

Peran Intermediasi Sosial Perbankan Syariah bagi Masyarakat Miskin

Syafii Antonio, Hilman F Nugraha
Sekolah Tinggi Ekonomi Islam (STEI) Tazkia Jakarta
Email: hilmanfauzinugraha@gmail.com.

Abstract

The ongoing Islamic banking gets a lot of criticisms due to its inability to become the manifestation of the Islamic values which can be utilized by all people. These criticisms can be attributed to at least some indicators such as the dominance of non profit sharing contract (*Murabahah*) on Islamic banking practices that can only be enjoyed by the middle to upper class of society, or the lack of optimization of the innovative Islamic banking products that can touch the majority of the poor. This paper would like to discuss and explore the possible role of social intermediation that can be carried out by the Islamic banking in addition to its role of financial intermediation. By doing so, it can answer the stigma which states that Islamic banking is not pro poor. Based on the literature review and discussion, the role of social intermediation by using social funds which are accordance to the perspective of Islam namely charity, infaq, Sadaqah, endowments, and grants (ZISWAH) can be applied as the additional products or policies of Islamic banking in order to serve the poor through several strategies, namely: (1) the establishment of special units for social intermediation and (2) the cooperation with LKMS in certain programs special for the poor.

Perbankan syariah menjadi pelopor terdepan dalam proyek pengembangan Ekonomi Islam di dunia termasuk di Indonesia. Kehadiran perbankan syariah ini diharapkan dapat memberikan nuansa berbeda dalam menyelesaikan permasalahan fundamental masyarakat. Namun demikian, perbankan syariah yang sedang berlangsung dan berkembang ini menuai banyak kritik dikarenakan belum mampu bergerak kepada hakikatnya sebagai manifestasi nilai-nilai Islam

* STEI Tazkia Kampus Utama Jl. Ir. H. Juanda No. 78 Sentul City, Bogor 16810 Telp 021-87962291

yang dapat dirasakan oleh semua kalangan masyarakat. Kritik-kritik ini setidaknya dapat dikaitkan dengan beberapa indikator, seperti dominasi akad non-bagi hasil (murabahah) pada praktik perbankan syariah yang mana produk ini hanya dapat dinikmati oleh segelintir masyarakat menengah ke atas, ataupun belum optimalnya produk inovatif perbankan syariah yang dapat menyentuh mayoritas masyarakat miskin. Paper ini ingin membahas dan mengeksplorasi kemungkinan peran intermediasi sosial (*Social Intermediation*) yang bisa dilakukan oleh perbankan syariah dari sekadar peran intermediasi keuangan (*Financial Intermediation*) untuk bisa menjawab suara-suara sumbang atau stigma yang menyatakan bahwa perbankan syariah tidak pro masyarakat miskin. Dengan didasarkan pada studi literatur dan pembahasan, maka peran intermediasi sosial dengan mempergunakan dana-dana sosial yang sesuai dalam perpektif islam yaitu zakat, infaq, shadaqah, wakaf, dan hibah (ZISWAH) dapat diaplikasikan menjadi produk atau kebijakan tambahan perbankan syariah dalam melayani masyarakat miskin melalui beberapa strategi, yaitu: (1) melalui pendirian unit usaha khusus (UUK) intermediasi sosial dan (2) kerjasama melalui LKMS khusus bagi masyarakat miskin.

Keywords: *Social intermediation, poor people, syariah banking, profit sharing, charity*

Pendahuluan

Diakui atau tidak, perbankan syariah telah menjadi pelopor terdepan dalam proyek pengembangan Ekonomi Islam di dunia, pun di Indonesia. Sehingga seiring dengan itu, kehadiran perbankan syariah sebagai bagian dari sistem perbankan nasional setidaknya dituntut secara tegas dapat memberikan nuansa berbeda dalam menyelesaikan permasalahan fundamental bangsa secara bersama-sama.

Sejak diberlakukannya ketentuan *Dual Banking System* dari 'UU No. 7 tahun 1992, kemudian diperkuat dengan UU No. 10 tahun 1998, dan ditegaskan dengan turunnya UU Perbankan Syariah secara spesifik UU No. 21 Tahun 2008 menunjukkan bahwa pergerakan perbankan syariah mengalami tren kenaikan positif. Walaupun akumulasi secara agregat dilihat dari pangsa pasar (*market share*) - perbankan syariah masih relatif kecil - jika dibandingkan dengan

share perbankan nasional lainnya.¹

Akan tetapi, dilihat dari pertumbuhan kegiatan utama perbankan (menghimpun dana, menyalurkan dana, dan menyediakan jasa), yang dicerminkan melalui dana pihak ketiga yang dihimpun serta pembiayaan yang diberikan, memperlihatkan bahwa rasio pertumbuhan perbankan syariah rata-rata 40%-60% per tahun, jauh lebih besar daripada pergerakan perbankan konvensional dalam dua dekade terakhir ini.² Begitu pula, dengan jumlah asset perbankan syariah sebagai representasi dari kekuatan perbankan yang memiliki tren kenaikan positif dengan rata-rata pertumbuhan 30%-40% setiap tahunnya. Data ini selanjutnya dicerminkan melalui penambahan jumlah BUS menjadi 8 buah dengan jumlah kantor meningkat dari 852 menjadi 934 buah.³ Hal ini menunjukkan bahwa beberapa ketentuan yang tertuang dalam beberapa revisi regulasi, sedikitnya telah memberikan *trigger* pada pergerakan perbankan syariah di Indonesia.

Disisi lain, perjalanan perbankan syariah yang tengah berlangsung banyak dikritik, dikarenakan belum mampu bergerak pada hakikat perbankan syariah sebenarnya. Perbankan syariah sebagai turunan dari sistem Ekonomi Islam semestinya diarahkan pada tujuan ekonomi Islam seutuhnya yaitu *Fālah* (menjadikan kemaslahatan dunia-akhirat). Artinya kehadiran perbankan syariah seharusnya dapat dirasakan oleh semua golongan masyarakat, baik dari masyarakat golongan menengah ke atas ataupun sebaliknya (masyarakat miskin).

Kritik-kritik ini setidaknya dapat dikaitkan dengan beberapa indikator, antara lain: (1) Dominasi akad non-bagi hasil (*murābahah*) pada praktik perbankan syariah yang hanya dapat dinikmati oleh segelintir masyarakat menengah ke atas dengan rasip pendapatan di atas rata-rata, dan (2) Belum optimalnya produk inovatif perbankan syariah yang dapat menyentuh mayoritas masyarakat miskin, di mana secara agregat kebanyakan dari mereka adalah muslim.

¹ Berdasarkan data statistik perbankan syariah Bank Indonesia Februari 2010, pangsa pasar (*market share*) perbankan syariah berada pada persentase 2,6% dari sistem perbankan nasional secara keseluruhan.

² Data diambil dari outlook perbankan syariah 2010. (Direktorat Perbankan Syariah: Bank Indonesia), 29-36.

³ Data Statistik Perbankan Syariah, Bank Indonesia Februari 2010. Diambil pada website: <http://www.bi.go.id>

Sehingga pada akhirnya kehadiran perbankan syariah dinisbatkan tidak jauh berbeda dengan perbankan konvensional yang telah lama ada karena kehadirannya belum mampu menjawab permasalahan bangsa secara fundamental (kemiskinan).

Adapun langkah dan strategi untuk menghilangkan *stigma* negatif eksistensi perbankan syariah yang tengah berlangsung, adalah tidak lain dan tidak bukan melalui ketegasan posisi perbankan syariah yang seharusnya bisa memberikan manfaat lebih luas dari sekadar mengejar kehalalan transaksi ataupun keuntungan sempit semata, melalui keharusan industri perbankan syariah berperan lebih dalam masyarakat sebagai manifestasi ajaran Islam yang *concern* terhadap isu-isu ketimpangan pendapatan, pengentasan kemiskinan, maupun keadilan sosial.

Tulisan ini ingin membahas dan mengeksplorasi kemungkinan peran intermediasi sosial (*Social Intermediation*) yang bisa dilakukan oleh perbankan syariah dari sekadar peran intermediasi keuangan (*Financial Intermediation*). Diharapkan dengan peran lebih tersebut, perbankan syariah bisa memberikan manfaat yang lebih kepada masyarakat luas dan bisa menjawab suara-suara sumbang atau sigma yang menyatakan bahwa perbankan syariah tidak pro masyarakat miskin.

Masyarakat Miskin Tidak *Bankable*

Pada dasarnya terdapat dua tujuan yang saling berkaitan dari pembiayaan perbankan, yaitu sebagai berikut: (1) *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil kredit berupa keuntungan yang diraih dari bunga (bank konvensional) atau margin (bank syariah) yang harus dibayar oleh debitur. Oleh karena itu, bank hanya akan menyalurkan kredit kepada usaha yang diyakini mampu dan mau mengembalikan kredit yang telah diterimanya. (2) *Safety*, kemanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.⁴

Dalam bahasa lain, bagi perbankan kegiatan pemberian pembiayaan ini tidak semata mengandung unsur yang bertujuan memberikan dorongan bagi berkembangnya kegiatan perekonomian masyarakat dengan memberikan pembiayaan berupa kredit semata,

⁴ Veithzal Rivai, dkk, *Bank and Financial Institution Management*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2000), 439

namun juga menjadi unsur yang menghasilkan *income* (pendapatan).⁵ Selain ini, tujuan kredit dapat dilihat menurut pelaku utama yang terlibat dalam pemberian kredit, termasuk di dalamnya lebih jelas tujuan atau motif untuk perbankan (kreditur) itu sendiri. Untuk itu, bank harus mampu menjalankan fungsi seleksi dalam menetapkan target pemberian kreditnya. Sehingga, hanya memberikan kredit kepada bidang-bidang usaha yang *feasible* dan *bankable* (memiliki pemahaman terhadap kegiatan perbankan). Sehingga masyarakat miskin tidak pernah dilibatkan sebagai target pasar (*market segmentation*) dalam aktivitasnya.

Berkaitan dengan hal itu, dalam teori keuangan disebutkan bahwa risiko pembiayaan terhadap masyarakat miskin antara lain disebabkan oleh beberapa faktor, yaitu: (1) tingginya *asymmetric information* (informasi yang tidak sejalan), (2) adanya moral hazard masyarakat miskin, (3) adanya masalah *adverse selection* dari masyarakat miskin, dan (4) kurangnya unsur kepercayaan (*trust*) perbankan bagi masyarakat miskin; sehingga membuat institusi keuangan manapun tidak akan melibatkan masyarakat miskin kedalam kegiatan pemberian pembiayaan (kreditnya).⁶

(1) Tingginya *Asymmetric Information*

Keberadaan masyarakat miskin di saat menjadi bagian dari target pasar (*market segmentation*) perbankan mengalami masalah *asymmetric information* (Informasi yang tidak sejalan), misalnya dalam proses mencari, mengawasi, ataupun menerapkan biaya (dana) yang dibutuhkan. Hal ini terkait ketidakmampuan peminjam (masyarakat miskin) untuk mengawasi permintaan dan penghimpunan pinjaman dalam jumlah yang sedikit sehingga menyebabkan biaya transaksi meningkat.⁷ Oleh karena itu, perbankan sulit untuk melibatkan masyarakat miskin ke dalam target pasar dalam kegiatan pembiayaannya.

(2) Adanya Moral Hazard

Moral Hazard melihat pada sisi keadaan internal masyarakat miskin yang bersangkutan, di mana masyarakat miskin dipan-

⁵ Masyhud Ali, *Asset Liability Management; Menyiasati Risiko Pasar dan Risiko Operasional dalam Perbankan*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2004), 288.

⁶ G. Akrelof, "The Market of Lemons", *Quarterly Journal of Economics*, Vol.17. (1970), 488-500. Lihat juga: A. Daripa, "Market for 'Right-to-borrow': A Theory of Credit cooperatives", Paper dipresentasikan pada diskusi Ekonomi di Departmen of Economics, University of London, London (2000).

dang sebagai golongan yang tidak memiliki kapabilitas personal mengenai perbankan (*not bankable*), seperti: tidak memiliki pencatatan yang sistematis terkait dengan usahanya, tidak memiliki perencanaan bisnis (*business plan*) yang jelas, dan hanya dibebani oleh kebutuhan sumber dana usaha yang relatif kecil.⁸ Di samping itu, masyarakat miskin tidak memiliki jaminan dan tidak pula didukung oleh penjamin yang dapat memberikan jaminan pula. Hal ini didasarkan pada usaha yang dilakukan oleh masyarakat miskin lebih kepada jenis usaha yang menghasilkan pendapatan (keuntungan) relatif kecil, sementara risiko kerugian dari usaha yang dilakukan belum pasti pula.⁹

(3) Adanya Masalah *Adverse Selection*

Masalah *Adverse selection* dipahami sebagai suatu kondisi masyarakat miskin yang memiliki hambatan fisik dan non fisik (sosial ekonomi) yang memicu kegagalan pasar. Meliputi faktor-faktor seperti lemahnya infrastruktur, letak geografis wilayah yang terpencil (sulit dijangkau), ketidakmampuan dalam membaca-menulis, tingkat kesehatan yang rendah (mis: kekurangan gizi), dan dogma-dogma yang memarginalkan nilai kesukuan, budaya, dan gender.¹⁰

Faktor-faktor di atas menjadi bagian risiko perbankan ketika melakukan pembiayaan terhadap masyarakat miskin. Sehingga risiko pembiayaan di atas menjadi bagian dari kegagalan pasar terkait dengan sulitnya institusi perbankan dalam melakukan proses pemberian pembiayaan (kredit) kepada masyarakat miskin, baik dilihat dari sisi penawaran (*supply side*), sisi permintaan (*demand side*), ataupun sisi internal fisik dalam masyarakat miskin.

Untuk lebih rinci terkait penjelasan di atas, maka secara sederhana akan dijelaskan dalam gambar di bawah ini:

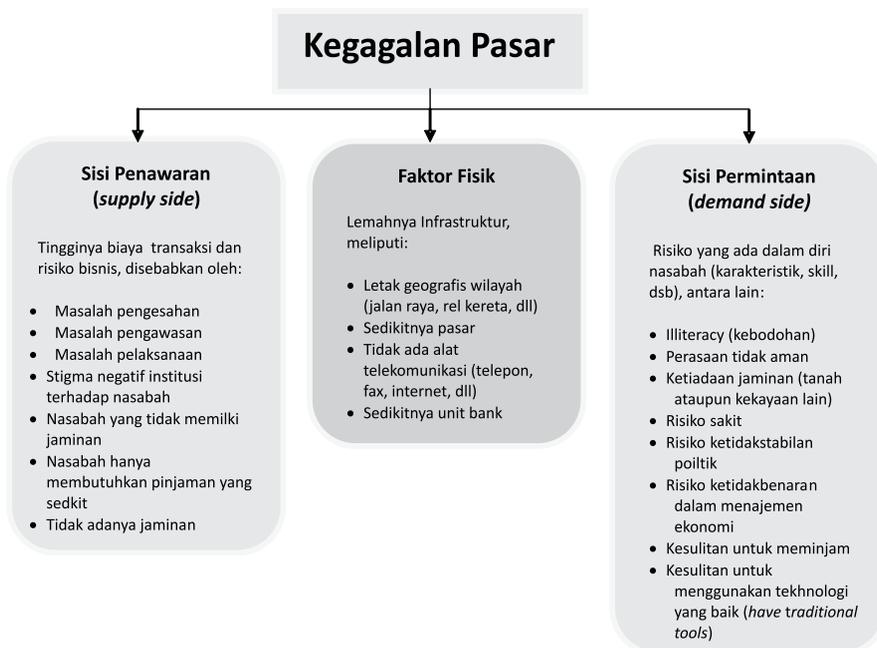
⁷ A. Braverman dan J.L. Guasch, "Rural Credit Markets and Institution in Developing Countries: lesson for Policy analysis from practice and modern theory". *World Development*, Vol. 14 Nos. 10-11 (1986), 1253-1267.

⁸ H.R Jacklen, "Banking on the Informal Sector", makalah dipresentasikan pada International Conference on Microenterprise Development, Washington DC (1988,1989).

⁹ D. Hulme dan P. Mosley, *Finance Against Poverty*, cetakan I, Vol. 1, London: Retledge, (1996).

¹⁰ L. Bennet dan C.E. Cuevas, "Sustainable Banking With the Poor", *Journal of International Development*, Vol. 8 No.2, (1996), 142-152.

Gambar 1
Kegagalan Pasar dalam Melayani Keuangan
bagi Masyarakat Miskin



Sumber: Dusuki¹¹

(4) Kurangnya Unsur Kepercayaan (*Lack of Trust*)

Dari beberapa faktor yang menentukan kegiatan pembiayaan terhadap nasabah adalah dilandasi secara fundamental oleh unsur kepercayaan¹². Artinya ketika kepercayaan telah terbangun dari pihak perbankan (kreditor) terhadap nasabah (debitur), hal-hal apa yang diperlukan dalam merealisasikan kegiatan pembiayaan (kredit) akan segera dipenuhi dan dianggap telah ada. Unsur kepercayaan dalam kegiatan pembiayaan (kredit) perbankan terhadap nasabah inipun pada hakikatnya ditentukan oleh dua elemen, yaitu: *pertama*,¹³ reputasi (citra/

¹¹ Asyraf Wajdi Dasuki, "Banking for the Poor: the Role of Islamic Banking in Microfinance initiatives", *Humanomics*, Vol.24 No.1 (2008), 52

¹² Asyraf Wajdi Dasuki, "Banking for the Poor: the Role of Islamic Banking in Microfinance initiatives", *Humanomics*, Vol.24 No.1 (2008), 50.

¹³ D. Diamond, "Monitoring and Reputation: the Choice Between Bank Loans and Directly Placed Debt", *Journal of Political Economy*, Vol 99 (1991), 689-721.

pandangan) nasabah calon debitur dan *kedua*, kekuatan atau besaran *collateral* (jaminan) yang dimiliki oleh nasabah calon debitur.¹⁴ Sedangkan masyarakat miskin tidak berada dalam dua kondisi di atas, sehingga unsur kepercayaan pihak perbankan terhadap masyarakat miskin rendah. Yang mengakibatkan tidak dilibatkannya masyarakat miskin ke dalam kegiatan pembiayaan perbankan.

Intermediasi Sosial

Penyediaan jasa keuangan bagi masyarakat kecil seringkali membutuhkan lebih banyak strategi yang mudah dipahami oleh masyarakat dalam melakukan intermediasi keuangannya. Terkait dengan itu, pembiayaan bagi masyarakat miskin memerlukan proses pembentukan kapasitas kemampuan masyarakat (misalnya: pengetahuan, bakat, rasa percaya diri, dan teknologi informasi) terlebih dahulu dari pada proses penanaman modal. Setelah itu melangkah pada pembangunan lembaga keuangan lokal sebagai jembatan untuk mengurangi ketidakadilan sosial yang disebabkan oleh kemiskinan, kebodohan, ketimpangan gender, dan keterpencilan.¹⁵ Dalam literatur keuangan mikro (*Microfinance*), proses pembentukan kapasitas kemampuan masyarakat miskin dikenal dengan istilah Intermediasi Sosial.¹⁶

Maka, intermediasi sosial didefinisikan sebagai “suatu proses investasi yang dibentuk oleh pengembangan sumber daya manusia dan lembaga pemberi modal (keuangan), dengan tujuan untuk meningkatkan kepercayaan diri kelompok masyarakat miskin, sebagai persiapan bagi mereka dalam menggunakan intermediasi keuangan formal.¹⁷ Intermediasi sosial berbeda dari penyediaan jasa kesejahteraan sosial pada umumnya, karena menawarkan mekanisme yang memungkinkan donatur/investor (pemilik dana) untuk menjadi na-

¹⁴ B. Homstrom dan J. Tirole, *Financial Intermediation; Loanable Funds, and the Real Sector*, IDEI, (Toulouse University, Toulouse: 1993).

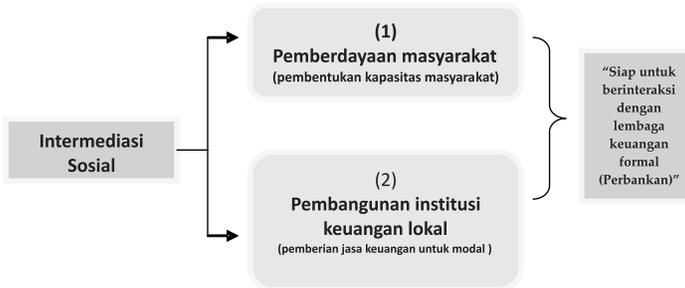
¹⁵ J. Ledgerwood, *Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective (Sustainable Banking with the Poor)* (Washington, D.C: The World Bank, 1999), 63-90.

¹⁶ Asyraf Wajdi Dasuki, “Banking for the Poor: the Role of Islamic Banking in Microfinance initiatives”, *Humanomics*, Vol.24 No.1 (2008), 50.

¹⁷ L. Bennet, M. Goldberg, dan P. Hunte, “Ownership and Sustainability: lesson on group based financial service from South Asia”, *Journal of International Development*, Vol. 8 No.2 (1996), 271-288.

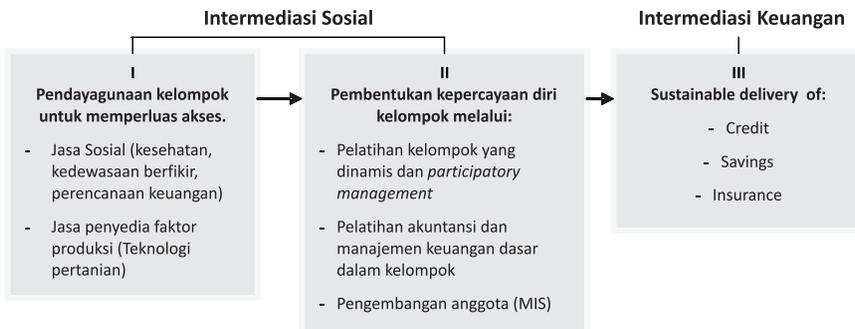
sabah yang siap untuk melakukan kontrak dengan pengembalian yang sesuai. Aspek dalam intermediasi sosial ini pada akhirnya akan mempersiapkan setiap orang ke dalam suatu hubungan bisnis yang kuat dengan lembaga keuangan formal.¹⁸

Gambar 3.
Definisi Intermediasi sosial



Pada umumnya proses tersebut meliputi pelatihan akuntansi dan manajemen keuangan dasar bagi anggota sebagai strategi bisnis untuk menjamin kelangsungan (*viability* dan *sustainability*) hidup bagi jasa keuangan yang ditawarkan. Berikut ialah gambaran mengenai proses intermediasi sosial yang telah dilakukan di beberapa negara:

Gambar 4.
Ilustrasi proses intermediasi sosial



Sumber: Bennet dalam Asraf¹⁹

¹⁸ L. Bennet dan C.E. Cuevas, "Sustainable Banking With the Poor", *Journal of International Development*, Vol. 8 No.2 (1996), 142-152.

¹⁹ L. Bennet, M. Goldberg, dan P. Hunte, "Ownership and Sustainability: lesson on group based financial service from South Asia", *Journal of International Development*, Vol. 8 No.2 (1996), 271-288.

Dengan menerapkan strategi intermediasi sosial, perbankan tidak hanya membentuk kepercayaan diri kelompok masyarakat miskin dengan menumbuhkan bakat (*skill*) yang dapat membantu pengembangan hubungan bisnis jangka panjang, tetapi juga meminimalisir biaya melalui pengawasan informal dan penciptaan sistem ‘pemaksaan’ dalam jangka panjang sebagai kepentingan yang tidak dapat dihindarkan untuk pencapaian efisiensi dan efektivitas intermediasi keuangan yang lebih baik.²⁰

Pendekatan Perbankan Syariah dan Intermediasi Sosial

Perhatian terhadap penetapan pembiayaan perbankan dan akses keuangan bagi masyarakat miskin melalui proses intermediasi sosial berkaitan juga dengan perbankan syariah yang seharusnya memegang tanggung jawab lebih besar terhadap kesejahteraan sosial dan komitmen religius demi tercapainya tujuan ekonomi Islam, termasuk juga keadilan sosial, distribusi pendapatan/kekayaan yang merata, dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Penulis-penulis seperti El-Gamal²¹, al-Harran²², Akhtar²³, Dhumale dan Sapcanin²⁴, Ahmed²⁵, dan yang lainnya, percaya terhadap potensi perbankan Syariah yang luar biasa untuk ikut serta dalam peranannya sebagai intermediasi sosial dan melayani kebutuhan masyarakat miskin yang seringkali diabaikan oleh sektor perbankan konvensional.

Pada masa awal, lembaga keuangan yang menggunakan instrumen syariah banyak bergerak pada pelayanan bagi masyarakat miskin pedesaan. Seperti halnya Mit Ghamr di Mesir yang mem-

²⁰ Asyraf Wajdi Dasuki, “Banking for the Poor: the Role of Islamic Banking in Microfinance initiatives”, *Humanomics*, Vol.24 No.1 (2008), 53.

²¹ M.A. El-Gamal, *Islamic Finance: Law, Economic and Practice*, (Cambridge: Cambridge University Press, 2006).

²² S. Al-Harran, “Islamic Finance: The Experience of Sudanese Islamic Bank in Partnership (*Musharakah*) Financing as A Tool for Rural Development Among Small Farmers in Sudan”, Tesis PhD Durham University, Durham, (1990), tidak dipublikasikan; “Islamic Finance Needs A New Paradigm”, *New Horizon*, Vol. 48, Feb, hal: 7-9; “Islamic Partnership Financing”, *Arab Law Quarterly*, Vol. 14 No. 3, 193-202.

²³ M.R Akhtar, “Practice and Prospects of *Musharaka* Financing for Small enterprise in Pakistan”, *Journal of Islamic Banking in Finance*, Vol. 13 No.3 (1996), hal: 7-27; “Islamic Microfinance Credit where Credit is Really due”, *Islamic Banker*, Oktober (1998), 8-9.

²⁴ R. Dhumale dan A. Sapcanin, *An Application of Islamic Banking Principles to Microfinance*, United Nations Development Program, Regional Bureau for Arab States, New York, NY (1998).

fokuskan diri pada pembangunan ekonomi, pengentasan kemiskinan, pembelajaran budaya hidup hemat di kalangan masyarakat muslim yang miskin. Akan tetapi, seiring dengan perkembangan zaman, orientasi dari lembaga keuangan syariah (termasuk perbankan syariah) lebih didominasi pada doktrin mengejar keuntungan yang tinggi (*High Profit Maximization Doctrine*). Pada akhirnya pergerakan lembaga keuangan syariah hanya dapat memberikan pelayanan bagi masyarakat kaya, sementara itu masyarakat miskin yang tidak memiliki pemahaman tentang lembaga keuangan bank tidak pernah diikutsertakan, padahal mereka mayoritas muslim. Fenomena tersebut seutuhnya tidak merefleksikan alasan utama perbankan syariah sebagai lembaga yang berbasis pada syariah yang seharusnya mencerminkan identitas dan nilai-nilai Islam.

Terdapat perbedaan yang fundamental antara perbankan syariah dengan perbankan konvensional - yang tidak hanya pada praktik bisnis yang dilakukannya saja - tetapi juga pada nilai-nilai yang menjadi landasan utama (*worldview*) bagi keseluruhan strategi dan tujuannya.²⁶ Nilai-nilai yang sejalan dengan syariah tersebut tidak hanya diekspresikan dalam setiap kegiatan transaksi untuk mencapai kehalalan transaksi tersebut (*syaria compliance*), akan tetapi jauh lebih luas dari pada itu yakni peran serta perbankan syariah dalam masyarakat sebagai manifestasi dari keyakinan nilai-nilai Islam dan komitmen terhadap isu-isu ketimpangan distribusi pendapatan, pengentasan kemiskinan, dan keadilan sosial.

Secara keseluruhan, perbankan syariah tidak hanya memperhatikan pada perolehan keuntungan semata. Perbankan syariah merupakan suatu sistem yang bertujuan memberikan kontribusi positif terhadap tercapainya tujuan sosial-ekonomi dari masyarakat Muslim, sebagaimana telah terangkum dalam *Maqāṣid al-Syarīah*. Sebagai suatu entitas bisnis yang bernafaskan syariah, perbankan syariah diharapkan dapat memenuhi tujuan ekonomi Islam, yakni

²⁵ H. Ahmed, "Financing Microenterprise an Analytical Study of Islamic Microfinance institutions", makalah dipresentasikan pada the 9th Intensive Orientation Seminar Islamic Foundation, Leicester (2001).

²⁶ M. U. Chapra, "Why has Islam Prohibited interest? Rationale behind the prohibition of Interest", *Reviews of Islamic Economics*, Vol. 9 (2000), 5-20; Lihat juga S.H. Siddiqui, "Islamic Banking: True Modes of Financing", *New Horizon*, Vol. 109, Mei-Juni (2001).; Lihat juga S.A. Rosly dan M.A.A. Bakar, "Performance of Islamic and Mainstream Banks in Malaysia", *International Journal of Social Economics*, Vol. 30 No.12 (2003), 1249-1265

memastikan bahwa kekayaan dapat berputar secara adil dan merata tanpa mendhalimi pihak-pihak yang benar-benar berhak mendapatkannya.²⁷

Peran Intermediasi Sosial Perbankan Syariah: *An Islamic Perspective*

Dalam tradisi Islam, dua model dasar yang dapat diaplikasikan oleh perbankan syariah untuk memberdayakan masyarakat miskin ialah pendekatan sosial (*tabarru'i approach*) dan pendekatan komersial (*tijari approach*) yang mengandung pemberdayaan edukatif. Dalam model ini penanaman elemen-elemen edukatif sangat ditekankan, termasuk juga pembentukan karakter sebagai modal sosial untuk menjadi entrepreneur yang baik, yang selanjutnya menjadi *Muzakki*, ini disebut dengan pendekatan sosial (*tabarru'i approach*). Sedangkan, memberikan kesempatan secara langsung kepada masyarakat miskin untuk dapat memperoleh jasa keuangan disebut *aqd tijāri* (*tijari approach*). Dalam pengertian yang lebih sederhana, dua model pendekatan di atas merupakan nilai-nilai yang ada dalam program intermediasi sosial. Ada proses edukasi ketika masyarakat mendapatkan dana *tabarru'* untuk kemudian diproyeksikan untuk mendapatkan dana *tijari* (akad komersil).

Akan tetapi, kedua model pendekatan di atas hanya dapat relevan dan berjalan dengan optimal jika data terkait keberadaan masyarakat miskin diolah dengan baik dan dapat dipertanggungjawabkan. Menurut Robinson, klasifikasi terkait data masyarakat miskin dapat dibagi atas 3 golongan, antara lain: (1) *Chronic Poor*, yakni mereka yang tidak memiliki pekerjaan sehingga tidak memiliki pendapatan, (2) *Economically active working poor*, yakni mereka yang memiliki pendapatan akan tetapi masih dalam kriteria masyarakat miskin, (3) *Lower income people*, yakni mereka memiliki pendapatan akan tetapi masih belum dapat mencukupi kebutuhannya.²⁸

Dengan melihat pemetaan terhadap klasifikasi masyarakat miskin di atas, sasaran yang dapat dijadikan segmentasi terkait

²⁷ A. Ibn, *Treatise on Maqasid al-Shariah* (alih bahasa oleh El-Mesawi, M.E.T) (London: The International Institute of Islamic Thought, 2006), 92.

²⁸ Marquerite S Robinson, *Beberapa Strategi yang Berhasil untuk Mengembangkan Bank Pedesaan: Pengalaman dengan Bank Rakyat Indonesia (BRI) 1970-1990* (Jakarta: Institut Bankir Indonesia, 1993), 28.

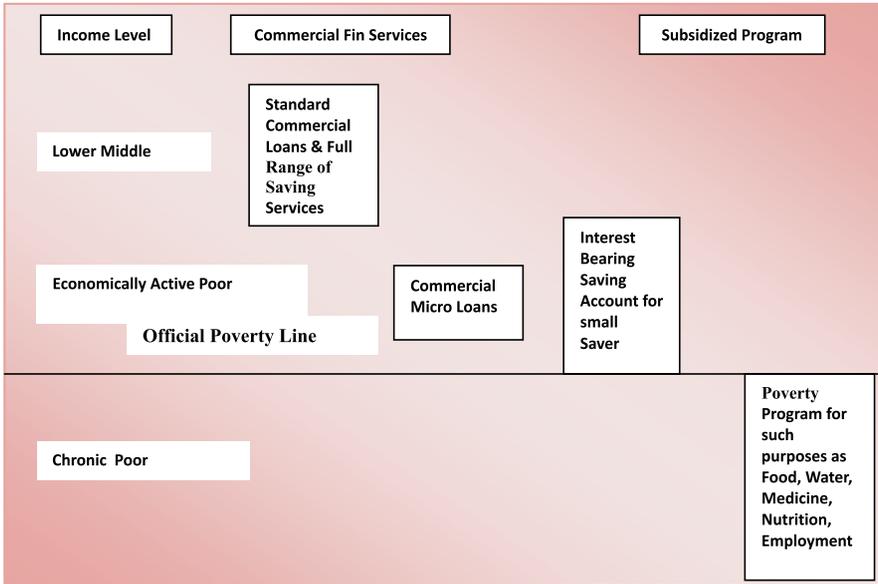
program pemberian pembiayaan perbankan yang sesuai ialah golongan masyarakat miskin jenis kedua dan jenis ketiga. Golongan masyarakat miskin jenis kedua dan ketiga (*economically active working poor & lower income people*) dipahami sebagai golongan yang memiliki kemampuan wirausaha (*entrepreneurship skill*) dan mampu untuk memenuhi kebutuhan dasarnya. Dalam perspektif *fiqh muamalah*, model yang relevan bagi golongan tersebut yakni pendekatan *tijāri (tijari approach)*, dengan asumsi bahwa mereka mampu mencukupi kebutuhan dasarnya dan memiliki pemahaman untuk menjalani hidup yang lebih baik.

Adapun bagi golongan masyarakat miskin jenis pertama (*chronic poor*), model pendekatan yang relevan adalah harus lebih dari pendekatan konvensional lembaga perbankan sebagai lembaga intermediasi keuangan. Artinya harus ada pendekatan non-konvensional yang bisa menyentuh seluruh lapisan masyarakat, sampai masyarakat miskin jenis pertama sekalipun. Pada celah inilah maka peran intermediasi sosial harus bisa menjadi salah satu kebijakan pelayanan perbankan syariah.

Bagi masyarakat miskin tersebut tidak langsung mendapatkan pembiayaan yang bersifat komersial, tetapi harus diberikan pelayanan edukatif dengan menggunakan akad *tabarru'* dengan menggunakan dana-dana sosial; zakat, infaq, shadaqah, wakaf dan hibah (ZISWAH). Dalam konteks ini, perbankan syariah sebagai manifestasi nilai islam dengan instrumen ZISWAH dapat menjadi solusi alternatif untuk memenuhi kebutuhan dasar masyarakat miskin, bahkan dapat digunakan pula sebagai tambahan modal dalam melakukan kegiatan usaha yang produktif.

Untuk lebih jelas terkait dengan pendekatan pemberian jasa keuangan berdasarkan klasifikasi golongan masyarakat miskin, dapat dilihat gambar berikut ini:

Gambar 5.
Jasa Keuangan Berdasarkan Klasifikasi Golongan Masyarakat Miskin



Sumber: Marguiret (2000) dalam Rudjito²⁹

Tawaran Model Peran Intermediasi Sosial Perbankan Syariah

Upaya untuk melibatkan masyarakat miskin dalam kegiatan pembiayaan perbankan, setidaknya sudah pernah dan sedang dilakukan oleh perbankan syariah maupun pemerintah melalui program PNPM (Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat).³⁰ Langkah ini menjadi awal pembentukan asumsi bahwa perbankan syariah pro sektor riil, atau lebih tegasnya pro terhadap masyarakat miskin.

²⁹ Rudjito, "The Role of Microfinance Institution in Order to Stirred People Economy and Poverty Alleviation: Case Study Bank Rakyat Indonesia", *Journal Keuangan Rakyat*, (2003), Tahun kedua, No.1

³⁰ Di mana Bank Syariah Mandiri (BSM) menjadi salah satu bank syariah yang dipilih oleh pemerintah sebagai mitra dalam menjalankan program PNPM, yang selanjutnya memberikan pelayanan keangan bagi UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah). Lihat pada Bahan Diskusi Peserta, "Memantapkan Pola Linkage Bank-LKM dalam Upaya Percepatan Penanggulangan Kemiskinan Melalui KUR Mikro", dibahas pada *Lokakarya nasional*, Jakarta: Gedung SME'sCo Promotion Center (SPC), Selasa 10 Juni 2008

Akan tetapi seiring perjalanannya, pembiayaan bank syariah terhadap UMKM yang disinyalir sebagai gerakan yang pro terhadap masyarakat miskin ternyata tidak terbukti. Hal ini dikuatkan dengan beberapa temuan, di antaranya pemilihan klasifikasi UMKM yang cenderung dipilih ialah UMKM yang bergerak pada usaha dengan *plafond* pembiayaan di atas Rp. 50 juta. Begitu pula dengan program PNPM pemerintah yang tidak bisa menyentuh pembiayaan masyarakat miskin di bawah Rp. 1 Juta.³¹ Padahal secara agregat, gambaran kondisi UMKM didominasi hampir 92% oleh Usaha Mikro dengan omzet s/d Rp. 200 juta dan assetnya s/d Rp. 50 juta.³²

Oleh karena itu, dibutuhkan sebuah ketegasan peran lain yang bisa dilakukan oleh perbankan syariah dalam menjawab permasalahan tersebut. Di sinilah peran strategis intermediasi sosial dibutuhkan sebagai salah satu kebijakan khusus yang harus diimplementasikan oleh perbankan syariah. Artinya, peran intermediasi sosial harus menjadi bagian penting dari kebijakan atau produk pelayanan perbankan syariah.

Sebagaimana yang telah dibahas sebelumnya, terkait dengan implementasi kebijakan atau produk pelayanan intermediasi sosial perbankan syariah, hal ini bisa menggunakan instrumen keuangan Islam yang bersifat sosial (ZISWAH). Adapun tahapan implementasi yang bisa dilakukan adalah terdiri dari beberapa pilar berikut ini:

1. **Sedekah/Sumbangan (*Charity*)**, pilar pertama adalah memberikan sedekah atau sumbangan bagi masyarakat miskin tanpa mengharapkan adanya timbal balik. Dana ini dialokasikan untuk keperluan masyarakat miskin yang bersifat kebutuhan dasar (*Basic Needs*). Adapun akad yang digunakan dalam hal ini adalah akad hibah. Pada tahap ini sudah dimulai internalisasi nilai-nilai edukatif yang bisa merubah karakter masyarakat miskin.
2. **Pinjaman Lunak (*Soft Loan*)**, pilar kedua ialah pemberian pinjaman. Pinjaman itu lebih baik daripada pemberian dari

³¹ Ascarya dan Yulizar D. Sanrego, "Redefine Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs), Classification and The Potency of Baitul Maal Wa Tamwiel as Intermediary Institution on Indonesia", *Call for Paper UBD-IRTI*, 2007

³² Lihat pada Bahan Diskusi Peserta, "Memantapkan Pola Linkage Bank-LKM dalam Upaya Percepatan Penanggulangan Kemiskinan Melalui KUR Mikro", dibahas pada *Lokakarya nasional*, Jakarta: Gedung SME'sCo Promotion Center (SPC), Selasa 10 Juni 2008

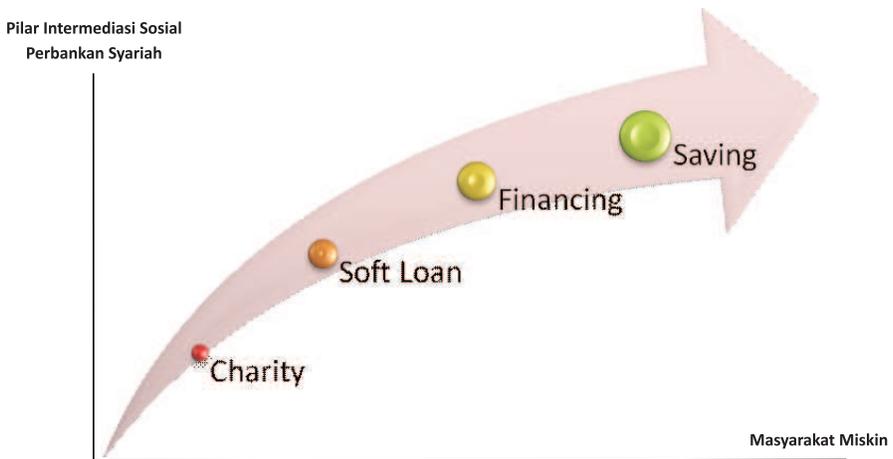
sedekah dikarenakan ketika seseorang melakukan pinjaman, berarti mereka sedang membutuhkan dana. Selain itu jika pemberian pinjaman dikelola dengan baik akan terjadi suatu pembangunan komitmen untuk mengembalikan pinjaman pada waktu yang telah disepakati. Pada tahap kedua dan pertama, peran intermediasi sosial yang terkait dengan program-program edukatif dilakukan. Masyarakat sudah mendapatkan pemahaman tentang potensi diri (*self reliance*), kewirausahaan, disiplin dalam membayar cicilan hutang dan lain-lain yang mengarah pada pengembangan diri maupun ekonomi keluarga. Akad yang dilakukan dalam tahap kedua ini adalah akad *al-qarḍ al-Ḥasan*, di mana masyarakat wajib mengembalikan pinjaman sesuai dengan jumlah pinjaman awal.

3. **Pemberian Pembiayaan (*Financing*)**, pilar ketiga ialah memberikan pembiayaan yang akan mendidik masyarakat miskin untuk memanfaatkan dana tersebut dalam kegiatan usaha produktif. Pada tahapan ini, masyarakat yang sudah mendapatkan “pendidikan” dalam proses pertama dan kedua dan berhasil melunasi pinjaman, maka layak “naik kelas” untuk mendapatkan akad *tijari* (akad komersil); *murābahah*, *musyārahah*, *muḍārabah*, dll.
4. **Menyimpan Dana (*Saving*)**, pilar keempat ini dimaksudkan untuk memberikan pelajaran lebih kepada masyarakat miskin agar mereka memiliki perencanaan ke depan yang lebih matang dengan menyisihkan sebagian pendapatan untuk mengantisipasi kebutuhan yang akan datang.

Perlu diketahui bahwa tahapan-tahapan di atas merupakan suatu kesatuan program yang saling berkaitan. Sehingga untuk mengoptimalkan tujuan pelaksanaan peran intermediasi sosial perbankan syariah bagi masyarakat miskin menuju kesejahteraan yang menyeluruh dibutuhkan keseriusan dalam perencanaan, pelaksanaan, ataupun evaluasi dari kinerja peran intermediasi sosial yang dijadikan sebagai salah satu kebijakan dalam kegiatan perbankan syariah.

Secara sederhana tahapan beberapa pilar proses peran intermediasi sosial perbankan syariah terhadap masyarakat miskin dapat diilustrasikan pada gambar di bawah ini:

Gambar 6
Pilar Intermediasi Sosial Perbankan Syariah Tahapan Pilar
Pembiayaan dalam Peran Intermediasi Sosial Perbankan
Syariah bagi Masyarakat Miskin



Strategi Implementasi Intermediasi Sosial Perbankan Syariah

Sampai pada pemahaman ini, peran lain yang dapat diadopsi oleh perbankan syariah untuk dapat melibatkan masyarakat miskin sebagai segmentasi pasar (*market segmentation*) ialah peran intermediasi sosialnya. Oleh karena itu, dalam implementasi pelaksanaan peran intermediasi sosial perbankan syariah yang lebih optimal, setidaknya dibutuhkan beberapa strategi yang dapat dilakukan sehingga peran ini dapat menjadi salah satu kebijakan perbankan syariah yang berkualitas dan berkelanjutan, dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Adapun beberapa strategi yang dapat ditempuh oleh perbankan syariah untuk mengoptimalkan peran intermediasi sosial tersebut, antara lain:

1. Mendirikan Unit Usaha Khusus (UUK)

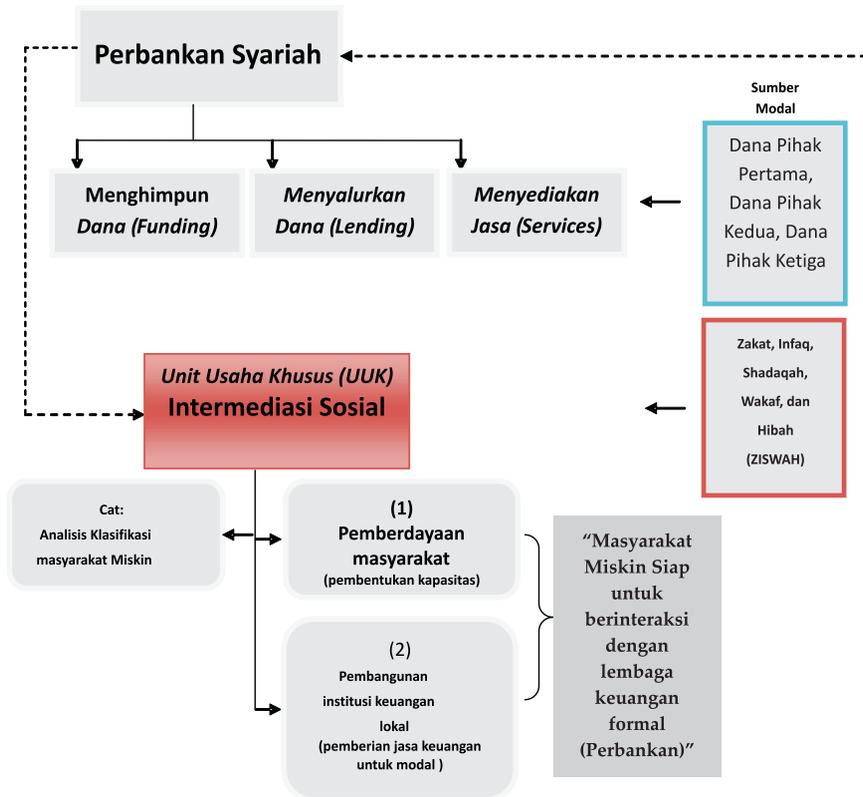
Pendirian unit usaha khusus (UUK) merupakan tawaran strategi pertama dalam mengoptimalkan peran intermediasi sosial perbankan syariah. Hal ini didasarkan pada asumsi bahwa pelaksanaan peran intermediasi sosial merupakan kegiatan yang berbeda dari kegiatan utama bank lainnya. Di mana proses ini diartikan sebagai pengantar bagi masyarakat miskin untuk dapat

beralih menuju segmentasi pasar yang dapat dilibatkan dalam kegiatan utama perbankan tersebut. Sehingga dibutuhkan keseriusan dan konsentrasi yang tinggi dalam mengelola dalam pelaksanaan programnya.

Sesuai dengan hakikat dari peran intermediasi sosial yang telah disebutkan, maka tugas pertama dari Unit Usaha Khusus (UUK) intermediasi sosial perbankan syariah ini ialah bergerak pada proses pembentukan kapasitas SDM masyarakat miskin sebagai calon nasabah terlebih dahulu - sebagai permulaan untuk membina masyarakat miskin menuju calon nasabah yang memiliki kapabilitas (*Entrepreneurship Skill, No Moral Hazard, No Adverse Selection, Good Confident, and Trust*) -, yang selanjutnya dapat menikmati pembiayaan perbankan syariah seperti layaknya masyarakat lain.

Adapun untuk sumber pemodal dalam melakukan peran intermediasi sosial ini, perbankan syariah dapat menggunakan dana-dana sosial sebagai bagian dari instrumen yang dianjurkan oleh Islam yaitu zakat, infaq, shadaqah, wakaf, dan hibah (ZISWAH). Dalam arti lain, pelaksanaan peran intermediasi sosial ini tidak akan mengganggu terhadap sirkulasi keuangan (*cashflow*) jalannya kegiatan utama perbankan syariah (*Funding, Lending, ataupun services*). Justru sebaliknya, peran ini jika dijalankan dengan baik akan meningkatkan peranan perbankan syariah sebagai lembaga intermediasi keuangan dikarenakan adanya penambahan jumlah nasabah dari masyarakat miskin yang telah dibina, yang pada akhirnya akan meningkatkan pula terhadap pangsa pasar (*market share*) perbankan syariah secara agregat.

Gambar 7.
Tawaran (1) Model Intermediasi Sosial Perbankan Syariah
melalui pendirian Unit Usaha Khusus bagi Masyarakat
Miskin



2. Kerjasama dengan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS)

Perbankan syariah sebagai lembaga intermediasi keuangan berskala besar bisa bekerjasama dengan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) yang relatif sebagai lembaga intermediasi keuangan dengan skala kecil. Sampai pada saat ini, Pola hubungan antara perbankan syariah dan Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKM) ini dinamakan dengan program *linkage*.

Program *linkage* antara Perbankan Syariah dengan LKMS merupakan hubungan bisnis yang saling menguntungkan, di mana pihak perbankan dapat menyalurkan dananya, sementara di pihak lain LKMS memperluas jangkauan layanannya bagi usaha mikro,

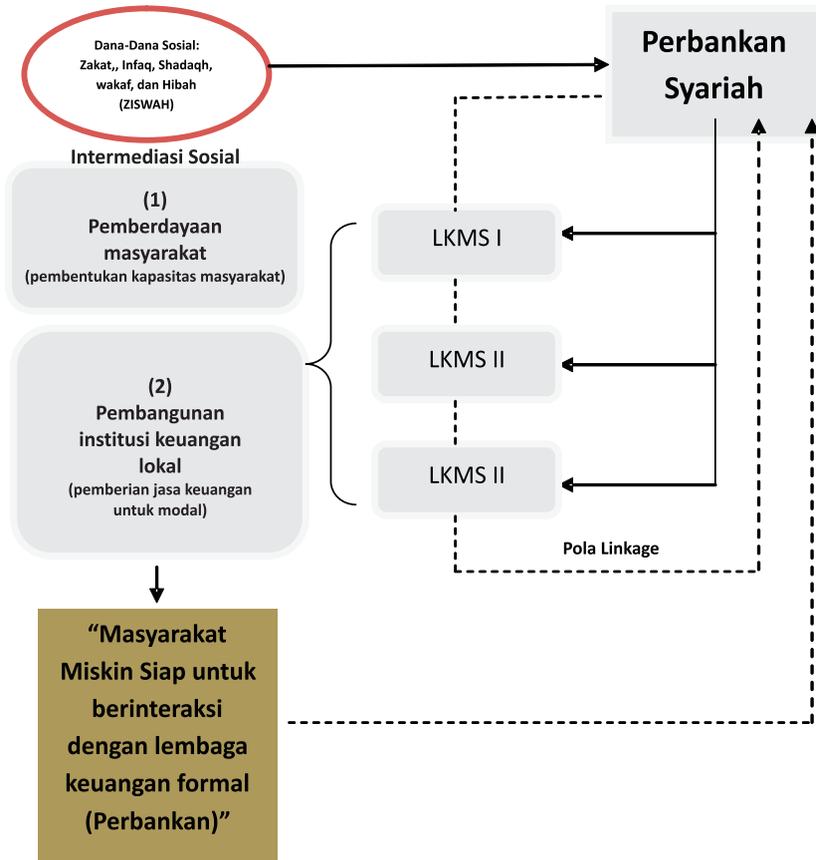
pun termasuk bagi masyarakat miskin. Selain fokus pada permodalan, *linkage* antara bank syariah dengan LKMS ini juga terkait dengan bimbingan teknis (*technical assistance*), seperti *training* pengelola dan pengadaan konsultan pendamping yang intinya adalah penguatan kapasitas kelembagaan (*capacity building*). Akan tetapi pada pelaksanaannya, pola *linkage* antara bank syariah dengan LKMS tidak dapat menyentuh secara menyeluruh terkait dengan sasaran masyarakat miskin yang sebenarnya. Sehingga hal ini membuat masyarakat miskin dengan kriteria yang tidak sesuai dalam aturan pemberian KUR oleh LKMS, tidak akan mendapatkan pembiayaan tersebut.

Oleh karena itu, peran intermediasi sosial perbankan syariah yang bekerjasama dengan LKMS melalui program *linkage* lebih tepat untuk diaplikasikan khusus kepada masyarakat miskin yang tidak termasuk dalam kebijakan program *linkage* bank syariah yang telah ada. Dalam pelaksanaannya, perbankan syariah dengan dana sosial yang bersifat *revolving* seperti zakat, infaq, shadaqah, wakaf, dan hibah (ZISWAH) dapat memberikan permodalan kepada LKMS-LKMS untuk melakukan kegiatan intermediasi sosial (*Capacity Building & Transfer of Financial Services*) melalui akad tabarru' (*al-qard al-Hasan*).

Pada gilirannya, akan menciptakan masyarakat miskin yang siap untuk mendapatkan pelayanan finansial yang bersifat komersial melalui akad tijari. Jadi dalam hal ini, LKMS hanya menjadi agen perbankan syariah untuk melakukan pola dan peran intermediasi sosial. Peranan LKMS yang lebih banyak bergerak pada pemberian pelayanan bagi usaha mikro, dengan pengetahuan yang mumpuni dalam memetakan keadaan (situasi dan kondisi) masyarakat miskin, dinilai akan lebih efektif dan efisien untuk dapat menjalankan peran intermediasi sosial perbankan syariah.

Penjelasan terkait dengan tawaran strategi model kedua ini, dapat disederhanakan melalui ilustrasi gambar di bawah ini:

Gambar 8.
Tawaran (2) Model Peran Intermediasi Sosial Perbankan Syariah melalui Kerjasama antara Bank Syariah dan LKMS bagi Masyarakat Miskin



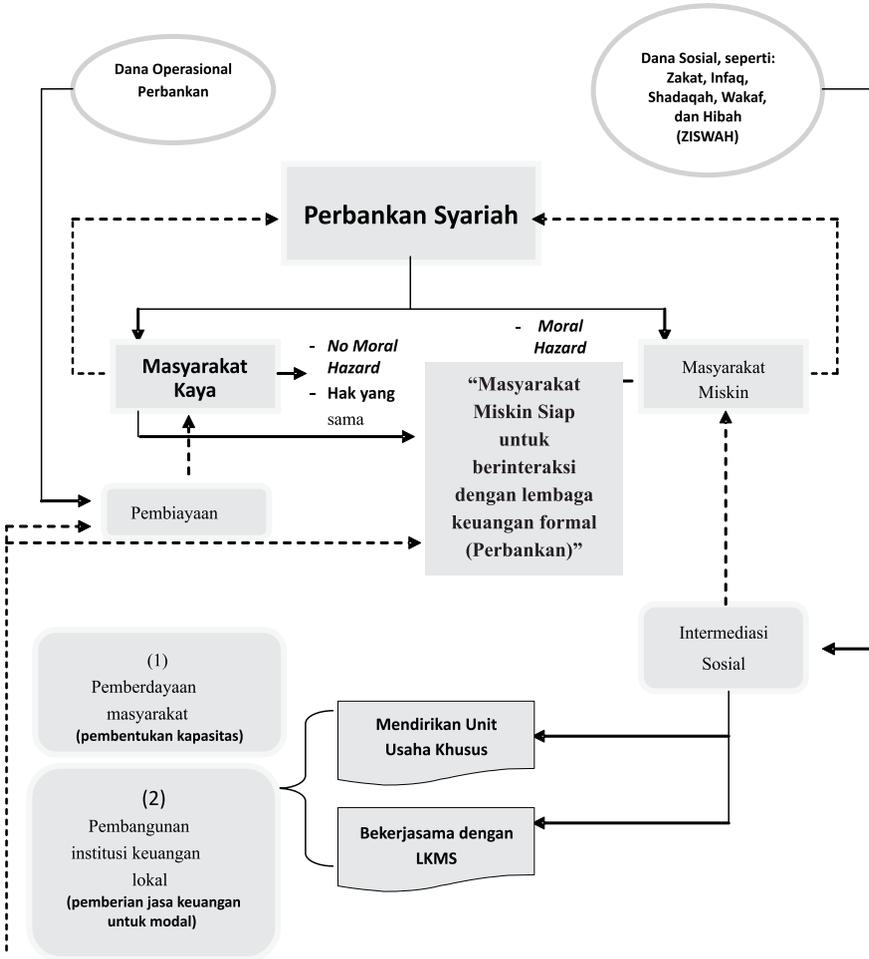
Adapun sebagai tambahan, strategi penting lain untuk mengimplementasikan peran intermediasi sosial perbankan syariah bagi masyarakat miskin ini ialah mencatat program atau peran pelaksanaan yang telah dijalankan ke dalam laporan keuangan perbankan syariah sebagai bentuk sosialisasi kepada masyarakat luas. Hal ini dilakukan berdasarkan beberapa tujuan, antara lain: (1) untuk menepis stigma negatif masyarakat terhadap perbankan syariah yang tidak pro terhadap masyarakat miskin, (2) untuk memberikan kemudahan dalam proses evaluasi pelaksanaan program, (3) untuk

mengantisipasi adanya kekeliruan dalam pencatatan laporan keuangan dari kegiatan perbankan lainnya, dan (4) untuk menjamin pelaksanaan program dari perilaku ataupun tindakan yang tidak dibenarkan oleh syariah.

Melalui tawaran dua strategi diatas, yakni melalui pendirian unit usaha khusus (UUK) intermediasi sosial dan kerjasama melalui LKMS khusus bagi masyarakat miskin, serta strategi tambahan dengan mencatat dalam laporan keuangan sebagai bentuk sosialisasi kepada masyarakat luas. Maka, peran intermediasi sosial dapat segera dengan cepat dieksplorasi oleh perbankan syariah sebagai produk atau kebijakan tambahan dari sekadar peran intermediasi keuangan semata dengan mempergunakan dana-dana sosial yang sesuai dalam perpektif Islam yaitu zakat, infaq, shadaqah, wakaf, dan hibah (ZISWAH). Sehingga dengan akselerasi ini, perbankan syariah dapat menepis *stigma* tidak pro terhadap masyarakat miskin, dan bahkan dapat dengan lantang menyuarakan jargon sebagai lembaga keuangan perbankan yang lebih dari sekadar bank (*beyond banking*).

Dengan berdasarkan pada studi literatur dan hasil pembahasan di atas, peran intermediasi sosial perbankan syariah bagi masyarakat miskin secara sederhana dapat diilustrasikan melalui gambar di bawah ini:

Gambar 9.
Peran Intermediasi Sosial Perbankan Syariah
Bagi Masyarakat Miskin



Penutup

Berdasarkan hasil pembahasan di atas dengan mengacu pada studi literatur mengenai peran intermediasi sosial perbankan syariah bagi masyarakat miskin, maka dapat diperoleh beberapa kesimpulan, yakni: *Pertama*, Perbankan syariah memiliki posisi strategis sebagai lembaga keuangan yang dapat menyentuh atau melibatkan masya-

rakat miskin ke dalam segmentasi pasar institusi keuangannya melalui peran intermediasi sosial. *Kedua*, Dalam proses pelaksanaannya, dana untuk peran intermediasi sosial perbankan syariah dapat mempergunakan dana-dana sosial yang sesuai dengan pandangan Islam, yaitu zakat, infaq, shadaqah, wakaf, dan Hibah (ZISWAH). *Ketiga*, Peran intermediasi sosial dapat diaplikasikan menjadi produk atau kebijakan tambahan perbankan syariah dalam melayani masyarakat miskin melalui beberapa tawaran model strategi, yaitu: (1) melalui pendirian unit usaha khusus (UUK) intermediasi sosial dan (2) kerjasama melalui LKMS khusus bagi masyarakat miskin. []

Daftar Pustaka

- Ahmed, H, "Financing Microenterprise an Analytical Study of Islamic Microfinance institutions", makalah dipresentasikan pada *the 9th Intensive Orientation Seminar Islamic Foundation*, Leicester (2001)
- Ascarya, dan Sanrego. Yulizar. D, "Redefine Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs), Classification and The Potency of Baitul Maal Wa Tamwiel as Intermediary Institution on Indonesia" (2007).
- Akhtar. M.R, "Practice and Prospects of *Musharaka* Financing for Small enterprise in Pakistan", *Journal of Islamic Banking in Finance*, Vol. 13 No.3, (1996).
- Akhtar. M. R, "Islamic Microfinance Credit where Credit is Really due", *Journal of Islamic Banker*, Oktober, (1998).
- Asyraf Wajdi Dasuki, "Banking for the Poor: the Role of Islamic Banking in Microfinance initiatives", *Humanomics*, Vol.24 No.1, 2008.
- Akrelof. A, "The Market of Lemons", *Quarterly Journal of Economics*, Vol.17, 1970
- Ali Masyhud, *Asset Liability Management; Menyiasati Risiko Pasar dan Risiko Operasional dalam Perbankan*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2004)
- Bahan Diskusi Peserta, *Memantapkan Pola Linkage Bank-LKM dalam Upaya Percepatan Penanggulangan Kemiskinan Melalui KUR Mikro*, dibahas pada *Lokakarya nasional*, Jakarta: Gedung

- SME'sCo Promotion Center (SPC), Selasa 10 Juni 2008
- Bennet. L, Goldberg. M, dan Hunte. P, "Ownership and Sustainability: lesson on group based financial service from South Asia", *Journal of International Development*, Vol.8 No. 2, 1996
- Bennet. L dan Cuevas. C. E, "Sustainable Banking With the Poor", *Journal of International Development*, Vol. 8 No. 2, 1996
- Braverman. A dan Guasch. J. L, "Rural Credit Markets and Institution in Developing Countries: lesson for Policy analysis from practice and modern theory". *World Development*, Vol. 14 No. 10-11, 1986
- Chapra, M.U, "Why has Islam Prohibited interest? Rationale behind the prohibition of Interest", *Reviews of Islamic Economics*, Vol. 9, 2000
- Daripa. A, "Market for 'Right-to-borrow': A Theory of Credit co-operatives", Paper dipresentasikan pada diskusi Ekonomi di Departmen of Economics, University of London, London, 2000
- Diamond. D, "Monitoring and Reputation: the Choice Between Bank Loans and Directly Placed Debt", *Journal of Political Economy*, Vol.99, 1991
- Dhumale. R dan Sapcanin. A, *An Application of Islamic Banking Principles to Microfinance*, United Nations Development Program, (New York, NY: Regional Bureau for Arab States, 1998).
- El-Gamal. M. A, *Islamic Finance: Law, Economic and Practice*, (Cambridge: Cambridge University Press, 2006)
- Al-Harran, "Islamic Finance: The Experience of Sudanese Islamic Bank in Partnership (*Musharakah*) Financing as A Tool for Rural Development Among Small Farmers in Sudan", *Tesis PhD Durham University*, Durham, tidak dipublikasikan, (1990).
- _____, "Islamic Finance Needs A New Paradigm", *New Horizon*, Vol.48, Feb 1990
- _____, "Islamic Partnership Financing", *Arab Law Quarterly*, Vol. 14 No. 3, 1990
- Homstrom. B dan Tirole. J, *Financial Intermediation; Loanable Funds, and the Real Sector*, IDEI, (Toulouse University: Toulouse Press, 1993)

- Hulme. D dan Mosley. P. *Finance Against Poverty*, cetakan I, Vol. 1, Retledge, London, 1996
- Ibn. A, *Treatise on Maqasid al-Shariah* (alih bahasa oleh El-Mesawi, M.E.T) (London: The International Institute of Islamic Thought, 2006)
- Jacklen. H.R, "Banking on the Informal Sector", makalah dipresentasikan pada International Conference on Microenterprise Development, Washington DC, 1989
- Ledgerwood. J, *Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective (Sustainable Banking with the Poor)* (Washington, D.C: The World Bank, 1999)
- Robinson, Marquerite S, *Beberapa Strategi yang Berhasil untuk Mengembangkan Bank Pedesaan: Pengalaman dengan Bank Rakyat Indonesia (BRI) 1970-1990* (Jakarta: Institut Bankir Indonesia, 1994)
- Rudjito, "The Role of Microfinance Institution in Order to Stirred People Economy and Poverty Alleviation: Case Study Bank Rakyat Indonesia", *Journal Keuangan Rakyat*, Tahun kedua, No.I, 2003
- Rosly, S.A dan Bakar, M.A.A, "Performance of Islamic and Mainstream Banks in Malaysia", *International Journal of Social Economics*, Vol. 30 No. 12, 2003
- Siddiqui. S.H, "Islamic Banking: True Modes of Financing", *New Horizon*, Vol. 109, Mei-Juni, 2001
- Veithzal Rivai, dkk, *Bank and Financial Institution Management*, (Jakarta: PT.RajaGrafindo Persada, 2000)
- Outlook Perbankan Syariah (Direktorat Perbankan Syariah: Bank Indonesia, 2010).