







saat ini sudah ada 1492 kantor cabang bank konvensional yang memiliki layanan syariah. Secara geografis, penyebaran jaringan kantor perbankan syariah saat ini telah menjangkau masyarakat di lebih dari 89 kabupaten/kota di 33 propinsi.

Kinerja pertumbuhan pembiayaan bank syariah tetap tinggi sampai posisi Februari 2009 dengan kinerja pembiayaan yang baik (NPF, Net Performing Financing di bawah 5%). Penyaluran pembiayaan oleh perbankan syariah per Februari 2009 secara konsisten terus mengalami peningkatan dengan pertumbuhan sebesar 33,3% pada Februari 2008 menjadi 47,3% pada Februari 2009. Sementara itu, nilai pembiayaan yang disalurkan oleh perbankan syariah mencapai Rp.40,2 triliun.

Sekali lagi industri perbankan syariah menunjukkan ketangguhannya sebagai salah satu pilar penyokong stabilitas sistem keuangan nasional. Dengan kinerja pertumbuhan industri yang mencapai rata-rata 46,32% dalam lima tahun terakhir, iB (baca ai-Bi, Islamic Bank) di Indonesia diperkirakan tetap akan mengalami pertumbuhan yang cukup tinggi pada tahun 2009.

Perbankan syariah nasional pada tahun 2009 diperkirakan masih akan berada dalam fase *high-growth*-nya. Proyeksi pertumbuhan optimis pada 2009 diperkirakan mencapai 75% dengan pencapaian total aset Rp. 87 triliun, sebagaimana ditetapkan dalam Grand Strategy Pengembangan Pasar Perbankan Syariah yang telah dirumuskan oleh Bank Indonesia. Optimisme tersebut didasarkan kepada asumsi, bahwa faktor-faktor yang mempercepat pertumbuhan industri perbankan syariah akan dapat dipenuhi, antara lain: realisasi konversi beberapa UUS (Unit Usaha Syariah) menjadi BUS (Bank Umum Syariah), implementasi UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah sebagai kepastian hukum berhasil mendorong peningkatan kapasitas bank-bank syariah; implementasi UU No. 19 Tahun 2008 tentang SBSN mampu memberikan semangat industri untuk meningkatkan kinerjanya, dukungan dari Amandemen UU Perpajakan sebagai kepastian hukum berhasil mendorong peningkatan kapasitas bank-bank syariah melalui peran investor asing, iklim dunia usaha yang tetap kondusif di tengah aktivitas Pemilu, meningkatnya pemahaman masyarakat dan preferensi untuk menggunakan produk dan jasa bank syariah, serta realisasi penerbitan *Corporate* SUKUK oleh bank syariah untuk memperkuat *base capital* perbankan syariah.

Dengan positioning khas perbankan syariah sebagai *beyond banking*, yaitu perbankan yang menyediakan produk dan jasa keuangan yang lebih beragam serta didukung oleh skema keuangan yang lebih bervariasi, kita yakin bahwa di masa-masa mendatang akan semakin tinggi minat masyarakat Indonesia untuk menggunakan bank syariah. Dan pada gilirannya hal tersebut akan meningkatkan signifikansi peran bank syariah dalam mendukung stabilitas sistem keuangan nasional, bersama-sama secara sinergis dengan bank konvensional dalam kerangka *Dual Banking System* (sistem perbankan ganda) Arsitektur Perbankan Indonesia (API).







memiliki 4 bank syari'ah diikuti Perancis terdapat 3 bank syari'ah dan Jerman serta Rusia masing-masing 1 bank syari'ah.

Dengan trend seperti diatas, dengan sendirinya akan membuka peluang dunia barat dan Eropa untuk memahami dunia Islam dan jaran-ajarannya, khususnya dalam bidang ekonomi syari'ah. Sistem ekonomi islam secara berlahan-lahan diterima sebagai sebuah system ekonomi yang universal dan tentu bisa diharapkan dapat menyelesaikan persoalan ekonomi umat manusia.

### **Masa Depan Bank Syari'ah di Indonesia**

*Market share* bank syariah di Indonesia saat ini, relatif masih kecil, belum mencapai 2 % dari total asset bank secara nasional. Menurut Siti Fajriyah, salah seorang Deputy Gubernur Bank Indonesia, jumlah nasabah Bank syariah saat ini, baru sekitar 3 juta orang. Padahal jumlah umat Islam potensial untuk menjadi *customer* bank syariah lebih dari 100 juta orang. Dengan demikian, mayoritas umat Islam belum berhubungan dengan bank syariah.

Banyak faktor yang menyebabkan mengapa umat Islam belum berhubungan dengan bank-syariah, antara lain *Pertama*, Tingkat pemahaman dan pengetahuan umat tentang bank syariah masih sangat rendah. Masih banyak yang belum mengerti dan salah faham tentang bank syariah dan mengganggapnya sama saja dengan bank konvensional, Bahkan sebagian ustaz yang tidak memiliki ilmu yang memadai tentang ekonomi Islam (ilmu ekonomi makro;moneter dan teknis perbankan) masih berpandangan miring tentang bank syariah, karena kurang informasi keilmuan tentang bank syariah. *Kedua*, Belum ada gerakan bersama dalam skala besar untuk mempromosikan bank syariah. *Ketiga*, Terbatasnya pakar dan SDM ekonomi syari'ah. *Keempat*, Peran pemerintah masih kecil dalam mendukung dan mengembangkan ekonomi syariah. *Kelima*, Peran ulama, ustaz dan dai' masih relatif kecil. Ulama yang berjuang keras mendakwahkan ekonomi syariah selama ini terbatas pada DSN dan kalangan akademisi yang telah tercerahkan. Bahkan masih banyak anggota DSN yang belum menjadikan tema khutbah dan pengajian tentang bank dan ekonomi syariah. *Keenam*, para akademisi di berbagai perguruan tinggi, termasuk perguruan Tinggi Islam belum optimal. *Ketujuh*, peran ormas Islam juga belum optimal membantu dan mendukung gerakan bank syariah. Terbukti mereka masih banyak yang berhubungan dengan bank konvensional. *Kedelapan*, Bank Indonesia sangat tidak serius mengembangkan bank syariah. Meski telah ada direktorat bank syari'ah dan berbagai kebijakan (regulasi) yang mendukung lewat PBI, namun dari sisi alokasi dana untuk edukasi, sosialisasi dan promosi masih sangat minim. Sehingga dana promosi sebuah bank swasta, jauh lebih besar dari biaya promosi total/seluruh bank syariah yang jumlahnya lebih dari 21 bank syariah tersebut.



bank syariah tidak seperti sekarang ini, belum 2 %. Kecilnya market share ini sebagian besar disebabkan karena sedikitnya alokasi dana untuk pengembangan bank syariah dari Bank Indonesia. Kita membutuhkan dana untuk edukasi dan pencerdasan masyarakat tentang bank syariah. Promosi, pendidikan dan pelatihan membutuhkan biaya yang tidak sedikit. Termasuk untuk mentraining ulama secara berkelanjutan. Ulama sebagai ujung tombak keberhasilan sebuah program belum dilirik secara serius oleh Bank Indonesia. Ada sekitar 60.000-70.000 ulama dan dai yang perlu ditraining tentang bank syariah. Bila mereka secara serempak mendakwahkan keunggulan bank syariah di 700.000 mesjid di Indonesia, maka market share bank syariah dalam beberapa bulan akan naik menjadi 30 %. Kita telah membuktikan hal ini di beberapa kota di mana ada kantor cabang bank syariah, sehingga sebuah kantor kas bank syariah bisa terbaik se-Indonesia dalam beberapa bulan untuk kategori penghimpunan dana pihak ketiga. Asset bank syariah bisa meningkat secara fantastis 300 atau 400 %. Banyak lagi yang bisa dilakukan untuk memajukan bank syariah, jika kita punya dana promosi dan pengembangan.

*PROSPEK BANK SYARI'AH TIDAK BISA DIBANTAH, BAHWA PERBANKAN SYARI'AH MEMPUNYAI POTENSI DAN PROSPEK YANG SANGAT BAGUS UNTUK DIKEMBANGKAN DI INDONESIA . PROSPEK YANG BAIK INI SETIDAKNYA DITANDAI OLEH LIMA HAL ;*

*Pertama*, Jumlah penduduk Indonesia yang mayoritas beragama Islam merupakan pasar potensial bagi pengembangan bank syari'ah di Indonseia. Sampai saat ini, pangsa pasar yang besar itu belum tergarap secara signifikan. Data terakhir menunjukkan bahwa *market share* perbankan syari'ah di Indonesia masih sangat kecil, yaitu 1,65 %, belum mencapai 2 %. Ini menunjukkan bahwa *market share* bank syari'ah masih sangat besar.

*Kedua*, Perkembangan lembaga pendidikan Tinggi yang mengajarkan ekonomi syariah semakin pesat, baik S1, S2, S3 juga D3. Dalam lima tahun ke depan akan lahir sarjana-sarjana ekonomi Islam yang memiliki paradigma, pengetahuan dan wawasan ekonomi syariah yang komprehensif, tidak seperti sekarang, banyak yang masih menolak ekonomi syariah karena belum memiliki pengetahuan yang mendalam tentang ekonomi syariah.

*Ketiga* Bahwa fatwa MUI tentang keharaman bunga bank, bagaimanapun akan tetap berpengaruh terhadap pertumbuhan perbankan syari'ah. Pasca fatwa MUI tersebut, terjadi *shifting* dana masyarakat dari bank konvensional ke bank syari'ah secara signifikan yang meningkat dari bulan-bulan sebelumnya. Menurut data Bank Indonesia, dalam waktu satu bulan pasca fatwa MUI, dana pihak ketiga yang masuk ke perbankan syari'ah hampir Rp 1 trilyun. Fatwa ini semakin mendapat dukungan dari para sarjana ekonomi Islam.



## 2. INOVASI PRODUK

Perkembangan industri perbankan di dunia dalam beberapa dasawarsa terakhir ini amat mengagumkan. Produk-produk yang dikembangkan di pasar semakin bervariasi dan sesuai dengan kebutuhan konsumen. Semuanya itu dikembangkan dengan dukungan teknologi informasi dan telekomunikasi yang semakin canggih, sehingga mempermudah urusan konsumen dan meningkatkan efisiensi kegiatan usaha para konsumen. Dari hari ke hari produk-produk baru terus bermunculan, menawarkan daya tarik tersendiri.

Produk-produk bank syari'ah yang ada sekarang harus dikembangkan variasi dan kombinasinya, sehingga menambah daya tarik bank syari'ah. Hal itu akan meningkatkan dinamisme perbankan syari'ah. Untuk mengembangkan produk-produk yang bervariasi dan menarik, bank syari'ah di Indonesia dapat membangun hubungan kerjasama atau berafiliasi dengan lembaga-lembaga keuangan internasional. Kerjasama itu akan bermanfaat dalam mengembangkan produk-produk bank syari'ah. Keberhasilan sistem perbankan syari'ah di masa depan akan banyak tergantung kepada kemampuan bank-bank syari'ah menyajikan produk-produk yang menarik, kompetitif, sesuai dengan kebutuhan masyarakat, tetapi tetap sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah

## 3. SUMBER DAYA INSANI

Bank Syari'ah harus mempersiapkan sumber daya insani (SDI) yang berkualitas dan handal, karena eksistensi kualitas sumber daya insani sangat menentukan pengembangan perbankan syari'ah di masa mendatang. Kualitas sumber daya insani merupakan tulang punggung dalam suatu organisasi dan sangat berpengaruh pada keberhasilan organisasi. Untuk bisa menggerakkan bisnis islami dengan sukses, diperlukan SDI yang menguasai ilmu bisnis dan ilmu-ilmu syari'ah secara baik. Selama ini SDI penggerak bisnis islami berasal dari pendidikan umum yang diberi *training* singkat mengenai bisnis islami. Seringkali *training* seperti ini kurang memadai, karena yang perlu di*upgrade* bukan hanya *knowlegde* semata, tetapi juga paradigma syari'ah, visi dan misi, serta kepribadian syari'ah.

Untuk melahirkan SDI yang berkompeten di bidang bisnis dan hukum syari'ah secara komprehensif dan memadai, serta memiliki integritas tinggi, maka manajemen bank syari'ah harus siap berinvestasi menyekolahkan dan mentraining para sumber daya insaninya. Integritas tinggi hanya bisa diperoleh dan dipertahankan bila dilandasi kejujuran dan dapat dipercaya, sedangkan kompetensi perlu didukung dengan kecerdasan (*fathanah*), keterbukaan dan komunikatif (*tabligh*).

## 4. PERLUASAN JARINGAN KANTOR

Perbankan syariah harus memperluas jaringan kantor agar dapat menjangkau seluruh masyarakat, sehingga alasan darurat bagi daerah yang belum ada bank syari'ahnya bisa dikurangi. Bank-bank milik pemerintah (BUMN) dapat melakukan



kepada aspek kepatuhan kepada syariah, namun secara umum, hal ini tidak menjadi perhatian para praktisi bank syariah.

Selain itu, bank-bank syariah harus menjadi *uswah hasanah* dalam penerapan GCG (*Good Corporate Governance*). Bank-bank syariah harus berada di garda terdepan dalam implementasi GCG tersebut. Jangan nodai citra syariah yang suci dengan moral hazard. Penerapan *good corporate governance* di bank syariah, tidak saja meningkatkan kepercayaan publik kepada bank syariah, tetapi juga merupakan bagian dari upaya meningkatkan kepercayaan masyarakat kepada perbankan nasional.

## 7. EDUKASI YANG KONTINU.

Upaya yang paling utama untuk membesarkan bank syariah adalah melaksanakan edukasi masyarakat tentang sistem bank syariah, keunggulannya, prinsip-prinsip yang melandasainya, mekanisme operasional, dsb. Prof.Dr.M.A.Mannan, pakar ekonomi Islam, dalam buku *Ekonomi Islam*, sejak tahun 1970 telah mengingatkan pentingnya upaya edukasi masyarakat tentang keunggulan sistem syariah dan keburukan dampak sistem ribawi. Fakta membuktikan, bahwa *market share* perbankan syariah masih sekitar 1,6 persen, karena itu perlu gerakan edukasi dan pencerdasan secara rasional tentang perbankan syariah, bukan hanya mengandalkan kepatuhan (*loyal*) pada syariah.

Masyarakat yang loyal syariah terbatas paling sekitar 10-15 %. Masyarakat harus dididik, bahwa menabung di bank syariah, bukan saja karena berlabel syariah, tetapi lebih dari itu, sistem ini dipastikan akan membawa rahmat dan keadilan bagi ekonomi masyarakat, negara dan dunia, tentunya juga secara individu menguntungkan.

Karena informasi keilmuan yang terbatas, masyarakat masih banyak yang menyamakan bank syariah dan bank konvensional secara mikro dan sempit. Tegasnya, Masyarakat (publik) masih banyak yang belum mengerti betapa sistem bunga, membawa dampak yang sangat mengerikan bagi keterpurukan ekonomi dunia dan negara-negara bangsa.

Jika masyarakat masih menganggap sama bank syariah dengan bank konvensional, itu berarti, masyarakat belum faham tentang ilmu moneter syariah, dan ekonomi makro syariah tentang interest, dampaknya terhadap inflasi, produkti, *unemployment*, juga belum faham tentang prinsip, filosofi, konsep dan operasional bank syari'ah. Menggunakan pendekatan rasional sempit melalui iklan yang *floating* (mengambang) hanya menciptakan *customer* yang rapuh dan mudah berpindah-pindah. Maka kita perlu menggunakan pendekatan rasional komprehensif, yaitu pendekatan yang menggabungkan antara pendekatan rasional, moral dan spiritual.

Pendekatan rasional adalah meliputi pelayanan yang memuaskan, tingkat bagi hasil dan margin yang bersaing, kemudahan akses dan fasilitas. Pendekatan rasional juga bermakna ; menggunakan akal sehat dan cerdas dalam memilih bank syariah.



## 10. REORIENTASI KE SEKTOR RIIL

Perhatian perbankan syari'ah kepada pengembangan sektor riil harus lebih diutamakan, mengingat realita pertumbuhan lembaga keuangan syari'ah selama ini begitu pesat, tetapi tidak seimbang dengan pengembangan sektor riil. Dalam ekonomi Islam, pengembangan sektor keuangan harus terkait erat dengan sektor riil syari'ah, karena itu, pengembangan perbankan syari'ah harus mendukung gerakan ekonomi Islam di sektor riil, seperti kegiatan produksi dan distribusi yang dilakukan Ahad-net, MQ-Net, hotel Sofyan syari'ah, super market, agribisnis, Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dan gerakan usaha sektor lainnya. Orientasi pengembangan ekonomi Islam melalui sektor keuangan harus diimbangi dengan pengembangan sektor riil. Kepincangan dua aspek ini akan menimbulkan bahaya dan malapetaka ekonomi Islam di masa depan dan hal ini merupakan kegagalan dan kehancuran ekonomi Islam.

## PENUTUP

Dunia Barat dan Eropa saja telah berani mengembangkan sistem perbankan syari'ah sebagai model perbankan yang lebih adil dan tahan krisis, apalagi masyarakat Indonesia yang notabene penduduknya mayoritas muslim. Tentu juga perlu digerakkan sumber daya manusia yang siap dan kompeten dibidangnya. Beberapa indikator yang menjadikan peluang bangsa Indonesia memimpin perekonomian dunia sekaligus model pengembangan ekonomi Islam oleh dunia Barat dan Eropa, bahwa Indonesia dengan kondisi sekarang sangat diuntungkan, misalnya jumlah penduduk mencapai 240 juta, 80% nya adalah muslim (180 juta), Indonesia dengan penduduk muslim terbesar di dunia, sumber daya alam yang melimpah, kondisi ekonomi yang stabil dengan pertumbuhan antara 6-7%, diprediksi menjadi kekuatan keempat terbesar di dunia pada 2050 (ADB data), masuk anggota G20.

Selain itu, geliat keagamaan masyarakat satu dekade terakhir mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Munculnya kesadaran yang tinggi untuk menjadikan Islam sebagai *way of life* dalam seluruh aspek kehidupan masyarakat Indonesia. Produk dan layanan yang bernuansa syari'ah sangat diminati masyarakat Indonesia dewasa ini. Mengutip Adiwarmanto Karim, ada empat industri berbasis syari'ah yang akan terus berkembang di Indonesia, yaitu industri busana muslim, industri *halal food*, industri media bernuansa religi dan industri keuangan syari'ah.

## Daftar Pustaka

Abdus Salam Arif, *Perkembangan Pemikiran Ekonomi Islam-Klasik, Tengah, dan Kontemporer*, bahan ajar kuliah, 2010.

