

STRATEGI PENGEMBANGAN BANK PEMBIAYAAN RAKYAT SYARIAH (BPRS) DI JAWA BARAT

Iwan Setiawan, Dedah Jubaedah, Vinna Sri Yuniarti

Fakultas Syariah dan Hukum UIN SGD Bandung

Email: iwansetiawan_4038@yahoo.com,

ABSTRAK

Tingkat pemahaman masyarakat terhadap eksistensi Perkembangan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) yang relatif rendah diduga berpengaruh pada pola hubungan ekonomi masyarakat dengan perbankan syariah yang tidak optimal, baik dalam berinteraksi, bertransaksi maupun penempatan dana-dana masyarakat di bank syariah. Oleh karena itu, perlu diketahui aspek-aspek dan strategi pengembangan BPRS dalam rangka meningkatkan produktifitas. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui aspek-aspek yang diterapkan BPRS dalam pengembangan bank syariah di Jawa Barat; dan strategi yang diterapkan BPRS dalam pengembangan bank syariah di Jawa Barat. Penelitian ini merupakan penelitian diskriptif, yaitu memaparkan objek penelitian secara apa adanya sesuai dengan keberadaan dan informasi data yang ditemukan. Adapun teknik yang digunakan dalam mengumpulkan data adalah pengamatan, wawancara dan dokumentasi. Dari hasil penelitian dapat disimpulkan sebagai berikut; 1) Aspek-aspek yang diterapkan BPRS dalam pengembangan bank syariah di Jawa Barat adalah; Aspek Sumber Daya Insani (SDI), Aspek Pelayanan, Aspek Inovasi Produk, Aspek Networking, Aspek Regulasi, Aspek Edukasi Publik, Aspek *Sharia Compliance*, Aspek Sinergitas, Aspek Pro-Sektor Riel, Aspek Segmentasi Pasar, Aspek Interaksi-Harmonisasi Sosial Budaya Ekonomi, dan Aspek Komodifikasi-Media, dan 2) strategi pengembangan BPRS di Jawa Barat melalui pengembangan pola strategi jangka pendek dan jangka panjang.

KATA KUNCI

Strategi Pengembangan, Perbankan Syariah, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

PENDAHULUAN

Era baru perbankan syariah dimulai pada tahun 1992. Pada tahun ini bank syariah resmi beroperasi di Indonesia. Kehadiran bank syariah Indonesia merupakan kehendak masyarakat yang menginginkan adanya lembaga keuangan yang bisa dijadikan wadah dalam bermuamalah dan bertransaksi yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Kesesuaian antara praktek muamalah dengan prinsip-prinsip syariah seakan mengakomodir kehendak masyarakat Indonesia yang hampir 85% beragama Islam. Namun, meskipun mayoritas, keberadaan perbankan syariah tidak hanya bagi orang Islam saja. Gagasan pendirian perbankan syariah merupakan respon terhadap sistem keuangan global yang dipandang mencederai nilai-nilai keadilan dan keseimbangan ekonomi.

Di balik pendirian bank syariah di Indonesia, menyiratkan banyak catatan sejarah yang tidak terekpos kepermukaan. Antara lain; bahwa cikal bakal berdirinya bank syariah di Indonesia ternyata dimulai dari Jawa Barat. Hal ini ditandai dengan berdirinya BMT Teknosa Salman sebagai lembaga keuangan mikro syariah. Keberadaan BMT ini dipandang sebagai embrio lahirnya perbankan syariah di Indonesia. Kemudian fakta lain, ketika Bank Muamalat Indonesia didirikan tahun 1991 beroperasi tahun 1992, ternyata kepemilikan sebagian sahamnya berasal dari masyarakat Jawa Barat yaitu dari dana PEMDA Provinsi Jawa Barat.

Lebih lanjut, dari aspek tradisi ekonomi, masyarakat Jawa Barat juga memiliki tradisi ekonomi yang selaras dengan yang dipraktekkan bank syariah. Di Jawa Barat dikenal istilah *paro* atau *nengahkeun*. Istilah ini merujuk pada kerjasama ekonomi yang mengapresiasi sistem bagi hasil (*profit sharing*). Sistem bagi hasil ini ternyata menjadi salah satu sistem yang dipraktekkan di perbankan syariah. Nilai-nilai ekonomi yang telah lama mengakar dan mentradisi pada masyarakat Jawa Barat merupakan bagian dari kearifan lokal (*local wisdom*) yang memiliki pertemuan dengan keagungan nilai-nilai Islam dalam bidang ekonomi.

Fakta empirik di atas memberikan gambaran bahwa perbankan syariah di Indonesia sebenarnya memiliki hubungan emosional yang kuat dengan masyarakat Jawa Barat. Dengan demikian, ada modal sosial (*social capital*) untuk menghadirkan perbankan syariah di Jawa barat sebagai kiblat perbankan syariah nasional.

Secara institusi, perkembangan bank syariah di Jawa Barat relatif signifikan. Saat ini, terdapat 9 Bank Umum Syariah (BUS), yaitu; 1) Bank Muamalat Indonesia, 2) Bank Syariah Mandiri, 3) Bank BJB Syariah, 4) Bank Mega Syariah, 5) Bank BNI Syariah, 6) Bank BRI Syariah, 7) Bank Syariah Bukopin, 8) Bank Panin Syariah, 9) Bank Victoria Syariah. Unit Usaha Syariah (UUS) ada 8 buah, yaitu; 1) Bank HSBC Amanah, 2) Bank Permata Syariah, 3) Bank BTPN Syariah, 4) Bank BTN Syariah, 5) Bank CIMB Niaga Syariah, 6)

Bank BII Syariah, 7) Bank Danamon Syariah, 8) Bank NISP Syariah. Sedangkan untuk Bank Pembiayaan Rakyat (BPRS) terdapat 29 buah.

Aset perbankan syariah di Jawa Barat Menurut Lucky FA Hadibrata, Pemimpin BI Bandung, baru mencapai Rp. 19, 35 triliun, DPK Rp. 19 Triliun, Pembiayaan 27, 17 Triliun, dan kredit mikro 20,39%. Sedangkan *market share* bank syariah di Jawa Barat hanya mencapai di angka 5%.¹

Data di atas menunjukkan bahwa perkembangan institusi perbankan syariah relatif signifikan, namun jika dilihat dari pangsa pasar syariah masih relatif belum optimal dibanding potensi pasar syariah di Jawa Barat yang begitu besar. Potensi pasar syariah terbesar ada dalam karakteristik pasar yang *floating market* dan *konvensional market* dengan pangsa pasar 95%.

Perkembangan institusi perbankan syariah di Jawa Barat dipandang belum sepadan dengan tingkat pemahaman masyarakatnya. Sistem operasional dan produk-produk perbankan syariah masing belum akrab di banding produk-produk bank konvensional yang setiap hari muncul di layar kaca.

Tingkat pemahaman masyarakat terhadap eksistensi perbankan yang relatif rendah² diduga berpengaruh pada pola

hubungan ekonomi masyarakat dengan perbankan syariah yang tidak optimal, baik dalam berinteraksi, bertransaksi maupun penempatan dana-dana masyarakat di bank syariah.

Dalam konteks ini, strategi pengembangan perbankan syariah di Jawa Barat menjadi hal yang signifikan. Arah pembentukan strategi yang tepat akan banyak menentukan bagaimana seharusnya pola pengembangan perbankan syariah di Jawa Barat.

Saat ini, strategi pengembangan perbankan syariah secara nasional meruju pada cetak biru (*blue print*) bank syariah yang diformulasikan oleh Bank Indonesia. Persoalan yang muncul seputar strategi pengembangan perbankan syariah di Jawa Barat, adalah strategi apa yang digunakan bank syariah dalam mengembangkan bank syariah di Jawa Barat, apakah strategi yang diformulasikan oleh Bank Indonesia sesuai dengan kultur ditempat perbankan syariah itu dikembangkan, sejauhmana efektivitas strategi pengembangan perbankan syariah di Indonesia dan bagaimana seharusnya strategi yang digunakan untuk mengembangkan bank syariah di Jawa Barat.

Aspek-Aspek Pengembangan BPRS di Jawa Barat

Sumber Daya Insani (SDI)

Sumber daya manusia atau sering juga disebut sumber daya insani (SDI) merupakan hal yang sangat penting da-

¹ Lucky FA Hadibrata, *Dokumentasi Asosiasi Bank Syariah Jawa Barat*, disampaikan pada rapat Asbisindo Jabar dengan Pimpinan BI Bandung, tgl. 15 Oktober 2012.

² *Potensi dan Preferensi Masyarakat Jawa Barat terhadap Bank Syariah*, Bank Indonesia, tp., thn. 2005.

lam pencapaian tujuan perusahaan. Kelangsungan hidup perusahaan tergantung pada sejauh mana perusahaan mampu memanfaatkan peluang dan mengatasi ancaman dari lingkungan ekstern dengan segala potensi dari sumber daya yang dimiliki. Tersedianya sumber daya yang berkualitas merupakan kekayaan (asset) yang tidak ternilai bagi perusahaan. Oleh karena itu perusahaan berusaha memperoleh dan menempatkan tenaga kerja yang sesuai dengan bidang keahliannya masing-masing agar kualitas kerja tenaga kerja bisa diperoleh. Untuk mewujudkan kualitas kerja perusahaan perlu melakukan perekrutan yang sesuai dengan potensi sumber daya manusia.

Kualitas kerja karyawan di dalam perusahaan banyak sekali dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satunya adalah sistem rekrutmen yang benar serta imbalan yang berbentuk kompensasi, karena pada dasarnya kualitas kerja karyawan akan cenderung menjadi lebih baik apabila dibarengi dengan peningkatan imbalan. Sebab tujuan dari setiap tenaga kerja bekerja adalah untuk memperoleh penghasilan atau pendapatan yang diberikan perusahaan dalam bentuk imbalan.

Keberhasilan suatu perusahaan juga dapat dilihat dari kualitas kerja yang baik dari para pegawai. Kinerja pegawai di anggap dapat membantu meningkatkan kualitas perusahaan tersebut. Kualitas tersebut dapat dilihat dari tingginya rasa kepercayaan atau loyalitas masyarakat terhadap perusahaan tersebut. Dalam

perbankan kualitas dilihat dari pelayanan jasa yang dapat meningkatkan kepercayaan nasabah atau masyarakat yang menggunakan jasa bank tersebut.

Menurut Flipppo³, kualitas kerja adalah suatu hasil yang dapat diukur dengan efektivitas dan efisiensi suatu pekerjaan yang dilakukan oleh sumber daya manusia dalam mencapai tujuan atau sasaran perusahaan dengan baik dan semaksimal mungkin. Kualitas sumber daya manusia mengacu pada pengetahuan (knowledge), keterampilan (skill) dan kemampuan (ability). Kinerja seseorang merupakan kombinasi dari kemampuan usaha dan kesempatan yang dapat dinilai dari hasil kerjanya. Nilai penting dari penilaian kinerja adalah menyangkut kualitas kerja individu karyawan yang diekspresikan dalam penyelesaian tugas-tugas menjadi tanggung-jawabnya secara efektif dan efisien.

Aspek Pelayanan

Pelayanan merupakan upaya yang harus dilakukan untuk memenuhi kepuasan nasabahnya. Dalam pelayanan yang diberikan kepada nasabah akan menjadi tolak ukur sejauhmana pihak bank mampu memberikan yang terbaik kepada setiap nasabahnya. Pelayanan adalah upaya yang dilakukan secara langsung ataupun tidak langsung dalam menganalisis yang bersifat menyeluruh. Dalam pelayanan yang berlaku pada

³ Edwin P Flipppo, *Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia. Edisi keenam*, (Jakarta : Erlangga, 2001:28.

kegiatan perbankan analisisnya dapat meliputi aspek sebagai berikut : penentu kegiatan perbankan dan faktor-faktor yang mempengaruhinya, masalah transaksi dan pengawasan operasional bank dari sudut syariahnya, bentuk-bentuk kebijakan yang dibuat dalam menghadapi masalah yang timbul.

Pelayanan adalah cara langsung atau tidak langsung yang dilakukan untuk menganalisis kegiatan yang berlaku dengan cara melihat bagian-bagian kecil dari keseluruhan kegiatan dalam perbankan. Atau membahas perilaku nasabah yang menggunakan jasa-jasa perbankan dalam mendapatkan kepuasan. Dalam upaya pemenuhan kebutuhan nasabah analisisnya meliputi aspek-aspek sebagai berikut; kesamaan ikatan emosional yang kuat antara pemegang saham, pengelola bank dan nasabahnya, menerapkan sistem bagi hasil sebagai pengganti bunga.

Bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa dalam aktifitas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariat Islam, sehingga mampu memberikan pelayanan yang diinginkan oleh setiap nasabahnya yang menggunakan jasa perbankan syariah. Dengan adanya undang-undang No.21 Tahun 2008, yaitu tentang perbankan syariah telah memberikan kesempatan yang besar untuk mengembangkan jaringan perbankan syariah. Juga undang-

undang No.23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia, telah memberikan pelayanan penting untuk mempersiapkan fasilitas-fasilitas yang menunjang serta mendukung operasional bank syariah.

Aspek Inovasi Produk

Hal lain yang krusial untuk diperhatikan dalam upaya akselerasi pertumbuhan perbankan syariah pasca pengesahan UU Perbankan Syariah adalah mendorong agar pelayanan perbankan syariah berbasis teknologi maju tidak jauh tertinggal dari perbankan konvensional, sepanjang menjalankan usahanya melalui distribusi produk dan layanan yang sesuai dengan norma-norma syariah. Upaya ini dapat mengakselerasi rekrutmen pengguna jasa perbankan syariah, bukan hanya di tataran domestik namun juga mancanegara.

Meski demikian, inovasi produk dan layanan bank-bank syariah harus tetap memperhatikan definisi dan identitas kesyariahan hasil inovasinya. Beberapa masalah fundamental dalam praktik perbankan syariah di berbagai belahan dunia, di mana produk-produk keuangan bank syariah disinkronisasikan dengan hukum Islam secara formal bukan secara substansial, distrukturisasi berdasarkan model-model kapitalis, dan dioperasikan seperti halnya praktik di bank konvensional. Situasi ini sulit dihindari oleh bank-bank syariah karena mereka terintegrasi ke dalam sistem keuangan kapitalis, dan cenderung berkompromi karena

pertimbangan praktis ketimbang berdasarkan tujuan hukum Islam. Padahal, seperti yang terlihat pada Tabel 3.1, filosofi yang melatari kedua jenis per-

bankan sangat berbeda, sehingga pijakan untuk pengembangan produk dan layanannya juga berbeda.

Perbedaan Antara Perbankan Syariah dan Konvensional

Elemen	Bank Syariah	Bank Konvensional
Dasar Operasi	<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Berbasis hukum Islam ⊙ Uang semata sebagai alat tukar ⊙ Tidak menggunakan bunga ⊙ Menggunakan sistem bagi-hasil ⊙ Berbasis transaksi riil ⊙ Bebas dari unsur-unsur haram (spekulasi, penipuan, suap dan riba) 	<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Berbasis materialisme ⊙ Uang digunakan sebagai komoditas ⊙ Berdasarkan bunga ⊙ Berdasarkan hukum positif ⊙ Tidak ada batasan haram
Peran&Fungsi	<ul style="list-style-type: none"> ⊙ <i>Intermediary</i> ⊙ Agen investasi ⊙ Hubungan Kemitraan 	<ul style="list-style-type: none"> ⊙ <i>Intermediary</i> ⊙ <i>Lending-borrowing</i> dengan bunga
Risiko Bisnis	<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Berbagi risiko antara bank dan mitra/nasabah berdasarkan keadilan, kejujuran, & keterbukaan 	<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Risiko bank tidak berhubungan langsung dengan nasabah dan sebaliknya

Sumber: Sukarmadji, 2009⁴

Jadi, inovasi produk dan layanan perbankan syariah harus dapat dilakukan secara dinamis namun tetap berada dalam koridor syariah sejati. Hal ini dapat dilakukan secara konsisten, bila dalam proses inovasi, riset-riset yang dilakukan melibatkan lembaga-lembaga yang relatif steril dari kepentingan industri.

Independensi dari pengaruh industri dengan segala dinamikanya mutlak diperlukan untuk menghindarkan rekomendasi inovasi produk dan layanan (berbasis hasil riset) yang memasuki wi-

layah yang meragukan (grey area). Independensi semacam ini dapat ditemukan pada lembaga pendidikan tinggi yang memang bercirikan ilmiah-objektif. Dengan demikian, pelibatan lembaga perguruan tinggi dalam riset-riset pengembangan produk perbankan syariah niscaya dapat membantu dewan-dewan pengawas syariah dan manajemen di bank-bank syariah nasional dalam mempertajam daya saing bank yang bersangkutan melalui inovasi produk dan layanan tanpa melanggar ketentuan syariah.

⁴ Sukarmadji. *Beberapa Konsep Pemikiran Pengembangan Peran Perbankan Syari'ah*. Seminar Nasional Ekonomi Syari'ah. Maret 2009.

Aspek Networking

Beberapa aspek networking yang dilakukan BPRS di Jawa Barat, sebagai berikut: (a) Bank syariah dalam melakukan networking dengan cara mengadakan silaturahmi dengan stakeholders bank syariah; (b) Kriteria untuk membangun networking perbankan syariah, dilakukan dengan berbagai aspek baik intern maupun ekstern; (c) Networking yang sudah terbangun di antaranya dengan ASBISINDO, BMPD, PEMERINTAH DAERAH, MES, IAEI; dan (d) Untuk menjaga hubungan baik dengan jaringan, selalu merangkul dan mengadakan kumpulan atau pertemuan dengan seluruh stakeholders.

Aspek Regulasi

Keberadaan industri syariah di Indonesia mengalami perkembangan yang signifikan. Perkembangan ini bisa dibuktikan dengan angka pertumbuhan pada sektor perbankan syariah yang mencapai angka 40 persen. Sementara itu, penyebaran kantor cabang bank syariah di seluruh Indonesia sudah mencapai 3.000 kantor cabang operasional. Perkembangan ini juga ditunjukkan dengan berkembangnya 1.500 koperasi syariah dan industri asuransi berbasis syariah sebanyak 40 jenis asuransi.

Pesatnya perkembangan industri syariah di Indonesia tidak lepas dari regulasi-regulasi terkait yang telah dikeluarkan oleh pemerintah. Semua regulasi yang telah dikeluarkan oleh pemerintah sudah

cukup memadai untuk membangun industri syariah. Dua regulator yakni Bank Indonesia (BI) dan Badan Pengawas Pasar Modal-Lembaga Keuangan (Bapepam-LK) pun sudah banyak mengeluarkan peraturan terkait dengan industri syariah serta *Islamic Capital Market* di Indonesia.

Khusus untuk BI, di samping telah mengeluarkan UU Perbankan Syariah, BI juga mengeluarkan serangkaian ketentuan atau surat edaran BI. Bahkan, fatwa mengenai industri syariah sendiri sudah lebih dari 75 fatwa. Selain itu, terdapat 14 fatwa khusus yang mengatur *Capital Market*.

Aspek Edukasi Publik

Bank sebagai lembaga intermediasi dan pelaksana sistem pembayaran memiliki peranan penting dalam perekonomian Indonesia mengingat pangsa perbankan yang masih sangat mendominasi sistem keuangan di Indonesia. Agar pelaksanaan fungsi intermediasi dan sistem pembayaran tersebut dapat berjalan dengan efektif, kegiatan usaha yang dilakukan bank serta produk dan jasa yang ditawarkan perlu diketahui dengan baik oleh masyarakat yang akan memanfaatkannya sehingga interaksi antara bank dengan masyarakat dapat berjalan dengan semestinya dimana hak dan kewajiban masing-masing pihak dapat terpenuhi.

Pada kenyataannya, dalam penyelenggaraan operasional perbankan masih terdapat banyak permasalahan yang ter-

jadi antara perbankan dan masyarakat. Salah satu penyebab terjadinya permasalahan tersebut adalah belum memadainya tingkat pengetahuan dan pemahaman masyarakat di bidang keuangan khususnya perbankan.

Kurang memadainya pemahaman masyarakat tentang fungsi dan peran bank serta produk dan jasa perbankan dapat menghambat pemanfaatan bank dalam rangka meningkatkan kualitas hidup masyarakat yang lebih baik di masa depan. Hal ini antara lain dapat dilihat dari hasil baseline survei tingkat literasi dan pemahaman masyarakat terhadap produk keuangan dan perbankan tahun 2006 yang memberikan kesimpulan bahwa edukasi kepada masyarakat di bidang keuangan dan perbankan sangat diperlukan.

Kondisi tersebut di atas antara lain disebabkan bahwa sampai saat ini industri perbankan Indonesia belum memiliki program edukasi yang memadai, komprehensif, terintegrasi dan terencana dengan baik untuk meningkatkan pemahaman masyarakat di bidang keuangan khususnya perbankan. Di sisi lain kondisi geografis Indonesia, kesenjangan tingkat pengetahuan masyarakat, keragaman budaya dan aspek demografis di Indonesia menyebabkan edukasi nasabah menjadi suatu tantangan yang perlu ditindaklanjuti.

Dalam Arsitektur Perbankan Indonesia (API) yang diluncurkan pada tanggal 9 Januari 2004, upaya untuk mengarahkan

pemenuhan hak dan kewajiban bank dan nasabah dimuat dalam Pilar 6 API dengan program utama Peningkatan Perlindungan dan Pemberdayaan Nasabah. Program utama tersebut dituangkan dalam 4 (empat) program prioritas yaitu (1) penyusunan mekanisme pengaduan nasabah di bank (2) pembentukan lembaga mediasi independen, (3) penyusunan standar transparansi informasi produk perbankan dan (4) edukasi nasabah.

Program penyusunan mekanisme pengaduan nasabah di bank dan program pembentukan lembaga mediasi independen ditujukan untuk mengatasi permasalahan antara nasabah dengan bank yang saat ini sudah terjadi, sedangkan program penyusunan standar transparansi informasi produk perbankan ditujukan sebagai sarana awal untuk mencegah timbulnya permasalahan antara nasabah dengan bank. Khusus untuk program edukasi nasabah, pelaksanaannya dirasakan perlu diperluas hingga mencakup mereka yang belum dan akan menjadi nasabah bank agar pada saat pertama kali berhubungan dengan bank para calon nasabah tersebut sudah memiliki informasi yang cukup mengenai kegiatan usaha serta produk dan jasa bank.

Aspek Sharia Compliance

Bank syariah sebagai lembaga keuangan yang mengelola dengan sistem syariah harus menjaga kredibilitasnya. Kredibilitas dapat didefinisikan sebagai nilai kerja suatu perusahaan atau sese-

orang yang mampu menunjukkan suatu kinerja yang sangat baik bagi perusahaan sehingga mendatangkan kebaikan bagi perusahaan tersebut. Kredibilitas bank syariah berarti nilai kerja bank syariah yang sesuai dengan syariah Islam dan sesuai pula dengan fatwa-fatwa atau pasal-pasal yang ditetapkan pemerintah Indonesia terhadap bank syariah.

Kepercayaan publik adalah suatu predikat yang diinginkan setiap pelaku bisnis. Untuk memperoleh predikat itu dibutuhkan perencanaan yang baik yang dilakukan secara sengaja dan terus menerus guna membangun dan mempertahankan pengertian atau pemahaman antara suatu bisnis/organisasi dengan masyarakatnya. Kepercayaan publik merupakan faktor yang sangat penting dalam pencapaian tujuan organisasi dan kelangsungan hidup suatu bisnis/ organisasi tersebut.

Menurut Herawati, faktor-faktor yang menjadi prioritas nasabah dalam mempertimbangkan suatu bank syariah adalah terkait dengan kredibilitas bank, kesesuaian syariah, profesionalitas kerja, status bank, pelayanan transaksi dan informasi.

Aspek Sinergitas

Bank-bank syariah yang ada di Indonesia khususnya di Jawa Barat kini tak lagi saling bersaing, namun mereka bersinergi saling membantu satu sama lain. Dengan adanya Asosiasi Perbankan Syariah yang beranggotakan perbankan syariah kini bisa saling berbagi.

Agar dapat berkembang dengan baik, bank syariah memerlukan sinergi dengan perusahaan induknya. Sinergi ini dapat dilakukan melalui infrastruktur dan dana pihak ketiga.

Menghabiskan modal ini berarti mengembangkan bisnis bank. Untuk dapat berkembang, bank syariah yang pangsa pasarnya masih kecil memerlukan bantuan perusahaan induknya. Jika tidak ada *host to host* antara induk konvensional dan perusahaan syariah, sulit bagi bank syariah untuk meningkatkan pangsa pasar.

Aspek Pro-Sektor Riel

Peran bank syariah terhadap sektor riil belum optimal, hal ini berdasarkan laporan BI per Oktober 2012 yang menyebutkan penyaluran dana perbankan syariah masih didominasi piutang *murabahah* Rp 80,95 triliun atau 59,71% dari total pembiayaan. Sementara pembiayaan *musyarakah* Rp 25,21 triliun (18,59%), pembiayaan *mudharabah* Rp 11,44 triliun (8,44%), dan piutang *qardh* Rp11,19 triliun (8,25%).

Data itu sekaligus menunjukkan bahwa proporsi paling besar pembiayaan bank syariah ada pada piutang *murabahah*, sementara piutang *musyarakah* ataupun *mudharabah* yang merupakan produk utama, identik dengan pemberdayaan sektor riil, masih di bawah pembiayaan *murabahah*. Itu artinya bank syariah belum optimal dalam pemberdayaan sektor riil karena pembiayaan *murabahah* berkaitan secara tidak langsung dengan sektor riil.

Berbagai alasan belum optimalnya skema pembiayaan musyarakah dan *murabahah* antara lain karena masih ada *asymmetric information* dan belum siap sepenuhnya pihak pelaku usaha untuk *share* ataupun melakukan transparansi kepada bank, sehingga mendasarkan pada prinsip kehati-hatian, bank syariah belum sepenuhnya fokus pada dua jenis pembiayaan itu.

Bagaimana agar pada masa mendatang pembiayaan bank syariah benar-benar optimal untuk pemberdayaan sektor riil? Apalagi digunakan untuk pemberdayaan industri kreatif yang padat karya dan berprospek bagus. Terlebih sumbangan industri kreatif terhadap PDB tercatat tinggi, dapat menurunkan tingkat pengangguran dan kemiskinan. Faktanya, sebagian besar industri itu masih menghadapi keterbatasan akses modal dan kompetensi manajerial. Apabila potensi ini dioptimalkan melalui pembiayaan *mudarahah* dan musyarakah maka akan memberi manfaat kepada kedua belah pihak, atau pertumbuhan ekonomi pada umumnya.

Industri kreatif mempunyai prospek bagus, dan pasar sangat menarik mengingat komposisi jumlah penduduk usia muda di Indonesia mencapai 43% atau sekitar 103 juta orang, yang dapat mendorong perkembangan industri kreatif. Periode 2009-2014, industri kreatif Indonesia ditarget memberi kontribusi 7-8 % terhadap PDB.

Industri ini memanfaatkan kreativitas, keterampilan, bakat, dan daya cipta individu untuk menciptakan produk dan jasa sehingga dapat memperluas lapangan pekerjaan dan meningkatkan kesejahteraan, semisal kerajinan, desain, fashion, film, video, fotografi, layanan komputer dan peranti lunak, musik, seni, penerbitan dan percetakan, periklanan, permainan interaktif, dan seni pertunjukan.

Aspek Segmentasi Pasar

Terdapat 3 segmen pasar perbankan syariah di wilayah Jawa Barat yaitu segmen syariah loyalist, segmen floating mass dan segmen conventional loyalist. Walaupun demikian, masyarakat beragama Islam masih merupakan target pasar utama bagi bank syariah dikarenakan jumlah segmen floating mass secara dominan diperoleh dari responden beragama Islam dan didominasi oleh jenis pekerjaan pegawai swasta dan wiraswasta.

Berdasarkan analisis klaster dan analisis faktor, dihasilkan bahwa semua segmen tidak memiliki perbedaan yang signifikan terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi dalam memilih suatu bank. Yang membedakan hanyalah urutan prioritasnya. Faktor-faktor yang mempengaruhi responden dalam memilih suatu bank adalah jaringan kantor dan ATM yang luas, kecepatan dan efisiensi pelayanan, keramah-tamahan karyawan bank serta reputasi dan image bank itu sendiri. Jaringan kantor dan ATM yang

luas menduduki peringkat tertinggi. Sedangkan bila dilihat dari aspek demografi, responden lebih memilih perkantoran dan pemukiman sebagai lokasi ideal bank syariah. Hal ini dimungkinkan karena mayoritas responden memiliki jenis pekerjaan sebagai pegawai swasta dan wiraswasta.

Empat kelompok faktor yang mempengaruhi nasabah dalam memilih suatu bank dengan pendekatan surrogate variable yakni: (1) Faktor 1: Tampilan Fisik, terbentuk karena responden menganggap bahwa tampilan internal dan eksternal bank yang menarik merupakan salah satu faktor penting dalam memilih bank. Hal ini tentunya berkaitan dengan kenyamanan bagi nasabah apabila sedang berada di bank; (2) Faktor 2: Jaringan ATM, terbentuk karena kebutuhan jaringan kantor dan ATM yang luas serta reputasi dan image baik suatu bank. Jaringan kantor dan ATM yang luas dapat memudahkan responden dalam mendapatkan akses bank. Begitu pula dengan reputasi dan image bank juga menentukan apakah bank yang dipilih merupakan bank yang besar serta aman; (3) Faktor 3 : Keragaman Produk, terbentuk dari waktu operasi perbankan dan keragaman produk yang ditawarkan. Waktu operasi perbankan merupakan salah satu faktor yang dipertimbangkan oleh responden mengingat responden sebagian besar adalah pegawai swasta yang terikat dengan waktu bekerja. Sedangkan, keragaman produk juga mempengaruhi responden

dalam memilih suatu bank; dan (4) Faktor 4: Tingkat Bagi Hasil, terbentuk dari tingkat bunga atau margin/bagi hasil pembiayaan uang rendah dan pembayaran bunga atau bagi hasil simpanan yang tinggi. Responden menginginkan tingkat bunga/bagi hasil yang rendah apabila mereka akan mengambil fasilitas pembiayaan mengingat besarnya bunga pembiayaan bank konvensional yang ada saat ini.

Aspek Interaksi-Harmonisasi Sosial Budaya Ekonomi

Upaya yang dilakukan bank syariah di Jawa Barat dalam rangka pengembangan bank syariah selalu memperhatikan nilai-nilai sosial, budaya dan ekonomi dengan mengikuti alur yang ada dan berbaur dengan masyarakat.

Nilai-nilai sosial, budaya dan ekonomi yang diharmonisasikan dengan nilai-nilai yang dianut bank syariah adalah berzakat, penanggulangan bencana. Hal ini dikelola sendiri melalui baitul mal. Bank syariah menjalin kerjasama dengan institusi sosial seperti organisasi keagamaan; Persis, NU, PUI, MA, Muhammadiyah, dll. Kerjasama di antaranya pada kegiatan sosial dan banyak anggota ormas yang menabung di bank syariah.

Aspek Komodifikasi-Media

Sebagian besar karakter produk dan layanan bank syariah mengandalkan interaksi dengan sektor riil, yang meru-

pakannya lahan kehidupan yang didominasi masyarakat ekonomi bawah Indonesia yang awam tentang definisi dan praktik ekonomi dan keuangan syariah. Sementara itu, sulit dipungkiri bahwa informasi tentang produk dan layanan lembaga keuangan syariah masih terbatas dan hanya diakses oleh kelompok-kelompok masyarakat menengah ke atas yang memiliki kemampuan rekrutmen informasi yang di atas rata-rata penduduk Indonesia secara umum. Kelompok-kelompok semacam ini umumnya memiliki tingkat pendidikan yang memungkinkannya menggunakan metode akses informasi yang umumnya hanya tersedia di wilayah urban.

Dengan demikian, meskipun secara ideal praktik keuangan syariah sangat cocok bagi pelaku ekonomi marginal, upaya bank-bank syariah nasional dalam membidik segmen pasar ini tidak terlihat "serius", setidaknya bila pemilihan materi, dan media promosi dijadikan indikator. Padahal, meskipun sebenarnya rincian sistem yang melekat pada produk-produk perbankan syariah tidak terlalu rumit, sistem tersebut merupakan "gagasan baru" bagi pasar pengguna produk dan layanan perbankan, sehingga publik atau pasar potensial membutuhkan kesempatan untuk mengenal dan informasi yang memadai tentang produk dan layanan bank-bank syariah.

Selain mempertajam pemilihan materi dan media promosi dan sosialisasi, usaha yang harus diinisiasi untuk mengakse-

lerasi akses informasi bagi pasar adalah bahwa pelaku industri perbankan syariah dan Bank Indonesia juga perlu mengimplementasikan strategi yang mengedepankan kaum intelektual dan kelompok-kelompok profesional untuk mengkatalisasi proses sosialisasi ini, khususnya kepada para pelaku ekonomi marginal.

Pada tataran ini, peran kampus dan civitas akademika-nya dapat dipandang sebagai katalisator yang paling penting. Sejak dulu, kampus telah memainkan peran sebagai translator konsep-konsep yang kompleks (seperti kebijakan pemerintah, fenomena ekonomi yang rumit, fenomena politik, dan sebagainya) kepada publik, khususnya masyarakat bawah. Hal ini dimungkinkan karena masyarakat kampus, baik secara individu maupun institusi, memiliki akses yang memadai kepada kelompok "atas" dan "bawah" pada masyarakat. Karakter keilmuan dan objektivitas yang melekat pada kampus adalah fondasi tempat kepercayaan masyarakat berpijak.

PEMBAHASAN

Sumber Daya Insani (SDI)

Rekrutmen adalah proses mengumpulkan sejumlah pelamar yang berkualifikasi, yang bagus untuk pekerjaan di dalam suatu organisasi⁵. Prinsip *the right man on the right place* harus merupakan suatu pegangan bagi manager personalia dalam menempatkan tenaga kerja di

⁵ Mathis L Robert dan Jackson H John. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta :2001).hal. 26.

dalam perusahaan. Kegiatan yang termasuk dalam ruang lingkup rekrutmen adalah keseluruhan kegiatan dari penyusunan penarikan tenaga kerja, seleksi dan penempatan yang intinya memperoleh karyawan yang berkualitas.

Fungsi rekrutmen dalam perusahaan adalah merekrut staff atau karyawan agar perusahaan dapat menjalankan usahanya secara berkesinambungan. Kegagalan dalam melakukan perekrutan akan mempengaruhi kualitas kerja karyawan yang selanjutnya menjadi penghambat bagi proses pencapaian tujuan perusahaan. Proses perekrutan harus benar-benar dilakukan karena menyangkut proses jangka panjang dari tenaga kerja.

Imbalan sangat penting bagi organisasi atau perusahaan yang mencerminkan upaya organisasi atau perusahaan untuk mempertahankan sumber daya manusia sebagai komponen utama dan merupakan komponen biaya yang paling penting. Di samping pertimbangan tersebut, imbalan juga merupakan salah satu aspek yang berarti bagi karyawan, karena bagi karyawan besarnya imbalan dalam bentuk kompensasi mencerminkan ukuran nilai karya di antara para karyawan itu sendiri, keluarga dan masyarakat. Bila imbalan diberikan secara benar karyawan akan termotivasi dan lebih terpusat untuk mencapai sasaran-sasaran organisasi atau perusahaan.

Menurut Sulistiani dan Rosidah⁶ imbalan adalah seluruh paket keuntungan yang disediakan organisasi kepada para anggotanya dan mekanisme-mekanisme serta prosedur-prosedur di mana keuntungan-keuntungan ini dapat didistribusikan. Imbalan terdiri dari upah, gaji, pensiunan, rekreasi (liburan), promosi jabatan yang lebih tinggi, dan termasuk berbagai pemberian imbalan lainnya seperti jaminan kesehatan kerja, pemindahan kerja secara liberal pada posisi yang lebih menantang atau pada posisi yang lebih mengarah pada pertumbuhan dan perkembangan serta berbagai macam bentuk pengakuan pelayanan yang diperlukan.

Imbalan yang layak dan wajar akan mendorong peningkatan kualitas kerja dalam melaksanakan tugas dan kewajiban. Adanya kualitas kerja karyawan yang tinggi secara otomatis mempengaruhi tingkat pencapaian tujuan perusahaan tersebut. Perusahaan yang mempunyai karyawan dengan kualitas kerja dan berdaya guna tinggi akan mendorong aktivitas operasional perusahaan sehingga dapat mencapai tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan perusahaan.

BPRS di Jawa Barat melakukan seluruh tahap rekrutmen karyawan mulai dari tahap seleksi berkas, wawancara awal, tahap psikotes, tahap tes kesehatan hingga wawancara akhir. Setelah calon karyawan lulus pada tahap tes wawancara akhir, calon karyawan menandatangani

⁶ Ambar Teguh Sulistiyani dan Rosidah, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2003), hal. 206.

kesepakatan kerja dengan bank syariah dan setelah itu menjalani masa Kontrak percobaan kerja selama 1 tahun, selesai masa kontrak pekerjaan karyawan akan dapat mengikuti ujian karyawan tetap.

Nawawi⁷ menyatakan bahwa rekrutmen adalah proses mendapatkan sejumlah calon tenaga kerja yang *qualified* untuk menduduki suatu posisi jabatan tertentu di lingkungan suatu organisasi/perusahaan. Berdasarkan pengertian tersebut, berarti rekrutmen merupakan langkah pertama dalam menerima seseorang bekerja. Di dalamnya terdapat 3 (tiga) kegiatan pokok yang terdiri dari:

1. Seleksi adalah proses menetapkan dan memutuskan karyawan diterima atau tidak dalam suatu perusahaan untuk mengisi posisi jabatan/pekerjaan tertentu. Prosesnya dilakukan dengan cara menyeleksi berkas calon karyawan, dan lulus dalam setiap tes yang dilakukan oleh perusahaan mulai dari awal tes hingga akhir tes.
2. Penempatan adalah penugasan seorang pekerja pada suatu jabatan atau unit kerja di lingkungan suatu organisasi/perusahaan. Dengan kata lain calon karyawan yang ditempatkan harus memiliki kompetensi yang diperlukan untuk dapat melaksanakan pekerjaan dalam suatu jabatan secara efektif dan efisien.
3. Sosialisasi atau orientasi adalah proses memperkenalkan seorang pekerja baru

⁷ Hadari Nawawi, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2002), hal. 167.

pada organisasi atau unit tempatnya bekerja/bertugas.

Menurut Rizky⁸, imbalan adalah semua pengeluaran yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk pekerja, baik secara langsung maupun tidak langsung. Menurut Matutina⁹, jenis imbalan terbagi atas gaji pokok, bonus, insentif dan tunjangan. Imbalan yang layak dan wajar akan mendorong peningkatan kualitas kerja karyawan dalam melaksanakan tugas dan kewajibannya. Adanya kualitas kerja karyawan yang tinggi secara otomatis mempengaruhi tingkat pencapaian tujuan perusahaan tersebut.

Kualitas kerja menurut Matutina¹⁰, mengacu pada kualitas sumber daya manusia yang terdiri dari:

1. Pengetahuan (knowledge) yaitu kemampuan yang dimiliki karyawan yang lebih berorientasi pada inteligensi dan daya pikir serta penguasaan ilmu yang luas yang dimiliki karyawan.
2. Keterampilan (skill) yaitu kemampuan dan penguasaan teknis operasional di bidang tertentu yang dimiliki karyawan.
3. Abilities yaitu kemampuan yang terbentuk dari sejumlah kompetensi yang dimiliki seorang karyawan yang men-

⁸ Achmad S. Rizky, *Manajemen Penggajian dan Pengupahan Karyawan Perusahaan*, Cetakan pertama. (Jakarta : Gramedia Utama, 2001), hal. 9.

⁹ Maututina, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Cetakan kedua. (Jakarta: Gramedia Widia Sarana Indonesia, 2001), hal. 205.

¹⁰ Maututina, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Cetakan kedua. (Jakarta: Gramedia Widia Sarana Indonesia, 2001), hal. 210.

cakup loyalitas, kedisiplinan, kerjasama dan tanggung jawab.

Berdasarkan ketiga definisi diatas, dapat diketahui bahwa dengan sistem rekrutmen serta didukung oleh imbalan maka akan mempengaruhi kualitas kerja karyawan dalam suatu perusahaan.

Beberapa aspek yang menjadi ruang kelemahan industri perbankan syariah nasional¹¹, yaitu permodalan, jaringan, sistem, produk dan jasa, tim kerja dan koordinasi, sosialisasi, dukungan pemerintah, kompetensi sumber daya insani, disamping regulasi perbankan syariah nasional.

Di antara sejumlah masalah yang disebutkan di atas, ada beberapa yang dapat diatasi melalui peran dan kontribusi lembaga pendidikan tinggi, yaitu masalah aturan-aturan perbankan syariah nasional, produk dan layanan, sosialisasi, dan kompetensi sumber daya insani. Masalah-masalah tersebut akan dibahas secara seksama pada sesi berikut ini.

Fakta perkembangan perbankan syariah nasional di atas kurang lebih memperlihatkan karakter unik pembangunan industri perbankan syariah di Indonesia. Pada dasarnya, UU No. 21 Tahun 2008 telah berupaya mengakomodasi kepentingan pengembangan industri ini, namun celah-kelemahan perangkat hukum tersebut nampak efektif mereduksi kekuatan pengembangan industri ini ke level yang seharusnya.

Ketika UU Perbankan Syariah Nasional disetujui pada tanggal 17 Juni 2008, para pemangku kepentingan berharap banyak bahwa UU tersebut bisa efektif mengeliminasi ambivalensi yang membatasi gerak industri perbankan syariah nasional, agar minimal bisa mengejar target kuantitatif (yaitu, pencapaian pangsa 5% dari total asset perbankan nasional per Desember 2008), dan target kualitatif (inisiasi kemakmuran umat melalui kehidupan komersial yang syariah). Hal ini mengingat bahwa UU tersebut akan berperan dalam membuka akses aliran dana terutama dari Negara-negara muslim Timur Tengah melalui 2 pintu. Pertama, UU perbankan syariah dapat dianggap sebagai upaya penciptaan kepastian hukum yang mengatur segala aktivitas dalam industri tersebut. Dengan mempelajari UU ini, para investor tersebut dapat mengukur resultan-resultan dari kegiatan investasi mereka. Kedua, UU ini menjadi kerangka dasar bagi penetapan standar-standar perbankan syariah nasional dan kemungkinan terintegrasinya dengan standar perbankan syariah global. Bila standar nasional dapat terintegrasi dengan standar perbankan syariah global, maka akan lebih mudah bagi bank-bank syariah kita untuk berkompetisi dengan Singapura dan Malaysia, misalnya, dalam menarik investor-investor Timur Tengah, yang saat ini memiliki dana investasi sekitar USD 500 miliar (dari Total USD 600 miliar potensi dana syariah global) dengan pertumbuhan sekitar 23% per tahun.

¹¹ Sukarmadji. *Beberapa Konsep Pemikiran Pengembangan Peran Perbankan Syari'ah*. Seminar Nasional Ekonomi Syari'ah. Maret 2009.

Oleh karenanya, Bank Indonesia perlu segera menerjemahkan UU tersebut ke dalam peraturan-peraturan yang lebih teknis, termasuk bersama-sama para pemangku kepentingan lainnya menciptakan standar-standar perbankan syariah yang kompetitif. Selain itu, agar UU ini dapat efektif mempercepat laju pertumbuhan perbankan syariah nasional, para pemangku kepentingan dan otoritas terkait perlu melakukan relaksasi terhadap sejumlah peraturan investasi asing syariah, yang selama ini menjadi keunggulan Malaysia dan Singapura di mata investor Timur Tengah.

Dalam proses translasi dan derivasi hukum di atas, pihak bank sentral, bank-bank syariah, dan para pelaku dalam industri ini perlu berhati-hati. Ikhtiar untuk mengakselerasi pertumbuhan jangan sampai mengorbankan prinsip-prinsip dan filosofi muammalah dalam perbankan syariah. Kekhawatiran ini tidak berlebihan, mengingat sampai saat ini masih banyak praktik bank syariah yang lebih merupakan replikasi praktik bank konvensional yang dibungkus dalam terminologi-terminologi syariah¹², karena ruang-ruang regulasi yang ada masih ambivalen.

Dalam situasi ini, sebagai lembaga yang ilmiah dan independen, perguruan tinggi dapat berperan efektif untuk menjaga agar translasi dan derivasi hukum di atas dapat tetap berada dalam koridor syariah murni, namun tetap merespon

dinamika perubahan yang dihadapi oleh perbankan syariah nasional. Melalui kegiatan penelitiannya, lembaga-lembaga pendidikan tinggi dapat menyumbangkan gagasan-gagasan mengenai derivasi dan penyesuaian peraturan-peraturan teknis yang dapat menstimulasi kualitas kompetitif pada bank-bank syariah nasional. Selain itu, kolaborasi penelitian antara lembaga pendidikan tinggi dan industri perbankan syariah dapat memberikan penjelasan tentang fleksibilitas regulasi yang diperlukan untuk membangun daya saing investasi syariah nasional. Dengan demikian, lembaga pendidikan tinggi akan berperan dalam mengakselerasi pertumbuhan industri perbankan syariah nasional melalui pengembangan regulasi.

Kemudian dalam perkembangan selanjutnya, terutama selama tahun 2010, kinerja perbankan syariah relatif baik ditandai dengan pertumbuhan yang tinggi pada sejumlah indikator utama perbankan syariah. Total aset perbankan syariah (BUS dan UUS) tumbuh 47,56% menjadi Rp. 97 triliun terutama bila dibandingkan dengan perbankan nasional yang asetnya hanya tumbuh 18,7% (yoy). Peningkatan tersebut antara lain didorong oleh berdirinya sejumlah Bank Umum Syariah (BUS) baru dan jaringan kantor perbankan syariah. Selain itu, DPK meningkat sebesar 45,46% menjadi Rp.76 triliun. Penyumbang kenaikan DPK terbesar masih berasal dari nasabah korporasi. Salah satu faktor utama yang mendo-

¹² LMFE UNPAD, 2007

rong kenaikan DPK adalah imbal hasil perbankan syariah yang relatif lebih menguntungkan dibandingkan imbal hasil perbankan konvensional. Selain itu, kegiatan edukasi masyarakat yang terus dilakukan dalam rangka memperkenalkan produk dan keunggulan sistem perbankan syariah semakin mampu menarik perhatian nasabah-nasabah baru.

Di sisi lain, pembiayaan yang diberikan tumbuh sebesar 45,24% menjadi Rp.68 triliun. Aktiva produktif perbankan syariah tumbuh secara positif selama tahun 2010. Sebagai lembaga penyedia pembiayaan bagi deficit spending, unit porsi utama dana bank-bank syariah disalurkan dalam bentuk pembiayaan dengan berbagai jenis akad. Kemudian diikuti dengan penempatan pada surat berharga dan penempatan dana antar bank. Hal ini menunjukkan bahwa fungsi intermediasi perbankan syariah tetap berjalan dengan baik dan fokus kepada pembiayaan sektor riil. Penyaluran pembiayaan oleh perbankan syariah selama tahun 2010 meningkat cukup tinggi dibanding tahun 2009, yaitu mencapai 44,91%. Meskipun sempat mengalami sedikit perlambatan pada triwulan III, pembiayaan bank syariah tumbuh cukup signifikan pada triwulan IV.

Dilihat dari jenis akadnya, penyaluran pembiayaan perbankan syariah masih didominasi oleh piutang Murabahah yakni sebesar 55,01%, diikuti oleh penyaluran pembiayaan Musyarakah

dan Mudharabah masing-masing sebesar 21,45% dan 12,66%. Dalam jumlah yang kecil, penyaluran pembiayaan syariah dialokasikan pada pembiayaan berbasis akad qardh, ijarah dan istishna masing-masing sebesar 6,94%, 3,43%, dan 0,51%.

Sumber daya insani (SDI) dan kultur merupakan elemen fundamental yang menjadi pilar eksistensi industri perbankan syariah, serta membedakannya dari perbankan konvensional. Selama ini, performansi SDI dan kultur bank-bank syariah dalam menjalankan aktivitas komersial belum menunjukkan terintegrasinya nilai-nilai syariah yang diamanatkan kepada bank-bank tersebut, sehingga differensiasi citranya tidak menonjol. Akibatnya, dapat dimengerti jika mayoritas *captive market* relatif belum melihat jasa-jasa bank-bank syariah sebagai jasa perbankan alternatif untuk memenuhi kebutuhan ideologisnya, melainkan hanya sebatas jasa komplementer. Indikasinya, para pengguna dan calon pengguna jasa perbankan syariah cenderung membandingkan bank syariah dan bank konvensional semata berdasarkan angka imbal hasil dan/atau angka biaya, padahal banyak komponen filosofis yang lebih penting pada perbankan syariah yang jika diimplementasikan akan membawa perbankan syariah ke level *economy of scale* yang bermuara pada penciptaan kemakmuran masyarakat.

Kondisi Sumber Daya Insani Perbankan Syariah Indonesia

Sumber Daya	Kondisi	Keterangan
Latar Belakang Pendidikan Staf	18% SMU 21% D 3 59% S 1	Dominasi lulusan sarjana pada bank-bank syariah di Indonesia
Kelompok Keilmuan Staf	10% Ilmu Syariah 90% Ilmu Konvensional	Belum ada lulusan lembaga pendidikan ekonomi Islam
Asal Karyawan	20% <i>fresh graduate</i> PT 70% Bank Konvensional 5% Bank Syariah lain 5% sumber lain	Kecenderungan pengaruh <i>framework</i> konvensional dalam perkembangan bank-bank syariah

Sumber: Hasil Riset FE UI, 2003

(dalam Febrian, 2010)

Selanjutnya, menurut Febrian¹³, dicatat pula bahwa unit-unit pelayanan syariah terdepan miskin penguasaan filosofi produk dan kering akan kultur syariah, sehingga memberi kesan seakan SDI bank syariah hanyalah SDM bank konvensional yang berganti asesori. Nilai-nilai SDI yang amanah, fathonah, shiddiq, tabligh, istiqomah yang terintegrasi dalam konsep *Good Corporate Governance* belum dapat diklaim sebagai identitas utama mayoritas bank syariah nasional. Bila informasi pada tabel 3 diamati secara seksama, situasi yang digambarkan tentang SDI bank syariah di atas dapat dipahami, meski tidak dapat diterima. Dari sisi keilmuan, latar belakang pendidikan para karyawan bank-bank syariah lebih didominasi oleh pemilik ilmu konvensional (90%), dan sebagian direkrut dengan latar belakang

pengalaman bekerja di bank-bank konvensional (70%).

Berkenaan dengan hal ini, peran perguruan tinggi dalam mensuplai SDI dan masukan berbasis keilmuan untuk pengembangan perbankan syariah adalah keniscayaan. Dengan bertambahnya jumlah Bank Umum Syariah pada tahun 2009 menjadi 9 bank maka kebutuhan akan SDI yang kompeten pun meningkat. Fadrijah¹⁴ sebagaimana dikutip oleh Febrian¹⁵ memperkirakan kebutuhan SDI terkait dengan pertumbuhan perbankan syariah ini mencapai 25.000 orang. Zadjuli¹⁶ bahkan memprediksi bahwa kebutuhan SDI berkualifikasi D3 hingga S3 dalam kurun waktu 5 tahun ke depan mencapai 38.940

¹⁴ Siti Fadrijah. 2009. Diakses dari www.kompas.com

¹⁵ Febrian Cahyadi, *Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Restoran Pizza Hut Cabang Sun Plaza*. Skripsi. (Fakultas Ekonomi Universitas Sumetra Utara 2010).

¹⁶ Zadjuli. *Sistem Pendidikan dan Ekonomi Islam Sebagai Solusi Meniadakan Kemiskinan dan Ketidakadilan dalam rangka Membangun Masyarakat Madani secara Kaffah*. Seminar Nasional Ekonomi Syari'ah. UNPAD. 2009.

¹³ Febrian Cahyadi, *Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Restoran Pizza Hut Cabang Sun Plaza*. Skripsi. (Fakultas Ekonomi Universitas Sumetra Utara 2010).

orang. Hanya saja, saat ini jumlah perguruan tinggi yang secara spesifik berintegrasi dengan industri perbankan syariah masih sangat minim, sehingga hubungan mutual benefit antara sektor pendidikan tinggi dan perbankan syariah belum signifikan. Dari 2.472 Perguruan Tinggi (81 PTN dan 2.391 PTS), kurang dari 1% yang telah membangun komitmen untuk menghasilkan lulusan-lulusan yang akan mengisi industri perbankan syariah. Sementara itu, beberapa universitas di luar negeri, khususnya di Inggris, Malaysia, dan Pakistan telah secara khusus dan sistematis menciptakan lulusan-lulusan yang kompeten dalam membangun industri keuangan syariah nasional meski dalam jumlah yang sangat terbatas. Untuk itu, para pemangku kepentingan harus menginisiasi program yang memungkinkan perguruan tinggi di Indonesia secara konsisten membantu peningkatan jumlah dan kualitas SDI yang sesuai amanah serta pengembangan kultur perbankan syariah nasional yang kondusif. Berkaitan dengan upaya pengembangan SDI perbankan syariah ini, Bank Indonesia telah menyusun *Human Capital Strategic Plan* (HCSP) Perbankan Syariah Indonesia dengan kerangka waktu 2011 – 2015. Secara khusus HCPS Perbankan Syariah Nasional diharapkan dapat diposisikan sebagai¹⁷:

- 1) Masukan dan acuan dalam perencanaan kebijakan dan strategis dibidang human capital bagi pelaku industri

perbankan syariah, lembaga pendidikan dan pelatihan terkait perbankan syariah serta stakeholders lainnya agar dapat secara bersama-sama mendorong terwujudnya tujuan pengembangan *human capital* perbankan syariah Indonesia.

- 2) Pedoman bagi Bank Indonesia melaksanakan fungsinya dalam menetapkan peraturan bagi industri perbankan syariah khususnya yang terkait dengan pengaturan dan pengembangan *human capital* industri perbankan syariah, melaksanakan fungsi koordinasi dengan pihak terkait, melakukan fungsi fasilitasi dalam pengembangan institusi terkait (institutional building, dan pengembangan kapasitas *human capital* (*capacity building*) terkait dengan perbankan syariah, maupun lembaga yang memiliki peran penting dalam pengembangan perbankan syariah nasional.
- 3) Masukan dan acuan bagi para pihak terkait dan *stakeholders* perbankan syariah secara umum agar secara bersama-sama dapat melakukan sinergi dan upaya pengembangan *human capital* secara terencana dan berkesinambungan guna mencapai sasaran dan tujuan pengembangan perbankan syariah khususnya dari aspek *human capital*.

Penyusunan *Human Capital Strategic Plan* Perbankan Syariah Nasional 2011 – 2015, diawali dengan penggalian informasi terhadap isu-isu strategis pada in-

¹⁷ Outlook Perbankan Syariah Indonesia, 2011.

dustri perbankan syariah, yang meliputi perkembangan bisnis, yaitu gambaran tentang perkembangan industri perbankan syariah nasional. Perkembangan bisnis merupakan isu yang harus diperhatikan karena diperlukan *human capital* yang mampu meningkatkan daya saing nasional maupun internasional.

Selanjutnya adalah melakukan pendalaman aspek-aspek *Human Capital Management* yang meliputi (i) Model Kompetensi, (ii) *Human Capital Acquisition*, (iii) *Human Capital Development*, (iv) *Human Capital Retention*, dan (v) *Human Capital Engagement*. Dengan metode SWOT analysis, isu-isu strategis yang terkait dengan *human capital*, kemudian dikaji kekuatan, kelemahan, peluang, dan hambatannya. Langkah berikutnya adalah mengembangkan inti *Human Capital Strategic Plan* Perbankan Syariah Nasional 2011 – 2015, yang meliputi penjabaran tentang (i) visi, misi, dan sasaran *Human Capital Management* (HCM) perbankan syariah, (ii) menyusun inisiatif strategi *Human Capital Management* dan Program *Human Capital Management Strategy*.

Aspek sumber daya insani perbankan syariah di Jawa Barat memiliki kriteria sebagai berikut :

1. Pendidikan minimal Diploma Tiga (D3)
2. Diharapkan yang sudah memahami tentang bank syariah serta gelar yang kompetensinya perbankan syariah

3. Penerimaan karyawan masih dilakukan dengan cara reguler, misalnya; ada psikotes tentang kesyariaahan
4. Untuk meningkatkan kualitas karyawan, terus dilakukan dengan mengadakan pelatihan-pelatihan.

Aspek Pelayanan

Startegi untuk meningkatkan layanan kepada nasabah, perbankan syariah di Jawa Barat memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Ada standarisasi pelayanan
2. Pelayanan yang diberikan dan diterapkan perbankan syariah melalui training terhadap karyawan untuk lebih meningkatkan kualitas SDI, service excellen
3. Standarisasi pelayanan disesuaikan dengan cetak biru Bank Syariah yang diformulasikan oleh Bank Indonesia
4. Diharapkan nasabah bank syariah mengerti dan memahami perbankan syariah

Inovasi Produk

Beberapa aspek inovasi produk perbankan syariah di Jawa Barat, sebagai berikut:

1. Tujuan sebuah produk dibuat adalah pertimbangan untuk memuaskan nasabah serta lebih bervariasi juga persaingan dengan bank lain, baik bank syariah maupun bank konvensional
2. Dalam operasionalnya, bank syariah menggunakan beberapa skema yang

bersesuaian dengan syariah sebagaimana dijelaskan sebagai berikut:

a. Pendanaan/Penghimpunan dana: Wadiah dan mudharabah.

1) Wadiah (titipan). Dengan skema wadiah, nasabah menitipkan dananya kepada bank syariah. Nasabah memperkenankan dananya dimanfaatkan oleh bank syariah untuk beragam keperluan (yang sesuai syariah). Namun bila nasabah hendak menarik dana, bank syariah berkewajiban untuk menyediakan dana tersebut. Umumnya skema wadiah digunakan dalam produk giro dan sebagian jenis tabungan.

2) Mudharabah (investasi). Dengan skema mudharabah, nasabah menginvestasikan dananya kepada bank syariah untuk dikelola. Dalam skema ini, BSM berfungsi sebagai manajer investasi bagi nasabah dana. Nasabah dipercayakan pengelolaan dana tersebut untuk keperluan bisnis yang menguntungkan (dan sesuai syariah). Hasil keuntungan dari bisnis tersebut akan dibagi hasilkan antara nasabah dana dengan Bank Syariah.

b. Pembiayaan/Penyaluran dana: *Murabahah, ijarah, istishna, mudharabah, musyarakah* dsb.

1) *Murabahah*

Merupakan akad jual beli antara nasabah dengan bank syariah.

Bank syariah akan membeli barang kebutuhan nasabah untuk kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah dengan margin yang telah disepakati. Harga jual (pokok pembiayaan + margin) tersebut akan dicicil setiap bulan selama jangka waktu yang disepakati antara nasabah dengan bank syariah. Karena harga jual sudah disepakati di muka, maka angsuran nasabah bersifat tetap selama jangka waktu pembiayaan.

2) *Ijarah*

Merupakan akad sewa antara nasabah dengan bank syariah. Bank syariah membiayai kebutuhan jasa atau manfaat suatu barang untuk kemudian disewakan kepada nasabah. Umumnya, nasabah membayar sewa ke bank syariah setiap bulan dengan besaran yang telah disepakati di muka.

3) *Istishna*

Merupakan akad jual beli antara nasabah dengan bank syariah, namun barang yang hendak dibeli sedang dalam proses pembuatan. Bank syariah membiayai pembuatan barang tersebut dan mendapatkan pembayaran dari nasabah sebesar pembiayaan barang ditambah dengan margin keuntungan. Pembayaran angsuran pokok dan margin kepada bank syariah tidak sekaligus pada akhir

periode, melainkan dicicil sesuai dengan kesepakatan. Umumnya bank syariah memanfaatkan skema ini untuk pembiayaan konstruksi.

4) *Mudharabah*

Merupakan akad berbasis bagi hasil, dimana bank syariah menanggung sepenuhnya kebutuhan modal usaha/investasi.

5) *Musyarakah*

Merupakan akad berbasis bagi hasil, dimana bank syariah tidak menanggung sepenuhnya kebutuhan modal usaha/investasi (biasanya sekitar 70 s.d. 80%).

c. Jasa: *Wakalah, rahn, kafalah, sharf* dsb.

1) *Wakalah*

Wakalah berarti perwalian/perwakilan. Artinya bank syariah bekerja untuk mewakili nasabah dalam melakukan suatu hal. Bank syariah mengaplikasikan skema ini pada beragam layanannya semisal transfer uang, L/C, SKBDN dsb.

2) *Rahn*

Rahn bermakna gadai. Artinya bank syariah meminjamkan uang (*qardh*) kepada nasabah dengan jaminan yang dititipkan nasabah ke bank syariah. Bank syariah memungut biaya penitipan jaminan tersebut untuk menutup biaya dan keuntungan bank syariah.

3) *Kafalah*

Dengan skema *kafalah*, bank syariah menjamin nasabahnya. Bila terjadi sesuatu dengan nasabah, bank syariah akan bertanggung jawab kepada pihak ke-3 sesuai kesepakatan awal.

d. Lainnya: Beberapa produk yang banyak diakses nasabah adalah produk tabungan dan pembiayaan. Produk unggulan di antaranya syar'i goal seperti kartu visa untuk ke luar negeri

d. Networking

Beberapa aspek networking yang dilakukan perbankan syariah di Jawa Barat, sebagai berikut: 1) Bank syariah dalam melakukan networking dengan cara mengadakan silaturahmi dengan *stakeholders* bank syariah; 2) Kriteria untuk membangun networking perbankan syariah, dilakukan dengan berbagai aspek baik intern maupun ekstern; (3) *Networking* yang sudah terbangun di antaranya dengan ASBISINDO, BMPD, PEMERINTAH DAERAH IAEI; 4) Untuk menjaga hubungan baik dengan jaringan, selalu merangkul dan mengadakan kumpulan atau pertemuan dengan seluruh stakeholders.

e. Regulasi

Salah satu regulasi yang sedikit menghambat perkembangan industri syariah di Indonesia adalah persoalan ketentuan pajak. Kendati demikian, di balik perkembangan pesat industri syariah di Indonesia, minat masyarakat untuk me-

milih industri syariah menggunakan jasa keuangan baik itu peminjaman maupun penyimpanan masih kurang. Hal ini disebabkan kurangnya sosialisasi baik melalui iklan, kampanye, bedah buku maupun seminar.

Persoalan sosialisasi bukanlah perkara gampang. Pasalnya, untuk melakukan sosialisasi melalui macam-macam media akan membutuhkan biaya yang cukup besar. Sementara, industri keuangan belum memiliki kemampuan besar untuk melakukan sosialisasi terhadap industri syariah ini.

Bila dibandingkan industri syariah di Indonesia dan negara tetangga, Malaysia. Di Malaysia, *spending* untuk memperbesar industri syariah cukup banyak. Salah satunya, pemerintah setempat mengalokasikan dana sebesar Rp5 triliun untuk industri syariah dengan cara mendirikan lembaga riset dan lembaga pendidikan terkait dengan ekonomi syariah.

Sehingga, Malaysia dapat melakukan penelitian-penelitian yang kemudian akan diseminarkan. Artinya, campur tangan pemerintah merupakan hal penting dalam perkembangan industri syariah di Indonesia. "Harus ada campur tangan pemerintah," katanya.

Hal-hal kegiatan-kegiatan terkait dengan industri syariah harus sering dilakukan di Indonesia. Pasalnya, dengan kegiatan ini diharapkan pengetahuan dan pemahaman para pelaku pasar dan masyarakat pada umumnya mengenai pasar modal syariah akan meningkat,

yang pada gilirannya nanti dapat mengakselerasikan perkembangan pasar modal syariah di Indonesia.

Tidak hanya itu saja. Kegiatan-kegiatan mengenai industri syariah di Indonesia juga akan memberikan manfaat yang nyata bagi Bapepam-LK, melalui masukan-masukan maupun rekomendasi yang diperoleh dari konferensi atau diskusi syariah untuk pengembangan syariah di Indonesia ke depan.

f. Edukasi Publik

Mengingat edukasi kepada masyarakat sudah mendesak untuk dilakukan dan lembaga keuangan yang paling banyak dimanfaatkan masyarakat adalah lembaga perbankan, maka saat ini program edukasi kepada masyarakat akan difokuskan pada sektor perbankan. Namun demikian, di masa yang akan datang diharapkan program edukasi ini tidak hanya menyangkut hal-hal yang terkait dengan perbankan saja, melainkan juga perlu diperluas hingga mencakup sektor keuangan secara umum.

Edukasi yang dilakukan pada intinya merupakan pemberian informasi dan pemahaman kepada masyarakat mengenai fungsi dan kegiatan usaha bank, serta produk dan jasa yang ditawarkan bank. Edukasi dalam hal ini diharapkan dapat memfasilitasi pemberian informasi yang cukup kepada masyarakat sebelum mereka melakukan interaksi dengan bank guna menghindari terjadinya kesenjangan informasi pada pemanfaatan produk dan

jasa perbankan yang dapat menyebabkan timbulnya permasalahan antara bank dengan nasabah di kemudian hari.

Mengingat edukasi kepada masyarakat di bidang perbankan sangat diperlukan untuk mendukung kesetaraan hak dan kewajiban nasabah sebagai konsumen pengguna produk dan jasa perbankan dengan bank sebagai pelaku usaha yang menyediakan produk dan jasa kepada nasabah, maka pelaksanaannya harus dilakukan dengan perencanaan yang matang serta melibatkan stakeholders yang terkait dalam industri perbankan.

Agar perencanaan edukasi ini dapat diketahui serta dijadikan pedoman bagi pihak-pihak yang berkepentingan dengan edukasi di bidang perbankan, maka Bank Indonesia bersama-sama dengan bank-bank dan asosiasi-asosiasi perbankan yang tergabung dalam Kelompok Kerja Edukasi Masyarakat di Bidang Keuangan telah menyusun Cetak Biru Edukasi Masyarakat di Bidang Perbankan yang memuat visi dan tujuan yang ingin dicapai dalam pelaksanaan edukasi, pola dan strategi edukasi yang akan dilakukan dalam jangka pendek dan jangka panjang, serta memaparkan program kerja untuk setiap jangka waktu yang disusun.

Pada akhirnya, edukasi masyarakat di bidang perbankan diharapkan dapat menjadi jembatan untuk membangun dan mewujudkan masyarakat yang mengerti dan paham terhadap berbagai kegiatan dan produk serta jasa perbankan sehingga setiap pilihan yang dibuat oleh masya-

rakat dalam memanfaatkan produk dan jasa bank sudah melalui pertimbangan yang matang berdasarkan informasi yang jelas dan memadai.

Beberapa aspek edukasi publik yang dilakukan oleh bank syariah di Jawa Barat, antara lain; melaukan seminar-seminar perbankan syariah, pelatihan-pelatihan baik kepada sekolah menengah atas atau ke kampus-kampus.

g. Sharia Compliance

Upaya bank syariah di Jawa Barat untuk menjaga konsistensinya adalah dengan selalu menerima dan membiayai sektor yang sesuai dengan syariat Islam dan selalu diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah. Adapun upaya bank syariah dalam menyelesaikan perkara –perkara yang membutuhkan adanya kepastian syariah adalah dengan adanya aturan yang dibuat oleh yang berwenang setiap bank syariah itu sendiri.

h. Sinergitas

Pada prinsipnya BPRS lebih baik dari segi pembiayaan. Hal ini diasumsikan BPRS lebih cepat mengambil keputusan bila dibandingkan dengan unit usaha. Sangat baik bagi bank syariah, terutama untuk bersinergi dengan perusahaan induk untuk mempercepat penyaluran pembiayaan tersebut.

Layanan *office channeling* merupakan salah satu bentuk sinergitas tersebut. Dengan adanya layanan syariah di bank konvensional, bank syariah dapat meningkatkan dana pihak ketiga. Dana ini dapat digulirkan untuk pembiayaan.

Upaya yang dilakukan bank syariah dalam membangun sinergitas sesama bank syariah adalah melakukan perkumpulan sesama bank syariah di ASBISINDO serta perkumpulan bank non syariah di BPMD.

Upaya lain dalam membangun sinergitas dengan stakeholders bank syariah adalah penelitian bersama ataupun studi banding ke dalam ataupun luar negeri. Sinergitas dia antaranya dilakukan dengan pertukaran informasi yang dibutuhkan.

i. Pro-Sektor Riil

Secara ideal, bank syariah sebagai lembaga keuangan semestinya berpihak pada sektor riil, terutama melalui pembiayaan musyarakah dan mudharabah. Terlebih skema pembiayaan ini memiliki korelasi positif dengan pertumbuhan industri kreatif. Mudharabah merupakan jenis pembiayaan dan bank syariah yang meminjam modal kepada pihak lain (mudharib), semisal pelaku industri kreatif agar bisa berkembang, dan keuntungan dibagi oleh dua pihak sesuai perjanjian, adapun kerugian ditanggung oleh pemilik modal.

Perbankan syariah di Jawa Barat terus mengupayakan kepedulian terhadap sektor riil serta merangkulnya. Adapun langkahnya adalah dengan membiayai usaha yang sedang berjalan dan mendampinginya.

j. Segmentasi Pasar

Upaya yang dilakukan bank syariah di Jawa Barat dalam mengelola dan

memelihara pangsa pasar yang loyalis syariah adalah melayani mereka dengan benar-benar baik. Untuk penetrasi pasar syariah yang floating market dilakukan dengan mendampingi mereka dengan baik. Adapun kaitannya dengan pangsa pasar yang konvensional market adalah dengan cara membuktikan bahwa bank syariah selalu menghasilkan profit serta jelas pembagian keuntungannya.

k. Interaksi-Harmonisasi Sosial Budaya Ekonomi

Upaya yang dilakukan BPRS di Jawa Barat dalam rangka pengembangan bank syariah selalu memperhatikan nilai-nilai sosial, budaya dan ekonomi dengan mengikuti alur yang ada dan berbaur dengan masyarakat.

Nilai-nilai sosial, budaya dan ekonomi yang diharmonisasikan dengan nilai-nilai yang dianut bank syariah adalah berzakat, penanggulangan bencana. Hal ini dikelola sendiri melalui baitul mal.

Bank syariah menjalin kerjasama dengan institusi sosial seperti organisasi keagamaan; Persis, NU, PUI, MA, Muhammadiyah, dll. Kerjasama di antaranya pada kegiatan sosial dan banyak anggota ormas yang menabung di bank syariah.

1. Komodifikasi-Media

Dalam proses sosialisasi yang digagas ini, lembaga pendidikan tinggi bukan hanya dapat membantu kegiatan diseminasi informasi melalui kegiatan Tri Darma Perguruan Tinggi (pengajaran, penelitian, dan pengabdian masyarakat),

namun juga melalui distribusi lulusan-lulusannya, yang telah dibekali kompetensi yang mumpuni untuk menularkan pengetahuan sistem dan produk/layanan syariah ke tengah-tengah masyarakat. Upaya bank syariah dalam mengemas dan mempromosikan bank syariah dan produk-produknya adalah dengan membuat halaman penuh tentang bank syariah di media cetak, serta merambah dan mempromosikan produk ke media elektronik.

SIMPULAN

Strategi pengembangan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) di Jawa Barat dapat dilakukan dengan memenuhi berbagai factor. Aspek-aspek yang diterapkan BPRS dalam pengembangan bank syariah di Jawa Barat adalah; Aspek Sumber Daya Insani (SDI), Aspek Pelayanan, Aspek Inovasi Produk, Aspek Networking, Aspek Regulasi, Aspek Edukasi Publik, Aspek *Sharia Compliance*, Aspek Sinergitas, Aspek Pro-Sektor Riel, Aspek Segmentasi Pasar, Aspek Interaksi-Harmonisasi Sosial Budaya Ekonomi, dan Aspek Komodifikasi-Media.

Strategi yang diterapkan BPRS dalam pengembangan bank syariah di Jawa Barat adalah : Pola strategi jangka pendek sekurang-kurangnya mencakup hal-hal sebagai berikut: (1) Melaksanakan program edukasi untuk meningkatkan awareness terhadap kelembagaan, produk dan jasa perbankan, hak dan kewajiban nasabah, aspek kehati-hatian dalam me-

lakukan transaksi keuangan (risk awareness), serta sarana dan mekanisme pengaduan atau penyelesaian permasalahan dengan perbankan; (2) Melaksanakan program edukasi untuk meningkatkan awareness terhadap kelembagaan serta produk dan jasa perbankan syariah dalam rangka meningkatkan pangsa pasar perbankan syariah; (3) Melaksanakan program edukasi untuk meningkatkan awareness terhadap kelembagaan BPRS dan meningkatkan citra BPRS di masyarakat; (4) Melaksanakan program edukasi kepada masyarakat luas tentang tindak kejahatan yang menggunakan produk dan jasa perbankan dalam upaya mencegah kemungkinan timbulnya kerugian pada masyarakat; dan (5) Melaksanakan program edukasi untuk meningkatkan pemahaman penggunaan instrumen sistem pembayaran non tunai secara aman.

Program-program tersebut dilakukan dengan cara antara lain: 1) Menjalin kerjasama dengan media massa untuk meningkatkan awareness masyarakat terhadap kelembagaan, produk dan jasa perbankan; 2) Melakukan koordinasi dalam pelaksanaan program edukasi dengan lembaga/institusi terkait; 3) Melakukan program edukasi kepada target segment yang mempunyai pengaruh besar pada kelompok masyarakat tertentu agar dalam jangka panjang dapat menjadi change implementor, misalnya: kaum intelektual yang diwakili oleh guru; 4) Melakukan program edukasi yang lebih mengandal-

kan pada peran dari kalangan internal perbankan.

Pola Strategi Jangka Panjang, yang dilaksanakan merupakan bentuk kontinuitas dari pola strategi jangka pendek yang telah disempurnakan. Pola strategi jangka panjang tersebut mencakup upaya-upaya peningkatan kualitas program edukasi yang telah dilakukan sebelumnya dengan memperhatikan dan mengikuti dinamika serta kompleksitas produk dan jasa perbankan, yang meliputi namun tidak terbatas pada: (1) Memperluas cakupan wilayah edukasi melalui kerjasama dengan media massa untuk meningkatkan awareness masyarakat terhadap kelembagaan, produk dan jasa perbankan; (2) Memperluas dan mengintensifkan program edukasi melalui integrasi program edukasi dengan

kurikulum sekolah maupun penyempurnaan dan pengkinian materi mengenai uang dan bank yang sudah terdapat dalam kurikulum sekolah saat ini dengan cara memanfaatkan jalur pendidikan formal mulai dari sekolah dasar (SD) sampai dengan sekolah lanjutan tingkat atas (SLTA); (3) Meningkatkan cakupan program, sasaran dan wilayah edukasi melalui kerjasama dengan pihak-pihak terkait baik formal maupun non formal; (4) Meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap fungsi, peranan dan kelembagaan bank umum dan BPR baik konvensional maupun syariah dalam mendukung perekonomian nasional; (5) Meningkatkan pemahaman masyarakat mengenai kinerja bank, sehingga masyarakat dapat lebih bijaksana dalam menentukan pilihan aktifitas perbankannya.*

DAFTAR PUSTAKA

- A. Kadir, *Hukum Bisnis Syariah dalam Alquran*, (Jakarta: Amzah, 2010)
- Aam Slamet Rusydiana, *Analisis Masalah Pengembangan Perbankan Syariah Di Indonesia: Aplikasi Metode Analytic Network Process*, (Jurnal Bisnis dan Manajemen Volume 6 (2), Oktober 2016 P-ISSN: 2087-2038; E-ISSN:2461-1182), <http://journal.uinjkt.ac.id/index.php/esensi>
- Abdul Ghofur Anshori, *Aspek Hukum Reksa Dana Syariah di Indonesia*, (Bandung: Refika Aditama, 2008)
- Abdullah Abdul Husain At-Tariqi, *Ekonomi Islam; Prinsip, Dasar, dan Tujuan (Al-Iqtishad Islami; Ususun wa muba'un wa akhdaf)*, Penerjemah M. Irfan Syafwani, Yogyakarta: Magistra Insania Press, 2004
- Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga: Studi Kritis Larangan Riba dan Interpretasi Kontemporer*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008)

- Achmad S. Rizky, *Manajemen Penggajian dan Pengupahan Karyawan Perusahaan*, Cetakan pertama. (Jakarta : Gramedia Utama, 2001)
- Adiwarman A. Karim,, *Bank Islam (Analisis Fiqih dan Keuangan)*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2011)
- Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: Rajagrafindo, 2004)
- Adiwarman Karim, Nenny Kurnia dan Ilham D. Sannang, *Sistem Ekonomi Islam*, makalah dalam Seminar “Perbankan Syari’ah Sebagai Soslusi Bangkitnya Perekonomian Nasional” (Jakarta, 6 Desember 2001)
- Ahmad Azhar Basyir, *Refleksi Atas Persoalan Keislaman*, (Bandung. Mizan, 1992)
- Ahmad Muhammad Assal, Abdul Karim dan Fathi Ahmad, *Sistem Ekonomi Islam: Prinsip-Prinsip dan Tujuannya*, terjemahan Abu Ahmadi dan Umar Sitanggal, (Jakarta: Bina Ilmu , 1980)
- Ali Mutasowifin, *Menggagas Strategi Pengembangan Perbankan Syariah Di Pasar Nonmuslim.*(Jurnal Universitas Paramadina, Vol. 3 No. 1, September 2003).
- Ambar Teguh Sulistiyani dan Rosidah, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2003)
- Anonimous, *Dokumentasi Asosiasi Bank Syariah Jawa Barat*, tp. thn 2012.
- Aoliya: Jurnal Hukum dan Kemanusiaan, Vol. IV, No. 2, April-September 2009, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sunan Gunung Djati Bandung
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008)
- Atang Abd. Hakim, *Fiqh Perbankan Syariah (Transformasi Fiqh Muamalah ke dalam Peraturan Perundang-undangan)*, (Bandung: PT. Refika Aditama, 2011)
- Bambang Hariadi, *Strategi Manajemen*. (Jakarta : Bayumedia Publishing, 2005).
- Djaslim Saladin, *Konsep Dasar Ekonomi dan Lembaga Keuangan Islam*, (Bandung: Linda Karya, 2000)
- Edilius dan Sudarsono, *Kamus Ekonomi, Uang dan Bank*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1994)
- Edwin P Flipppo, *Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia. Edisi keenam*, (Jakarta : Erlangga, 2001)
- Faisal Badroen, *et.al. Etika Bisnis dalam Islam*, Jakarta; Kencana, 2006
- Febrian Cahyadi, *Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Restoran Pizza Hut Cabang Sun Plaza*. Skripsi. (Fakultas Ekonomi Universitas Sumetra Utara 2010).
- Forum Riset Perbankan Syariah II 2010 (FRPS II), *Menuju Sistem Perbankan Syariah yang Sehat Kuat dan Konsisten terhadap Prinsip Syariah*, (Yogyakarta: Universitas Muhammadiyah, 2010)
- Forum Studi Hukum dan Pranata Sosial Islam, *Jurnal Asy-Syari’ah*, Vol. VIII No. 39, Januari-Juni 2004, Fakultas Syari’ah IAIN Sunan Gunung Djati Bandung

- Hadari Nawawi, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2002)
- Hasan Ali Al-Sahdili, *Al-Madkhal li al fiqh al Islami dalam Abdurrahman Raden Aji Haqqi, The Philosophy of Islamic Law Of Transactions*, Univision Press, Malaysia
- Hasan, *Analisis Industri Perbankan Syariah Di Indonesia*, (Jurnal Dinamika Ekonomi Pembangunan, Juli 2011, Volume 1, Nomor 12)
- Hassan Ibrahim Hassan, *Islam sebagai Agama, Politik, Sosial dan Ekonomi Studi*, (Baghdad : The University of Baghdad, 1967)
- Hendi Suhendi dkk, *BMT dan Bank Islam: Instrumen Lembaga Keuangan Syari'ah*, (Bandung: Adzkia, 2006)
- Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta: Penerbit Ekonisia, 2008)
- Is Eka Herawati, *Kepuasan Nasabah Terhadap Bank Dan Dana Pihak Ketiga Unit Usaha Syariah BNI*, (Jurnal Organisasi dan Manajemen, Volume 8, Nomor 1, Maret 2012)
- J. David Hunger & Thomas L. Wheelen, *Manajemen Strategis* (diterjemahkan oleh Julianto Agung). (Jakarta, 1996)
- J. Salusu. *Pengambilan Keputusan Strategik Untuk Organisasi Publik dan Organisasi Non Profit*. (Jakarta: Grasindo.2006)
- Jauch Lawrence R. & Glueck William F. *Manajemen Dan Strategis Kebijakan Perusahaan*. (Jakarta: Erlangga, 1989)
- Loekman Soetrisno dan Faraz Umaya, *Liberalisasi Ekonomi, Pemerataan dan Kemiskinan*, (Yogyakarta: Tiara Wacana Yogya, 1995)
- Lucky FA Hadibrata, *Dokumentasi Asosiasi Bank Syariah Jawa Barat*, disampaikan pada rapat Asbisindo Jabar dengan Pimpinan BI Bandung, tgl. 15 Oktober 2012.
- M. Akhyar Adnan, *Akuntansi Syariah: Arah, Prospek dan Tantangannya*, (Yogyakarta: UII Press, 2005)
- M. Arfin Hamid, *Hukum Ekonomi Islam (Ekonomi Syariah) Di Indonesia Aplikasi dan Prospektifnya*, (Bogor; Ghalia Indonesia, 2007)
- M. Dawam Rahardjo, *Menegakkan Syariat Islam di Bidang Ekonomi*, dalam Adiwarmar Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2004)
- M. Fahim Khan, *Masa Depan Islam dan Pasar mereka*, Kertas Riset No 32
- M. Nejatullah Siddiqi, *Kemitraan Usaha dan Bagi Hasil dalam Hukum Islam*, (Yogyakarta: Dana Bhakti Prima Yasa, 1996)
- M. Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001)
- M. Umer Chapra, *Islam dan Pembangunan Ekonomi*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2000)
- Mahmoud A. El-Gamal, *Hukum Keuangan Islam, Ekonomi dan Praktek*, (New York : Cambridge University Press, 2009)

- Mahmud Abu Saud, *Garis-Garis Besar Ekonomi Islam (Outlines of Islamic Economic)*, Penerjemah Achmad Rais, Cet. Ke-1, (Jakarta: Gema Insani Press, 1991)
- Mardani, *Hukum Ekonomi Syariah di Indonesia*, (Bandung: Refika Aditama, 2011)
- Masudul Alam Choudhury, *Uang Dalam Islam Studi Ekonomi Politik Islam*, (London dan New York : Routledge, 1997)
- Mathis.L.Robert dan Jackson.H.John. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta :2001)
- Maututina, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Cetakan kedua. (Jakarta: Gramedia Widia Sarana Indonesia, 2001)
- Mohammad Daud Ali, *Hukum Islam, Pengantar Ilmu Hukum dan Tata Hukum Islam di Indonesia*, RajaGrafindo Persada, Jakarta,1996
- Muhammad Baqir as-Sadr, *Iqtisaduna: Our Economics*, (Tehran: WOFIS, 1983), Volume 1, Bagian Kedua, Edisi Pertama
- Muhammad Baqir Sadr, *Islam dan Madzhab Ekonomi*, (Lampung: YAPI,1989)
- Muhammad Nejatullah Siddiqi, *Kegiatan Ekonomi dalam Islam*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1996)
- Muhammad, *Audit & Pengawasan Syariah Pada Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2011)
- Muhammad, *Bank Syari'ah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005)
- Muhammad, *Bank Syari'ah: Ananlisis Kekuatan, Peluang, Kelemahan dan Ancaman*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2006)
- Muhammad, *Lembaga Keungan Mikro Syari'ah: Pergulatan Melawan Kemiskinan dan Penetrasi Ekonomi Global*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009)
- Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Mudharabah di Bank Syariah: Startegi Memaksimalkan Return dan meminimalkan Risiko Pembiayaan di Bank Syariah sebagai Akibat Masalah Agency*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2008)
- Muhammad, *Prinsip-prinsip Akuntansi dalam Al-Qur'an*, UII Press Yogyakarta, 2000
- Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Pricing di Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2004)
- Nurcholish Majid (1992), *Islam Doktrin dan Peadaban*, Paramadina, Jakarta
- P3EI, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2008)
- PINBUK *Pedoman Cara Pembentukan BMT Balai Usaha Mandiri Terpadu* (Jakarta: PINBUK, t.th)
- Rob Dixon, *Islamic Banking*, International Journal of Bank Marketing, 1992 Vol. 10 Issue: 6

- Said Sa'ad Marthon, *Ekonomi Islam: Di Tengah Krisis Ekonomi Global*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2007)
- Siti Maria Wardayati, *Implikasi Shariah Governance Terhadap Reputasi Dan Kepercayaan Bank Syariah*, (Jurnal Walisongo, Volume 19, Nomor 1, Mei 2011)
- Sofyan Syafri Harahap, Wiroso, Muhammad Yusuf, *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Jakarta: LPFE Usaki, 2004)
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2010)
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2010)
- Sukarmadji. *Beberapa Konsep Pemikiran Pengembangan Peran Perbankan Syari'ah. Seminar Nasional Ekonomi Syari'ah*. Maret 2009.
- Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, (Jakrta: Rajawali Pers, 2010)
- Sutan Remi Sjahdeini, *Perbankan Islam dan Kedudukannya dalam Tata Hukum perbankan Indonesia*.
- Suwendi. *Modul Metodolgi Penelitian*, (Jakarta. 2011)
- Syahril Sabirin, *Perjuangan Keluar dari Krisis*, (Yogyakarta; BPFE-Yogyakarta, 2003)
- Tim Penyusun, *Panduan Unit Simpan Pinjam Syariah: Proyek Peningkatan Kemandirian Ekonomi Rakyat (P2KER)*, (Jakarta: 1998)
- Tim Penyusun, *Panduan Unit Simpan Pinjam Syariah: Proyek Peningkatan Kemandirian Ekonomi Rakyat (P2KER)*, (Jakarta: 1998)
- Tim Redaksi, (1994), *Ensiklopedi Hukum Islam*, PT. Ichtiar Baru, Van Hoeve, Jakarta.
- Undang-undang Republik Indonesia No. 10 Tahun 1998 tentang Perubahan UU RI No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan.
- Wilbert E. Moore, *Order and Change; Essays in Comparative Sociology*, (New York, John Wiley & Sons, 1967)
- Yadi Janwari, *Asuransi Syari'ah*, (Bandung: Pustaka Bani Quraisy, 2005)
- Yadi Janwari, *Lembaga-lembaga Perekonomian Syari'ah* (Bandung: Pustaka Mulia dan Fakultas Syari'ah IAIN SGD Bandung, 2000)
- Zadjuli. *Sistem Pendidikan dan Ekonomi Islam Sebagai Solusi Meniadakan Kemiskinan dan Ketidakadilan dalam rangka Membangun Masyarakat Madani secara Kaffah*. Seminar Nasional Ekonomi Syari'ah. UNPAD. 2009.
- Zainul Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Alvabet, Jakarta, 2002
- Zainulnulbhar Noor, *Bank Muamalat: Sebuah Mimpi Harapan dan Kenyataan*, Jakarta: Bening Publishing, 2008