

OPPORTUNITIES AND CHALLENGES OF ISLAMIC BANKING IN INDONESIA IN FACING FREE MARKET COMPETITION

Mahmudah
mahmudah01@gmail.com
Samsudin
samsuddin@gmail.com
STAI Luqman Al Hakim Surabaya

Abstract

The development of Islamic banking in Indonesia is a manifestation of public demand for an alternative banking system which not only provides sound banking or financial services, but also adheres to sharia principles. This paper attempts to review the journey of Islamic banking in Indonesia which began with the issuance of Government Regulation No. 72 of 1992 concerning banks based on profit-sharing principles, which later officially became Islamic banks in 1998. This paper also seeks to offer solutions in facing the current challenges of Islamic banking development. As is already known, Islamic Banking in Indonesia has entered the age of twenty-two years, yet in terms of market share it is still relatively very small compared to national banking, namely less than 5%. This condition is considered very contradictory considering that the majority of Indonesia's population is Muslim, although it does not rule out the possibility that non-Muslim communities may also participate in developing Islamic banking in Indonesia, because basically Islamic banks or Islamic banking are Islamic only in terms of their system which is based on Islamic sharia. The many opportunities and challenges faced by the Islamic banking industry require special strategies to develop Islamic banking in facing competition with conventional banking. These strategies are directed toward improving business competence comprehensively by referring to the analysis of the strengths and weaknesses of Islamic banking in Indonesia, such as the New Image Program, Market Segment Development Program, Product Development Program, Service Improvement Program, and Open and Universal Communication Program.

Keywords : Islamic Banking, Opportunity, Challenge, Strategy

Pendahuluan

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia merupakan suatu perwujudan dari permintaan masyarakat akan kebutuhan sistem perbankan alternatif yang selain menyediakan jasa-jasa perbankan atau keuangan yang sehat, namun juga berpedoman pada prinsip syariah. Tulisan ini mencoba mengulas kembali perjalanan perbankan syariah di Indonesia yang bermula dari dikeluarkannya regulasi pemerintah pada Peraturan Pemerintah No 72 tahun 1992 mengenai bank dengan prinsip bagi hasil, yang kemudian pada tahun 1998 resmi menjadi bank syariah. Dari segi pangsa pasar bank syariah, masih relatif kecil jika dibandingkan dengan perbankan nasional, yakni

kurang dari 5 %. Kondisi ini diketahui sangat kontradiktif jika melihat mayoritas penduduk Indonesia adalah muslim, meskipun tidak menutup kemungkinan masyarakat non-muslim juga dapat ikut mengembangkan perbankan syariah di Indonesia, karena pada dasarnya bank syariah atau bank Islam hanya pada sistemnya yang berdasar syariah Islam. Banyaknya peluang dan juga tantangan yang dihadapi industri perbankan syariah, maka diperlukan strategi khusus untuk mengembangkan perbankan syariah dalam menghadapi persaingan perbankan konvensional. Strategi tersebut diarahkan untuk meningkatkan kompetensi usaha secara komprehensif dengan mengacu pada analisis kekuatan dan kelemahan perbankan syariah di Indonesia.

Pada dasarnya, Bank Syariah di Indonesia sudah dimulai sejak tahun 1983 ketika pemerintah mengeluarkan kebijakan deregulasi Paket Desember 1983 (Pakdes 83) yang berisi sejumlah regulasi di bidang perbankan yang menyatakan peraturan bahwa diperbolehkannya bank memberikan kredit dengan bunga 0% (*zero interest*).¹ Perkembangan tersebut kemudian diikuti dengan kebijakan lain pemerintah terkait deregulasi perbankan yang tertuang dalam Paket Oktober 1988 (Pakto 88) yang secara garis besar berisi mengenai kemudahan dalam mendirikan bank-bank baru, yang menyebabkan sektor perbankan tumbuh secara pesat.

Barulah pada tahun 1991 berdiri Bank Muamalat Indonesia (BMI) sebagai satu-satunya bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip bagi hasil. Terkait dengan kegiatan usaha bank berdasarkan prinsip bagi hasil (syariah) pada tanggal 30 Oktober 1992 diterbitkan Peraturan Pemerintah No. 72 Tahun 1992 tentang Bank Berdasarkan Prinsip Bagi Hasil.² Dalam ketentuan tersebut ditegaskan bahwa bank yang memilih kegiatan usahanya berdasarkan prinsip bagi hasil tidak boleh melakukan kegiatan sebagai bank konvensional, demikian pula sebaliknya. Yang membedakan adalah bahwa imbalan semua transaksi perbankan tidak didasarkan pada sistem bunga melainkan atas dasar prinsip bagi hasil, jual beli dan sewa sebagaimana digariskan dalam syariat (hukum) Islam.

Pada tahun 1998, pemerintah mengeluarkan UU No. 10 tahun 1998 yang secara jelas menetapkan bahwa bank dapat beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip

¹ Unit Khusus Museum Bank Indonesia: *Sejarah Bank Indonesia*.pdf dalam www.bi.go.id

²*Ibid.*

syariah. Dalam era undang-undang tersebut, kebijakan hukum di sektor perbankan menganut sistem perbankan ganda (*dual banking system*). Kebijakan ini pada intinya memberikan kesempatan untuk bank-bank umum konvensional untuk memberikan layanan syariah melalui mekanisme *Islamic window* dengan terlebih dahulu membuka Unit Usaha Syariah (UUS).³ Upaya pengembangan perbankan syariah di Indonesia tidak semata-mata hanya karena konsekuensi terhadap UU No. 10 Tahun 1998 dan UU No. 23 Tahun 1999, namun juga merupakan bagian dari upaya penyehatan sistem perbankan yang bertujuan untuk meningkatkan daya tahan perekonomian nasional. Krisis ekonomi yang terjadi pada tahun 1997 membuktikan bahwa bank yang beroperasi dengan prinsip bagi hasil (prinsip syariah) dapat bertahan di tengah panasnya gejolak nilai tukar dan suku bunga yang sangat tinggi. Kenyataan tersebut ditunjukkan oleh karakteristik bank syariah yang melarang bunga (*riba*), transaksi yang bersifat tidak transparan (*gharar*) dan spekulatif (*maisir*). Dengan kenyataan tersebut, perkembangan bank syariah diharapkan dapat meningkatkan ketahanan sistem perbankan nasional yang pada gilirannya juga diharapkan akan dapat meningkatkan ketahanan ekonomi nasional di masa mendatang. Ketahanan ekonomi nasional yang sedemikian rupa dapat menciptakan perekonomian Indonesia yang tangguh, yaitu perekonomian yang pertumbuhan sektor keuangannya sejalan dengan pertumbuhan sektor riil.⁴

Dalam upaya pengembangan perbankan syariah tersebut, Bank Indonesia sebagai otoritas moneter perbankan nasional mulai bergerak dengan menerbitkan instrumen moneter syariah pertama, yaitu Sertifikat Wadiah Bank Indonesia (SWBI) pada tahun 1999 dan Pasar Uang Antar-bank berdasarkan prinsip Syariah (PUAS) pada tahun 2000. Di tahun 2002, Bank Indonesia memperbaiki aturan mengenai unit usaha syariah melalui PBI Nomor 4/1/PBI Tahun 2002 yang mengatur tentang: Konversi Bank Konvensional menjadi Bank Syariah, Konversi cabang konvensional menjadi cabang syariah, Konversi kantor kas konvensional menjadi cabang syariah, Pembukaan sub-cabang syariah di cabang konvensional, dan Pembukaan unit syariah

³ Bambang Waluyo, *Prinsip Ekonomi dalam Perbankan Syariah*, Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Vol 6, No.2 Juli 2007

⁴ Ali Syukron, *Dinamika Perbankan Syariah di Indonesia*, Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam, Vol. 3, No. 2 2013, hal 30

di cabang konvensional.⁵

Kemudian pada tahun 2006 pemberian layanan syariah semakin dipermudah oleh Bank Indonesia dengan diperkenalkannya *office channeling* dalam Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 8/3/PBI/2006. *Office channeling* pada intinya adalah bahwa untuk memberikan layanan syariah Bank Umum Konvensional yang sudah memiliki UUS di kantor pusatnya, tidak perlu lagi membuka Kantor Cabang maupun Kantor Cabang Pembantu baru, namun cukup membuka *counter* syariah dalam Kantor Cabang maupun Kantor Cabang Pembantu konvensional. Hal ini tentu saja akan menghemat keuangan bank, karena tidak lagi memerlukan infrastruktur baru seperti gedung, alat-alat kantor, karyawan dan teknologi informasi.⁶

Pembahasan

Sebagai langkah konkrit dari upaya pengembangan perbankan syariah di Indonesia, maka Bank Indonesia telah merumuskan sebuah “Grand Strategi Pengembangan Pasar Perbankan Syariah”, sebagai strategi komprehensif bagi pengembangan pasar yang meliputi aspek-aspek strategis, yaitu:⁷ *Pertama*, menerapkan visi baru pengembangan perbankan syariah pada fase I tahun 2008 membangun pemahaman perbankan syariah sebagai Beyond Banking, dengan pencapaian target aset sebesar Rp 50 triliun dan pertumbuhan industri sebesar 40%, fase II tahun 2009 menjadikan perbankan syariah Indonesia sebagai perbankan syariah paling atraktif di ASEAN, dengan pencapaian target aset sebesar Rp 87 triliun dan pertumbuhan industri sebesar 75%. Fase III tahun 2010 menjadikan perbankan syariah Indonesia sebagai perbankan syariah terkemuka di ASEAN, dengan pencapaian target aset sebesar Rp 124 triliun dan pertumbuhan industri sebesar 81%. *Kedua*, program pencitraan baru perbankan syariah yang meliputi aspek *positioning*, *differentiation* dan *branding*. Positioning baru bank syariah sebagai perbankan yang saling menguntungkan kedua belah pihak, aspek diferensiasi dengan keunggulan kompetitif dengan produk skema yang beragam, transparansi, kompeten dalam keuangan dan beretika, teknologi informasi yang selalu *up-date* dan *user friendly*, serta adanya ahli

⁵ PBI Nomor 4/1/PBI Tahun 2002 dalam <http://bi.go.id/id/peraturan/perbankan> diakses pada 9 Juni 2016

⁶ Ali Syukron, *op. cit.* Hal 31

⁷ Bank Indonesia, *Sekilas Perbankan Syariah di Indonesia*, www.bi.go.id diakses pada 9 Juni 2016

investasi keuangan syariah yang memadai. Sedangkan pada aspek branding adalah “Bank Syariah lebih dari sekedar bank atau *beyond banking*”. *Ketiga*, program pemetaan baru secara lebih akurat terhadap potensi pasar perbankan syariah yang secara umum mengarahkan pelayanan jasa bank syariah sebagai layanan universal atau bank bagi semua lapisan masyarakat dan semua segmen sesuai dengan strategi masing-masing bank syariah. *Keempat*, program pengembangan produk yang diarahkan kepada variasi produk yang beragam yang didukung oleh keunikan value yang ditawarkan (saling menguntungkan) dan dukungan jaringan kantor yang luas dan penggunaan standar nama produk yang mudah dipahami. *Kelima*, program peningkatan kualitas layanan yang didukung oleh SDM yang kompeten dan penyediaan teknologi informasi yang mampu memenuhi kebutuhan dan kepuasan nasabah serta mampu mengkomunikasikan produk dan jasa bank syariah kepada nasabah secara benar dan jelas, dengan tetap memenuhi prinsip syariah. *Keenam*, program sosialisasi dan edukasi masyarakat secara lebih luas dan efisien melalui berbagai sarana komunikasi langsung, maupun tidak langsung (media cetak, elektronik, online/web-site), yang bertujuan untuk memberikan pemahaman tentang kemanfaatan produk serta jasa perbankan syariah yang dapat dimanfaatkan oleh masyarakat.

Keenam grand strategy di atas pada akhirnya, sistem perbankan syariah yang ingin diwujudkan oleh Bank Indonesia adalah perbankan syariah modern, yang bersifat universal, terbuka bagi seluruh masyarakat Indonesia tanpa terkecuali. Sebuah sistem perbankan yang menghadirkan bentuk-bentuk aplikatif dari konsep ekonomi syariah yang dirumuskan secara bijaksana, dalam konteks kekinian permasalahan yang sedang dihadapi oleh bangsa Indonesia, dan dengan tetap memperhatikan kondisi sosio-kultural dimana bangsa ini menuliskan perjalanannya. Hanya dengan cara demikian, maka upaya pengembangan sistem perbankan syariah akan senantiasa dilihat dan diterima oleh segenap masyarakat Indonesia sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan negeri.

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia menunjukkan hasil yang tidak sesuai dengan target yang diinginkan. Dalam Statistik Perbankan Indonesia terdapat tidak kurang 12 Bank Umum Syariah dan 22 Unit Usaha Syariah dari suatu Bank Konvensional dengan total keseluruhan jumlah jaringan kantor 2.121 unit. Selain itu,

total Aset bank umum syariah mencapai 272,89 (dalam miliar rupiah).⁸ Jumlah ini masih relatif kecil jika dibandingkan dengan total keseluruhan aset perbankan nasional secara umum yang mencapai 5.933.195 (dalam miliar rupiah).⁹ Artinya pangsa pasar perbankan syariah masih sangat kecil, hanya 4,59 %, padahal target pangsa pasar perbankan syariah adalah sebesar 15 %. Hal ini tentunya mendorong bagi praktisi perbankan syariah agar sesegera mungkin mencari strategi pengembangan perbankan syariah secara lebih masif.

Untuk itu, Bank Indonesia dan *stakeholder* perbankan syariah telah membuat cetak biru pengembangan perbankan syariah di Indonesia, demi mewujudkan kemajuan perbankan syariah secara nasional. Pada cetak biru pengembangan perbankan syariah, terdapat setidaknya enam pilar pengembangan perbankan syariah, yaitu:¹⁰

Pilar I struktur perbankan syariah yang sehat terdiri atas:

1. Terwujudnya bank-bank syariah dengan standar operasional internasional, didukung oleh permodalan yang memadai, berdaya saing serta kompetensi pada jenis pasar yang dipilihnya.
2. Tercapainya pangsa pasar perbankan syariah yang cukup signifikan (sekitar 15%).
3. Jumlah BUS minimal 10 % dari perbankan nasional dicapai.
4. Terwujudnya aliansi strategis bank syariah dan lembaga-lembaga keuangan syariah lainnya.
5. Terwujudnya *linkage* program antara BUS, UUS dan BPRS dalam melayani sektor UMK, Usaha Menengah dan Koperasi.

Pilar II Terpenuhi prinsip kehati-hatian dan kepatuhan syariah yang terdiri atas:

1. Perbankan syariah memiliki undang-undang tersendiri (UU Bank Syariah).
2. Berlakunya ketentuan perpajakan yang fair bagi transaksi perbankan syariah.
3. Tersusunnya standar keuangan syariah untuk mendukung pengembangan produk yang selaras antara aspek syariah dan kehati-hatian.
4. Terimplementasinya nilai-nilai syariah secara mikro dalam bentuk ketentuan *Good Corporate Governance* (GCG) dan terbentuknya *market discipline*.

⁸ Bank Indonesia, *Statistik Perbankan Syariah*, Juni 2015

⁹ Bank Indonesia, *Statistik Perbankan Indonesia*, Vol. 13 No. 7, Juni 2015

¹⁰ Bank Indonesia, *Cetak Biru Pengembangan Perbankan Syariah di Indonesia*, 2007

5. Ditetapkannya kebijakan *exit* dan *entry* yang efisien.
6. Dibuatnya peraturan yang spesifik sesuai dengan karakteristik operasional bank syariah.

Pilar III sistem pengawasan yang independen dan efektif yang dapat diwujudkan dengan cara sebagai berikut:

1. Terwujudnya sistem pengaturan dan pengawasan berbasis resiko yang dapat mendorong ke arah terbentuknya *self-regulatory system*, dengan dukungan IT dan SDM yang memadai.
2. Tercukupinya kebutuhan SDM pengawas bank syariah yang memiliki tingkat keahlian yang tinggi dan dalam jumlah yang proporsional dengan kebutuhan pengawasan.
3. Terwujudnya kerjasama antara otoritas pengawasan perbankan syariah nasional dengan otoritas pengawasan negara lain dalam rangka *cross border supervision*.
4. Terwujudnya mekanisme dan harmonisasi pengawasan prinsip syariah dalam industri perbankan syariah dan lembaga keuangan syariah non-bank.
5. Menyempurnakan organisasi Direktorat Perbankan Syariah dan satuan kerja lainnya termasuk BI sesuai dengan kebutuhan pengawasan Bank Syariah.
6. Terjaganya tingkat kepercayaan masyarakat yang tinggi dalam hal penerapan prinsip syariah dalam setiap transaksi.

Pilar IV industri perbankan syariah yang kuat. Hal ini akan tercapai dengan cara sebagai berikut:

1. Diterapkannya GCG dalam operasional perbankan syariah semakin efisien operasional perbankan syariah.
2. Tercapainya porsi pembiayaan berbasis bagi hasil secara signifikan.
3. Tersedianya SDM bank syariah yang memiliki kualifikasi keahlian internasional dan dalam jumlah yang memadai.
4. Perbankan syariah memiliki IT yang memadai.
5. Perbankan syariah memiliki *Internal Control* yang memadai untuk memastikan pemenuhan prinsip kehati-hatian dan kepatuhan syariah.
6. Pengembangan produk perbankan syariah yang disesuaikan dengan kebutuhan pengguna jasa perbankan syariah dengan selalu memperhatikan aspek kehati-hatian dan kepatuhan syariah.

7. Pengembangan jaringan kantor dan layanan bank syariah hingga kedaerah-daerah secara merata serta sesuai kebutuhan masyarakat.
8. Berkembangnya fungsi sosial bank syariah untuk mendorong pengembangan UMK dan pengentasan kemiskinan.

Pilar V infrastruktur pendukung yang mencukupi. Sasaran strategis akan terwujud jika didukung dengan\:

1. Terwujudnya pasar keuangan syariah yang efisien dan merefleksikan prinsip-prinsip syariah dalam instrumen dan jenis transaksinya.
2. Telah berdiri / berkembang / berfungsinya infrastruktur perbankan syariah, seperti lembaga rating, asosiasi perbankan syariah, lembaga sertifikasi, lembaga arbitrase, lembaga peradilan muamalah, lembaga pendidikan, lembaga riset, lembaga amil zakat dan wakaf, dan DSN (Dewan Syariah Nasional).
3. Semakin meningkatnya kerjasama dengan lembaga keuangan Internasional (IFSB, IIFM, IDB, AAOIFI, dll) dalam rangka peningkatan standar pengawasan dan standar industri perbankan syariah.
4. Semakin meningkatnya kerjasama dengan lembaga domestik dalam mendukung perkembangan industri perbankan syariah.
5. Adanya kesamaan visi dan misi serta kejelasan kedudukan perbankan syariah dalam optimalisasi pengelolaan dana-dana voluntary sector dalam pengembangan dan pemberdayaan UMKM (cetak biru pengembangan *sharia voluntary sector*).
6. Mulai berkembangnya pasar keuangan sosial (*voluntary sectory*) dimana perbankan syariah memiliki peran yang signifikan dalam hal monilisasi dana-dana sosial dan penyalurannya ke UMK dan pengentasan kemiskinan.

Pilar VI perlindungan nasabah. Perlindungan nasabah merupakan amanat undang-undang Bank Indonesia, juga undang-undang perlindungan konsumen. Perlindungan nasabah merupakan hal yang sangat penting bagi perkembangan perbankan syariah di Indonesia. Oleh karena itu, untuk mencapai sasaran strategis diperlukan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Tercapainya tingkat pemahaman masyarakat yang tepat mengenai fungsi, peran dan *positioning* bank syariah dalam masyarakat, produk-produk bank syariah melalui proses sosialisasi yang efektif.

2. Tercapainya tingkat pemahaman nasabah terkait dengan hak dan kewajiban nasabah serta mekanisme penyelesaian apabila terdapat perselisihan melalui proses sosialisasi yang efektif.
3. Terbentuknya Lembaga Mediasi yang memiliki kemampuan untuk melayani pengaduan nasabah / bank syariah.
4. Terwujudnya *safety-net* keuangan syariah yang merupakan kesatuan dengan konsep operasional perbankan yang berhati-hati.
5. Terwujudnya mekanisme perlindungan konsumen.

Secara pors, pilar-pilar pengembangan perbankan syariah di atas sudah sangat baik, akan tetapi strategi pengembangan perbankan syariah juga harus selalu disesuaikan dengan perkembangan yang terjadi di tingkat nasional dan internasional. Hal ini sangat penting dilakukan agar formulasi strategi pengembangan harus berdasarkan kondisi yang ada serta pemanfaatan setiap potensi yang dimiliki menuju kondisi ideal perbankan syariah. Sehingga formulasi yang disusun diharapkan mengantar perbankan syariah nasional menuju industri yang kuat.

Didirikannya bank Islam ini karena dilatar belakangi oleh keinginan masyarakat Islam untuk menghindari bunga / riba dalam kegiatan muamalahnya, menjalin ukhuwah Islamiyah antar sesama, serta memperoleh kesejahteraan lahir batin melalui kegiatan muamalah yang sesuai dengan perintah agama, sehingga akan mendapatkan Ridho Allah SWT. Konsep itulah yang membuat perbankan syariah memiliki nilai lebih dibandingkan dengan perbankan konvensional yang menggunakan bunga dalam transaksinya. Nilai lebih ini terbukti mampu menjadi mesin pendorong yang efektif bagi perkembangan perbankan syariah, sebab nilai lebih itu juga menjadi daya tarik tersendiri bagi perkembangan konsep syariah dimata masyarakat.¹¹

Berdasarkan data Bank Indonesia dalam Statistik Perbankan Syariah dari tahun 2010 hingga 2015 pada bulan Juni, jumlah Bank Umum Syariah sebanyak 12 bank, Unit Usaha Syariah sebanyak 22 dan BPRS sebanyak 161 yang tersebar di 33 provinsi di Indonesia mengalami fluktuasi dari tahun ke tahun, seperti halnya Unit Usaha Syariah mulai tahun 2013 mengalami penurunan 1 unit hingga tahun 2015.

¹¹ Tunjung Sari, *Strategi Pemasaran dan Peran Perbankan Syariah dalam perekonomian Indonesia*, (Surakarta: STEI AUB), tt hal 2 dalam Muhammad Iqbal Fasa, *Tantangan dan Strategi Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia*, Jurnal Ekonomi Islam Vol. 2, No. I, Desember 2013

Sedangkan Bank Umum Syariah cenderung tetap dan mengalami kenaikan sebanyak 1 unit di tahun 2014. Pertumbuhan aset perbankan syariah di Indonesia didukung dengan bertumbuhnya komposisi sumber dana yang diterima oleh perbankan syariah, baik Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah dan BPRS. Seperti pada Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah, sumber dana dari tahun 2014 ke 2015 mengalami kenaikan, seperti kewajiban pada bank, surat berharga, pinjaman yang diterima, kewajiban pada bank lain yang masing-masing tumbuh sekitar 13 %, namun dana pihak ketiga cenderung menurun sekitar 1,2 %.

Sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar, sudah selayaknya Indonesia menjadi pelopor dan kiblat pengembangan keuangan syariah di dunia. Hal ini bukan merupakan ‘impian yang mustahil’ karena potensi Indonesia untuk menjadi *global player* keuangan syariah sangat besar, diantaranya: (i) jumlah penduduk muslim yang besar menjadi potensi nasabah industri keuangan syariah, (ii) prospek ekonomi yang cerah, tercermin dari pertumbuhan ekonomi yang relatif tinggi, yang ditopang oleh fundamental ekonomi yang solid, (iii) peningkatan *sovereign credit rating* Indonesia menjadi *investment grade* yang akan meningkatkan minat investor untuk berinvestasi di sektor keuangan domestik, termasuk industri keuangan syariah, dan (iv) memiliki sumber daya alam yang melimpah yang dapat dijadikan sebagai *underlying* transaksi industri keuangan syariah.¹² Selain itu, keunggulan sektor pengembangan keuangan syariah di Indonesia lainnya adalah *regulatory regime* yang dinilai lebih baik dibanding dengan negara lain. Di Indonesia kewenangan mengeluarkan fatwa keuangan syariah bersifat terpusat oleh Dewan Syariah Nasional (DSN) – Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang merupakan institusi yang independen. Sementara negara lain, fatwa dapat dikeluarkan oleh perorangan ulama sehingga peluang terjadinya perbedaan sangat besar.

Perbankan syariah di Indonesia telah memasuki usia ke dua puluh dua tahun, namun dari sisi pangsa pasar, perbankan syariah masih relatif kecil, yaitu kurang dari 5% dari total keseluruhan perbankan nasional. Kondisi ini tentu kontradiktif, mengingat mayoritas penduduk Indonesia yang beragama Islam. Sebagai perbandingan saja, nasabah bank syariah di Singapura mencapai 50 % dari golongan

¹² Halim Alamsyah, *Perkembangan dan Prospek Perbankan Syariah Indonesia: Tantangan dalam Menyongsong MEA 2015*, www.bi.go.id

non muslim. Lambannya bank syariah meningkatkan pangsa pasar tidak dapat dilepaskan dari beberapa hal. *Pertama*, rasionalitas pemeluk Islam dalam berekonomi, di mana pengejaran keuntungan materi tidak terlalu mempertimbangkan persoalan halal haramnya riba. *Kedua*, pemahaman masyarakat akan bank syariah masih rendah. *Ketiga*, belum adanya dukungan bulat dari institusi keagamaan seperti NU dan Muhammadiyah tentang haramnya bunga sebagai riba. *Keempat*, bank syariah di Indonesia menghadapi tantangan di mana bank beroperasi dalam sistem ekonomi campuran yang kurang didukung regulasi karena pengawasannya masih menyatu dengan bank konvensional. sehingga diperlukan strategi perkembangan perbankan syariah dalam menghadapi persaingan perbankan konvensional.¹³

Potensi lainnya dari sisi regulasi terutama setelah lahirnya UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Dengan pengesahan ini, industri perbankan syariah di Indonesia diharapkan mampu berkembang lebih pesat serta memberikan manfaat yang lebih besar. Kepastian hukum dan jaminan keamanan juga akan lebih nyata bagi para investor dan para pelaku usaha perbankan syariah.¹⁴ Tentunya hal ini adalah peluang yang sangat besar bagi perkembangan bank syariah di Indonesia. Hal-hal yang membuka peluang tersebut adalah:¹⁵

1. Bank Umum Syariah dan Bank Perkreditan Rakyat tidak dapat dikonversi menjadi Bank Konvensional, sementara Bank Konvensional dapat dikonversi menjadi Bank Syariah (Pasal 5 ayat 7).
2. Penggabungan (*merger*) atau peleburan (*akuisisi*) antara Bank Syariah dengan Bank non-Syariah wajib menjadi Bank Syariah (Pasal 17 ayat 2).
3. Bank Umum Konvensional yang menjadi Unit Usaha Syariah (UUS) harus melakukan pemisahan (*spin off*) apabila UUS tersebut mencapai asset paling sedikit 50 %T dari total nilai asset bank induknya, atau 15 tahun sejak berlakunya UU Perbankan Syariah (Pasal 68 ayat 1).
4. Dimungkinkannya warga negara asing dan/atau badan hukum asing yang tergabung secara kemitraan dalam badan hukum Indonesia untuk mendirikan dan/atau memiliki Bank Umum Syariah (Pasal 9 ayat 1 butir b).

¹³ Muhammad Iqbal Fasa, *op. cit.* hal 30

¹⁴ Dede Nurohman, *Undang-Undang Perbankan Syariah; Makna, Implikasi dan Tantangan*, Jurnal Ekonomi Islam La Riba, Vol. II No. 2, Desember 2008

¹⁵ Ali Syukron, *op. cit.* hal 39

Pemilikan pihak asing tersebut dapat secara langsung vmaupun tidak langsung melalui pembelian saham di bursa efek Pasal 14 ayat (1).

5. UU Perbankan Syariah juga memberikan peluang aktivitas usaha bank syariah yang lebih banyak dan beragam dibandingkan dengan bank konvensional. Terdapat usaha-usaha yang bisa dilakukan oleh sebuah bank umum syariah dan tidak dapat dilakukan oleh bank konvensional (Pasal 19 s.d. 21). Dengan demikian, perbankan syariah dapat menawarkan jasa-jasa lebih dari yang ditawarkan oleh investment banking, karena jasa-jasa bank syariah merupakan suatu kombinasi yang dapat diberikan oleh *commercial bank*, *finance company* dan *merchant bank*.
6. Kegiatan usaha yang dapat dilakukan oleh sebuah Bank Umum Syariah (BUS) lebih luas dibandingkan dengan Unit Usaha Syariah (UUS) dari sebuah bank konvensional.
7. Selain usaha komersial, bank syariah dapat pula menjalankan fungsi sosial dalam bentuk: lembaga baitul mal, yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infak, sedekah, hibah atau dana sosial lainnya dan menyalurkannya kepada organisasi pengelola zakat (Pasal 4 ayat 2), dan menghimpun dana sosial dari wakaf uang dan menyalurkannya kepada lembaga pengelola wakaf (nazhir) sesuai kehendak pemberi wakaf (wakif) (Pasal 4 ayat 3).

UU Perbankan Syariah di samping memberikan peluang usaha yang lebih beragam bagi bank syariah dan kemungkinan untuk percepatan pertumbuhan perbankan syariah ke depan, juga memiliki tantangan persaingan yang lebih tajam, yaitu:

1. Bagi pelaku bank syariah nasional dengan lahirnya UU Perbankan Syariah adalah adanya pembebasan pemilikan bank umum syariah oleh badan hukum Indonesia dengan warga negara asing dan/atau badan hukum asing secara kemitraan secara langsung (Pasal 9) maupun melalui bursa efek merupakan tantangan yang sangat besar bagi warga negara dan badan hukum Indonesia dalam kepemilikan bank syariah ke depan.
2. Ketentuan tentang pembebasan penggunaan tenaga kerja asing (Pasal 33 ayat 1) dapat menjadi tantangan besar bagi warga negara Indonesia sebagai pengelola dan atau pekerja di perbankan syariah.

3. Tantangan lainnya adalah prinsip syariah yang menjadi dasar produk maupun jasa perbankan syariah dituangkan dalam Peraturan Bank Indonesia oleh Komite Perbankan Syariah berdasarkan fatwa MUI (Pasal 26). Hal ini dapat membatasi produk maupun jasa yang dapat dilakukan perbankan syariah di Indonesia. Suatu produk maupun jasa perbankan syariah yang dapat dilakukan perbankan syariah di dunia internasional bisa saja tidak dapat dilakukan di Indonesia.
4. Ketentuan tentang calon pemegang saham pengendali (memiliki saham lebih dari 25% atau kurang dari 25% tetapi dapat dibuktikan telah melakukan pengendalian perusahaan secara langsung maupun tidak langsung) wajib lulus uji kemampuan dan kepatutan dari Bank Indonesia (Pasal 27), juga merupakan sebuah tantangan karena hal ini akan dapat membatasi para pemodal untuk memiliki bank syariah.
5. Penyelesaian sengketa perbankan syariah dapat dilakukan oleh pengendalian dalam lingkungan Peradilan Agama atau jalur lain sepanjang telah diperjanjikan dalam akad (Pasal 55) merupakan tantangan bagi bank syariah untuk memilih jalur yang tepat dalam setiap akad perjanjian untuk menyelesaikan sengketa di kemudian hari, mana yang bisa diserahkan kepada Peradilan Agama dan mana yang diserahkan kepada lembaga lain.

Tantangan lain bagi industri perbankan syariah yang mungkin dihadapi pasca regulasi baru tersebut adalah tantangan orientasi dan keberpihakan lembaga, etika (syariah) atau bisnis, akan selalu muncul di depan. Penyatuan persepsi, oleh karenanya masih menjadi gangguan dan tantangan perkembangannya. Tantangan kemajuan zaman terkait dengan kejahatan teknologi, dan kejahatan yang menggunakan bank sebagai alat dan sarana persembunyian dan keamanan, serta tantangan berupa maraknya jenis-jenis dan instrumen transaksi sebagai akibat dari mengglobalnya prinsip perbankan syariah.

Tantangan lain bersifat teknis operasional yang meliputi; belum adanya standar mutu bagi lembaga pendidikan pelatihan, pengajar dan lulusan, diversifikasi dan luasnya range kualifikasi sumber daya manusia, dengan bank syariah, perlu ada investor di bidang pendidikan perbankan atau keuangan syariah, dan sosialisasi terhadap masyarakat akan pilihan alternatif program pendidikan atau karir di bidang

perbankan syariah. Selain itu, cakupan pasar perbankan syariah saat ini masih terbatas. Samapi bulan Juni 2015, pelayanan perbankan syariah hanya tersedia 10,47 % jumlah kantor dari seluruh kantor bank umum yang ada di Indonesia.¹⁶ Keterbatasan cakupan operasional pada gilirannya akan menjadi kendala yang cukup signifikan bagi para pengguna jasa perbankan syariah dan mengurangi nilai kenyamanan penggunaan jasa perbankan.

Tantangan yang telah teridentifikasi di atas berguna untuk meningkatkan pelayanan bank syariah, yakni dengan menciptakan iklim yang kondusif untuk masuknya para pemain baru, terutama bank-bank konvensional yang sudah memiliki jaringan operasional yang luas atau mendorong aliansi strategis antara bank syariah dengan lembaga-lembaga keuangan lainnya guna mencapai skala ekonomis operasional. Selanjutnya, dengan penyederhanaan proses administrasi bagi masuknya para pemain baru dapat dilakukan dengan tidak mengurangi prinsip kehati-hatian dalam kegiatan operasional perbankan. Tersedianya informasi pasar / permintaan jasa perbankan syariah dan tersedianya sumber daya insani yang kompeten dan profesional dalam jumlah yang mencukupi oleh industri perbankan syariah.

Sebagaimana telah diketahui, Perbankan Syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan juga Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Sedangkan Bank Syariah sendiri adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah. Baik Bank Umum Syariah maupun Unit Usaha Syariah wajib menerapkan tata kelola yang baik dan mencakup prinsip transparansi, akuntabilitas, pertanggungjawaban, profesional dan kewajaran dalam menjalankan kegiatan usahanya.¹⁷

Terdapat beberapa alasan mengapa kebutuhan masyarakat Indonesia akan jasa-jasa perbankan syariah makin meningkat, antara lain adalah: (1) Untuk memenuhi kebutuhan jasa perbankan bagi masyarakat yang menganggap bunga bank konvensional adalah riba. (2) Mengakomodasi penampungan aliran modal yang mensyaratkan penerapan landasan syariah. (3) Produk dan jasa perbankan syariah

¹⁶Bank Indonesia, *Statistik Perbankan Syariah*, Juni 2015 (Keterbatasan data yang diperoleh penulis hanya sampai pada Juni 2015)

¹⁷Undang-undang No 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, *Bab IV Tata Kelola, Prinsip Kehati-hatian dan Pengelolaan Risiko Perbankan Syariah*.

dapat lebih variatif. (4) Melengkapi pelayanan jasa di bidang perbankan selain jasa perbankan konvensional. Perbedaan dengan bank konvensional terletak pada transaksi atau kegiatan usaha bank syariah harus memenuhi ketentuan syariah Islam. Dalam operasionalnya, bank syariah dan nasabahnya harus patuh dan taat pada prinsip dasar syariah, antara lain: (1) Larangan bunga (*riba*), judi (*maisir*) dan objek-objek tidak jelas (*ghoror*) dalam beberapa transaksi. (2) Menjalankan bisnis dan aktivitas perdagangan yang berbasis pada perolehan keuntungan yang sah menurut syariah. (3) Didasarkan pada kemitraan dengan berbagi ekuntungan dan kerugian (*profit and loss sharing*). (4) Adanya penyesuaian kehendak timbal-balik atau asas rela sama rela. (5) Memberikan zakat.

Strategi pengembangan perbankan syariah diarahkan untuk meningkatkan kompetensi usaha yang sejajar dengan sistem perbankan konvensional yang dilakukan secara komprehensif dengan mengacu pada analisis kekuatan dan kelemahan perbankan syariah di Indonesia saat ini. Upaya tersebut dilakukan melalui peningkatan keahlian sumber daya manusia, penyempurnaan ketentuan dan program sosialisasi.¹⁸ Salah satunya adalah implementasi secara serius strategi baru yang telah dirumuskan dalam sebuah Grand Strategy Pengembangan Pasar Perbankan Syariah. Berdasarkan Grand Strategy tersebut, ada 5 program utama yang perlu dilakukan oleh Bank Syariah untuk dapat melakukan ekspansi pasar secara lebih luas.¹⁹

Pertama, Program Pencitraan Baru. Program ini merupakan prioritas utama dalam ekspansi pasar, sehingga perbankan syariah Indonesia memiliki citra baru yang bisa menarik semua golongan masyarakat tanpa terkecuali. Dengan demikian, Bank Syariah perlu melakukan *positioning* sebagai perbankan yang saling mendukung kedua belah pihak yang ditunjang oleh berbagai keunikan khas iB seperti: penduduk yang ditunjang oleh beragam dengan skema yang lebih variatif, transparan-adil bagi bank dan nasabah, SDM yang kompeten dalam keuangan dan beretika, sistem IT yang update dan *user friendly*, serta fasilitas ahli investasi, keuangan dan syariah. Positioning dan diferensiasi tersebut perlu dilakukan untuk menampilkan *branding* baru iB sebagai lebih dari sekedar bank.

¹⁸Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2011) hal 227

¹⁹Ramzi A. Zuhdi, *Melaju dengan Strategy Baru*, Direktorat Perbankan Syariah, Bank Indonesia, 2009

Kedua, Program Pengembangan Segmen Pasar. Bank merupakan lembaga yang berorientasi profit, sehingga kegiatan pemasaran bagi bank merupakan salah satu startegi dan kebutuhan utama yang harus dilakukan. Oleh karena itu, perlu bagi suatu bank tidak terkecuali bank syariah untuk mengemas kegiatan pemasarannya secara terpadu dan profesional, sehingga kebutuhan dan keinginan nasabah dapat terpuaskan, yang pada akhirnya akan tetap mempercayakan kemitraan dengan bank syariah. Dengan memahami profil segmentasi pasar yang dihadapi, tentunya bank syariah akan dapat merumuskan strategi pemasaran yang lebih tepat demi menjangkau pasar yang lebih luas. Potret nasabah perbankan di Indonesia umumnya sudah memahami keunggulan dari masing-masing perbankan, dimana perbankan konvensional unggul dalam jaringan yang luas dan memiliki fasilitas layanan yang handal dan luas. Di sisi lain, perbankan syariah unggul karena karakteristik produk, sehingga mereka ingin menggunakan kedua jenis perbankan tersebut.

Ketiga, Program Pengembangan Produk. Untuk merealisasikan pencitraan industri perbankan syariah “yang lebih dari sekedar bank”, bank syariah perlu terus melakukan inovasi produk dan dapat mengeksplorasi kekayaan skema keuangan yang variatif dan sekaligus bisa menunjukkan perbedaan dengan perbankan konvensional. Beberapa inisiatif yang dapat dilakukan oleh bank syariah, misalnya melalui *mirroring* produk dan jasa bank syariah internasional serta mendorong bank syariah milik asing untuk membawa produk-produk yang sukses di luar negeri ke Indonesia. Program ini menjadi keharusan agar keunikan v dibandingkan dengan perbankan konvensional lebih terlihat jelas.

Keempat, Program Peningkatan Pelayanan. Dari survey tingkat kepuasan nasabah, sebagaimana dimuat dalam Grand Strategy, terungkap bahwa kualitas layanan perbankan syariah lebih baik dari *core benefit* yang ditawarkan. Sedangkan dilihat dari tingkat kepuasan terhadap pinjaman bank konvensional dan bank syariah, kualitas perbankan syariah lebih baik hampir disemua aspek. Dengan demikian, maka peningkatan kualitas layanan mesti terus dilakukan di area yang terkait keunikan maupun bersifat umum. Dengan mengadopsi konsep *service excellency* berdasarkan dimensi RATER (*Reliability, Assurance, Tangible, Emphaty, Responsiveness*).

Kelima, Program Komunikasi yang Universal dan Terbuka. Berbagai upaya promosi dan komunikasi yang dilakukan oleh bank syariah kepada masyarakat perlu

mencermati spektrum peta segmentasi pasar yang ingin dijangkaunya, sehingga dapat menjadi citra baru perbankan syariah Indonesia yang modern, terbuka bagi semua segmen masyarakat (inklusif) dan melayani seluruh golongan masyarakat Indonesia tanpa terkecuali. Berbagai program promosi perlu dilakukan dengan tetap mengacu pada kepada *positioning* iB sebagai perbankan yang saling menguntungkan kedua belah pihak (bank dan nasabah) dan mendukung *branding* iB sebagai “lebih dari sekedar bank”.

Kesimpulan

Lembaga keuangan syariah yang pertama berdiri berupa Bank adalah Bank Muamalat Indonesia (BMI), yaitu pada tahun 1992. Pada tahun 1992 landasan hukum yang digunakan menjadi Undang-undang No 7 Tahun 1992 tentang perbankan (hanya mengenai bank bagi hasil), *dual banking system*, kemudian direvisi pada UU No 10 Tahun 1998. Pada tahun 1999 berisi Undang-Undang No 23 Tahun 1999 yang menjelaskan bahwa “Bank Indonesia memberikan kewenangan untuk pengaturan bank syariah.

Pada tahun 2008, diberlakukan UU No 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah. Payung hukum tersebut dapat digunakan oleh perbankan syariah untuk menyeimbangkan kesetaraan terhadap perbankan konvensional di Indonesia. Dengan demikian, perbankan syariah dapat membuka lebar kegiatan usaha perbankan dengan berdasarkan prinsip syariah. Didirikannya bank Islam ini karena dilatar belakangi oleh keinginan masyarakat Islam untuk menghindari praktik riba dalam kegiatan muamalahnya, dan terbukti dengan adanya *zero interest*, bank Syariah tetap berdiri kokoh di tengah goncangan krisis ekonomi tahun 1998.

Perbankan syariah memiliki prospek dan tantangan ke depan, seperti: menyongsong terbentuknya MEA tahun 2015, mendorong inovasi produk perbankan syariah yang kreatif dan efisien, menyiapkan SDM dalam kuantitas dan kualitas yang memadai, perbaikan kualitas layanan prima bagi nasabah agar kompetitif dengan perbankan lainnya, pemanfaatan IT secara optimal untuk mendorong penciptaan produk-produk unggulan, pelayanan pembinaan sektor UMKM dan penciptaan lapangan kerja, sosialisasi, edukasi dan diseminasi gagasan ekonomi kepada

masyarakat secara lebih intensif, peningkatan jumlah penyertaan modal sendiri untuk memenuhi ketentuan aturan Bank Indonesia.

Banyaknya peluang dan juga tantangan yang dihadapi industri perbankan syariah, maka diperlukan strategi khusus untuk mengembangkan perbankan syariah dalam menghadapi persaingan perbankan konvensional. Strategi tersebut diarahkan untuk meningkatkan kompetensi usaha secara komprehensif dengan mengacu pada analisis kekuatan dan kelemahan perbankan syariah di Indonesia, seperti Program Pencitraan Baru, Program Pengembangan Segmen Pasar, Program Pengembangan Produk, Program Peningkatan Pelayanan dan Program Komunikasi yang Terbuka dan Universal.

DAFTAR PUSTAKA

- Alamsyah, Halim, *Perkembangan dan Prospek Perbankan Syariah Indonesia: Tantangan dalam Menyongsong MEA 2015*, www.bi.go.id
- Antonio, Syafi'i, 2011, *Bank Syaiah dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press
- Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2011.
- Muhammad Amin Suma, *Jaminan Perundan-undangan Tentang Eksistensi Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*, Jurnal Al-Mawarid Edisi X Tahun 2003.
- M. Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoretis Praktis*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2012.
- Nurohman, Dede, *Undang-Undang Perbankan Syariah; Makna, Implikasi dan Tantangan*, Jurnal Ekonomi Islam La Riba, Vol. II No. 2, Desember 2008
- Sari, Tunjung, *Strategi Pemasaran dan Peran Perbankan Syariah dalam perekonomian Indonesia*, (Surakarta: STEI AUB), tt hal 2 dalam Muhammad Iqbal Fasa, *Tantangan dan Strategi Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia*, Jurnal Ekonomi Islam Vol. 2, No. I, Desember 2013
- Syukron, Ali, *Dinamika Perbankan Syariah di Indonesia*, Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam, Vol. 3, No. 2 2013, hal 30
- Thomas Suyatno, *Kelembagaan Perbankan*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2001
- Undang-undang No 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, *Bab IV Tata Kelola, Prinsip Kehati-hatian dan Pengelolaan Risiko Perbankan Syariah*.
- Unit Khusus Museum Bank Indonesia: *Sejarah Bank Indonesia*.pdf dalam www.bi.go.id
- Waluyo, Bambang, *Prinsip Ekonomi dalam Perbankan Syariah*, Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Vol 6, No.2 Juli 2007