

IMPLEMENTASI MANAJEMEN DANA BANK SYARIAH DALAM RANGKA PENCAPAIAN PROFIT PERUSAHAAN (Studi Pada BPRS LANTABUR, Tebuireng Jombang)

Oleh: TUWIS HARIYANI

RINGKASAN

Tujuan dari penelitian ini adalah (1) Untuk mengetahui cara pengumpulan dana (*funding*) yang dilakukan oleh BPRS Lantabur, (2) Untuk mengetahui cara penyaluran dana (*financing*) yang dilakukan oleh BPRS Lantabur, (3) Untuk mengetahui pencapaian profit secara optimal yang dilakukan oleh BPRS Lantabur, Tebuireng Jombang.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan pendekatan penelitian kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Analisis data dilakukan melalui tiga tahap yaitu reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan dan verifikasi. Pengecekan keabsahan data dilakukan dengan teknik triangulasi sumber dan metode, perpanjangan keikutsertaan, dan *peer debriefing*.

Hasil penelitian tesis ini dapat disimpulkan bahwa: 1) Pengumpulan dana di BPRS Lantabur dilakukan dengan strategi jempot bola dan *captive market* dengan menawarkan tingkat bagi hasil yang sangat kompetitif yaitu untuk produk tabungan bagi hasil setara 6% sampai 8% dan produk deposito setara 8% sampai 10% dengan pola bagi hasil secara *revenue sharing*. 2) Penyaluran dana (*financing*) di BPRS Lantabur dilakukan dengan strategi *captive market* dengan pendekatan secara Islami dan kekeluargaan dan yang terpenting dengan menjaga tingkat harga jual yang selalu bersaing dengan bank lainnya. Oleh karena semua lokasi kantor BPRS Lantabur terletak di sekitar pasar, maka penyaluran pembiayaan yang utama ditujukan pada para pedagang/pengusaha kecil di pasar-pasar, sehingga BPRS Lantabur memiliki peran yang cukup baik dalam membantu meningkatkan usaha perdagangan khususnya usaha mikro kecil, selain juga berfungsi untuk mempersempit ruang gerak pararentenir yang sampai saat ini masih sulit untuk dihilangkan. 3) Pencapaian profit secara optimal dilakukan oleh BPRS Lantabur dengan : (1) Menyalurkan dana pada pembiayaan dengan sebanyak-banyaknya namun dengan tetap menjaga likuiditas bank, (2) Menjaga agar rasio pembiayaan bermasalah tidak lebih dari 7%, (3) Efisiensi biaya operasional, (4) Memanfaatkan dana yang belum tersalurkan pada pembiayaan dengan menempatkan dana tersebut pada bank syariah lain dalam bentuk tabungan maupun deposito berjangka, (5) Meminta bank lain untuk menempatkan dana di BPRS Lantabur apabila bank mengalami kekurangan dana, (6) Memanfaatkan dana *wadi'ah* yang merupakan dana gratis bagi bank karena tidak ada biaya dana/bagi hasil untuk dana *wadi'ah* tersebut.

PENDAHULUAN

Bank sebagai salah satu lembaga keuangan memiliki fungsi menghimpun dana masyarakat. Dana yang telah terhimpun, kemudian disalurkan kembali kepada masyarakat. Kegiatan bank mengumpulkan dana disebut dengan kegiatan *funding*. Sementara kegiatan menyalurkan dana kepada masyarakat oleh bank disebut dengan kegiatan *financing* atau *lending*. Jika dilihat dari sisi fungsi bank syariah mengumpulkan dan menyalurkan dana

kembali kepada masyarakat, maka bank syariah berfungsi sebagai perantara keuangan (*financial intermediary*) antara pihak yang surplus dana kepada pihak yang minus dana. Dimana perbankan syariah dapat menjalankan fungsi intermediasinya dengan sangat baik dan efektif, yaitu hampir atau bahkan seluruh dana pihak ketiga (DPK) nya dapat tersalurkan kepada masyarakat. Berdasarkan data BI per Juni 2011, FDR (rasio pembiayaan terhadap DPK) Bank Umum Syariah dan Unit

Usaha Syariah sebesar 94,93% dan FDR BPR Syariah sebesar 136,19% jauh di atas ketentuan BI yaitu bahwa tingkat FDR bank harus sebesar 78-100%. Sedangkan FDR BPRS Lantabur yaitu 88,47% (2008), 85,10% (2009), dan 90% (2010).

Namun begitu, manajemen di dalam suatu usaha baik industri, niaga, jasa tidak terkecuali jasa perbankan didorong oleh motif mendapatkan keuntungan (*profit*). Untuk mendapat keuntungan yang besar, manajemen haruslah diselenggarakan dengan efisien. Sikap ini harus dimiliki oleh setiap pengusaha dan manajer dimanapun mereka berada, tak terkecuali pada dunia perbankan syariah. Sebagaimana bank-bank lainnya, bank syariah juga perlu melakukan manajemen yang baik terhadap dana yang diterima dari aktivitas *funding* untuk disalurkan kepada aktifitas *financing*, dengan harapan bank yang bersangkutan dapat memenuhi kriteria likuiditas, rentabilitas dan solvabilitasnya.

Berbeda dengan bank konvensional, hubungan antara bank syariah dengan nasabahnya bukan antara debitur dengan kreditur, melainkan hubungan kemitraan antara penyandang dana (*shahibul maal*) dengan pengelola dana (*mudharib*). Oleh karena itu tingkat laba bank syariah bukan saja berpengaruh terhadap tingkat bagi hasil untuk para pemegang saham, tetapi juga berpengaruh terhadap bagi hasil yang dapat diberikan kepada nasabah penyimpan dana. Dengan demikian kemampuan manajemen bank syariah dalam melaksanakan fungsinya sebagai penyimpan harta, pengusaha dan pengelola investasi yang baik (*professional investment manager*) akan sangat menentukan kualitas

usahanya sebagai lembaga *intermediary* dan kemampuannya menghasilkan laba.

Sebagai lembaga yang menjalankan fungsi intermediasi keuangan, pihak manajemen bank syariah perlu melaksanakan manajemen dana bank dengan tepat. Adapun pokok-pokok permasalahan manajemen dana bank pada umumnya dan bank syariah pada khususnya adalah: 1) Bagaimana memperoleh dana. Yaitu permasalahan seputar kemampuan bank dalam menghimpun dana dari masyarakat dan dalam bentuk apa dengan biaya yang relatif murah. 2) Bagaimana menyalurkan dana untuk memperoleh pendapatan yang optimal. 3) Berapa besarnya deviden yang dibayarkan yang dapat memuaskan pemilik/pendiri dan laba ditahan yang memadai untuk pertumbuhan bank.

Dari permasalahan tersebut, maka menurut Muhamad (2002) manajemen dana mempunyai tujuan: 1) Memperoleh profit yang optimal. 2) Menyediakan aktiva cair dan kas yang memadai. 3) Menyimpan cadangan. 4) Mengelola kegiatan-kegiatan lembaga ekonomi dengan kebijakan yang pantas bagi seseorang yang bertindak sebagai pemelihara dana-dana orang lain. 5) Memenuhi kebutuhan masyarakat akan pembiayaan.

BPRS Lantabur pada waktu didirikan merupakan satu-satunya lembaga keuangan bank di Jawa Timur yang dimiliki oleh lembaga pondok pesantren. Selain itu, sejak didirikan pada bulan Maret 2006 dengan modal awal Rp 610.000.000,- (enam ratus sepuluh juta rupiah) hingga tahun 2011 terjadi pertumbuhan yang cukup signifikan yaitu total assetnya mencapai 28 milyar, dengan penambahan 3 (tiga)

Kantor Pelayanan Kas pada tahun 2007, 2008, 2010 dan 1 (satu) Kantor Cabang pada tahun 2010. Yang disertai dengan peningkatan jumlah nasabah dan profit (laba) dari tahun ke tahun yang tampak seperti pada tabel berikut:

Tabel 1. Peningkatan Jumlah Nasabah dan Laba pada BPRS Lantabur Tahun 2006 sampai dengan Tahun 2010

Tahun	Jumlah Nasabah <i>Funding</i>	Jumlah Nasabah <i>Financing</i>	Laba (dalam ribuan Rp)
2006	975	248	8.901
2007	2.255 (131,28%)	462 (86,29%)	107.292 (1105,39%)
2008	3.737 (65,72%)	720 (55,84%)	272.624 (154,10%)
2009	5.436 (45,46%)	884 (22,78%)	405.059 (48,38%)
2010	7.479 (37,58%)	1.223 (38,35%)	475.617 (17,42%)

Sumber: Laporan Keuangan BPRS Lantabur
) Prosentase peningkatan dibanding dengan tahun sebelumnya.

Dilihat dari adanya peningkatan profit (laba) pada BPRS Lantabur dari tahun 2006 sampai dengan tahun 2010 yang menunjukkan peningkatan yang semakin baik di tengah persaingan dan perkembangan perbankan syariah yang cukup pesat, maka perlu dilakukan penelitian tentang bagaimana “implementasi manajemen dana bank syariah dalam rangka pencapaian profit perusahaan” di BPRS Lantabur.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka yang menjadi fokus permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimanakah cara penghimpunan dana (*funding*) yang dilakukan oleh BPRS Lantabur, Tebuireng Jombang?

2. Bagaimanakah cara penyaluran dana (*financing*) yang dilakukan oleh BPRS Lantabur, Tebuireng Jombang?
3. Bagaimanakah pencapaian profit secara optimal yang dilakukan oleh BPRS Lantabur, Tebuireng Jombang?

Tujuan Penelitian

Berdasarkan fokus permasalahan tersebut, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui cara penghimpunan dana (*funding*) yang dilakukan oleh BPRS Lantabur, Tebuireng Jombang.
2. Untuk mengetahui cara penyaluran dana (*financing*) yang dilakukan oleh BPRS Lantabur, Tebuireng Jombang.
3. Untuk mengetahui pencapaian profit secara optimal yang dilakukan oleh BPRS Lantabur, Tebuireng Jombang.

METODE PENELITIAN

Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Lantabur dengan Kantor Pusat yang berkedudukan di Jl. A. Yani Ruko Citra Niaga Blok E No. 11 Jombang Jawa Timur. Pada waktu didirikan merupakan satu-satunya lembaga keuangan di Jawa Timur yang dimiliki oleh lembaga pondok pesantren, dengan Komisaris Utama KH. Shalahudin Wahid. Selain itu hampir keseluruhan tenaga kerja/pegawai di BPRS Lantabur merupakan alumni pondok pesantren.

Penelitian ini dilakukan selama 8 (delapan) bulan, yaitu mulai bulan September 2011 sampai dengan bulan April 2012.

Jenis Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan penelitian kualitatif. Dengan pendekatan penelitian kualitatif ini, semua fakta berupa kata-kata lisan maupun tulisan dari sumber data manusia yang telah diamati dan dokumen terkait lainnya disajikan dan digambarkan apa adanya untuk selanjutnya ditelaah guna menemukan makna. Sedangkan jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus.

Data dan Sumber Data

Data dalam penelitian ini adalah semua data atau informasi yang diperoleh dari para informan yang dianggap paling mengetahui secara rinci dan jelas mengenai fokus penelitian yang sedang diamati, yaitu mengenai implementasi manajemen dana bank syariah di BPRS Lantabur Tebuireng Jombang. Selain data yang diperoleh melalui informan, data juga diperoleh dari hasil dokumentasi yang menunjang terhadap data yang berbentuk kata-kata tertulis maupun tindakan.

Sumber data dalam penelitian ini adalah terkait dengan dari mana data dapat diperoleh. Adapun yang menjadi sumber data dalam penelitian ini adalah karyawan/ pegawai bank, nasabah bank (pembiayaan), selain itu data juga diperoleh dari dokumen-dokumen milik bank seperti laporan keuangan, *Annual Report*, dan data lain yang terkait dengan fokus penelitian.

Dalam penelitian kualitatif, sumber data digunakan tidak dalam rangka mewakili populasinya tetapi lebih cenderung mewakili informasinya. Karena pengambilan cuplikan didasarkan atas berbagai

pertimbangan, maka pengertiannya sejajar dengan jenis teknik sampling yang dikenal sebagai “*purposive sampling*”, dengan kecenderungan peneliti untuk memilih informan yang dianggap mengetahui informasi dan masalah secara mendalam dan dapat dipercaya untuk menjadi sumber data yang mantap. Bahkan dalam pelaksanaan pengumpulan data, pilihan informan dapat berkembang sesuai dengan kebutuhan dan kemandirian peneliti dalam memperoleh data (Suprayogo dan Tobroni, 2001).

Prosedur Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data di lapangan dalam rangka mendeskripsikan dan menjawab fokus penelitian digunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Wawancara mendalam (*in depth interview*), yaitu teknik pengumpulan data dengan cara langsung bertatap muka dengan informan dengan maksud untuk mendapatkan gambaran yang lengkap tentang masalah yang sedang diteliti. Wawancara mendalam ini dilakukan secara intensif dan berulang-ulang terhadap karyawan/ pegawai bank, yang bisa memberikan informasi yang dibutuhkan peneliti.
2. Observasi, yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang tampak pada objek penelitian dengan melibatkan diri dalam latar yang sedang diteliti. Teknik observasi digunakan untuk menggali data dari sumber data yang berupa peristiwa, tempat, lokasi dan benda serta rekaman

gambar. Dalam penelitian ini observasi terutama dilakukan untuk memperoleh data mengenai gambaran kondisi fisik bank, tempat usaha nasabah, sarana dan prasarana yang tersedia, maupun untuk melibatkan diri secara langsung dari dekat untuk mengadakan pengamatan dan pencatatan kegiatan serta aktivitas subjek.

3. Dokumentasi, yaitu teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data dari sumber non-manusia, seperti data-data yang diperoleh melalui catatan, surat-surat, transkrip, buku, agenda, brosur dan sebagainya. Dokumentasi diperlukan untuk melengkapi data yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi, misalnya data mengenai struktur pengurus, data karyawan, data nasabah, sarana dan prasarana yang tersedia, dan sebagainya.

Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini dilakukan melalui tiga tahap, yaitu:

1. Reduksi data, yaitu merupakan proses pemilihan, pemusatan perhatian dan penyederhanaan, pengabstrakan, transformasi data kasar, yang muncul dari catatan-catatan lapangan. Reduksi data berlangsung secara terus menerus selama penelitian berlangsung. Dengan kata lain, reduksi data merupakan suatu bentuk analitis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasikan data dengan cara sedemikian rupa sehingga kesimpulan-kesimpulan akhirnya dapat ditarik dan diverifikasi.

2. Penyajian data, yaitu menyajikan sekumpulan informasi yang tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dengan kata lain, penyajian data merupakan proses penyusunan informasi secara sistematis dalam rangka memperoleh kesimpulan-kesimpulan sebagai temuan penelitian.
3. Penarikan kesimpulan dan verifikasi. Dari permulaan pengumpulan data, seorang penganalisis kualitatif mulai mencari arti, pola-pola, penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab-akibat, dan proporsi. Peneliti yang berkompeten akan menangani kesimpulan-kesimpulan itu dengan longgar, tetap terbuka, tetapi kesimpulan sudah disediakan, mula-mula belum jelas kemudian menjadi lebih rinci dan mengakar pada pokok temuan peneliti.

Pengecekan Keabsahan Data

Pengecekan keabsahan data atau kredibilitas data diperlukan dalam rangka memperoleh kesimpulan yang tepat dan objektif. Kredibilitas data dimaksudkan untuk membuktikan bahwa apa yang berhasil dikumpulkan sesuai dengan kenyataan yang ada dalam latar penelitian. Dalam penelitian ini digunakan tiga macam teknik pemeriksaan keabsahan data, antara lain sebagai berikut:

1. *Triangulation* (triangulasi), yaitu teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data

itu. Teknik triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini ada dua macam, yaitu: (1) triangulasi dengan sumber, yaitu membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif, (2) triangulasi metode yaitu dengan pengecekan derajat kepercayaan beberapa sumber data dengan metode yang sama.

2. Perpanjangan keikutsertaan. Dalam penelitian kualitatif, keikutsertaan peneliti sangat menentukan dalam pengumpulan data. Perpanjangan keikutsertaan peneliti akan memungkinkan peningkatan derajat kepercayaan data yang dikumpulkan.
3. *Peer debriefing* yaitu pemeriksaan teman sejawat melalui diskusi. Teknik ini dilakukan dengan cara mengekspos hasil sementara atau hasil akhir yang diperoleh dalam bentuk diskusi. Data yang diperoleh peneliti didiskusikan untuk mendapatkan berbagai masukan dan kritik yang bermanfaat bagi peneliti untuk keperluan *auditing* nantinya.

Tahap-tahap Penelitian

Penelitian ini melalui empat tahapan, yaitu:

1. Tahap pra lapangan, yang meliputi kegiatan: menyusun rancangan penelitian, memilih lapangan penelitian, mengurus ijin penelitian, menjajaki dan menilai keadaan lapangan, memilih dan memanfaatkan informan, dan menyiapkan perlengkapan penelitian.
2. Tahap pekerjaan lapangan, antara lain meliputi kegiatan: memahami

latar penelitian, pengumpulan data atau informasi yang terkait dengan fokus penelitian, dan pencatatan data.

3. Tahap analisis data, meliputi kegiatan: organisasi data, penafsiran data, pengecekan keabsahan data, dan memberi makna.
4. Tahap penulisan laporan, yang meliputi kegiatan: penyusunan hasil penelitian, konsultasi hasil penelitian kepada pembimbing, dan pengurusan kelengkapan persyaratan ujian.

Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian sebagai alat untuk mengumpulkan data, dalam penelitian ini terdiri dari:

1. Pedoman Observasi
Digunakan untuk menggali data dari sumber data yang berupa peristiwa, tempat, lokasi dan benda serta rekaman gambar.
2. Pedoman Dokumentasi
Digunakan untuk mengumpulkan data dari sumber non-manusia, seperti data-data yang diperoleh melalui catatan, surat-surat, transkrip, buku, agenda, brosur dan sebagainya. Dokumentasi diperlukan untuk melengkapi data yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi.
3. Pedoman Wawancara
Digunakan untuk mendapatkan gambaran yang lengkap tentang masalah yang sedang diteliti, dengan sumber data manusia.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. PENGHIMPUNAN DANA (*Funding*)

BPRS Lantabur menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk produk penghimpunan dana sebagai berikut:

1. Tabungan *Mudharabah* Lantabur
2. Tabungan Pelajar (*mudharabah*)
3. Tabungan Qurban Lantabur (*wadi'ah*)
4. Tabungan Haji dan Umrah (*wadi'ah*)

5. Deposito Berjangka *Mudharabah* (1, 3, 6, dan 12 bulan)

Dari tahun ke tahun penghimpunan dana dari pihak ketiga atau masyarakat pada BPRS Lantabur terus mengalami kenaikan, yang mana hal tersebut tampak seperti pada tabel berikut.

Tabel 2. Peningkatan Penghimpunan DPK dan Nasabah *Funding* di BPRS Lantabur dari Tahun 2008 sampai 2011 (dalam ribuan Rp)

Keterangan \ Tahun	2008	2009	2010	2011
Tabungan <i>Wadi'ah</i>	962.478	880.049 (-8,56%)	881.505 (0,17%)	1.270.211 (44,10%)
Tabungan <i>Mudharabah</i>	4.273.083	6.134.269 (43,56%)	10.170.877 (65,80%)	15.620.907 (53,58%)
Deposito <i>Mudharabah</i>	1.640.750	2.237.500 (36,37%)	4.552.000 (103,44%)	8.047.250 (76,78%)
Total DPK	6.876.311	9.251.818 (34,55%)	15.604.382 (68,66%)	24.938.368 (59,82%)
Jumlah Nasabah <i>Funding</i> (orang)	3.737	5.436 (45,46%)	7.479 (37,58%)	10.308 (37,83%)

Sumber: Laporan Keuangan BPRS Lantabur (diolah).

(%) Prosentase peningkatan dibanding tahun sebelumnya.

★ Strategi Penghimpunan Dana

Penghimpunan dana (*funding*) di BPRS Lantabur dilakukan dengan strategi jemput bola dan *captive market* dengan menawarkan tingkat bagi hasil yang sangat kompetitif, yaitu untuk produk tabungan bagi hasil setara 6% sampai 7%, sedangkan produk deposito berjangka bagi hasil setara 8% sampai 10% dengan menerapkan sistem bagi hasil dengan pola *revenue sharing*, dimana pendapatan yang dibagi adalah dari seluruh pendapatan bank sebelum dikurangi dengan biaya operasional, sehingga nasabah tidak ikut menanggung biaya operasional bank. Hal itu dilakukan semata-mata untuk meraih pasar dikarenakan banyaknya pesaing di wilayah operasi BPRS Lantabur baik dari bank umum

maupun sesama BPR, baik bank syariah maupun non syariah. Strategi jemput bola diterapkan pada nasabah perorangan, nasabah lembaga pendidikan dan pondok pesantren, serta khususnya pada nasabah-nasabah pasar (orang-orang pasar) oleh karena semua lokasi kantor BPRS Lantabur bertempat di sekitar wilayah pasar, yaitu Pasar Kota Jombang, Pasar Cukir, Pasar Mojoagung, Pasar Kota Mojokerto dan Pasar Mojosari.

Sedangkan strategi *captive market* yaitu dengan memanfaatkan pihak-pihak baik perorangan maupun lembaga yang memiliki hubungan atau ikatan secara emosional dengan pihak BPRS Lantabur, oleh karena para pemegang saham/pemilik dari BPRS Lantabur adalah pihak-pihak dari lembaga pondok-pondok pesantren

maupun kerabat dari pondok pesantren tersebut, diantaranya yaitu Ponpes Tebuireng, Ponpes Madrasatul Qur'an, dan Ponpes Seblak. Strategi *captive market* diterapkan oleh BPRS Lantabur untuk menghimpun dana dari lembaga pondok-pondok pesantren yang ada di sekitar wilayah Jombang beserta lembaga-lembaga pendidikan Islami yang bernaung di bawah pondok-pondok pesantren tersebut, serta kerabat dan keluarga pondok berikut alumni-alumni dari pondok-pondok pesantren tersebut. Sehingga faktor penghimpunan dana pada BPRS Lantabur dapat dikatakan tidak mengalami kendala yang berarti.

★ Kelebihan Penghimpunan Dana

Penghimpunan Dana di BPRS menawarkan tingkat bagi hasil yang sangat kompetitif, yaitu untuk produk tabungan *mudharabah* bagi hasil setara \pm 6% sampai 7% sedangkan untuk deposito berjangka *mudharabah* bagi hasil setara \pm 8% sampai 10%, dengan sistem bagi hasil secara *revenue sharing* dimana yang dibagi bukan dari laba bersih bank tetapi dari keseluruhan pendapatan bank sebelum dikurangi dengan biaya operasional bank, sehingga sangat menguntungkan nasabah. Hal tersebut dilakukan semata-mata untuk meraih pasar. Selain itu untuk produk tabungan biaya administrasi setiap rekening per bulan hanya sebesar Rp 1000,- dan tidak dikenakan biaya administrasi apabila nilai bagi hasilnya kurang dari Rp 1000,-.

Penerapan sistem jemput bola secara khusus sangat membantu dan memudahkan bagi para penjual di pasar untuk menyisihkan sebagian uangnya untuk ditabung di bank walaupun nilai setoran hanya sebesar Rp 10.000,- (sepuluh ribu rupiah)

setiap kali setor, yang mana hal itu kemungkinan tidak akan dilakukan oleh nasabah dengan mendatangi bank secara langsung setiap harinya.

Keberhasilan bank di dalam menghimpun dana dari pihak ketiga adalah dengan penerapan sistem jemput bola dan *captive market* terutama dalam menghimpun dana dari lembaga-lembaga pondok pesantren dan lembaga pendidikan Islam, sehingga BPRS Lantabur tidak mengalami kesulitan yang cukup berarti dalam kegiatan *funding*-nya, bahkan dana dari lembaga-lembaga tersebut merupakan sumber dana yang selalu dapat diandalkan oleh bank.

★ Kelemahan Penghimpunan Dana

Penerapan sistem bagi hasil secara *revenue sharing* memang menguntungkan nasabah, karena apabila terjadi kerugian akibat beban operasional yang tinggi maka nasabah tidak ikut menanggung kerugian tersebut, akan tetapi akan membebani para pemilik modal sebagai penanggung kerugian. Sistem bagi hasil yang seharusnya diterapkan adalah *profit and loss sharing* yaitu bagi untung, bagi rugi. Namun nasabah kemungkinan tidak akan mau menyimpan dananya di bank jika mereka tidak memperoleh apa-apa dalam menyimpan atau menabung dananya tersebut.

Kelemahan yang lain adalah karena badan hukumnya sebagai BPR maka BPRS Lantabur memiliki keterbatasan yaitu tidak dapat melayani jasa transaksi dalam lalu lintas pembayaran seperti jasa transfer. Selain itu BPRS Lantabur juga tidak memiliki fasilitas ATM (Anjungan Tunai Mandiri). Sehingga dengan keterbatasan tersebut sebagian

nasabah/masyarakat enggan untuk menyimpan atau menaruh uangnya di BPRS Lantabur.

2. PENYALURAN DANA (Financing)

BPRS Lantabur menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk produk pembiayaan sebagai berikut:

1. Pembiayaan *Murabahah* (jual beli)
2. Pembiayaan *Mudharabah* (bagi hasil)

3. Pembiayaan *Musyarakah* (bagi hasil/penyertaan)

4. Pembiayaan Multi Jasa (sewa/ijarah)

Dari tahun ke tahun jumlah pembiayaan yang disalurkan oleh BPRS Lantabur selalu mengalami kenaikan yang cukup baik sebagaimana terlihat seperti pada tabel berikut.

Tabel 3. Peningkatan Penyaluran Dana dan Nasabah *Financing* di BPRS Lantabur dari Tahun 2008 sampai 2011

(dalam ribuan Rp)

Keterangan \ Tahun	2008	2009	2010	2011
Piutang <i>Murabahah</i>	6.042.518	7.831.434 (29,61%)	13.399.337 (71%)	20.358.030 (51,93%)
Pembiayaan <i>Mudharabah</i>	0	50.000	337.500 (575%)	685.000 (102,96%)
Pembiayaan <i>Musyarakah</i>	12.000	0	320.000	658.000 (105,62%)
Piutang Transaksi Multi Jasa	0	0	0	84.831
Total Pembiayaan	6.054.518	7.881.434 (30,17%)	14.056.837 (78,35%)	21.785.861 (54,98%)
Jumlah Nasabah <i>Financing</i> (orang)	720	884 (22,78%)	1.223 (38,35%)	1.740 (42,27%)

Sumber: Laporan Keuangan BPRS Lantabur (diolah).

%) Prosentase peningkatan dibanding tahun sebelumnya.

★ Strategi Penyaluran Dana

Sesuai dengan tujuan penempatan lokasi kantor BPRS Lantabur yaitu di sekitar wilayah pasar, maka penyaluran pembiayaan yang utama ditujukan pada nasabah pasar (orang-orang pasar) yaitu para pedagang/pengusaha kecil (mikro). Selain itu dalam menyalurkan dana pada pembiayaan BPRS Lantabur juga menerapkan strategi *captive market* sebagaimana pada strategi penghimpunan dana yaitu dengan memanfaatkan pihak-pihak yang memiliki hubungan atau kedekatan secara emosional dengan pihak bank.

Dengan banyaknya pesaing yang berdiri baik pada tingkat Bank Umum yang bermain di pasar mikro maupun BPR yang semuanya berebut pasar UMKM sehingga target pembiayaan menjadi sangat sulit, akan tetapi produk pembiayaan BPRS Lantabur masih mendapat sambutan baik dari masyarakat. Hal itu dikarenakan beberapa langkah pendekatan yang bersifat Islami dan kekeluargaan dapat menggugah nasabah untuk selalu menjadi orang yang amanah dan berhati-hati dalam menggunakan dana dari bank serta satu hal yang lebih penting yaitu dengan tetap menjaga

tingkat harga jual (*nisbah* atau *margin keuntungan*) yang selalu bersaing dengan bank lainnya.

Adapun pembiayaan di BPRS Lantabur sampai saat ini masih didominasi oleh pembiayaan *murabahah* yang besarnya mencapai 99,37% (2009), 95,32% (2010), dan 93,45% (2011) dari total pembiayaan yang disalurkan. Hal itu dikarenakan pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan yang paling diminati karena lebih murah (margin pembiayaannya) dan lebih mudah untuk diaplikasikan khususnya kepada nasabah-nasabah pasar (pengusaha mikro kecil), selain karena BPRS Lantabur masih kesulitan untuk memperoleh atau mencari nasabah yang layak dibiayai secara *mudharabah* atau *musyarakah* karena pada level mikro bank kesulitan memperoleh nasabah yang memiliki laporan keuangan terkait pembagian hasil usaha nantinya.

★ Kelebihan Penyaluran Dana

Semua kantor BPRS Lantabur berlokasi di sekitar wilayah pasar baik kantor pusat, kantor cabang, maupun kantor kasnya. Hal itu bukan suatu kebetulan, tetapi memang suatu kesengajaan untuk tujuan pemasaran, salah satunya untuk tujuan penyaluran dana (pembiayaan). Sebagaimana kita tahu pasar merupakan tempat berkumpulnya para pedagang yang setiap harinya ada kebutuhan akan uang sebagai modal untuk menjalankan usaha perdagangannya, sehingga merupakan peluang yang sangat baik bagi bank untuk menyalurkan pembiayaannya kepada para pedagang di pasar-pasar. BPRS Lantabur dapat dikatakan memiliki peran yang cukup baik dalam membantu meningkatkan usaha perdagangan khususnya usaha mikro kecil, selain juga berfungsi untuk

mempersempit ruang gerak para rentenir yang sampai saat ini masih sulit untuk dihilangkan. Itu berarti BPRS Lantabur memiliki fungsi sebagai agen pembangunan (*agent of development*) yang diharapkan mampu mewujudkan pemerataan pelayanan perbankan, pemerataan kesempatan berusaha dan pemerataan pendapatan masyarakat melalui pemberian bantuan kredit (pembiayaan) kepada para pedagang/pengusaha kecil di pasar-pasar.

Untuk pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* pada dasarnya memiliki kelebihan yaitu nasabah akan memperoleh kemudahan di dalam mengembalikan pokok pembiayaan, karena setiap bulan nasabah hanya membayar atau menyetor bagian bagi hasil untuk nasabah saja, sedangkan pokok pembiayaan dibayar pada saat jatuh tempo pembiayaan atau pembiayaan berakhir. Jangka waktu pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* maksimal 2 tahun, namun kontrak pembiayaan tersebut untuk selanjutnya dapat diperpanjang. Selain itu untuk pembiayaan *mudharabah*, apabila terjadi resiko kerugian maka yang menanggung kerugian adalah bank sebagai pemilik modal selama kerugian tersebut bukan diakibatkan oleh kelalaian nasabah (*mudharib*/pengelola). Sedangkan untuk pembiayaan *musyarakah*, resiko dibagi sesuai dengan penyertaan modal masing-masing atau sesuai kesepakatan antara bank dengan nasabah.

★ Kelemahan Penyaluran Dana

Secara umum, bank syariah identik dengan istilah bank bagi hasil, jadi seharusnya pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*-lah yang mendominasi pembiayaan di bank

syariah khususnya di BPRS Lantabur. Namun penyaluran dana di BPRS Lantabur sampai saat ini masih didominasi oleh pembiayaan *murabahah* yaitu mencapai 93,45% (2011). Sedangkan untuk pembiayaan *mudharabah* hanya 3,14% dan *musyarakah* 3,02%. Hal itu dikarenakan bank masih kesulitan untuk mencari atau menemukan nasabah yang layak dan mau untuk diberikan pembiayaan *mudharabah* maupun *musyarakah*. Jadi, kelemahan penyaluran dana di BPRS Lantabur adalah susahnya mencari nasabah *mudharabah* dan *musyarakah*. Hal itu disebabkan oleh beberapa hal, antara lain yaitu:

1. Nasabah harus mempunyai laporan keuangan, pada tingkat mikro kecil hal itu sulit diwujudkan.
2. Nasabah enggan memberikan bagi hasil kepada bank apabila pendapatannya tinggi, maka lebih memilih *murabahah*.
3. Resiko yang menanggung bank, selama bukan diakibatkan oleh kelalaian/salah urus dari nasabah (pengelola) sehingga bank enggan memberikan pembiayaan kepada usaha yang cenderung beresiko.
4. Bagi hasil lebih mahal, bila dibandingkan dengan pembiayaan *murabahah*.

Selain itu untuk pembiayaan *musyarakah*, seharusnya bank ikut di dalam pengelolaan usaha (bank-nasabah), namun karena keterbatasan SDM sampai saat ini BPRS Lantabur belum bisa untuk turut serta di dalam pengelolaan usaha *musyarakah* tersebut. Pengelolaan usaha sepenuhnya masih diserahkan pada nasabah.

3. PENCAPAIAN PROFIT SECARA OPTIMAL

Pencapaian profit secara optimal yang dilakukan oleh BPRS

Lantabur antara lain dilakukan dengan cara:

- a. Menyalurkan dana pada pembiayaan dengan sebanyak-banyaknya namun dengan tetap memperhatikan/menjaga likuiditas bank agar tetap berada pada kondisi yang likuid.
- b. Menjaga kualitas aktiva produktif (pembiayaan) dengan menjaga rasio NPF dibawah ketentuan BI (NPF $\leq 7\%$) agar tidak terdapat banyak pembiayaan yang bermasalah yaitu dengan mematuhi kebijakan-kebijakan tentang sistem dan prosedur pembiayaan yang telah ditetapkan.
- c. Efisiensi biaya operasional, semakin efisien biaya operasional bank maka profit bank akan semakin tinggi dan demikian sebaliknya. Karena biaya operasional akan mengurangi pendapatan bank sehingga mempengaruhi pencapaian profit bank.
- d. Ketika bank mengalami kelebihan dana maka bank menempatkan dananya pada bank syariah lain. Tujuannya adalah yang pertama, untuk menghindari adanya *idle money* (uang yang menganggur) pada bank supaya produktif sebelum disalurkan pada pembiayaan atau adanya permintaan pembiayaan dari nasabah (masyarakat). Yang kedua, memperoleh pendapatan namun tidak menjadi tujuan utama karena pendapatan dari pembiayaan lebih besar dari pada penempatan dana. Yang ketiga, dapat dijadikan sebagai cadangan likuiditas, apabila cadangan primer tidak mencukupi untuk memenuhi kebutuhan likuiditas bank.

- e. Ketika bank mengalami kekurangan dana, maka bank tidak melakukan pinjaman pada bank lain, namun meminta agar bank lain tersebut

Tahun	Lab	Peningkatan
2008	272.624	
2009	405.059	48,58% (dari 2008 ke 2009)
2010	475.617	17,42% (dari 2009 ke 2010)
2011	655.287	37,78% (dari 2010 ke 2011)

(yang memiliki ikatan/hubungan secara emosional dengan pihak Lantabur) menempatkan dananya di BPRS Lantabur dengan diberikan bagi hasil yang kompetitif. Tujuannya adalah untuk menghindari biaya dana yang mahal. Karena biaya dana (bagi hasil) dari penempatan dana masih lebih murah dibandingkan dengan biaya dana (bagi hasil) pembiayaan/pinjaman.

- f. Selain hal tersebut di atas, BPRS Lantabur juga dapat memanfaatkan dana *wadi'ah* yang merupakan dana gratis bagi bank, karena tidak ada biaya dana (bagi hasil) untuk simpanan *wadi'ah*. Sementara hasil/keuntungan dari pemanfaatan dana *wadi'ah* sepenuhnya menjadi milik bank.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian profit bank atau profitabilitas bank, yaitu:

- a. Faktor Internal, adalah faktor-faktor yang dapat dikendalikan dan dipengaruhi oleh manajemen, diantaranya yaitu: kecukupan modal (CAR), likuiditas (FDR dan *Cash Ratio*), efisiensi biaya operasional (REO/BOPO), serta resiko pembiayaan atau kualitas asset/aktiva produktif (NPF).
- b. Faktor Eksternal, adalah faktor-faktor yang dapat mempengaruhi

kinerja bank seperti kondisi ekonomi secara umum dan situasi persaingan di lingkungan wilayah operasi bank.

Adapun laba yang diperoleh BPRS Lantabur dari tahun 2008 sampai tahun 2010 tampak seperti pada tabel berikut.

Tabel 4. Peningkatan Laba pada BPRS Lantabur (dalam ribuan Rp)

Sumber: Laporan Keuangan BPRS Lantabur

Namun kemampuan bank dalam memperoleh laba tidak diukur menurut besar kecilnya jumlah laba yang dicapai akan tetapi jumlah laba tersebut harus dibandingkan dengan jumlah dana yang telah digunakan dalam menghasilkan laba tersebut. Ada tiga rasio yang bisa digunakan untuk mengukur rentabilitas yaitu ROA (*Return On Asset*), ROE (*Return On Equity*), dan Rasio Efisiensi Operasional (REO)/BOPO. Adapun hasil perhitungan rasio rentabilitas BPRS Lantabur tampak seperti pada tabel berikut.

Tabel 5. Rasio Rentabilitas pada BPRS Lantabur

Jenis Rasio	Desb 2009	Desb 2010	Desb 2011	Ketentuan BI
ROA	5,24%	3,09%	2,75%	ROA > 1,45% (peringkat 1)
ROE	35%	29,82%	41,25%	ROE > 23% (peringkat 1)
REO/BOPO	63,46%	68,23%	69,61%	REO ≤ 83% (peringkat 1)

Dari tabel tersebut maka diketahui bahwa rasio ROA dan ROE BPRS Lantabur di atas ketentuan BI yang berarti bank memiliki kemampuan untuk menghasilkan laba yang sangat baik. Semakin besar rasio ROA dan ROE, maka semakin baik profitabilitas bank. Dari rasio REO diketahui bahwa bank memiliki efisiensi operasi yang

tinggi, semakin kecil rasio REO maka semakin efisien operasi bank. Sehingga dapat dikatakan bahwa BPRS Lantabur memiliki kinerja keuangan yang sangat baik, yaitu memiliki tingkat efisiensi operasi yang sangat tinggi dan stabil sehingga memiliki potensi untuk memperoleh keuntungan yang tinggi pula sehingga mampu untuk berkembang secara optimal.

SARAN

Adapun saran penulis dalam penelitian ini, yaitu:

1. Perbankan syariah khususnya BPRS Lantabur perlu meningkatkan pembiayaan dengan sistem bagi hasil secara lebih serius yaitu untuk pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*. Karena dengan kedua model pembiayaan tersebut sektor moneter diharapkan lebih mampu untuk dapat menggerakkan sektor riil sehingga perbankan syariah dapat berperan lebih signifikan dalam upaya pembangunan perekonomian masyarakat (*agent of development*). Selain itu, bagi pihak bank pembiayaan *musyarakah* dan *mudharabah* dapat memberikan bagi hasil yang lebih tinggi dari pembiayaan lainnya, maka saran penulis dalam hal ini yaitu:
 - a. Yang pertama, para pegawai dan karyawan di BPRS Lantabur sebaiknya juga memiliki jiwa *entrepreneurship* selain memiliki kemampuan akademis dan teknis yang baik, yaitu dengan diberikan pendidikan dan pelatihan tentang kewirausahaan agar mereka lebih mampu untuk dapat membaca dan memanfaatkan peluang-peluang usaha yang ada sehingga dapat diberikan pembiayaan secara *mudharabah* ataupun *musyarakah*.
 - b. Yang kedua, semua pegawai yang berhubungan dengan nasabah pembiayaan khususnya *customer servis* dan *marketing* pembiayaan sebaiknya lebih mampu untuk mempengaruhi dan meyakinkan nasabah (yang layak dibiayai secara *mudharabah/musyarakah*) dengan melakukan komunikasi secara interaktif dengan pendekatan secara Islami dan kekeluargaan, agar nasabah lebih memilih pembiayaan *mudharabah* atau *musyarakah*, dengan memberikan keterangan yang jelas tentang berbagai kelebihan dari pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* tersebut.
 - c. Yang ketiga, karena pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* biasanya diterapkan pada sektor pertanian, maka terkait dengan resiko usaha dan kelayakan dari nasabah yang akan dibiayai, ada model sistem yang bisa ditawarkan untuk dijadikan solusi agar pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* di BPRS Lantabur meningkat. Yaitu dengan membentuk komunitas atau lembaga “Agro Syariah” yaitu lembaga sosial pendamping petani dengan konsep program pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui kegiatan agribisnis, dimana lembaga ini yang bertanggungjawab atau

sebagai penjamin atas penyaluran dana dari bank kepada para petani. Lembaga ini menyalurkan dana kepada para petani melalui Gapoktan atau kelompok tani yang resmi dan terdaftar di Dinas Pertanian melalui agro manajemen. Dimana Agro Syariah ini juga memiliki mitra kerja untuk suplay bahan baku pertanian dan pemasar hasil panen.

2. Sosialisasi perbankan syariah selama ini dirasa masih sangat minim atau kurang, sehingga masih banyak masyarakat yang belum mengetahui “apa itu bank syariah”. Kegiatan promosi dan iklan bagi kalangan perbankan kecil dan menengah seperti BPRS Lantabur dirasakan sebagai belanja “berat”. Selain segmentasi pasar yang kurang mengena, efektifitas promosi dan iklan bagi perbankan menengah dan kecil dirasakan kurang memiliki dampak. Mereka lebih memilih “sosialisasi” produk perbankan syariah dengan mendatangi secara langsung para nasabah potensial yang ada di wilayah kerjanya. Karena terfokus pada kegiatan tersebut, maka kegiatan promosi dan iklan menjadi kurang terpikirkan oleh pihak bank. Oleh karena itu penulis menyarankan agar BPRS Lantabur dapat mensosialisasikan dan mempromosikan tentang produk-produk perbankan syariah dengan memanfaatkan jaringan alumni pondok pesantren melalui kegiatan pengajian-pengajian dan kegiatan keagamaan lainnya, oleh karena kebanyakan dari para alumni tersebut adalah para takmir masjid baik di tingkat desa, kecamatan,

kabupaten, maupun propinsi. Selain itu mereka (para alumni) biasanya juga menjadi pimpinan jama'ah pengajian-pengajian di masyarakat dan kegiatan keagamaan lainnya. Sehingga dengan kegiatan sosialisasi dengan memanfaatkan jaringan alumni tersebut diharapkan akan lebih dapat meningkatkan pemahaman masyarakat tentang produk-produk dan prinsip-prinsip perbankan syariah yang pada akhirnya dapat meningkatkan penghimpunan dana dan penyaluran dana di BPRS Lantabur.

3. BPRS Lantabur dapat memanfaatkan Program Peningkatan Hubungan Bank dan Kelompok (PPHBK). Pada Era 1980-an ada program dari Bank Indonesia yaitu PPHBK (Program Peningkatan Hubungan Bank dan Kelompok). Dari aspek filosofi dan gagasan, program ini sangat bagus. Namun demikian, program ini tidak bertahan lama karena kalangan perbankan sendiri lebih mementingkan “mengurus yang sudah jelas-jelas memerlukan bantuan perbankan, dari pada menumbuhkan kelompok yang secara aturan belum masuk pada kriteria fisibel dan bankabel”. BPRS LANTABUR memiliki kesempatan luas untuk melaksanakan program ini dengan menghidupkan kelompok-kelompok PPHBK ini di masyarakat, bisa melalui jaringan alumni pesantren maupun melalui kelompok-kelompok yang saat ini sudah ada namun tidak ada program dan kegiatannya, sehingga PPHBK ini akan kembali hadir dengan visi baru, sentuhan baru, paradigma baru, yang pada akhirnya diharapkan BPRS Lantabur dapat

menjalankan fungsinya sebagai *financial intermediary* dengan lebih baik lagi.

4. Untuk dapat menghindari atau meminimalisir adanya pembiayaan yang bermasalah di dalam menyalurkan dana, maka prinsip kehati-hatian (*prudential banking*) perlu tetap dijaga dan ditingkatkan terutama dikarenakan bank menerapkan strategi *captive*

market, sehingga kedekatan emosional antara bank dengan nasabah diharapkan tidak menjadikan bank lalai dalam menerapkan prinsip tersebut dengan tetap mematuhi kebijakan-kebijakan sistem dan prosedur pembiayaan yang telah ditetapkan perusahaan serta kepatuhan kepada prinsip-prinsip syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, Zainul. 2003. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*. Alfabeta dan Tazkia Institut, Jakarta.
- Arikunto, Suharsimi. 1996. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Rineka Cipta, Jakarta.
- Arikunto, Suharsimi. 2000. *Manajemen Penelitian*. Rineka Cipta, Jakarta.
- Bungin, Burhan. 2003. *Analisis Data Penelitian Kualitatif: Pemahaman Filosofis dan Metodologis ke Arah Penguasaan Model Aplikasi*. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Dahlan, Ahmad. 2007. "Aplikasi Pembiayaan di Bank Syariah" dalam *Al-Manahij (Jurnal Kajian Hukum Islam)* Vol. 1 No. 2, Lembaga Penerbit Jurusan Syariah STAIN Purwokerto, Purwokerto.
- Moleong, Lexy J. 2001. *Metode Penelitian Kualitatif*. Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Muhamad. 2002. *Manajemen Bank Syariah*. Unit Penerbit dan Percetakan (UPP) AMP YKPN, Yogyakarta.
- Muhamad. 2001. *Teknik Perhitungan Bagi Hasil di Bank Syariah*. UII Press, Yogyakarta.
- Muhamad, Antonio, M. Syafi'i., Adnan, M. Akhyar., Triyuwono, Iwan., Dumairy. 2004. *Bank Syariah: Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman*. Ekonisia, Yogyakarta.
- Siamat, Dahlan. 1999. *Manajemen Lembaga Keuangan*. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Suprayogo, Imam dan Tobroni. 2001. *Metodologi Penelitian Sosial-Agama*. Remaja Rosdakarya, Bandung.

- . 2010. *Kajian Ekonomi Regional: Triwulan IV-2010*. Lembaga Penerbit Bank Indonesia, Surabaya.
- _____. 2011. *Statistik Perbankan Syariah: Juni 2011*. Bank Indonesia, <http://www.bi.go.id>, diakses tanggal 23 September 2011.
- _____. 2007. *Surat Edaran BI No. 9/29/DPbS/2007 tanggal 7 Desember 2007 tentang Sistem Penilaian Tingkat Kesehatan BPR Berdasarkan Prinsip Syariah di Indonesia*. Bank Indonesia, <http://www.bi.go.id>, diakses tanggal 12 April 2012.