

**PENGEMBANGAN KAPASITAS INSTITUSI PERBANKAN SYARIAH  
DALAM PENYEDIAAN INFRASTRUKTUR JARINGAN,  
SDM DAN PRODUK**

---

*Bambang Agus Sumantri\**

---

\* STAI Muhammadiyah Tulungagung  
putrawonorejo80@yahoo.com

***Abstract***

*Writing in the journal aims to analyze the development of institutional capacity, Islamic banking, network infrastructure, human resources and products of Islamic banking in Indonesia from 2003 to 2013. Where characteristics of a research library journal writing.*

**Keyword:** Institutional Capacity, Islamic Banking, Network Infrastructure, Human Resources And Product.

**PENDAHULUAN**

Industri perbankan syariah di Indonesia telah berusia lebih dari 20 tahun. Aset perbankan syariah telah tumbuh dari hanya Rp 7,85 triliun pada akhir Desember 2003 menjadi Rp 227 triliun pada akhir September 2013. (republika.co.id.)<sup>1</sup>

Perbankan Syariah di Indonesia secara kuantitas semakin banyak dan menjadi trend di industri perbankan, dimana hampir semua bank konvensional mempunyai bank syariah. Berdasarkan Outlook 2013<sup>2</sup> Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia menyatakan, selama periode tahun 2012, jumlah Bank Umum Syariah (BUS) dan Unit Usaha Syariah (UUS) sampai dengan Oktober 2012 tidak mengalami perubahan, namun demikian jumlah jaringan kantor meningkat. Meskipun dengan jumlah BUS (11 buah) maupun UUS (24 buah) yang sama, namun pelayanan kebutuhan masyarakat akan perbankan syariah menjadi semakin meluas yang tercermin dari bertambahnya Kantor Cabang dari sebelumnya sebanyak 452 menjadi 508 Kantor, sementara Kantor Cabang Pembantu (KCP) dan Kantor Kas (KK) telah bertambah sebanyak 440 kantor pada periode yang sama (Oktober 2012, yoy). Secara keseluruhan jumlah kantor perbankan syariah yang beroperasi sampai dengan bulan Oktober 2012

---

<sup>1</sup>Republika, *Industri Syari'ah Perlu Kepercayaan*, dalam <http://www.republika.co.id/berita/koran/news-update/13/11/11/mw2m6q-industri-syariah-perlu-kepercayaan>. Diakses 05-12-2013, Pkl. 15.00 wib.

<sup>2</sup>Bank Indonesia, *Outlook Perbankan Syariah Indonesia* (Jakarta: BI, 2013), 3.

dibandingkan tahun sebelumnya meningkat dari 1.692 kantor menjadi 2.188 kantor.

Dari jumlah rekening yang dikelola perbankan syariah<sup>3</sup> dalam 4 tahun terakhir menunjukkan peningkatan yang cukup signifikan (rata-rata  $\pm$  31%), bahkan pertumbuhan periode 2011 – 2012 (36,62%) lebih tinggi dari pertumbuhan periode 2009 – 2010 (24,67%).

Berdasarkan data BI<sup>4</sup>, jumlah pekerja di bank umum syariah (BUS) hingga Juli 2010 mencapai 13.594 orang, di unit usaha syariah (UUS) bank-bank konvensional 1.717 orang, dan di bank perkreditan rakyat syariah (BPRS) 3.039 orang. Angkanya diperkirakan akan terus meningkat sejalan dengan meningkatnya kebutuhan bank-bank syariah akan SDI. Selanjutnya Per April 2012<sup>5</sup>, Jumlah SDM perbankan syariah sebanyak 27.948 orang yaitu 21.478 SDM BUS, 2.372 SDM UUS dan 4098 SDM di BPRS. Saat ini, seluruh perbankan termasuk konvensional umumnya menstandarkan pendidikan strata satu (S1) dari berbagai jurusan untuk menjadi pegawai di level front officer dan atau back officer, meski ada beberapa bank yang masih membolehkan pendidikan diploma atau SMA. Dari sisi kompetensi, SDM perbankan syariah masih terfokus pada kompetensi di retail banking, kemampuan SDM perbankan syariah yang menguasai corporate finance dan investasi masih terbatas. Salah satu hal positif, bank syariah banyak menggunakan SDM lokal daerah yang memiliki kemampuan intrapersonal, komunikasi, dan manajemen yang baik sangat mungkin menjadi pegawai bank 62 tersebut. Hal ini juga disebabkan fokus bisnis yang menysasar ke masyarakat mikro di daerah.

## PEMBAHASAN

Pola pengembangan perbankan syariah di Indonesia sejak awal mengedepankan pengembangan kapasitas institusi termasuk dalam penyediaan infrastruktur jaringan, SDM dan produk yang mendukung pembentukan reputasi dalam pemenuhan prinsip syariah selain pengembangan infrastruktur kelembagaan bisnis syariah.

### Pengembangan infrastruktur kelembagaan bisnis syariah

Penyediaan Infrastruktur Jaringan, perluasan *office channeling* maupun *delivery channel* dengan bank induk dan/atau bank satu grup tetap mesti sejalan dengan kebijakan pengembangan perbankan syariah nasional yang telah diatur dalam UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, yang mendorong terwujudnya konsep perbankan syariah yang bersifat *full-pledged* dengan mendorong UUS untuk *dispin off* dan BUS untuk mengembangkan jaringan

---

<sup>3</sup>*Ibid.*

<sup>4</sup>*Ibid.*

<sup>5</sup>Bank Indonesia, *Model Bisnis Perbankan Syariah Kajian Direktorat Perbankan Syariah* (Jakarta: BI, 2012), 61.

kantornya secara luas, serta adanya semangat dalam UU dimaksud untuk menampilkan karakteristik khas perbankan syariah sebagai suatu sistem baru layanan keuangan. Kebijakan Bank Indonesia mengenai pengembangan infrastruktur kelembagaan bisnis syariah, yaitu bank syariah bisa membuka kantor mengikuti induknya (*office channeling*) tanpa harus menyisihkan modal inti. Tapi saat ini *delivery channel* hanya bisa melayani dana pihak ketiga (DPK). Produk pembiayaan dan gadai emas tidak bisa diberikan.

Berkenaan Model Bisnis Perbankan Syariah dapat diartikan sebagai *delivery channel*<sup>6</sup>, yaitu segmen nasabah investment bank adalah institusi-institusi besar serta individu yang membutuhkan media yang handal untuk dapat meyakinkan mereka tentang kualitas produk dan layanan yang ditawarkan oleh investment bank. Untuk itu, *delivery channel* yang sering digunakan oleh investment bank adalah *Business to Business* (B2B) digunakan untuk nasabah korporasi dan pemerintah, *sales force investment bank* digunakan untuk menjangkau nasabah individual, *corporate banking* guna memudahkan penggunaan layanan investment bank di berbagai tempat. Selain itu, investment bank juga menggunakan cabang di negara lain terutama untuk memudahkan nasabah korporasi dan pemerintah dalam mengakses layanan investment bank ketika melakukan transaksi di negara lain.

Perbankan syariah memilih mendirikan kantor *delivery channel* untuk menyiasati aturan pembukaan kantor bank berdasarkan modal inti. *Delivery channel* menjadi pilihan, lantaran Bank Indonesia (BI) tidak mewajibkan bank syariah memperkuat modal jika ingin memperluas jaringan dengan cara tersebut. Selanjutnya dapat digambarkan sebagai berikut:

1. Biaya investasi *office channeling* lebih murah 70% - 80% dibandingkan membuka kantor cabang sendiri. Biaya mendirikan cabang mencapai Rp 1 miliar per kantor.
2. Kantor *delivery channel* memiliki keterbatasan, karena hanya menawarkan DPK. Sedangkan cabang penuh bisa menjual seluruh produk.
3. Memanfaatkan sinergi dengan BUMN seperti Bank Mandiri dan PT Pos Indonesia untuk memperluas jaringan, karena jika ingin membuka cabang penuh, perseroan itu harus memperkuat modal inti. Berdasarkan data BI, jumlah jaringan kantor BSM pada Desember 2012 mencapai 565 kantor, terdiri dari 132 kantor pusat operasional dan kantor cabang, 383 kantor cabang pembantu dan unit layanan syariah serta 50 kantor kas.
4. Terdapat 11 Bank Umum Syariah (BUS) yang masuk kategori bank BUKU 1 dan BUKU 2. Nah, mereka yang ada di kelompok ini bebas membuka kantor di zona 1 sampai zona 6 dengan syarat modal inti kuat. Sedangkan yang berstatus Unit Usaha Syariah (UUS), jika ingin membuka cabang harus mengikuti induk usaha.

---

<sup>6</sup>*Ibid.*, 6.

Pertumbuhan aset bank syariah secara umum lebih tinggi dibandingkan bank induknya. Namun demikian, karena nominal aset bank konvensional jauh lebih besar sehingga walaupun pertumbuhan bank induk tidak setinggi perbankan syariah tetap menyebabkan penambahan pangsa bank syariah dengan induknya meningkat relatif moderat. Hal ini terlihat dari 10 (sepuluh) bank konvensional terbesar yang ada di Indonesia yang telah memiliki bank syariah, jika dibandingkan dengan pangsa pada tahun sebelumnya relatif saat ini telah mengalami peningkatan, kecuali 2 (dua) bank saja yang relatif tidak jauh berbeda. Yang lebih menggembirakan, jumlah bank yang memiliki pangsa atas induk di atas 6%, dimana tahun sebelumnya hanya 1 bank (BSM) pada tahun 2012 bertambah menjadi 3 bank yaitu BSM (10,01%), UUS Permata (7,3%) dan UUS BTN (6,23%). Hal ini memperlihatkan telah dilaksanakannya strategi dan kebijakan dalam arah yang tepat sebagai implementasi sinergi antara perbankan syariah dengan bank induknya yang menghasilkan peningkatan pangsa. Posisi April 2012<sup>7</sup> (terdapat 11 Bank Umum Syariah (BUS), 24 Unit Usaha Syariah (UUS), dan 156 Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).

Berdasarkan *finance.detik.com* 2012<sup>8</sup>, berikut daftar 10 bank terbesar di Indonesia di 2011 berdasarkan aset dan *market share* yang dirilis oleh Bank Indonesia:

1. PT Bank Mandiri Tbk dengan aset Rp 493,05 triliun (13,5% dari seluruh total aset perbankan)
2. PT Bank Rakyat Indonesia Tbk (BRI) dengan aset Rp 456,382 triliun (12,49%)
3. PT Bank Central Asia Tbk (BCA) dengan aset Rp 380.927 triliun (10,43%)
4. PT Bank Negara Indonesia Tbk (BNI) dengan aset Rp 289,458 triliun (7,92%)
5. PT Bank CIMB Niaga Tbk dengan aset Rp 164,247 triliun (4,5%)
6. PT Bank Danamon Indonesia Tbk dengan aset Rp 127,128 triliun (3,48%)
7. PT Pan Indonesia Bank Tbk (Panin) dengan aset Rp 118,991 triliun (3,26%)
8. PT Bank Permata Tbk dengan aset Rp 101,54 triliun (2,78%)
9. PT Bank Internasional Indonesia Tbk (BII) dengan aset Rp 91,335 triliun (2,5%)
10. PT Bank Tabungan Negara Tbk (BTN) dengan aset Rp 89,277 triliun (2,44%).

Untuk lebih meningkatkan *share* bank syariah dari bank induknya, diperlukan berbagai langkah dan strategi baru. Strategi dan langkah dimaksud antara lain berupa peningkatan koordinasi dalam pengawasan bank konvensional dan bank syariah agar tingkat penerapan strategi sinergi bank induk dengan bank

---

<sup>7</sup>*Ibid.*, 59.

<sup>8</sup>Detik, *10 Bank Terbesar di Indonesia*, dalam

<http://finance.detik.com/read/2012/02/16/085230/1843720/5/ini-dia-10-bank-terbesar-di-indonesia>. Diakses 20-11-2013, Pkl. 17.00 wib.

syariah sebagai salah satu upaya mendorong pertumbuhan bank syariah meningkat.

Selain itu juga *regulatory incentives* apabila diperlukan tetap akan dipertimbangkan, seperti dalam kelembagaan maupun peningkatan penyediaan fasilitas layanan syariah dalam jaringan bank induknya. Dengan demikian, kerjasama yang dilakukan selama ini akan dilanjutkan dengan bentuk-bentuk inovasi yang lebih progresif, misalnya dalam bentuk dukungan permodalan dan ekspansi bisnis secara reguler, hingga pengembangan *cross selling* dan penyeteraan produk dengan dukungan infrastruktur seperti jaringan kantor dan IT. Untuk selanjutnya dapat dijelaskan pada tabel 1 dibawah ini:

TABEL 1 FASILITAS INFRASTRUKTUR<sup>9</sup>

<b>Fasilitas Infrastruktur</b>	<b>Keterangan</b>
<b>ATM (Anjungan Tunai Mandiri) iB perbankan syariah</b>	lebih dari 6000 jaringan ATM Bersama dan 7000 jaringan ATC BCA. Melalui jaringan ATM di seluruh Indonesia, nasabah dapat melakukan pembayaran tagihan rutin bulanan seperti membayar tagihan telepon, listrik, internet, pesan tiket pesawat, dan masih banyak lagi.
<b>Setoran dan Tarikan Tunai</b>	Penyetoran tunai melalui kantor pos yang telah bekerjasama dengan bank syariah, setoran tunai antar bank melalui layanan bank konvensional yang membuka layanan syariah.
<b>Transfer baik melalui jaringan kantor maupun menggunakan fasilitas ATM</b>	Tranfer dari dan ke bank syariah seluruh Indonesia, jaringan layanan money transfer international (Western Union) sehingga proses transfer juga dapat dilaksanakan untuk nasabah yang tidak mempunyai rekening bank.
<b>Mobile Banking</b>	Fasilitas Mobile banking kemudahan untuk mengecek saldo tabungan, transfer uang antar bank, membayar pengeluaran rutin bulanan sampai mengisi pulsa, dimanapun dan kapanpun membutuhkan.
<b>Internet banking</b>	Melalui akses jasa perbankan lewat internet, nasabah bisa melakukan berbagai transaksi kapanpun.
<b>Phone Banking</b>	Bisa mengakses rekening melalui telephone dan handphone, melalui SMS

<sup>9</sup>Bank Indonesia, *Buku Saku Perbankan Syariah* (Jakarta: Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia, 2011), 35-37.

---

	untuk berbagai transaksi perbankan: informasi saldo, ganti PIN, transfer antar rekening, pembayaran tagihan rutin bulanan
<b>Debit Card</b>	Kartu debit card untuk digunakan berbelanja di supermarket, mall, restoran dan tempat-tempat wisata yang mempunyai hubungan kerjasama dengan bank syariah.
<b>Credit Card Syariah</b>	Kartu kredit untuk berbelanja di berbagai merchants, menarik uang tunai melalui ATM, membayar berbagai tagihan (listrik, air, telepon, tv kabel, membayar biaya kuliah), untuk membeli tiket pesawat terbang maupun mengisi ulang pulsa handphone. Didukung Master Card International, sehingga dapat digunakan hampir 30 juta merchant dan mesin ATM verlogo Master Card atau Cirrus diseluruh dunia

---

Kebijakan pemanfaatan dan perluasan jaringan dan layanan melalui bank induk dan/atau bank satu grup-nya, agar tidak menciptakan disinsentif dalam perluasan jaringan kantor bank syariah, dapat diatasi dengan melakukan beberapa persyaratan dan pertimbangan tertentu seperti : (i) peningkatan produktivitas atau efisiensi biaya namun dalam batas risiko yang dapat diterima, (ii) kejelasan tanggung jawab dan terpenuhinya *compliance* serta akses pengawas, (iii) terjaganya kontinuitas layanan, reputasi dan kemampuan bank untuk memenuhi kewajibannya, dan (iv) kewajiban pembukaan kantor cabang syariah setelah terpenuhinya persyaratan keuangan tertentu atas telah dibukanya layanan perluasan perbankan syariah di jaringan kantor bank induk/bank satu grup.

Dalam rangka tetap menumbuh-kembangkan perbankan syariah, Bank Indonesia akan memfokuskan kebijakan pengembangan perbankan syariah tahun 2013 pada hal-hal sebagai berikut: (i) Pembiayaan perbankan syariah yang lebih mengarah kepada sektor produktif dan masyarakat yang lebih luas, (ii) Pengembangan produk yang lebih memenuhi kebutuhan masyarakat dan sektor produktif, (iii) Transisi pengawasan yang tetap menjaga kesinambungan pengembangan perbankan syariah, (iv) Revitalisasi peningkatan sinergi dengan bank induk dan (v) Peningkatan edukasi dan komunikasi dengan terus mendorong peningkatan kapasitas perbankan syariah pada sektor produktif serta komunikasi "*parity*" dan "*distinctiveness*". Dapat disimpulkan bahwa optimalisasi jaringan khususnya meningkatkan produktivitas seluruh jaringan perbankan syariah merupakan strategi yang harus dikembangkan.

## Penyediaan dan Peningkatan Kompetensi SDM Perbankan Syariah

Beberapa strategi yang telah dilakukan perbankan syariah pada tahun 2012 antara lain memanfaatkan jaringan dan SDM bank induk dalam melakukan analisa pembiayaan yang relatif lebih kompleks seperti korporasi dan/atau manajemen risiko sepanjang masih diakomodasi pemenuhan prinsip syariahnya. Dalam hal ini pemenuhan kebutuhan sumber daya manusia terutama untuk aktivitas penjualan merupakan hal yang penting untuk dilaksanakan.

Dalam upaya meningkatkan kompetensi SDM perbankan syariah, Bank Indonesia akan melanjutkan kerjasama dengan ICDIF-LPPI melalui dukungan program pelatihan dan pendidikan kepada SDM perbankan syariah yang diperlukan untuk meningkatkan ketrampilan/kompetensi teknis operasional serta kemampuan analisis dalam pemasaran produk perbankan syariah yang berbasis *prudential* dan *sharia compliance*.

Dan kebijakan SDM yang lebih integrated termasuk diantaranya penilaian kinerja (*key performance indicator*) aktivitas layanan syariah oleh SDM bank induk menjadi salah satu strategi yang dapat dijalankan dan diharapkan dapat meningkatkan pertumbuhan perbankan syariah. Untuk selanjutnya SDM Perbankan Syariah diharapkan memiliki kemampuan yang baik yang berdasarkan Kompetensi Multi Disiplin Ilmu dan Multi Dimensi sebagai berikut:

1. Kontrak-kontrak Muamalah dalam bisnis sesuai Undang-Undang Syariah/Nilai-nilai islam.
2. Pengetahuan di Produk-Produk Perbankan dan Produk-Produk Perbankan Syariah.
3. Keahlian Investasi Managemen Kekayaan.
4. Keahlian dalam Struktur Keuangan Perbankan dan Produk-Produk Finansial yang lain.
5. Memiliki jejaringan sosial ekonomi yang kuat dan kemampuan membangun jaringan baru.
6. Keahlian dalam berkomunikasi.

Karakter Islami sesuai syariah Islam dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Jujur sebagai "*personality brand image*"
  - a. Abu Sa'id meriwayatkan bahwa Rasulullah berkata, "Saudagar yang jujur dan dapat dipercaya akan dimasukkan dalam golongan para nabi, orang-orang jujur dan para syuhada.
  - b. Rosululloh bersabda: "Jika penjual dan pembeli itu jujur dan transparan, maka akan diberkahi dalam transaksinya" (HR. Bukhori no.2079 dan Muslim no.1532)
2. Mencintai customer – "*customer service*"
  - a. "Belum beriman seseorang sehingga dia mencintai saudaramu seperti mencintai dirimu sendiri."

- b. Rasulullah berkata, “Rahmat Allah atas orang-orang yang baik hati ketika ia menjual dan membeli, dan ketika dia membuat keputusan.” (HR Bukhari).
  - c. Q.S: 4: 29 *“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu”*<sup>10</sup>
3. Penuhi Janji – *“on time delivery”*
    - a. *“Wahai orang-orang yang beriman penuhi janjimu.”* (QS Al Maidah 3)
    - b. Nasehat Rasulullah, *“Hindarilah banyak bersumpah ketika melakukan transaksi dagang, sebab itu dapat menghasilkan penjualan yang cepat, laku menghapuskan berkah.”*
    - c. *“Pada hari kiamat nanti, Allah tidak akan berbicara, melihatpun tidak kepada orang yang semasa hidup berdagang dengan menggunakan sumpah palsu”*.
  4. Kualitas - Quality  
barang bagus dijual dengan harga bagus dan barang dengan kualitas lebih rendah dijual dengan harga yang lebih rendah.
  5. Memberikan manfaat kepada orang lain sebagai implikasi sosial bisnis – environment
  6. Takaran, ukuran dan timbangan yang benar. *“Celakalah bagi orang yang curang, yaitu orang yang apabila menerima takaran dari orang lain, mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi”* (QS 83: 112).
  7. Tidak boleh menjelekkan bisnis orang lain, agar orang membeli kepadanya. Nabi
  8. Muhammad SAW bersabda, *“Janganlah seseorang di antara kalian menjual dengan maksud untuk menjelekkan apa yang dijual oleh orang lain,”* (H.R. Muttafaq ‘alaih).
  9. Tidak menimbun barang. Ihtikar ialah menimbun barang (menumpuk dan menyimpan barang dalam masa tertentu, dengan tujuan agar harganya suatu saat menjadi naik dan keuntungan besar pun diperoleh). Rasulullah melarang keras perilaku bisnis semacam itu.
  10. Tidak melakukan monopoli dan komoditi bisnis yang dijual adalah barang yang suci dan halal. Nabi Muhammad SAW bersabda, *“Sesungguhnya Allah mengharamkan bisnis miras, bangkai, babi dan patung-patung,”* (H.R. Jabir).

---

<sup>10</sup>Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemah* (Jakarta: Depag RI, 1987), Q.S. An-Nisaa': 29.

11. Bisnis yang dilaksanakan bersih dari unsur riba. Firman Allah, "*Hai orang-orang yang beriman, tinggalkanlah sisa-sisa riba jika kamu beriman,*" (Q.S. al-Baqarah: 278). Pelaku dan pemakan riba dinilai Allah sebagai orang yang kesetanan (QS. 2: 275). Oleh karena itu Allah dan Rasulnya mengumumkan perang terhadap riba.
12. Bisnis dilakukan dengan suka rela, tanpa paksaan. Firman Allah, "*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan cara yang batil, kecuali dengan jalan bisnis yang berlaku dengan suka-sama suka di antara kamu,*" (Q.S. 4: 29).

### **Penyediaan Produk dan Layanan Syariah**

Upaya lain yang tetap dapat dilakukan adalah dengan melakukan sharing antara kompetensi unit BUK induk dalam mendesain dan menjual produk di satu sisi, dengan pemahaman standar/akad syariah yang dimiliki bank syariah di sisi lain, sehingga produk dan layanan syariah dapat diperluas untuk melayani segmen nasabah yang beragam, baik mikro, ritel maupun komersial/korporasi. Disamping itu pendalaman penetrasi produk di pasar melalui pengembangan dan peluncuran produk baru merupakan hal yang penting untuk dilakukan. Untuk selanjutnya akan meningkatkan budaya layanan dan promosi penjualan. Produk adalah segala sesuatu (barang, jasa, orang, tempat, ide, informasi, dan atau organisasi) yang bisa ditawarkan untuk memuaskan dan keinginan konsumen.

Menurut, Fandy dan Gregorius<sup>11</sup> istilah harga bisa diartikan sejumlah uang (satuan moneter) dan atau aspek lain non moneter yang mengandung utilitas/kegunaan tertentu yang diperlukan untuk mendapatkan sebuah produk. Harga menurut klasifikasi penetapan harga terbagi atas tiga pembagian. Pertama, harga terlampaui murah yang akan berdampak terhadap pangsa pasar yang melonjak (margin kontribusi dan laba bersih yang diperoleh bisa menjadi amat kecil, bahkan tidak cukup untuk mendukung pertumbuhan/ekspansi organisasi. Kedua, harga mahal dimana dapat meningkatkan laba jangka pendek (tetapi sulit dijangkau konsumen). Dan ketiga, harga mahal sekali, dimana cenderung menarik para pesaing untuk masuk ke industri yang sama, diprotes lembaga konsumen, dan mengundang campurtangan pemerintah untuk menurunkan.

Karakter perekonomian Indonesia secara umum masih banyak bertumpu kepada pasar domestik, dimana perbankan syariah masih belum sepenuhnya dapat mengeksplorasi potensi pasar dimaksud termasuk peningkatan kepada sektor produktif. Dengan demikian pada tahun 2012, perbankan syariah diarahkan untuk mulai mengembangkan kapasitasnya dan lebih aktif melayani kebutuhan pembiayaan sektor produktif serta mulai melakukan *redirecting/review* terhadap dominasi pembiayaan di sektor jasa/konsumsi.

---

<sup>11</sup> Fandy T. Dan Gregorius C. *Pemasaran Strategik* (Yogyakarta: Andi offset, 2012 Ed. Kedua), hal. 315.

Arah pembiayaan yang lebih kepada sektor/jenis produktif ini sudah mulai terlihat hasilnya pada akhir tahun 2012 (data September 2012), dimana telah terjadi perlambatan pertumbuhan (0,82% di 2012-yoy) pangsa pembiayaan ke sektor-sektor jasa dan lainnya untuk dunia usaha, sosial masyarakat dan lainnya/konsumsi dibandingkan pembiayaan ke sektor produktif dibandingkan pertumbuhan pada tahun sebelumnya (8,4% di 2011-yoy) atau telah terjadi perlambatan pertumbuhan pangsa sebesar 7,59% selama setahun. Begitu pula yang terjadi apabila dilihat dari jenis pembiayaan yang diberikan, telah terjadi perlambatan pertumbuhan pangsa pembiayaan jenis konsumsi dibandingkan jenis produktif (modal kerja + investasi) yaitu dari tahun sebelumnya sebesar 30,09% (2011, yoy) menjadi hanya terjadi pertumbuhan pangsa pembiayaan konsumsi sebesar 1,92% (2012, yoy) atau telah mengalami perlambatan pertumbuhan pangsa pembiayaan jenis konsumsi sebesar 28% selama setahun.

Pencapaian ini tidak terlepas dari berbagai upaya yang telah dilakukan Bank Indonesia maupun industri perbankan syariah, terutama keluarnya berbagai aturan yang mulai membatasi pertumbuhan sektor/jenis konsumsi (dalam hal ini terkait gadai emas) seperti aturan pembiayaan qardh beragun emas maupun pembiayaan kepemilikan emas di semester I-2012 dan pelaksanaan seminar internasional keuangan syariah pada bulan Mei 2012 yang menengahkan tema terkait pertumbuhan perbankan syariah yang tetap fokus kepada pembiayaan sektor/jenis produktif dimana telah ditampilkan pembicara dari kalangan perbankan syariah maupun pelaku usaha yang bergerak di sektor riil, sehingga dapat menjadi *lesson learnt* bagi yang lain. Selain itu, dilakukannya upaya memfasilitasi proses *link and match* bank syariah dengan pelaku usaha di sektor-sektor tersebut, antara lain melalui *business matching* dan *focus group discussion* antara perbankan syariah dengan pengusaha.

### **Pengembangan dan Pengayaan Produk yang Lebih Terarah**

Sejalan dengan arah peningkatan diversifikasi segmen nasabah, Bank Indonesia akan memprioritaskan dukungan bagi pengembangan produk-produk yang terkait sektor produksi. Dukungan tersebut antara lain dapat diberikan dalam bentuk kajian produk dan penyempurnaan regulasi dan proses perizinan produk.

Bank Indonesia tetap melanjutkan forum kerjasama *tripartite* dengan Dewan Syariah Nasional dan Ikatan Akuntan Indonesia dalam mempercepat pengembangan produk-produk baru atau *non standard*, antara lain produk lindung nilai. Selain itu juga, dikeluarkannya aturan yang memberikan insentif bagi produk yang lebih bervariasi (MMQ dan IMBT) dari produk yang sudah umum (murabahah) yaitu berupa aturan penerapan kebijakan *Financing to Value* (FTV) dan *Down Payment* (DP) bagi Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah dan Pembiayaan Kendaraan Bermotor bagi BUS dan UUS. Lebih jauh, dalam konteks arah pengembangan bisnis dan produk perbankan syariah, pada tahun 2012 Bank Indonesia telah menyusun model bisnis perbankan syariah, serta *product development strategic plan* yang diluncurkan pada akhir tahun 2012, yang diharapkan dapat menjadi pijakan dan *guidance* bagi otoritas maupun industri.

Dapat ditambahkan pula upaya yang telah dilakukan Bank Indonesia dalam melakukan penyempurnaan kodifikasi produk perbankan syariah, melalui *updating* produk yang telah memperoleh perizinan dari Bank Indonesia serta *review* kembali pola kodifikasi dari semula lebih berfokus kepada akad menjadi lebih berfokus kepada produknya. Untuk selanjutnya dapat dijelaskan pada tabel 2 dan tabel 3 dibawah ini:

TABEL 2 PRODUK PENDANAAN PERBANKAN SYARIAH<sup>12</sup>

<b>NAMA PRODUK</b>	<b>AKAD</b>
<b>PENDANAAN iB</b>	
<b>GIRO iB</b>	
Giro USD iB	Titipan
Giro iB	Titipan
<b>TABUNGAN iB</b>	
Tabungan iB	Fleksibel: Titipan/Penyertaan Modal
Tabungan Haji iB	Fleksibel: Titipan/Penyertaan Modal
Tabungan Emas iB	Penyertaan Modal
Tabungan Pendidikan iB	Penyertaan Modal
Tabungan Perencanaan iB	Penyertaan Modal
Tabungan Arisan iB	Penyertaan Modal
Tabungan Umrah iB	Penyertaan Modal
<b>DEPOSITO iB</b>	
Deposito iB	Penyertaan Modal
Deposito USD iB	Penyertaan Modal
Deposito Special Investment Deposito iB	Penyertaan Modal untuk Proyek Tertentu
<b>JASA iB</b>	
Jasa Kirim Uang Antar Negara iB	Sewa
Jasa Bank Garansi iB	Penjaminan
Jasa SKBDN iB	Penjaminan dan Perwakilan
Jasa Syariah Card iB	Penjaminan, Pinjaman Uang, dan Perwakilan
Jasa Deposito Box Emas iB	Sewa
Jasa Pengalihan Hutang iB	Pinjaman uang dan Jual Beli dengan Margin
Jasa Penukaran Uang iB	Penukaran dua mata uang yang berbeda
Jasa Kirim Uang iB	Perwakilan
Jasa Kirim Uang Valas iB	Perwakilan
Jasa Bancassurance iB	Perwakilan dengan Fee
Jasa L/C Ekspor iB	Perwakilan dengan Fee, Jual Beli, dan
Jasa L/C Impor iB	Penjaminan
Gadai Emas iB	Perwakilan dengan Fee dan Penjaminan
Investasi Emas iB	Pinjaman Uang dan Sewa
	Perwakilan

<sup>12</sup>Kebijakan Pengembangan Perbankan Syariah dan Grand Strategy, Pengembangan Pasar Perbankan Syariah. Bank Indonesia, 28-29.

TABEL 3 PRODUK PEMBIAYAAN PERBANKAN SYARIAH<sup>13</sup>

NAMA PRODUK	AKAD
<b>PEMBIAYAAN iB</b>	
<b>KONSUMER iB</b>	
Pembiayaan Multijasa iB-KTA iB (untuk Pendidikan, Pernikahan, Kesehatan, Umrah)	Sewa
Pembiayaan Pemilikan Rumah iB (KPR iB)	Fleksibel: jual beli dengan margin, jual beli dengan pesanan, sewa beli. Fleksibel: jual beli dengan margin, sewa beli, sewa Jual Beli dengan margin
Pembiayaan Pemilikan Mobil iB (KPM iB)	Fleksibel: jual beli dengan margin, jual beli dengan pesanan Jual Beli dengan margin
Pembiayaan Kavling Siap bangun iB	Penjaminan, Pinjaman Uang, Sewa, dan Perwakilan
Pembiayaan Renovasi Rumah	
Pembiayaan Konsuntif iB	
Kartu Kredit iB	
<b>MODAL KERJA DAN KORPORASI iB</b>	
Pembiayaan Dana Berputar iB	Kemitraan
Pembiayaan Menengah dan Korporasi iB	Fleksibel: Kemitraan/Penyertaan Modal
Pembiayaan Mikro dan Kecil iB	Fleksibel: Kemitraan/Penyertaan Modal
Pembiayaan rekening Koran iB	Kemitraan
Pembiayaan Sindikasi iB	Kemitraan
Pembiayaan Modal Kerja iB	Fleksibel: Kemitraan/Penyertaan Modal
Pembiayaan Channeling iB	Fleksibel: Penyertaan Modal untuk Proyek Tertentu/Sewa Beli
Pembiayaan Executing iB	Penyertaan Modal untuk Proyek Tertentu
Pembiayaan Sewa Equipment iB	Sewa Beli
Pembiayaan ke Sektor Pertanian iB	Jual beli dengan Pesanan secara Pararel
Pembiayaan Pembangunan Perumahan iB	Jual beli dengan Pesanan secara Pararel
<b>LAIN-LAIN iB</b>	
Pembiayaan Dana Talangan iB	Pinjaman uang

Pada dasarnya, produk yang ditawarkan perbankan syariah dapat dibagi menjadi tiga bagian besar yaitu :

1. Produk Penyaluran Dana
  2. Produk Penghimpunan Dana
  3. Produk Jasa
1. Produk Penyaluran Dana

Dalam menyalurkan dana kepada nasabah, secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi kedalam tiga kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaan yaitu :

<sup>13</sup>*Ibid.*, 29-30.

- a) Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang yang dilakukan dengan prinsip jual beli.
- b) Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk mendapatkan jasa dilakukan dengan prinsip sewa.
- c) Transaksi pembiayaan untuk usaha kerja sama yang dituju guna mendapatkan sekaligus barang dan jasa, dengan prinsip bagi hasil.

Pada kategori pertama dan kedua, tingkat keuntungan bank ditentukan didepan dan menjadi bagian harga atas barang atau jasa yang dijual. Produk yang termasuk dalam kelompok ini adalah produk yang menggunakan prinsip jual beli seperti murabahah, salam dan istishna serta produk yang menggunakan prinsip sewa atau ijarah. Sedangkan kategori ketiga, tingkat keuntungan bank ditentukan dari besarnya usaha sesuai dengan prinsip bagi hasil. Pada produk bagi hasil keuntungan ditentukan oleh nisbah bagi hasil yang disepakati dimuka. Produk perbankan yang termasuk kedalam kelompok ini adalah musyarakah dan mudhrabah.

#### 1.1. Prinsip jual beli (Ba'i)

Prinsip jual beli diadakan sehubungan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda (transfer of property). Tingkat keuntungan bank ditentukan didepan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual. Transaksi jual beli dibedakan berdasarkan bentuk pembayarannya dan waktu penyerahan barang seperti :

##### a) Pembiayaan Murabahah

Murabahah adalah transaksi jual beli, dimana bank mendapat sejumlah keuntungan. Dalam hal ini, bank menjadi penjual dan nasabah menjadi pembeli. Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad.

##### b) Salam

Salam adalah transaksi jual beli, dimana barangnya belum ada, sehingga barang yang menjadi objek transaksi tersebut diserahkan secara tangguh.

Dalam transaksi ini, bank menjadi pembeli dan nasabah menjadi penjual.

##### c) Istishna

Alur transaksi Istishna mirip dengan Salam, hanya saja dalam Istishna, Bank dapat membayar harga pembelian dalam beberapa kali termin pembayaran. Skim istishna dalam bank syariah umumnya diaplikasikan pada pembiayaan manufaktur dan konstruksi.

### 1.2. Prinsip Sewa (Ijarah)

Secara prinsip, Ijarah sama dengan transaksi jual beli. Hanya saja yang menjadi objek dalam transaksi ini adalah dalam bentuk manfaat. Pada akhir masa sewa dapat saja diperjanjian bahwa barang yang diambil manfaatnya selama masa sewa akan dijual belikan antra Bank dan nasabah yang menyewa (Ijarah muntahiyah bittamlik/sewa yang diikuti dengan berpindahnya kepemilikan)

### 1.3. Prinsip Bagi Hasil (Syirkah)

Produk pembiayaan syariah yang didasarkan dengan prinsip bagi hasil adalah :

#### a) Musyarakah

Musyarakah adalah bentuk umum dari usaha bagi hasil. Dalam kerjasama ini para pihak secara bersama-sama memadukan sumber daya baik yang berwujud ataupun tidak berwujud untuk menjadi modal proyek kerjasama, dan secara bersama-sama pula mengelola proyek kerjasama tersebut.

#### b) Mudarabah

Dalam mengaplikasikan prinsip mudharabah, penyimpan atau deposan bertindak sebagai pemilik modal, dan bank sebagai mudharib (pengelola). Dana tersebut digunakan Bank untuk melakukan pembiayaan murabahah atau ijarah seperti yang dijelaskan terdahulu. Dapat pula dana tersebut digunakan oleh bank untuk melakukan pembiayaan mudharabah. Hasil usaha ini akan dibagi hasilkan berdasarkan nisbah yang disepakati.

### 1.4. Akad Pelengkap

Untuk memudahkan pelaksanaan pembiayaan, biasanya diperlukan juga akad pelengkap. Akad pelengkap ini tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, namun ditujukan untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan. Meskipun tidak ditujukan mencari keuntungan, dalam akad pelengkap ini dibolehkan untuk meminta pengganti biaya biaya yang dikeluarkan untuk melaksanakan akad ini. Besarnya biaya pengganti ini sekedar untuk menutupi biaya yang benar benar timbul.

#### a) Hiwalah (Alih Utang Piutang)

Hiwalah adalah transaksi pengalihan utang piutang. Dalam praktek perbankan syariah, fasilitas hiwalah lazimnya untuk membantu supplier mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan produksinya, sedangkan bank mendapat ganti biaya atas jasa.

b) Rahn

Rahn, dalam bahasa umum lebih dikenal dengan Gadai. Tujuan akad Rahn adalah untuk memberikan jaminan pembayaran kembali kepada bank dalam memberikan pembiayaan.

c) Qardh

Qardh adalah pinjaman uang. Misalnya dalam hal seorang calon haji membutuhkan dana pinjaman talangan untuk memenuhi syarat penyeteroran biaya perjalanan haji. Bank memberikan pinjaman kepada nasabah calon haji tersebut dan si nasabah melunasinya sebelum keberangkatan Hajinya.

d) Wakalah

Wakalah dalam praktek Perbankan syariah terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti pembukuan L/C, inkaso dan transfer uang.

e) Kafalah

Kafalah dalam bahasa umum lebih dikenal dengan istilah Bank Garansi, yang ditujukan untuk menjamin pembayaran suatu kewajiban pembayaran. Bank dapat mensyaratkan nasabah untuk menempatkan sejumlah dana untuk fasilitas ini sebagai Rahn. Bank dapat pula menerima dana tersebut dengan prinsip wadi'ah. Bank mendapatkan pengganti biaya atas jasa yang diberikan

2. Produk Penghimpunan Dana

Produk penghimpunan dana dibank syariah dapat berupa giro, tabungan, dan deposito. Prinsip operasional syariah yang diterapkan dalam penghimpunan dana masyarakat adalah wadi'ah dan mudharabah.

a. Wadi'ah

Prinsip Wadi'ah yang diterapkan dalam Perbankan syariah adalah Wadiah Yad Dhamanah yang diterapkan pada produk rekening giro. Dalam konsep Wadi'ah Yad Dhamanah, Bank dapat mempergunakan dana yang dititipkan, akan tetapi bank bertanggung jawab penuh atas keutuhan dari dana yang dititipkan.

b. Mudharabah

- i. Mudarabah Mutlaqah adalah Mudarabah yang tidak disertai dengan pembatasan penggunaan dana dari Sahibul Mal.
- ii. Mudarabah Muqayadah on Balance Sheet, adalah Aqad Mudarabah yang disertai dengan pembatasan penggunaan dana dari Sahibul Mal untuk investsi-investasi tertentu.

iii. Mudarabah of Balance Sheet, dalam Mudarabah of Balance Sheet, Bank bertindak sebagai arranger, yang mempertemukan nasabah pemilih modal dan nasabah yang akan menjadi mudharib.

c. Wakalah

Wakalah dalam praktek perbankan syariah dilakukan apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti inkaso dan transfer uang.

3. Jasa Perbankan

Bank syariah dapat melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan kepada nasabah dengan mendapat imbalan berupa sewa atau keuntungan. Jasa perbankan tersebut antara lain berupa :

a. Sharf (jual beli valuta asing)

Pada prinsipnya jual beli valuta asing sejalan dengan prinsip Sharf, sepanjang dilakukan pada waktu yang sama (*spot*). Bank mengambil keuntungan dari jual beli valuta asing ini.

b. Ijarah (Sewa)

Jenis kegiatan Ijarah antara lain penyewaan kotak simpanan (*safe deposit box*) dan jasa tata-laksana administrasi dokumen (*custodian*). Bank mendapat imbalan sewa dari jasa tersebut.

## KESIMPULAN

Pengembangan kapasitas institusi dalam penyediaan infrastruktur jaringan terus mengalami pemantapan secara sarana dan prasarana. Penyediaan Infrastruktur Jaringan, perluasan *office channeling* maupun *delivery channel* dengan bank induk dan/atau bank satu grup tetap mesti sejalan dengan kebijakan pengembangan perbankan syariah nasional.

Pengembangan kapasitas institusi dalam penyediaan SDM/SDI Perbankan Syariah diharapkan memiliki kemampuan yang baik yang berdasarkan berkarakter Islami, Kompetensi Multi Disiplin Ilmu dan Multi Dimensi.

Pengembangan kapasitas institusi dalam penyediaan produk, bahwa produk yang ditawarkan perbankan syariah dapat dibagi menjadi tiga bagian besar yaitu pertama, Produk Penyaluran Dana. Kedua, Produk Penghimpunan Dana dan ketiga Produk Jasa.

## DAFTAR PUSTAKA

Bank Indonesia (2012). *Outlook Perbankan Syariah Indonesia 2013*. Jakarta

\_\_\_\_\_ (2012). *Model Bisnis Perbankan Syariah*, Jakarta: Kajian Direktorat Perbankan Syariah.

Buku Saku Perbankan Syariah (2011). *Direkturat Perbankan Syariah Bank Indonesia*.

Fandy T. Dan Gregorius C. (2012). *Pemasaran Strategik*. Ed.Kedua. Yogyakarta: Andi.

Buku Saku (2011). *Kebijakan Pengembangan Perbankan Syariah dan Grand Strategy Pengembangan Pasar Perbankan Syariah*. Bank Indonesia.

Dwiantika, Nina. (2013) *Bank Syariah Pilih Office Channeling*.  
<http://keuangan.kontan.co.id/news/bank-syariah-pilih-office-channeling>.  
Diakses 04-12-2013.

<http://finance.detik.com/read/2012/02/16/085230/1843720/5/ini-dia-10-bank-terbesar-di-indonesia>. Diakses 20-11-2013.

<http://www.republika.co.id/berita/koran/news-update/13/11/11/mw2m6q-industri-syariah-perlu-kepercayaan> . Diakses 05-12-2013.