meliputi larangan riba, menjalankan bisnis dan aktivitas perdagangan yang berbasis pada perolehan keuntungan yang sah menurut syariah dan memberi zakat. (Arifin, 2002)

Tabel 1 : Perbedaan antara Bunga dan Bagi Hasil

BUNGA	BAGI HASIL
a. Penentuan bunga dibuat pada	a. Penentuan besarnya rasio/hisab

waktu akad dengan asumsi harus selalu untuk	bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untuk rugi.
b. Besarnya persentase berdasarkan pada jumlah uang (modal) yang dipinjamkan	b. Besarnya rasio bagi hasil berdasarkan pada jumlah keuntungan yang diperoleh
c. Pembayaran bunga tetap seperti dijanjikan tanpa pertimbangan apakah proyek yang dijalankan oleh pihak nasabah untung atau rugi	c. Bagi hasil bergantung pada keuntungan proyek yang dijalankan. Bila usaha merugi, kerugian akan ditanggung bersama oleh kedua belah pihak
d. Jumlah pembayaran bunga tidak meningkat sekalipun keuntungan berlipat atau keadaan ekonomi sedang booming	d. Jumlah pembagian laba meningkat sesuai dengan peningkatan jumlah pendapatan
e. Eksistensi bunga diragukan (kalau tidak dikecam) oleh semua agam termasuk Islam)	e. Tidak ada yang meragukan keabsahan bagi hasil.

Sumber : Antonio dalam sudarsono,2005

PT. Bank BRI Syariah Pekanbaru yang secara resmi berdiri pada tanggal 18 April 2005, telah mengalami perkembangan yang cukup pesat baik dari segi tabungan maupun pembiayaan. Pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (Mudharabah), penyertaan (musyarakah), jual beli (albai') dan sewa (ijarah dan ijarah wa iqtina).

Terjadinya peningkatan permintaan pembiayaan oleh nasabah pada PT. Bank BRI Unit Syariah Pekanbaru, hal ini dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 2 : Perkembangan Permintaan Pembiayaan (Kredit) pada PT. BRI Unit Syariah Pekanbaru (dalam ribuan rupiah)

Produk	2006		2007		2008	
	Jumlah Pembiayaan	Nasabah	Jumlah Pembiayaan	Nasabah	Jumlah Pembiayaan	Nasabah
Murabahah	25.020.139	347	28.300.395	423	39.214.319	497
Istishna	3.208.512	2	760.128	2	969.695	2
Ijarah	62.500	1	-	-	-	-
Musyarakah	500.000	1	1.400.000	4	1.214.332	4
Total	28.791.151	351	30.460.523	429	40.184.014	503

Sumber : BRI SYariah Pekanbaru 2008

Dari tabel di atas terlihat perkembangan jumlah nasabah maupun jumlah pembiayaan yang diminta

terus mengalami peningkatan. Pada tahun 2006 total pembiayaan Rp. 28.791.151.000 dengan nasabah 351 orang. Tahun 2007 429 orang, hingga Oktober 2008 total pembiayaan yang telah dikucurkan sebesar Rp. 40.184.014.000 dengan jumlah nasabah 503 orang.

Penelitian Antari (2003) analisa perilaku nasabah dalam mengambil pembiayaan pada Bank Syariah menemukan faktor sistem dan prosedur (35%), kenyamanan pelayanan (16%), lokasi bank (18%) dan besarnya angsuran (25%). Jangka waktu pembayaran bukan menjadi faktor yang mempengaruhi pertimbangan nasabah dalam mengambil pembiayaan.

Khoiruddin (2005) dalam penelitiannya tentang preferensi nasabah dalam memanfaatkan pembiayaan pada Lembaga Perbankan Syariah. Berdasarkan karakteristiknya (jenis kelamin, umur, pekerjaan, pendidikan terakhir, penghasilan perbulan) tidak mempunyai perbedaan sikap dalam memanfaatkan produk pembiayaan Bank Syariah, dimana lebih dari 50 persen responden dari masing-masing kategori menyatakan bahwa faktor kesesuaian dengan keyakinan dan faktor manfaat ekonomi menjadi pertimbangan bagi mereka dalam memanfaatkan jasa perbankan syariah.

Penelitian Hasma (2005), faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan pada Bank BNI Syariah. Responden sebanyak 100 yang diteliti, 35 persen menyatakan alasan mereka mengambil pembiayaan pada bank Syariah dipengaruhi oleh faktor pelayanan pegawai, kepuasan terhadap sarana dan prasarana yang memadai serta manajemen dan nama baik bank yang sudah dikenal dikalangan masyarakat. Faktor lokasi bank tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah.

TUJUAN PENELITIAN INI ADALAH :

1. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan pembiayaan (kredit) pada PT. Bank BRI Syariah Pekanbaru
2. Untuk mengetahui faktor yang paling dominan mempengaruhi permintaan pembiayaan (kredit) pada PT. Bank BRI Syariah Pekanbaru.

METODE PENELITIAN

Berdasarkan jumlah nasabah yang mengambil pembiayaan pada PT. Bank BRI Syariah Pekanbaru tahun 2008 sebanyak 503 nasabah. Besarnya sampel sebanyak 41 nasabah dengan penggunaan rumus Slovin ($e = 0,15$). Prosedur pengambilan sampel adalah purposive random sampling dimana setiap anggota populasi memiliki peluang yang sama menjadi responden karena populasi relatif homogen.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi permintaan pembiayaan (kredit) pada PT. BRI Syariah Pekanbaru yaitu :

1. Faktor pelayanan terdiri dari

a. Kecepatan proses

Pelayanan yang diberikan oleh setiap Bank dalam proses pembiayaan (kredit) meliputi kecepatan proses pengolahan, pemeriksaan sampai pemberian kredit kepada debitur berdasarkan waktu rata-rata satu minggu dan besarnya jumlah pembiayaan. Jika pembiayaan yang diberikan jumlahnya dibawa satu

milyar rupiah memakan waktu rata-rata satu minggu. Jika pembiayaan di atas satu milyar rupiah maka waktu yang dibutuhkan agak lama, yaitu berkisar antara tiga sampai empat minggu. Namun istilah cepat bagi pihak bank belum tentu cepat bagi nasabah.

Tabel 3 : Pendapat Responden Mengenai Kecepatan Proses Pembiayaan (Kredit) pada PT. BRI Syariah Pekanbaru.

Kriteria	Jumlah (orang)	Persentase (%)
Cepat (1 minggu)	28	68,29
Sedang (2 minggu)	11	26,83
Lambat (3-4 minggu)	2	4,88
Jumlah	4	100

Sumber : Data Olahan 2009

b. Pelayanan Pegawai

Perkembangan dan kemajuan suatu bank dipengaruhi oleh jasa pelayanan yang optimal dari account officer, yang langsung bertatap muka/berhubungan langsung dengan calon debitur. Account officer harus mampu berkomunikasi dengan baik, memberikan penjelasan-penjelasan mengenai jenis pembiayaan yang diminta oleh calon debitur serta memberi bimbingan dalam setiap prosedur pembiayaan (kredit). Melalui pelayanan yang diberikan, debitur akan mendapat tingkat kepuasan yang akan berdampak terhadap perkembangan perusahaan pada waktu yang akan datang.

Tabel 4 : Pendapat Responden tentang Pelayanan yang diberikan Pegawai PT. BRI Syariah Pekanbaru

Klasifikasi jawaban	Jumlah	Persentase
Memuaskan	30	73,17
Cukup memuaskan	7	17,07
Kurang memuaskan	4	9,76
Jumlah	41	100

Sumber : Data Olahan 2009

2. Faktor Selera Konsumen

a. Persyaratan permohonan

Pentingnya persyaratan-persyaratan bagi pihak bank kepada calon debitur agar permohonan pembiayaan (kredit) dapat diseleksi lebih lanjut, mana yang memenuhi kriteria dan mana yang tidak. Hal ini dilandasi dengan prinsip kehati-hatian (prudent banking system) agar tidak terjadi kredit yang bermasalah.

Tabel 5 : Pendapat Responden tentang Persyaratan Permohonan Pembiayaan pada PT. BRI Syariah Pekanbaru

Kriteria	Jumlah (orang)	Persentase (%)
Mudah	13	31,71
Sedang	22	53,66
Sulit	6	14,63

Jumlah	41	100
---------------	-----------	------------

Sumber : Data Olahan 2009

b. Kenyamanan

Bagi nasabah kenyamanan yang mereka rasakan sewaktu melakukan transaksi-transaksi pembiayaan (kredit) berkaitan dengan ukuran gedung kantor yang termasuk sempit 10 x 18 meter dengan jumlah rata-rata nasabah yang datang perharinya (10-20 orang), sehingga tidak memberikan kenyamanan yang maksimal untuk nasabah.

Tabel 6 : Pendapat Responden Mengenai Pemenuhan Tingkat Kenyamanan Sewaktu Bertransaksi pada PT. BRI Syariah Pekanbaru

Klasifikasi jawaban	Jumlah	Persentase
Sudah	17	41,46
Belum	24	58,54
Jumlah	41	100

Sumber : Data Olahan 2009

Tingkat kenyamanan dilihat dari ukuran kantor maupun suasana pada saat transaksi bukanlah hal mutlak yang dapat mempengaruhi selera konsumen. Kepekaan nasabah sebagai pelaku ekonomi yang menginginkan keuntungan maksimal merupakan faktor penentu dari segala-galanya. Semua responden merasa betah dan nyaman menjadi nasabah karena telah membantu dalam pengadaan dana, mendatangkan manfaat dan membuat usaha responden lebih berkembang.

3. Biaya-biaya

Setiap nasabah yang meminta pinjaman (kredit) dikenakan biaya administrasi dan biaya propisi. Biaya ini dikarenakan sekali saja dalam pengurusan pembiayaan (kredit) sampai pembiayaan (kredit) tersebut lunas sebesar satu persen dari besarnya plafon pembiayaan (kredit). Kegunaan biaya oleh pihak bank untuk biaya operasional seperti biaya penggantian percetakan, biaya survei lapangan, biaya pengecekan usaha dan agunan biaya pembinaan serta biaya-biaya lain yang sifatnya untuk memperlancar pelayanan terhadap pembiayaan (kredit) kepada nasabah. Secara umum nasabah tidak menginginkan adanya biaya administrasi dan biaya-biaya lain dalam pengurusan pembiayaan kredit.

Tabel 7 : Pendapat Responden Mengenai Biaya Administrasi Pembiayaan (Kredit) pada PT BRI Syariah Pekanbaru

Klasifikasi jawaban	Jumlah	Persentase
Tidak memberatkan	5	12,19
Memberatkan	27	66,85
Sangat memberatkan	9	21,96
Jumlah	41	100

Sumber : Data Olahan 2009

4. Menjalankan Syariah Islam

Hadirnya perbankan syariah yang berkiblat pada ajaran Islam di Indonesia, harusnya memberi peluang dan pangsa pasar yang lebih besar untuk berkembang. Pada kenyataannya masih banyak masyarakat yang menganggap bahwa sistem bagi hasil pada bank syariah tidak berbeda dengan sistem bunga yang dijalankan perbankan konvensional. Kebanyakan dari mereka memanfaatkan bank syariah hanya karena faktor keamanan agar terhindar dari ketidakpastian tingkat suku bunga yang selalu berfluktuasi akibat gejolak ekonomi yang tidak menentu. Keputusan mereka memanfaatkan jasa perbankan syariah semata-mata karena faktor menjalankan syariah Islam.

Tabel 8 : Pendapat Responden Mengenai Faktor Keyakinan dalam Memanfaatkan PT BRI Syariah Pekanbaru

Klasifikasi jawaban	Jumlah	Persentase
Ya	25	60,98
Tidak	16	39,02
Jumlah	41	100

Sumber : Data Olahan

FAKTOR YANG PALING DOMINAN MEMPENGARUHI PERMINTAAN PEMBIAYAAN (KREDIT) PADA PT. BRI SYARIAH PEKANBARU

Tabel 9 : Alasan responden yang paling mempengaruhi permintaan pembiayaan (kredit) pada PT. BRI Syariah Pekanbaru.

No	Alasan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Proses dan prosedur yang singkat	3	7,23
2	Pelayanan pegawai yang memuaskan	8	19,51
3	Persyaratan pembiayaan mudah	7	17,07
4	Menjalankan syariah Islam	23	56,10
	Jumlah	41	100

Alasan utama responden memilih pembiayaan (kredit) pada PT. BRI Syariah Pekanbaru karena keyakinan yaitu ingin menjalankan syariah Islam sebanyak 23 orang (56,10 persen), kedua pelayanan pegawai yang memuaskan sebanyak 8 orang (19,51 persen), ketiga karena persyaratan pembiayaan yang mudah sebanyak 7 orang (17,07 persen) dan keempat karena proses dan prosedur yang singkat dalam meminta pembiayaan (kredit). Keempat alasan yang diberikan, maka alasan yang paling dominan yang mempengaruhi permintaan pembiayaan (kredit) pada PT. BRI Syariah Pekanbaru adalah faktor keyakinan menjalankan Syariah Islam.

Besarnya pengaruh faktor menjalankan syariah Islam bagi responden dalam melakukan permintaan pembiayaan pada bank Syariah telah membuktikan bahwa masyarakat tidak lagi memiliki perspektif yang sempit dalam memandang kinerja perbankan syariah.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian terhadap 41 responden mengenai faktor-faktor pembiayaan yang mempengaruhi permintaan pembiayaan (kredit) pada PT. BRI Syariah Pekanbaru diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan pembiayaan (kredit) pada PT. Bank BRI Syariah Pekanbaru adalah faktor pelayanan yang mencakup aspek kecepatan proses (7,32 persen) dan pelayanan pegawai (19,51 persen) selera konsumen berupa persyaratan yang mudah (17,07 persen) serta faktor keyakinan/menjalankan syariat Islam (56,10 persen)
2. Faktor yang paling dominan mempengaruhi permintaan pembiayaan (kredit) pada PT. Bank BRI Syariah Pekanbaru adalah faktor keyakinan/menjalankan Syariat Islam (50,10 persen) diantara empat faktor yang diteliti.

SARAN

1. PT. BRI Syariah Pekanbaru diharapkan mampu menjadi mitra bagi nasabah dan dapat menggiringnya agar tidak cenderung mempertimbangkan besarnya bunga pada bank konvensional pada saat mereka memanfaatkan jasa perbankan syariah, terutama untuk produk yang berprinsip jual beli (albai'). Hal ini akan mengarahkan nasabah pada profit oriented daripada memahami aspek-aspek syariah dengan cara membandingkan keuntungan bagi hasil antara PT. Bank BRI Syariah Pekanbaru dengan bunga di bank dari lembaga keuangan konvensional lainnya.
2. Untuk meningkatkan kualitas layanan PT. Bank BRI Syariah Pekanbaru, diperlukan pengetahuan strategik dalam bisnis (business strategy). Hal ini diperlukan untuk meningkatkan profesionalisme dalam bidang pelayanan.

DAFTAR PUSTAKA

- Antari, Helti Budi. 2003. Analisis Perilaku Nasabah dalam Mengambil Pembiayaan di Bank Syariah. Skripsi. Fakultas Ekonomi. Universitas Brawijaya. Malang.
- Antonio, M.S. 2001. Bank Syariah : Dari Teori ke Praktek. Jakarta : Gema Insani Press.
- Arifin Zainul. 2000. Memahami Bank Syariah, Lingkup Peluang, Tantangan dan Prospek. Jakarta : Alfabet.
- Arifin Zainul. 2000. Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah. Jakarta : Alfabet.
- Buchori, Ahmad. 2003. Kebijakan Moneter dalam Perspektif Syariah Mewujudkan Stabilitas Ekonomi". Makalah disampaikan pada acara Studium General Fakultas Ekonomi Univesitas Riau. Pekanbaru.
- Djumhana, Muhammad. 1996. Hukum Perbankan Indonesia. Bandung : Citra Aditya Bakti.
- Fuady, Munir. 1996. Hukum Perkreditan Kontemporer. Bandung : Citra Aditya Bakti.
- Harahap, Sofyan. 1997. Akuntansi Islam. Jakarta : Bumi Aksara.
- Hasma. 2005. Faktor-faktor yang mempengaruhi Keputusan Nasabah Mengambil Pembiayaan pada Bank BRI Syariah Bandung.
- Khasmir. 2002. Bank dan Lembaga Keuangan lainnya. Jakarta. Raja grafindo Persada.
- Khasmir. 2004. Manajemen Perbankan. Jakarta. Raja Grafindo Persada.
- Khasmir. 2005. Pemasaran Bank. Jakarta. Kencana
- Khasmir. 2008. Dasar-Dasar Perbankan. Jakarta. Raja Grafindo Persada.
- Khoiruddin, Muhammad. 2005. Preferensi Nasabah terhadap Produk Pembiayaan (Mudharabah, Musyarakah dan Murabahah) Bank Syariah Yogyakarta.
- Kuncoro, Mudrajad. 2003. Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi. Jakarta : Erlangga.
- Martono. 2004. Ekonomi Moneter. Yogyakarta. BPFPE.
- Muhammad. 2002. Kebijakan Fiskal dan Moneter dalam Ekonomi Islami. Yogyakarta. Salemba Empat.

- Nasution, Mulia. 1998. Ekonomi Moneter Uang dan Bank. Jakarta : Djambatan
- Rahardja, Prathama dan Manurung, Mandala. 2001. Teori Ekonomi Makro suatu Pengantar Jakarta Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Sudarsono, Heri. 2005. Bank dan Lembaga Keuangan Syariah. Yogyakarta : Ekonisia.
- Sudiri Aud A Norafifah. 2000. "Perception of Islamic Banking Product and Service" Journal of Islamic Financial Service Volume 3 (4) PP 13 – 29.
- Sumitro W. 2002. Azas-azas Perbankan dan Lembaga-lembaga Terkait dan Takaful di Indonesia. Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Suyatno, Thomas. 2003. Kelembagaan Perbankan. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Umar, Husein. 2003. Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Yudanto, Noor dan satioso M. Setiawan. 1998. Dampak Krisis Moneter terhadap Sektor RiiL, Buletin Ekonomi Moneter dan perbankan volume I (2) PP 131 – 158.**