

# Keuangan Inklusif Bank Umum Syariah Dalam Mendukung Usaha Mikro Kecil dan Menengah

**Ernawati**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Halu Oleo, Kendari

E-mail: [erna\\_unhalu@yahoo.com](mailto:erna_unhalu@yahoo.com)

## Abstract

*This study examines the financial inclusive SMEs on Indonesian Islamic Commercial Bank (ICB). Data used is secondary data from the publication of the Financial Services Authority (FSA) and the publication of ICB. The indicators examined including of the dimensions of use, physical accessibility and price affordability. The results showed that the preferences of ICB on SMEs access were not related with the size of the bank. The three largest ICB is more lower preference allocation to SMEs. Although Islamic banking office network experienced an increasing trend, but physical accessibility for regency still limited. SMEs still have a low price affordability, contrary to the Shariah Rural Bank (SRB). The results also showed that the lower price affordability the higher NPF of SMEs, which implies trade off between price affordability and collectability of financing.*

**Keywords :** *Inclusive Finance, Physical Accessibility, Affordability, Dimension Usage*

## Abstrak

Studi ini mengkaji beberapa indikator keuangan inklusif perbankan syariah di Indonesia. Data yang digunakan berupa data sekunder hasil publikasi Otoritas jasa Keuangan (OJK) dan publikasi laporan oleh Bank Umum Syariah. Indikator yang dikaji pada penelitian ini meliputi: dimensi penggunaan, keterjangkauan fisik, dan keterjangkauan harga. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Preferensi Bank Umum Syariah atas akses UMKM tidak terkait dengan ukuran bank. Tiga bank syariah terbesar memiliki preferensi alokasi debitur UMKM lebih rendah dibanding bank syariah dengan ukuran yang lebih kecil. Meskipun jaringan kantor perbankan syariah mengalami kecenderungan meningkat namun keterjangkauan fisik belum merata untuk seluruh kabupaten. UMKM masih memiliki keterjangkauan harga rendah, sebaliknya dengan BPRS. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa ketika keterjangkauan harga rendah, NPF UMKM akan tinggi. Hal ini mengimplikasikan bahwa terdapat trade off antara keterjangkauan harga dan kolektabilitas pembiayaan.

**Kata Kunci :** *Keuangan Inklusif, Keterjangkauan Fisik, Keterjangkauan Harga, Dimensi Penggunaan*

---

## Pendahuluan

Industri keuangan memegang peranan penting dalam perekonomian suatu negara. Kestabilan industri keuangan akan mendorong ekspansi ekonomi. Namun ekspansi ekonomi diharapkan tidak hanya untuk mengejar pertumbuhan semata, namun juga memiliki akses ke masyarakat berupa perluasan kesempatan kerja dan penurunan kemiskinan. Untuk mencapai tujuan tersebut, maka industri keuangan perlu didorong ke arah pengembangan sektor riil yang *pro job* dan *pro poor*, seperti usaha kecil dan menengah, masyarakat berpendapatan rendah, dan kelompok marginal lainnya.

Namun kemampuan kelompok tersebut dalam merespons layanan industri keuangan masih terbatas. Laporan survey kegiatan dunia usaha (SKDU) BI triwulan I 2015 menunjukkan bahwa kesulitan akses kredit perbankan di Indonesia terkait dengan persyaratan kredit yang cukup rumit (37,50 persen); pagu kredit yang tidak sesuai (25,50 persen); dan tingginya suku bunga (24,00 persen). Untuk menjadi UMKM yang *bankable* enam aspek harus dipunyai dengan penekanan pada aspek *entrepreneurship*, produk, produksi/operasi, pemasaran dan legal (Bank Indonesia, 2011). Namun UMKM yang *bankable* tidak serta merta dapat memperoleh pembiayaan usaha, akibat kendala sisi *supply* perbankan. Alokasi kredit perbankan dipengaruhi oleh berbagai faktor baik karena ketersediaan dana, *opportunity cost*, maupun preferensi perbankan atas jenis pembiayaan, serta berbagai faktor lainnya.

Industri perbankan syariah memiliki preferensi yang tinggi atas pembiayaan murabahah (pola jual beli) dan lebih *risk averse* terhadap pola bagi hasil (akad mudharabah dan musyarakah). Bahkan jenis pembiayaan murabahah untuk kelompok Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah mencapai 58 persen pada tahun 2014, sementara pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) mencapai lebih dari 80 persen. Hal ini mengindikasikan, jikapun pembiayaan perbankan syariah dapat diakses oleh UMKM, maka posisi daya tawarnya jauh lebih rendah. Sebab tingkat pengembalian dana (mesin dan peralatan usaha, misalnya) didasarkan pada *mark up* tetap yang telah disanggupi oleh UMKM berdasarkan taksiran hasil usahanya dimasa akan datang. Sehingga jika perusahaan mengalami penghasilan yang lebih rendah maka akan sangat memberatkan dalam pengembalian dana.

Adapun jumlah pembiayaan yang berhasil diakses UMKM (termasuk LKM) dari berbagai akad pembiayaan menunjukkan bahwa persentase pembiayaan UMKM mengalami penurunan yang signifikan selama lima tahun terakhir untuk kelompok BUS dan UUS; yang pada tahun 2010 sebesar 77,10 persen; menjadi 30,00 persen pada tahun 2014. Kecenderungan penurunan

pembiayaan UMKM menunjukkan bahwa rendahnya preferensi akan keuangan inklusif perbankan syariah Indonesia.

Bank Indonesia telah menetapkan langkah strategis guna mendorong akses keuangan LKM yang termasuk dalam kerangka paket keuangan inklusif yang memiliki visi: ‘*mewujudkan sistem keuangan yang dapat diakses oleh seluruh lapisan masyarakat untuk mendorong pertumbuhan ekonomi, penanggulangan kemiskinan, pemerataan pendapatan dan terciptanya stabilitas sistem keuangan di Indonesia*’ (BI, 2014: 6). Ukuran kinerja perkembangan kegiatan keuangan inklusif oleh berbagai negara yaitu: ketersediaan/akses, penggunaan, kualitas, dan kesejahteraan. (BI, 2014). Indikator ketersediaan atau akses mengukur kemampuan penggunaan jasa keuangan formal dalam hal keterjangkauan fisik dan harga. Sementara kriteria penggunaan mengukur kemampuan penggunaan aktual produk dan jasa keuangan (a.l. keteraturan, frekuensi dan lama penggunaan). Kriteria kualitas mengukur apakah atribut produk dan jasa keuangan telah memenuhi kebutuhan pelanggan. Adapun kriteria kesejahteraan mengukur dampak layanan keuangan terhadap tingkat kehidupan pengguna jasa.

Berdasarkan hal tersebut, pada tulisan ini dipaparkan beberapa gambaran kinerja keuangan inklusif bagi UMKM di Indonesia. Tulisan ini juga memaparkan keterkaitan antara faktor penentu keuangan, indikator, dan strategi yang perlu diambil dalam mendorong keuangan inklusif perbankan syariah.

## Metodologi

Penelitian menggunakan data sekunder hasil publikasi Otoritas Jasa Keuangan; publikasi masing-masing bank, dan sumber lain yang relevan. Indikator yang dikaji pada penelitian ini meliputi: dimensi penggunaan, keterjangkauan fisik, dan keterjangkauan harga sebagaimana Tabel 1.

Tabel 1 Dimensi dan Pengukuran Keuangan Inklusif

Variabel	Indikator dan Pengukuran
Penggunaan	Persentase jumlah pembiayaan UMKM
	Proporsi pembiayaan modal kerja
Keterjangkauan Fisik/wilayah	Jumlah unit administrasi yang terlayani perbankan syariah
Keterjangkauan harga	<i>Opportunity cost</i> pembiayaan

Sumber: Indikator berdasarkan hasil kajian Peneliti

*Opportunity cost* (OC) pembiayaan diukur membandingkan tingkat laba UMKM (dalam hal ini diproxi dengan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) terhadap *return* pinjaman (ekuivalen imbalan) pembiayaan bagi hasil

(mudharabah dan musyarakah) pada kelompok Bank Umum Syariah dan Umit Usaha Syariah. Jika  $OC > 1$  menunjukkan selisih keterjangkauan harga (laba) bagi UMKM dengan meminjam dana pada perbankan syariah; dan sebaliknya jika  $OC < 1$ .

$$OC = \frac{E_{BPRS}}{E_{BUS}} \dots\dots\dots(1)$$

**Keterangan:**

$OC$  = *Opportunity cost*

$E_{BPRS}$  = Ekuivalen imbalan BPRS

$E_{BUS}$  = Ekuivalen imbalan BUS/UUS

**Hasil dan Pembahasan**

***Program Keuangan Inklusif Perbankan Syariah***

Keuangan inklusif didefinisikan oleh Bank Indonesia sebagai: *Hak setiap orang untuk memiliki akses dan layanan penuh dari lembaga keuangan secara tepat waktu, nyaman, informatif, dan terjangkau biayanya, dengan penghormatan penuh kepada harkat dan martabatnya. Layanan keuangan tersedia bagi seluruh segmen masyarakat, dengan perhatian khusus kepada orang miskin, orang miskin produktif, pekerja migran, dan penduduk di daerah terpencil.*

Beberapa tujuan keuangan inklusif Indonesia, yaitu:

- a. Menjadikan strategi keuangan inklusif sebagai bagian dari strategi besar pembangunan ekonomi, penanggulangan kemiskinan, pemerataan pendapatan dan stabilitas sistem keuangan.
- b. Menyediakan jasa dan produk keuangan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Meningkatkan pengetahuan masyarakat mengenai layanan keuangan.
- c. Meningkatkan akses masyarakat ke layanan keuangan.
- d. Memperkuat sinergi antara bank, lembaga keuangan mikro, dan lembaga keuangan non bank.
- e. Mengoptimalkan peran teknologi informasi dan komunikasi (TIK) untuk memperluas cakupan layanan keuangan.

Sebagai strategi nasional, keuangan inklusif didorong pada seluruh lembaga keuangan baik konvensional maupun syariah. Pada tataran praktis, mekanisme keuangan inklusif dapat dilakukan oleh perbankan secara langsung terhadap kelompok sasaran, misalnya UMKM. Cara lain yang ditempuh perbankan yaitu melakukan program *linkage* dengan LKM untuk kemudian disalurkan kepada kelompok sasaran. Cara ini merupakan salah satu metode untuk memfasilitasi intermediasi dan distribusi pembiayaan. Tabel 2 menyajikan partisipasi beberapa perbankan syariah dalam mewujudkan keuangan inklusif melalui program *linkage*.

Program *linkage* Bank Umum Syariah dengan LKM pada umumnya dilakukan dengan dua model yaitu *executing* dan *channelling*. Pada model *executing* bank memberikan pembiayaan kepada LKM yang kemudian diteruskan kepada nasabah sebagai *end user*. Pada model ini, LKM merupakan debitur bank sedangkan *end user* merupakan eksposur pembiayaan perusahaan mitra. Pada model *channelling*, LKM tidak memiliki kewenangan memutus kredit kecuali mendapat surat kuasa dari bank. Bank memberikan pembiayaan secara langsung kepada *end user* melalui LKM yang bertindak sebagai agen. Pembiayaan kepada *end user* adalah eksposur dari bank. Dengan demikian, model *channelling* kurang memberikan ruang gerak bagi LKM untuk mengoptimalkan keuntungannya karena hanya akan memperoleh *fee* sebagai agen pembiayaan yang tentunya nilainya terbatas. Sementara pembiayaan *executing* lebih memberikan keleluasaan bagi LKM mengendalikan keuntungan. Model *linkage* lain yang dapat dilakukan yaitu *joint financing* yang merupakan pembiayaan bersama terhadap anggota yang dilakukan oleh Bank Umum dan Koperasi

**Tabel 2.**

Program *Linkage* LKM dengan Beberapa Bank Umum Syariah di Indonesia

Nama Bank	Bentuk
Bank Syariah Mandiri	Produk: Pembiayaan <i>Linkage</i> (Pembiayaan Melalui Lembaga Keuangan Mikro/ Syariah-LKM/S, Lembaga Keuangan Bukan Bank-LKBB) 1. Pola <i>Executing</i> : pembiayaan kepada LKM/S atau LKBB. 2. Pola <i>Channelling</i> : pembiayaan kepada nasabah LKM/S atau LKBB melalui LKM/S atau LKBB
Bank BNI Syariah	Pembiayaan Kerjasama <i>Linkage</i> iB Hasanah dimana BNI Syariah sebagai pemilik dana menyalurkan pembiayaan dengan pola <i>executing</i> kepada Lembaga Keuangan Syariah (LKS) (BMT, BPRS, KJKS, dll) untuk diteruskan ke <i>end user</i> (pengusaha mikro, kecil, dan menengah syariah). Kerjasama dengan LKS dapat dilakukan secara langsung ataupun melalui Lembaga Pendamping. Akad pembiayaan ke LKS adalah

	Mudharabah/Musarakah sedangkan akad pembiayaan dari LKS ke <i>end user</i> sesuai dengan kebutuhan (Murabahah, Mudharabah, Musarakah, Ijarah). Nisbah bagi hasil ke LKS mengacu pada tarif pembiayaan yang berlaku di BNI Syariah, sedangkan tarif ke <i>end user</i> ditentukan oleh LKS namun setinggi-tingginya tidak melebihi 30% p.a
Bank Muamalat	Pembiayaan LKM syariah, plafon mulai 100 juta
BRI Syariah	Pembiayaan yang diberikan melalui Koperasi Karyawan atau Koperasi Pegawai RI dengan mekanisme <i>executing</i> , yang ditujukan kepada karyawan suatu perusahaan atau Pegawai Negeri Sipil (PNS) suatu instansi yang memiliki pendapatan tetap bulanan berupa gaji dan menjadi anggota koperasi Pembiayaan BPRS dengan model <i>executing</i>
Bank Panin Syariah	Menyalurkan pembiayaan kepada Induk Koperasi Syariah yang menaungi 432 BMT dari seluruh Indonesia. Dana disalurkan dengan dua model yakni <i>channeling</i> dan penyaluran langsung.

Sumber: Website Masing-masing Bank

Program *linkage* yang dijalankan antar BUS/UUS dan LKM bukan hanya berupa produk tunggal pembiayaan, namun dapat berupa multi produk. Sebagai contoh *linkage* Bank Muamalat Indonesia dalam program *Co Branding Shar-e* dan *Linkage* Program Pembiayaan kepada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) di bawah naungan Asbisindo (Asosiasi Bank Syariah Indonesia). Program tersebut memiliki sistem yaitu BPRS menjual tabungan atau kartu Shar-e Bank Muamalat, kemudian akumulasi dana dari Shar-e akan disalurkan kembali pada dalam *linkage* pembiayaan. Jumlah dana *linkage* yang diberikan oleh Bank Muamalat tidaklah tergantung pada besarnya kartu *share* yang terjual, namun sesuai dengan pertimbangan kehati-hatian. Dengan sistem ini, BPRS akan memperoleh dua macam pendapatan, yaitu *fee* dari penjualan kartu *share-e*; dan laba dari pembiayaan yang disalurkan. Adapun akad pembiayaan *linkage* yaitu akad mudharabah dan musarakah.

## Kinerja Keuangan Inklusif Bank Syariah

### *Indikator Penggunaan Pembiayaan*

Keuangan inklusif bank syariah dengan indikator penggunaan disajikan sebagaimana Tabel 3. Persentase pembiayaan UMKM mengalami penurunan yang signifikan selama lima tahun terakhir untuk kelompok BUS dan UUS; yang pada tahun 2010 sebesar 77,10 persen; menjadi 30,00 persen pada tahun 2014. Pada sisi lain, meskipun terjadi peningkatan secara absolut pada jumlah

pembiayaan sebagaimana tahun 2011 hingga 2013, namun secara persentase, jumlahnya semakin menurun.

Secara individual bank, sebagaimana disajikan pada Gambar 1 dan 2 tampak bahwa kelompok BUS yang memiliki preferensi tertinggi atas pembiayaan KUK maupun UMKM yaitu Bank Tabungan Pensiun Nasional Syariah (BTPNS) yang mencapai angka sekitar mendekati 100 persen. Jumlah ini juga searah dengan persentase debitur KUK dan UMKM yang dimiliki. Meskipun Bank Syariah Bukopin (BSB) dan Panin Bank Syariah (PBS) memiliki pangsa debitur yang tinggi, namun secara alokasi pembiayaan menunjukkan nilai yang rendah. Pangsa pembiayaan KUK dan UMKM pada PSB masing-masing secara berturut-turut sebesar 10,68 persen dan 13,54 persen; sementara pada bank BSB sebesar 36,62 persen dan 58,48 persen.

**Tabel 3.**  
Jumlah dan Persentase Pembiayaan UKM Perbankan Syariah  
Periode 2010-2014

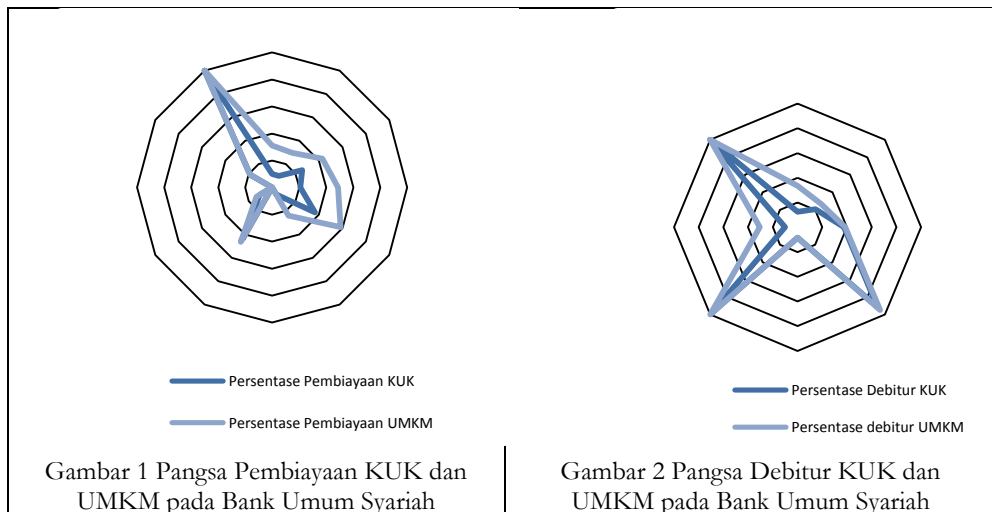
Tahun	Jumlah Pembiayaan (miliar rp)	Persentase (%)
2010	52.570	77,10
2011	71.810	69,95
2012	90.860	61,60
2013	110.086	59,79
2014	59.806	30,00

Sumber: OJK (2015)

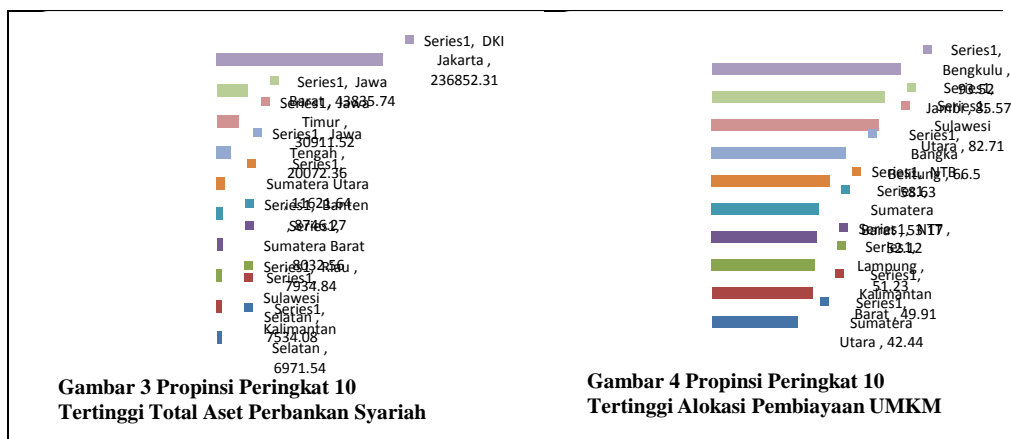
Preferensi Bank Umum Syariah atas akses UMKM tidak terkait dengan ukuran bank. Tiga bank syariah terbesar (BNI Syariah, Bank Syariah Mandiri dan BRI Syariah) memiliki preferensi alokasi debitur UMKM lebih rendah dibanding bank syariah dengan ukuran yang lebih kecil. Hal ini sejalan juga dengan keterkaitan ukuran bank dan alokasi pembiayaan berdasarkan propinsi sebagaimana disajikan pada Gambar 3 dan Gambar 4.

Peringkat 10 tertinggi propinsi berdasarkan total aset perbankan lebih didominasi propinsi yang terletak Wilayah Barat Indonesia, yang berkonsentrasi pada pusat pertumbuhan ekonomi wilayah. Aset perbankan syariah terbesar terletak di Propinsi DKI Jakarta dengan total sekitar 237 triliun, disusul oleh Jawa Barat, Jawa Timur, dan Jawa Tengah. Ironisnya hanya 2 (dua) dari propinsi yang berada pada peringkat 10 besar dalam aset masuk

dalam peringkat terbesar alokasi pembiayaan UMKM, yaitu: Sumatera Barat dan Sumatera Utara. Adapun peringkat tertinggi alokasi pembiayaan UMKM yaitu Propinsi Bengkulu yang mencapai 93,52 persen; disusul oleh Propinsi Jambi dan Sulawesi Utara, yang masing-masing sebesar 85,57 persen dan 82,71 persen.



Sumber: Laporan Keuangan Tahun 2014 Masing-masing Bank, diolah



Sumber: OJK (2015), diolah

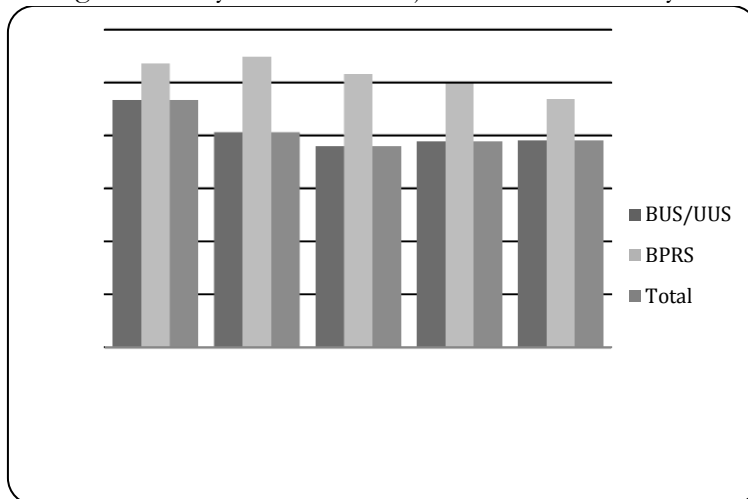
Pada sisi lain, preferensi perbankan syariah dalam peningkatan usaha UMKM termasuk lembaga keuangan mikro terlihat dari pangsa pembiayaan modal kerja yang dialokasikan sebagaimana disajikan pada Gambar 5. Pada Gambar 5 tampak bahwa secara total, alokasi pembiayaan untuk modal kerja pada BUS/UUS belum mencapai 50 persen dan menunjukkan kecenderungan



menurun. Kecenderungan ini pada akhirnya diikuti oleh BPRS. Sebab rendahnya alokasi dana kepada UMKM termasuk LKM BPRS akan memberikan dampak rendahnya kemampuan BPRS menyalurkan pembiayaan. Pada sisi lain, Gambar 5 juga menunjukkan bahwa pangsa pembiayaan modal kerja BPRS lebih tinggi dibanding pangsa kelompok Bank Umum Syariah, dengan kecenderungan menurun. Hal ini mengindikasikan bahwa pihak BPRS semakin memiliki preferensi atas pembiayaan non produktif (konsumtif). Data OJK (2015) menunjukkan bahwa proporsi pembiayaan produktif pada setiap tahun mengalami peningkatan yang pada akhir tahun 2014 mencapai sekitar 1,8 triliun rupiah. Sementara pembiayaan investasi mencapai 893 miliar rupiah, atau setengah dari pembiayaan konsumtif.

**Gambar 5.**

Pangsa Pembiayaan Modal Kerja Pada Perbankan Syariah



Sumber: OJK (2015)

**Tabel 4.**  
Komposisi Pembiayaan yang Diberikan Bank Umum Syariah  
dan Unit Usaha Syariah

Akad	2009		2014	
	Jumlah (miliar rp)	Persen (%)	Jumlah (miliar rp)	Persen (%)
Akad Mudharabah	6.597	14,07	14.354	7,20
Akad Musyarakah	10.412	22,21	49.387	24,78
Akad Murabaha	26.321	56,14	117.371	58,88
Akad Istishna	423	0,90	633	0,32
Akad Ijarah	1.305	2,78	11.620	5,83
Akad Qardh	1.829	3,90	5.965	2,99
<b>Total</b>	<b>46.886</b>	<b>100,00</b>	<b>199.330</b>	<b>100,00</b>

Sumber: BI (2010); dan OJK (2015)

Selanjutnya berdasarkan jenis akad sebagaimana Tabel 4 tampak bahwa perbankan syariah memiliki preferensi yang tinggi atas pembiayaan murabaha yang merupakan pola jual beli, dibanding pembiayaan mudharabah dan musyarakah (pola bagi hasil). Preferensi perbankan syariah atas murabaha memiliki kecenderungan meningkat, yang pada tahun 2009 sebesar 56,14 persen; dan tahun 2014 meningkat menjadi 58,88 persen. Dengan demikian, secara jumlah terdapat peningkatan pembiayaan pola bagi hasil, begitupun halnya dengan proporsi. Peningkatan proporsi pembiayaan murabaha tampaknya harus mengorbankan pembiayaan mudharabah, yang mengalami penurunan proporsi sekitar setengahnya selama kurun waktu 5 tahun. Penurunan proporsi pembiayaan pola bagi hasil sekaligus mengindikasikan rendahnya preferensi perbankan syariah dalam mendorong kewirausahaan. Pada sisi lain, pembiayaan musyarakah sebagai salah satu varian dalam pembiayaan bagi hasil tampaknya mengalami peningkatan sebesar 2,57 persen pada tahun 2009-2014. Adanya penurunan pada akad mudharabah disatu sisi, dan peningkatan akad musyarakah di sisi lain disebabkan adanya perbedaan karakteristik risiko pembiayaan.

Bisnis dalam Islam memiliki karakteristik pengembalian yang tidak pasti, sehingga sangat tepat jika menggunakan akad bagi hasil kontrak *mudharabah* dan *musyarakah*. Pada kontrak *mudharabah*, pihak pemilik modal atau *shahibul maal*

menyerahkan modal berupa uang untuk dikelola oleh pengusaha atau *mudharib*. Pihak pemilik dana bersikap sebagai *sleeping partner* yang tidak berwenang untuk berpartisipasi pada proses pengambilan keputusan usaha. Berbeda halnya dengan *mudharabah*, pada kontrak *musyarakah* pihak pengusaha ikut serta dalam permodalan, dan pihak pemilik dana berhak untuk berpartisipasi dalam kegiatan usaha sesuai dengan peran yang telah disepakati. Dengan demikian tampak bahwa pada pembiayaan *mudharabah* terbuka peluang besar *moral hazard* bagi mitra bisnis, misalnya melaporkan pendapatan/laba yang lebih kecil dibanding sebenarnya. Berbeda halnya dengan pada kontrak *musyarakah*, yang dapat dikendalikan langsung oleh pihak bank. Hal inilah yang mendorong perilaku menghindari risiko oleh pihak perbankan dengan alasan kehati-hatian.

### ***Keterjangkauan Fisik***

Jaringan kantor perbankan syariah mengalami kecenderungan meningkat, yang pada tahun 2014 telah mencapai 2910 kantor, yang terdiri dari 2471 kantor/layanan syariah Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah; dan 439 unit kantor BPRS. Pada sisi lain, penetrasi perbankan syariah pada daerah tingkat II (kabupaten/kota) di Indonesia juga menunjukkan kecenderungan meningkat. Pada tahun 2010 jumlah kabupaten/kota yang terlayani perbankan syariah sebanyak 112 kabupaten/kota; dan pada tahun 2014 menjadi 125 kabupaten/kota. Meskipun demikian, layanan perbankan syariah belum merata untuk seluruh propinsi. Distribusi BUS pada unit administrasi kabupaten/kota disajikan sebagaimana Gambar 6.

Propinsi Jawa Barat merupakan propinsi dengan penyebaran BUS yang lebih merata di tingkat kabupaten/kota. Sebanyak 17 kabupaten/kota telah terlayani perbankan syariah untuk Propinsi Jawa Barat. Selanjutnya terdapat Propinsi Jawa Timur yang telah terlayani untuk 13 kabupaten/kota; serta Propinsi Jawa Tengah dengan 12 kabupaten/kota. Propinsi luar wilayah Jawa yang memiliki tingkat layanan BUS yang cukup menyebar adalah Sumatera Utara dengan 10 kabupaten/kota. Adapun propinsi dengan layanan yang terpusat hanya pada satu wilayah yaitu: Babel, Jambi, Bengkulu, DIY, Bali, Sulut, Gorontalo, Sulbar, Sultra, Maluku, Papua, dan Irijaar.

**Tabel 5.**

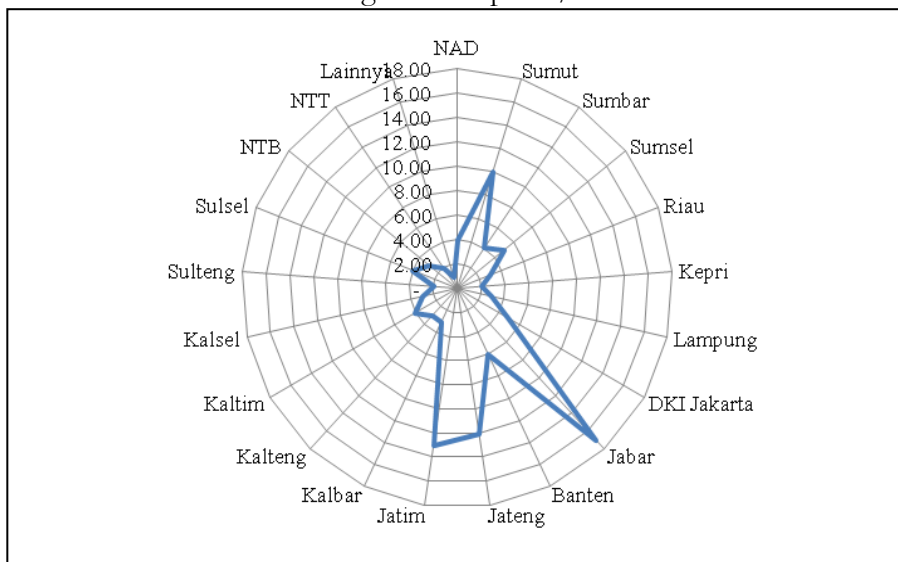
Perkembangan Jaringan Kantor dan dana Pihak ketiga Perbankan Syariah Indonesia

Indikator	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Jumlah Kantor</b>	<b>1.223</b>	<b>1.763</b>	<b>2.101</b>	<b>2.663</b>	<b>2.990</b>	<b>2.910</b>
- Jumlah Kantor BUS	711	1.215	1.401	1.745	1.998	2.151
- Jumlah Kantor UUS	287	262	336	517	590	320
- Jumlah Kantor BPRS	225	286	364	401	402	439
<b>Jumlah Kabupaten/Kota</b>	n.a	112	116	123	123	125
<b>Dana Pihak Ketiga (miliar Rp)</b>	52.271	76.036	115.415	147.512	183.534	217.858

Sumber: BI dan OJK, berbagai tahun

**Gambar 6.**

Distribusi BUS Tingkat Kabupaten/Kota Tahun 2014



Sumber: OJK (2015)

***Keterjangkauan Harga***

Perbankan syariah menerapkan dua pola dalam akad pembiayaan, yaitu akad bagi hasil dan non bagi hasil. Akad non bagi hasil diterapkan pada jenis pembiayaan yang pengembaliannya lebih pasti, diantaranya: pola jual beli dan pola sewa. Akad pola jual beli terdiri dari kontrak *murabahah*, *salam* dan *istishna*;

dan pola sewa terdiri dari kontrak *ijarah*. Akad bagi hasil diterapkan pada jenis pembiayaan yang tingkat pengembaliannya tidak pasti seperti kontrak *mudharabah* dan akad *musyarakah*. Hasil usaha pada akad bagi hasil dibagi kepada pemilik dana dan *mudharib* berdasarkan margin bagi hasil yang telah disepakati. Dasar pembagian bagi hasil dapat berupa pendapatan usaha (*revenue sharing*) maupun laba usaha (*profit loss sharing*).

Pemilik dana yang bersifat *risk-averse* akan memilih bentuk kontrak *revenue sharing* dibandingkan dengan *profit and loss sharing* mengingat kontrak *revenue sharing* dapat mereduksi risiko finansial walaupun masih memiliki tingkat *return* yang sama, karena nilai pendapatan selalu  $\geq 0$ , sedangkan nilai laba bisa  $\geq 0$  atau  $\leq 0$ , sehingga, dengan *revenue sharing* pemilik dana tidak pernah rugi (minimal bagi hasil = 0 tetapi modalnya utuh), sedangkan dengan *profit and loss sharing* pemilik dana dapat mengalami kerugian sampai sebatas modalnya (Ascarya, 2006). Pemilihan *revenue sharing* tentunya akan lebih memberatkan bagi UMKM yang dapat berdampak pada rendahnya kemampuan bayar. Pada tahun 2014 kredit bermasalah (*non performing financing*, NPF) pembiayaan UMKM pada BUS mendekati dua kali lipat NPF selain UMKM, yaitu sebesar 6,48 persen untuk UMKM dan 3,41 persen untuk selain UMKM. Hal ini mengimplikasikan masih rendahnya keterjangkauan harga bagi UMKM.

Selanjutnya, pada kelompok BPRS yang merupakan salah satu mitra BUS dan UUS dalam program *linkage* LKM memiliki keterjangkauan harga yang tinggi, sebagaimana disajikan pada Tabel 6 yang menunjukkan bahwa secara umum ekuivalen tingkat imbalan BUS dan UUS dapat dijangkau oleh BPRS, kecuali untuk tahun 2014 pada pembiayaan *mudharabah* yang memiliki  $OC < 1$ . Hal ini mengindikasikan bahwa tingkat imbal hasil yang dibayar oleh BPRS kepada BUS dan UUS lebih tinggi dari tingkat bagi hasil dana yang disalurkan oleh BPRS dalam pembiayaan *mudharabah*. Fluktuasi keterjangkauan harga BPRS tampaknya berlawanan arah (*trade off*) dengan fluktuasi NPF, yaitu ketika keterjangkauan rendah, NPF UMKM akan tinggi. Dan sebaliknya ketika keterjangkauan harga tinggi maka NPF akan rendah. Hubungan tersebut tentunya disebabkan oleh ketergantungan BPRS akan pendanaan dari pihak perbankan yang menentukan tingkat imbalan atas dasar *revenue sharing*, sehingga BPRS akan menentukan tingkat imbalan bagi nasabahnya dengan proporsi yang lebih tinggi dibanding yang diberikan oleh BUS dan UUS.

**Tabel 6.**Keterjangkauan Harga dan *Non Performing Financing* BPRS

Tahun	OC Mudharabah	OC Musyarakah	NPF UMKM	NPF Selain UMKM
2010	1,15	1,45	7,87	4,87
2011	1,31	1,61	7,16	4,68
2012	1,14	1,56	7,14	4,76
2013	1,13	1,63	8,07	4,25
2014	0,80	1,51	9,84	4,95

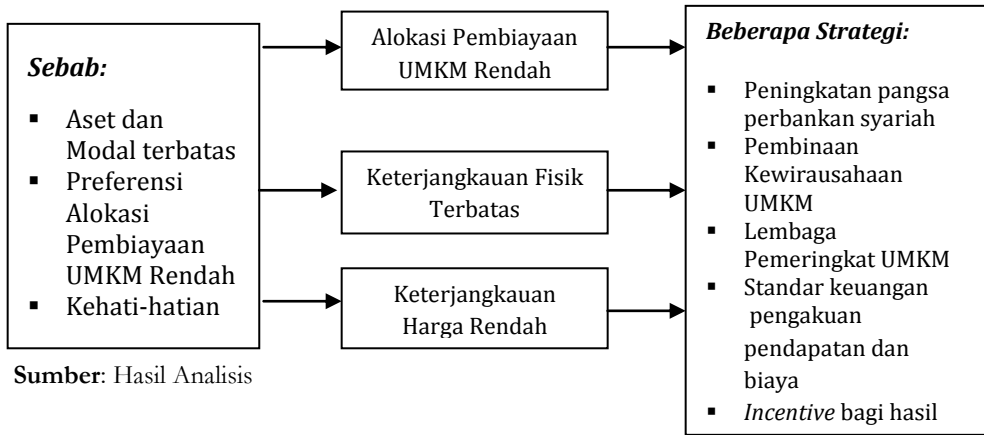
Sumber: OJK (2015) diolah

**Implikasi**

Keterkaitan antara berbagai faktor pembentuk kinerja keuangan inklusif dan strategi yang perlu dilakukan disajikan sebagaimana Gambar 7. Bank syariah memiliki pangsa yang relatif terbatas, sehingga keterjangkauan fisik belum merata untuk seluruh unit administrasi Tingkat II. Dengan demikian upaya keuangan inklusif UMKM perlu dipadukan dengan upaya peningkatan ekspansi perbankan syariah.

Permasalahan lain yang menghambat pengalokasian pembiayaan kepada UMKM juga terletak pada preferensi perbankan syariah yang *risk averse* terhadap pembiayaan berisiko dan ketidakpastian *return* pembiayaan. Perilaku ini diindikasikan dengan penentuan bagi hasil atas dasar *revenue sharing*, sehingga mendorong rendahnya keterjangkauan harga. Pihak bank syariah tidak akan pernah rugi, sementara UMKM akan menanggung kerugian dan atau memperoleh laba yang lebih rendah, yang akan berdampak pada tingginya NPF. Perbankan syariah perlu menurunkan preferensinya dengan memberi insentif bagi hasil kepada UMKM, misalnya dengan beralih ke *profit sharing*, dan atau mempertahankan *revenue sharing* dengan tingkat ekuivalen yang lebih rendah, yang pada akhirnya akan dikompensasi dengan rendahnya NPF UMKM.

**Gambar 7.**  
Keterkaitan Berbagai Aspek Keuangan Inklusif UMKM



Standar akuntansi tentang pengakuan biaya dan pendapatan bagi UMKM perlu diregulasikan dengan jelas sehingga tidak menghasilkan bias interpretasi, sehingga akan menurunkan *moral hazard* UMKM dalam pelaporan laba. Selain standar akuntansi, Lembaga Pemeringkat dapat pula menjadi instrumen pengendali *moral hazard*. Sebab, berdasarkan laporan mitranya (perbankan syariah) UMKM yang dianggap telah melakukan kecurangan akan berada pada posisi yang tidak berperingkat, yang dapat diakses seluruh *stakeholder* industri keuangan. Dengan demikian keberadaan Lembaga Pemeringkat akan menjadi bagian yang tidak terpisahkan sebagai mekanisme *checks and balances* menuju keuangan inklusif.

## Penutup

Preferensi Bank Umum Syariah atas akses UMKM tidak terkait dengan ukuran bank. Tiga bank syariah terbesar (BNI Syariah, Bank Syariah Mandiri dan BRI Syariah) memiliki preferensi alokasi debitur UMKM lebih rendah dibanding bank syariah dengan ukuran yang lebih kecil. Hal ini sejalan juga dengan keterkaitan ukuran bank dan alokasi pembiayaan berdasarkan propinsi. Hanya 2 (dua) dari propinsi yang berada pada peringkat 10 besar dalam aset masuk dalam peringkat terbesar alokasi pembiayaan UMKM, yaitu: Sumatera Barat dan Sumatera Utara. Adapun peringkat tertinggi alokasi pembiayaan UMKM yaitu Propinsi Bengkulu yang mencapai 93,52 persen; disusul oleh Propinsi Jambi dan Sulawesi Utara, yang masing-masing sebesar 85,57 persen dan 82,71 persen.

Meskipun jaringan kantor perbankan syariah mengalami kecenderungan meningkat namun keterjangkauan fisik belum merata untuk seluruh unit Administrasi Tingkat II (kabupaten/kota). Pada sisi lain, perbankan syariah memiliki preferensi tinggi atas jenis pembiayaan yang berisiko rendah, sehingga proporsi pembiayaan akad bagi hasil masih relatif rendah. Perilaku ini mendorong alokasi pembiayaan yang belum optimal. UMKM masih memiliki keterjangkauan harga yang rendah pada industri perbankan syariah yang ditunjukkan dengan persentase kredit bermasalah (NPF) UMKM sekitar dua kali lipat dibanding kelompok non UMKM.

Adapun keterjangkauan harga BPRS atas layanan BUS dan UUS menunjukkan bahwa secara umum ekuivalen tingkat imbalan BUS dan UUS dapat dijangkau oleh BPRS. Fluktuasi keterjangkauan harga BPRS tampaknya berlawanan arah dengan fluktuasi NPF. Ketika keterjangkauan rendah, NPF UMKM akan tinggi dan sebaliknya. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi ekuivalen bagi hasil yang diterima oleh perbankan bank syariah, maka akan semakin menurunkan kredit bermasalah, karena UMKM akan memiliki kemampuan pengembalian dana yang lebih tinggi. ■

#### **Daftar Pustaka:**

- Ascarya. *Akad dan Produk Bank Syariah: Konsep dan Praktek di Beberapa Negara*. Jakarta: Bank Indonesia, 2006.
- Bank Indonesia (2009) Statistik Perbankan Syariah Indonesia Desember 2008, Jakarta: BI. Tersedia pada: <http://www.bi.go.id>
- Bank Indonesia (2010) Statistik Perbankan Syariah Indonesia Desember 2009, Jakarta: BI. Tersedia pada: <http://www.bi.go.id>
- Bank Indonesia (2011) Statistik Perbankan Syariah Indonesia Desember 2010, Jakarta: BI. Tersedia pada: <http://www.bi.go.id>
- Bank Indonesia (2012) Statistik Perbankan Syariah Indonesia Desember 2011, Jakarta: BI. Tersedia pada: <http://www.bi.go.id>
- Bank Indonesia (2013) Statistik Perbankan Syariah Indonesia Desember 2012, Jakarta: BI. Tersedia pada: <http://www.bi.go.id>
- Bank Indonesia (2014) Statistik Perbankan Syariah Indonesia Desember 2013, Jakarta: BI. Tersedia pada: <http://www.bi.go.id>



- Bank Indonesia (2011) Kajian Akademik Pemeringkat Kredit Bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia. Jakarta: Bank Indonesia. Tersedia pada: <http://www.bi.go.id>
- Bank Indonesia (2014) Buku Saku Keuangan Inklusif. Jakarta: Departemen Pengembangan Akses Keuangan dan UMKM, Bank Indonesia
- Bank Jabar Banten.2015. Laporan Keuangan PT Bank Jabar Banten Syariah Periode 31 Desember 2014 dan 2013. Tersedia pada: <http://bjbsyariah.co.id>
- Bank Muamalat. 2015. Laporan Keuangan PT Bank Muamalat Indonesia Tbk. Tersedia pada: <http://www.bankmuamalat.co.id>
- Bank Syariah Bukopin. 2015. Laporan Keuangan bank Syariah Bukopin 2014 dan 2013. Tersedia pada: <http://www.syariahbukopin.co.id>
- Bank Syariah mandiri. 2005. Laporan Keuanagn PT Bank Syariah mandiri 2014 dan 2013. Tersedia pada: <http://www.syariahmandiri.co.id>
- Bank Mega Syariah. Laporan Keuangan Bank Mega Syariah Tersedia pada: <http://www.bsmi.co.id>
- Bank Victoria Syariah. 2015. Laporan Keuangan Bank Vivtoria Syariah. Tersedia pada: <http://www.bankvictoriasyariah.co.id>
- Bappenas. 2012. Perkembangan Bulanan Indikator Moneter dan Sektor Keuangan Internasional dan Domestik Juni 2012. Direktorat jasa Keuangan dan Analisis Moneter Bappenas. Tereidia pada: <http://bappenas.go.id>
- BCA Syariah.2015.Laporan Keuangan BCA Syariah 2013-2014. Tersedia pada <http://www.bcasyariah.co.id>
- BNI Syariah. 2015. Laporan Keuangan PT BNI Syariah. Tersedia pada: <http://www.bnisyariah.co.id>
- BRI Syariah. 2015. Laporan Keuangan PT BRI Syariah Tahun 2013-2014. Tersedia pada: <http://www.brisyariah.co.id>
- Bank BTPN. 2015. Laporan Keuangan PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Syariah 31 Desember 2014. Tersedia pada <https://www.btpnsyariah.com>

Kemenkop (2015) Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dan Usaha Besar (UB) Tahun 2012 – 2014. Tersedia pada: <http://www.depkop.go.id>

LPS (2015) Bank yang Dilikuidasi. <http://www.lps.go.id/web/guest/176>

May Bank Syariah (2015) Laporan Keuangan Per 31 Desember 2014. Tersedia pada: <http://www.maybanksyariah.co.id>

OJK (2015) Statistik Perbankan Syariah Indonesia Tahun 2014. Otoritas jasa Keuangan. [www.ojk.go.id](http://www.ojk.go.id)

Panin Bank Syariah. 2015. Laporan Keuangan Bank Panin Syariah Tersedia pada: <https://paninbanksyariah.co.id>

### **Peraturan-Peraturan:**

UU Nomor 1 Tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro

PP Nomor 89 Tahun 2014 tentang Suku Bunga Pinjaman Atau Imbal Hasil Pembiayaan Dan Luas Cakupan Wilayah Usaha Lembaga Keuangan Mikro

POJK Nomor 12/POJK.05/2014 tentang Perijinan Usaha dan Kelembagaan Lembaga Keuangan Mikro

POJK Nomor 13/POJK.05/2014 tentang Penyelenggaraan Usaha Lembaga Keuangan Mikro

Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. Nomor : 03/Per/M.KUKM/III/2009 Tentang Pedoman Umum *Linkage Program* Antara Bank Umum Dengan Koperasi.