

PROBLEMA PEREMPUAN DALAM MEMILIH PRODUK UNGGULAN BANK SYARIAH MANDIRI (BSM)

Abdul Rahim
Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Watampone

abdulrahim@stainwatampone.ac.id

Abstract:

Syariah bank has developed from year to year, although it is not booming like conventional banks due to various factors. Some experienced problems in its development are the aspects of law, lack of socialization of Syariah Bank, the operational constraints, and public's understanding toward Syariah Bank is still low. All constraints should be analyzed in accordance with the facts which exist in society to have solution as an input to develop Syariah Bank for the future.

Keywords: Women, Product, and Bank

Pendahuluan

Eksistensi lembaga keuangan khususnya sektor perbankan menempati posisi sangat strategis dalam menjembatani kebutuhan modal kerja dan investasi di sektor riil dengan pemilik dana. Dengan demikian, fungsi utama sektor perbankan dalam infrastruktur kebijakan makro ekonomi memang diarahkan dalam konteks bagaimana menjadikan uang efektif untuk meningkatkan nilai tambah ekonomi.

Bank merupakan lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang dalam masyarakat. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu dikaitkan dengan masalah uang yang merupakan barang dagangan utama.

Dalam melaksanakan fungsinya, bank membeli uang dari masyarakat dengan harga tertentu yang lazim disebut bunga kredit. Sebaliknya bank akan menjual uang dalam bentuk pemberian uang pinjaman dengan harga tertentu yang lazim disebut bunga debit. Dengan demikian, bank akan mendapatkan keuntungan dari selisih antara harga jual dengan harga beli uang tersebut. Padahal para ulama berpendapat bahwa dalam syariat Islam bunga tersebut dinilai sebagai riba yang dilarang oleh agama.

Untuk menghindari pengoperasian bank dengan sistem bunga, Islam memperkenalkan prinsip-prinsip muamalat sebagai alternatif perbankan dalam bentuk kegiatan usaha bank syariah. Sehingga dapat dikatakan bahwa Bank Syariah adalah sistem perbankan yang sesuai dengan syariat Islam. Berkembangnya Bank-Bank syariah di Negara-negara Islam berpengaruh ke Indonesia. Pada awal periode 1980-an, diskusi mengenai Bank syariah sebagai pilar ekonomi Islam mulai dilakukan.¹

Adanya kenaikan tingkat suku bunga pada bank-bank umum akan mempengaruhi peran intermediasi dunia perbankan dalam perekonomian Indonesia. Bank-bank umum (konvensional) dalam operasionalnya sangat tergantung pada tingkat suku bunga yang berlaku, karena keuntungan bank konvensional berasal dari selisih antara bunga pinjam dengan bunga simpan. Sedangkan dalam bank syariah tidak mengenal sistem bunga, yang ada adalah prinsip bagi hasil (*profit sharing*) antara bank dengan nasabah dalam pengelolaan dananya.

¹Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori Ke Praktek*, (Cet. I; Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 25

Walaupun demikian, dengan adanya kenaikan tingkat suku bunga pada bank-bank umum baik langsung maupun tidak langsung akan membawa dampak terhadap kinerja bank syariah. Dengan naiknya tingkat suku bunga maka akan diikuti oleh naiknya suku bunga simpanan dan suku bunga pinjaman pada bank konvensional. Sehingga orang akan cenderung untuk menyimpan dananya di bank konvensional daripada di bank syariah karena bunga simpanan di bank konvensional naik yang pada akhirnya tingkat pengembalian yang akan diperoleh oleh nasabah penyimpan dana akan mengalami peningkatan.

Kenaikan tingkat suku bunga inilah yang menjadi dilema dunia perbankan syariah saat ini, karena dikhawatirkan akan ada perpindahan dana dari bank syariah ke bank konvensional. Tetapi ada juga keuntungan yang diperoleh bank syariah dengan naiknya suku bunga yakni permohonan pembiayaan (kredit) di bank syariah oleh nasabah diperkirakan akan mengalami peningkatan seiring dengan naiknya bunga pinjaman pada bank konvensional atau bank umum.

Hal ini disebabkan BSM memberikan bagi hasil lebih besar bila dibandingkan dengan bunga bank konvensional. Sudah cukup lama umat Islam Indonesia, dan belahan dunia lainnya, menginginkan perekonomian yang berbasis pada nilai-nilai dan Prinsip Syari'ah untuk dapat diterapkan dalam segala aspek kehidupan dan dalam transaksi antar ummat yang didasarkan pada aturan-aturan Syari'ah. Keinginan ini didasari oleh kesadaran untuk menerapkan Islam secara utuh dalam segala aspek kehidupan, sebagaimana dijelaskan dalam surah Al-Baqarah ayat (208) yang artinya sebagai berikut: "Hai orang-orang yang beriman, masuklah kamu ke dalam Islam secara kaffah (utuh/menyeluruh).

Ayat ini dengan tegas mengingatkan kepada umat Islam untuk melaksanakan Islam secara *kaffah* bukan secara parsial, Islam tidak hanya diwujudkan dalam bentuk ritualisme ibadah semata, dan dimarginalkan dari dunia politik, ekonomi, perbankan, asuransi, pasar modal, pembiayaan proyek, transaksi ekspor-impor dan lain-lain, apabila hal ini terjadi, maka umat Islam telah menjauhkan Islam dari kehidupannya. Berhubungan dengan hal tersebut Muhammad Syafi'i Antonio menyatakan bahwa: "Sangat disayangkan, dewasa ini masih banyak kalangan yang melihat bahwa Islam tidak berurusan dengan bank dan pasar uang, karena yang pertama adalah dunia putih sementara yang kedua adalah dunia hitam, penuh tipu daya dan kelicikan".²

Berdasarkan hasil penelitian Bank Indonesia masih terdapat masyarakat yang enggan berhubungan dengan bank sebagai akibat dari diterapkannya sistem bunga yang diyakini sebagai riba yang diharamkan. Oleh karena itu, dibutuhkan suatu konsep alternatif sistem perbankan yang dapat menampung tuntutan dan kebutuhan masyarakat, dengan sistem bagi hasil dan risiko (*profit and loss sharing*), yang mengedepankan prinsip keadilan dan kebersamaan dalam berusaha, baik dalam memperoleh keuntungan maupun dalam menghadapi risiko.

Bukti konkrit yang perlu diambil ibroh (pelajaran) ketika bunga diterapkan oleh perbankan konvensional, sehingga bangsa Indonesia mengalami krisis ekonomi dan moneter yang memporak-porandakan sendi-sendi kehidupan bangsa, yang pada akhirnya Indonesia sangat

² Muhammad Syafi'i Antonio, *Mukadimah Buku Bank Syari'ah Suatu Pengenalan Umum*, Diterbitkan Bekerjasama Bank Indonesia dengan Tazkia Institute, Jakarta, 1999, h. 24.

terpuruk dalam berbagai sektor kehidupan. Salah satu sektor yang sangat mencengangkan adalah ketika perbankan konvensional dengan sistem bunganya mengalami kebangkrutan sejak tahun 1997, tidak kurang sekitar 30 bank ditutup atau dilikuidasi dan selanjutnya ada 55 bank masuk dalam kategori pengawasan oleh BPPN.

Untuk membantu bank bank tersebut pemerintah terpaksa membantu dengan mengucurkan bantuan kredit yang dikenal dengan Bantuan Likuiditas Bank Indonesia (BLBI) yang sampai sekarang belum dapat dapat di lunasi oleh kreditornya. Kondisi ini sangat berbeda dengan perbankan yang beroperasi sesuai dengan prinsip Syari'ah, hal ini disebabkan karena bank syari'ah tidak dibebani membayar bunga simpanan nasabah. Bank syari'ah hanya membayar bagi hasil yang jumlahnya sesuai dengan nisbah yang disepakati sejak awal dan tingkat keuntungan yang di peroleh bank syari'ah. Dengan sistem bagi hasil tersebut, maka jelas bank-bank syari'ah selamat dari negatif spread ³.

Justru krisis moneter menjadi langkah awal bank syariah untuk menunjukkan eksistensinya, kalau bank syariah mampu bertahan dalam keadaan krisis. Bank syariah bukannya ikut ambruk sebagaimana halnya perbankan konvensional pada umumnya, malahan krisis ekonomi dan moneter justru telah membawa dampak yang positif bagi perkembangan bank Syari'ah.

Sejumlah kalangan ekonom dan praktisi perbankan mengakui dan menyatakan bahwa Bank Syari'ah merupakan bank yang tahan banting (resistent) terhadap badai krisis ekonomi dan moneter. Oleh karena itu, lembaga perbankan yang semacam ini perlu dikembangkan pada masa yang akan datang, salah satunya mantan Gubernur Bank

³ Hasil Penelitian Bank Indonesia, *tentang Potensi dan Preferensi bank Syari'ah di Jawa Barat, Jawa Tengah dan Jawa Timur*, Tahun 1999

Indonesia Syahril Sabirin yang menyatakan bahwa : Pengalaman selama krisis ekonomi ini memberikan suatu pelajaran yang berharga bagi kita bahwa prinsip risk sharing (berbagi risiko), atau profit and loss sharing (bagi hasil), merupakan prinsip yang dapat berperan meningkatkan ketahanan satuan-satuan ekonomi, dan penyaluran dana melalui prinsip Syari'ah dengan menggunakan prinsip bagi hasil atau berbagi risiko antara pemilik dana dengan pengguna dana sudah diperjanjikan secara jelas sejak awal, sehingga jika terjadi kesulitan usaha karena krisis ekonomi misalnya, maka risiko kesulitan usaha tersebut otomatis ditanggung bersama oleh pemilik dana dan pengguna dana. Di balik perkembangan bank syariah yang secara kuantitas semakin berkembang, tetapi dalam pelaksanaannya, prinsip dasar dalam kegiatan perbankan syariah yaitu sistem bagi hasil kurang di minati dalam kegiatan pembiayaan perbankan syariah. Pembiayaan *Negative Spread* adalah kondisi dimana bank membayar bunga tabungan atau simpanan lebih besar dari pada bunga kredit atau pinjaman yang disalurkan. Hal ini bertujuan mendorong masyarakat untuk mau menabung dananya di perbankan. ⁴

Peranan perbankan yang sangat strategis dalam mencapai tujuan pembangunan ekonomi Indonesia dewasa ini memerlukan pengkajian yang seksama atas konsep-konsep perbankan yang selama ini dioperasionalkan, baik secara konseptual maupun dalam aplikasinya, sehingga tercipta suatu sistem perbankan yang tangguh di era-globalisasi pada masa yang akan datang. Keberadaan bank Syari'ah di Indonesia belum sepenuhnya diterima, masih ada sebagian

⁴ Syahril Sabirin, *Dalam Kata Sambutan Penerbitan Buku Perbankan Islam Dalam Tata Hukum Perbankan Di Indonesia*, karangan Sutan Remy Sjahdeini, Grafiti, Jakarta, 1999, h. 6

masyarakat yang menyamakan dengan bank konvensional.⁵ *Profit and loss sharing* (bagi hasil dan risiko), pada dasarnya merupakan pembiayaan dengan prinsip kepercayaan dan kesepakatan murni antara kedua belah pihak atau lebih yaitu pemilik modal (*investor*) dalam hal ini bank syariah dengan pemilik usaha dalam hal ini nasabah pengelola usaha.

Secara teoritis prinsip bagi hasil dan risiko merupakan inti atau karakteristik utama dari kegiatan perbankan syariah. Akan tetapi dalam kegiatan pembiayaan bagi hasil dan risiko produk musyarakah dan mudharabah kurang diminati dalam kegiatan pembiayaan, hal ini bisa dilihat dari data diatas. Hal ini disebabkan oleh karena tingkat risiko pembiayaan mudharabah dan Musyarakah sangat tinggi (*high risk*) dan pengembaliannya tidak pasti, padahal bank merupakan lembaga bisnis, lembaga lembaga intermediasi dimana bank berfungsi sebagai perantara pihak yang kekurangan modal (*lack of fund*) dan pihak lain yang kelebihan modal (*surplus of fund*), disamping itu bank juga harus mengembalikan dana nasabah penabung setiap saat.

Semestinya bank dengan nasabah harus memahami betul tentang filosofi pembiayaan dengan sistem mudharabah dan Musyarakah, karena Islam memberikan solusi yang adil bagi kedua belah pihak dengan prinsip pertanggung jawaban yang jelas, bukan hanya ingin mendapatkan keuntungan sendiri sementara pihak yang lain mengalami kerugian bahkan sampai pada titik dimana tidak punya apa-apa bahkan secara ekonomi tidak berdaya lagi. Disinilah pentingnya mengkaji dan menemukan konsep yang ideal dari prinsip bagi hasil dan risiko (*Profit and Loss Sharing*) dalam perbankan syariah,

⁵ Kumpulan Artikel BNI Syariah, *Peluang dan Tantangan Bank Syariah di Indonesia*. Al Kautsar Prima. 2006. H. 47

agar kedua belah pihak baik bank maupun nasabah peminjam dapat menjalankan usaha atau bisnisnya dengan aman tanpa ada kekhawatiran atau ketakutan yang berlebihan, sehingga produk *mudharabah* dan *Musyarakah* akan tetap menjadi produk pembiayaan yang utama bagi bank syari'ah pada masa yang akan datang.

Hal inilah yang melatarbelakangi penulis untuk mengkaji lebih jauh tentang permasalahan yang berkaitan prinsip bagi hasil dan risiko (*profit and loss sharing*) baik itu dari segi penghimpunan dana dan pelaksanaannya dengan kegiatan pembiayaan *mudharabah* dan *Musyarakah* dalam perbankan syari'ah, sehingga menarik dan perlu untuk diteliti dengan memfokuskan pada lembaga perbankan syari'ah milik pemerintah maupun swasta, dimana hal ini merupakan titik sentral sebagai sasaran dalam penelitian ini.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis bermaksud mengadakan kajian yang membahas tentang “ Produk-Produk Unggulan Bank Syariah yang diminati Kaum Perempuan.

Produk-Produk Unggulan Bank Syariah Mandiri

Bank Syariah Mandiri mengambil *murabahah* untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada nasabahnya untuk membeli barang walaupun nasabah tersebut mungkin tidak memiliki uang tunai untuk membayar. Bank Syariah mandiri menggunakan *murabahah* sebagai metode utama pembiayaan hampir 75% dari asetnya.

Dalam Bank Syariah Mandiri banyak produk-produk yang ditawarkan kepada nasabah, akan tetapi yang paling banyak adalah produk-produk dibawah ini :

1. Nasabah pada umumnya yang banyak mengambil dana di Bank Syariah Mandiri Makassar sebagai dana perumahan (KPR).

2. Nasabah sebagai dana pembiayaan adalah mengambil dana untuk keperluan membangun ruko atau toko.
3. Nasabah banyak mengambil dana untuk membeli mobil baru
4. Nasabah mengambil dana untuk membeli mobil bekas atau mobil second

Bank Syariah Mandiri, dalam hal Pembiayaan Pemilikan Kendaraan Bermotor (BSM mobil) sebagai bagian dari pembiayaan konsumen. Produk tersebut sebagai jawaban atas kebutuhan masyarakat akan pemilikan kendaraan berupa mobil dengan pembiayaan berbasis syariah.

Pembiayaan BSM mobil merupakan salah satu wujud komitmen Bank Syariah Mandiri sebagai solusi terbaik yang memberikan kemudahan dan keringanan bagi nasabah dalam memenuhi kebutuhan pembiayaan pemilikan kendaraan berupa:

1. Mobil Baru
2. Mobil bekas pakai

Melalui Pembiayaan BSM mobil, Anda mendapat keuntungan:

1. Mengalokasikan angsuran tiap bulan secara pasti dan terkendali (dengan cicilan tetap sampai 5 tahun) sehingga mampu memberikan ketenangan dan kenyamanan di dalam membayar angsuran tanpa perlu khawatir terjadi fluktuasi sewaktu-waktu di kemudian hari.
2. Dapat digunakan oleh perusahaan/instansi/koperasi karyawan sebagai wadah di dalam memberikan fasilitas pemilikan kendaraan bagi karyawan secara kolektif melalui produk BSM Impian. Berbagai keunggulan produk Pembiayaan BSM mobil yang ditawarkan ini semata-mata untuk mengakomodasi

customer needs and satisfying yang menjadi target market pembiayaan BSM mobil .

3. Seiring dengan kinerja yang cukup baik yang telah dicapai sepanjang 2010, Bank Syariah Mandiri (BSM) cabang Makassar di 2011 ini menargetkan pertumbuhan sebesar Rp 200 miliar, baik dari segi pendanaan maupun pembiayaan.⁶

KPR Syariah Terus Ekspansi

Pertumbuhan ekonomi di 2011 diprediksi makin baik dibandingkan tahun lalu yakni sekitar 6 persen. Ini akan membawa pengaruh besar ke berbagai sektor, termasuk properti. Kepala Divisi Pembiayaan Konsumer Bank Syariah Mandiri (BSM) Muhammad Tahir mengatakan, tahun ini sektor properti khususnya perumahan diperkirakan akan tumbuh sekitar 10 hingga 15 persen. "Jadi pertumbuhannya cukup signifikan," ujarnya kepada Republika, pekan lalu. Pertumbuhan properti tersebut berpengaruh terhadap kenaikan kredit kepemilikan rumah (KPR). Sebab mayoritas konsumen properti di Makassar memanfaatkan fasilitas KPR dari bank, baik konvensional maupun syariah.⁷ "Pertumbuhan properti berpengaruh ke KPR BSM. Ini karena pembiayaan perumahan merupakan salah satu potensi market yang dibidik BSM guna menopang pencapaian target pembiayaan consumer di 2011," ujar pria yang akrab disapa Tahir ini.

Senada, yang dikatakan oleh Wahidah mustika Operation Manajer Bank Syariaiah Mandiri Makasar bahwa , permintaan akan

⁶ Gunawan Arif Hartoyo, Kepala Cabang Bank Syariah Mandiri Makassar, *Wawancara*, 17 September 2010

⁷ Muhammad Tahir, Kepala KCP, Bank Syariah Mandiri, *Wawancara*, 20 Oktober, 2010

rumah otomatis akan tumbuh sebab orang yang ingin memiliki rumah semakin banyak.⁸

“Meski permintaan tinggi, namun suplainya tidak bisa mengimbangi,” katanya.

Sementara itu, Bank Tabungan Negara (BTN) akan memanfaatkan momentum pertumbuhan properti tahun ini dengan makin menggenjot penyaluran KPR, baik subsidi maupun komersial. Ini berlaku untuk KPR konvensional dan syariah. Menurut Gunawan Arif Hartoyo, dari total penyaluran kredit BTN, sekitar 60 persen atau Rp36 triliun di antaranya merupakan dana fasilitas likuiditas pembiayaan perumahan (FLPP).⁹ Sampai saat ini, pangsa pasar BTN untuk pembiayaan rumah sejahtera bersubsidi mencapai 97 persen. Sedangkan sisanya merupakan KPR nonsubsidi,

Tahun ini pembiayaan KPR Syariah diharapkan bisa membiayai 3.230 unit. Adapun total nilai kredit yang akan tersalurkan diprediksi mencapai Rp 5,98 triliun termasuk Rp 181 miliar untuk KPR Syariah,¹⁰

Persaingan ketat saat ini semakin banyak bank yang menawarkan KPR syariah. Sebab pasarnya semakin tumbuh. Ini membuat persaingan semakin ketat. Untuk menghadapi persaingan itu, kalangan perbankan memiliki strategi jitu untuk menguasai pasar.

Jemmy menjelaskan, salah satu cara yang dilakukan BSM adalah dengan melakukan ekspansi. Antara lain memperbanyak kerja sama dengan pengembang, termasuk pengembang menengah atau kecil yang

⁸ Wahidah Mustika, Operation Manajer Bank Syariah Mandiri Makassar, *Wawancara* 15) oktober, 2010

⁹ Gunawan Arif Hartoyo, Kepala Cabang Bank Syariah Mandiri Makassar, *Wawancara*, 17 September 2010

¹⁰ Agustina, Marketing Manajer Bank Syariah mandiri Makassar, *Wawancara*, 5 Oktober, 2010

membangun rumah dalam jumlah sedikit.¹¹ “Dengan strategi tersebut kami menetapkan target penyauran KPR BSM di 2011 sebesar Rp 600 miliar. Angka ini naik 50 persen dari realisasi di 2010 yang sebesar Rp 400 miliar,” ungkapnya.

Strategi yang sama juga dilakukan oleh BRI Syariah. Menurut M Fuad pelaksana akunting, pihaknya juga akan semakin dinamis mengejar pasar. Caranya lebih mendekatkan diri kepada para pengembang perumahan untuk melakukan kerja sama. “Kami juga rajin mendatangi para pengembang dan mengikuti expo properti,” katanya. Fuad menjelaskan BRI Syariah juga akan melakukan ekspansi yang cukup besar di tahun ini. Tujuannya untuk mempertahankan pasar. Tahun ini pihaknya akan melakukan percepatan proses kredit.¹²

“Sebelumnya membutuhkan waktu sekitar 10 hari untuk proses kredit. Namun dengan sistem IT baru yang akan digunakan oleh Bank Syariah Mandiri Makassar, proses kredit bisa selesai dalam waktu lima hari,” jelasnya.

Selain itu, pihaknya juga akan melakukan penetrasi market yang tidak hanya untuk kota Makassar tapi juga mulai memasuki kota provinsi atau kota Kabupaten. Untuk Makassar Bank Syariah Makassar akan memasuki kota Pare-pare dan sekitarnya, Luwu, Bone dan sejumlah kabupaten lainnya.

“Kota Kabupaten ini prospeknya bagus tapi tidak banyak perbankan yang masuk. Jadi pemainnya sedikit.”¹³

¹¹ Jemmy, Sekertaris, Bank Syariah Mandiri Makassar, *Wawancara*, 20 Januari, 2011

¹² M.Fuad Hasan, Pelaksana akunting Bank Syariah Mandiri Makassar, *Wawancara*, 10, Januari 2011

¹³ Zul Ilham, IT Koordinator Bank Mandiri Syariah Makassar, *Wawancara*, 15, Januari, 2011

Dengan strategi tersebut, pihaknya menetapkan target penyaluran KPR sebesar Rp 700 miliar. Angka ini tidak berubah dibandingkan tahun lalu. "Tidak ada peningkatan. Karena banyak persaingan, tak hanya sesama bank syariah, tapi juga bank konvensional. Mereka ramai-ramai turunkan suku bunga dan juga memberikan bunga flat yang awalnya adalah unggulan KPR syariah. Jadi jika bisa mencapai angka itu juga sudah baik," tandasnya. Produk Unggulan.

Masing-masing bank syariah mengeluarkan produk KPR unggulan untuk menarik minat konsumen. Menurut Gunawan Arif Hartoyo, KPR Syariah BSM memiliki sejumlah keunggulan. Antara lain jangka waktu pembiayaan sampai dengan 15 tahun, margin kompetitif dan tetap, serta pelunasan dipercepat tidak dikenakan pinalti.¹⁴ KPR tersebut bisa untuk pembiayaan rumah, apartemen, ruko dan kavling siap bangun dengan margin setara 12 persen. "Dengan produk tersebut target market kami terutama adalah nasabah berpenghasilan tetap," ujar Gunawan.

Sedangkan BRI Syariah menawarkan produk unggulan berupa KPR Mantap atau KPR Margin Tetap yang bisa membiayai kepemilikan rumah, apartemen, dan kavling. Menurut Gunawan range KPR yang bisa dikeluarkan Bank Syariah Mandiri Makassar Rp 50 juta hingga Rp 3 miliar untuk semua segmentasi. Namun, untuk saat ini nasabah yang menggunakan jasa KPR Bank Syariah Mandiri Makassar sebagian besar adalah kelas menengah ke bawah dengan pinjaman sekitar Rp 200 juta.

¹⁴ Gunawan Arif Hartoyo, Kepala Cabang Bank Syariah Mandiri Makassar, *Wawancara*, 17 September 2010

Problema Perempuan Memilih Produk Unggulan Bank Syariah Mandiri

Tulisan ini bertujuan untuk membahas problema perempuan yang menghambat perkembangan perbankan Syariah di Indonesia khususnya Bank Syariah Mandiri (BSM) antara lain :

Hal lain yang perlu diperhatikan oleh perbankan Syariah di Indonesia bahwa tingkat *profit dan loss sharing* yang ditawarkan masih terlalu rendah dibandingkan dengan tingkat suku bunga, dan kalau kita amati perbankan Syariah yang beroperasi di beberapa negara Islam dan non Islam bisa dilihat bahwa tingkat profit dan loss sharing yang ditawarkan lebih tinggi dari tingkat suku bunga hingga perbankan Syariah menjadi lebih menarik bagi para nasabah non Muslim. Masalah ini bisa menghambat perkembangan perbankan Syariah di Indonesia dan membuat nasabah cenderung memilih perbankan konvensional dan secara empiris berlawanan dengan teori keuntungan perbankan Syariah (Folcer, 1987) yang menganggap bahwa keuntungan perbankan Syariah lebih dari tingkat suku bunga yang ditawarkan oleh perbankan konvensional dan bisa dibuktikan secara matematis.

1. Kendala Hukum

Bank Syariah/Islam dalam sistem perbankan Indonesia secara formal telah dikembangkan sejak tahun 1992 sejalan dengan diberlakukannya UU No. 7 tahun 1992 tentang perbankan. Namun demikian, UU tersebut belum memberi landasan hukum yang kuat terhadap pengembangan bank Syariah karena belum secara tegas mengatur keberadaan bank berdasarkan prinsip Syariah melainkan Bank Bagi Hasil. Pengertian Bank Bagi Hasil yang dimaksudkan dalam

UU perbankan No. 7 Tahun 1992 belum mencakup secara tetap pengertian Bank Syari'ah yang memiliki cakupan lebih luas dari bagi hasil. Demikian pula dengan ketentuan operasional, hingga tahun 1998 belum terdapat ketentuan operasional yang lengkap yang secara khusus mengatur kegiatan usaha Bank Syari'ah.

Pemberlakuan UU perbankan No. 10 tahun 1998 yang mengubah UU No. 7 tahun 1992 yang diikuti dengan dikeluarkannya sejumlah ketentuan pelaksanaan dalam bentuk SK Direksi BI/Peraturan Bank Indonesia, telah memberi landasan hukum yang lebih kuat dan kesempatan yang lebih luas lagi bagi pengembangan perbankan Syari'ah di Indonesia. Perundang-undangan tersebut memberi kesempatan yang luas untuk pengembangan jaringan perbankan Syari'ah antara lain melalui ijin pembukaan Kantor Cabang Syari'ah (KCS) oleh bank konvensional. Dengan kata lain, Bank Umum dimungkinkan untuk menjalankan kegiatan usahanya secara konvensional dan sekaligus dapat melakukannya berdasarkan prinsip Syari'ah.

Selain itu UU No. 23/1999 tentang Bank Indonesia (BI) juga menugaskan BI untuk mempersiapkan perangkat peraturan atau fasilitas-fasilitas penunjang yang mendukung operasional Bank Syari'ah. Kedua UU tersebut di atas menjadi dasar hukum penerapan Dual Banking System di Indonesia. Dual Banking System yang dimaksud adalah terselenggaranya dua sistem perbankan (konvensional dan syari'ah) secara berdampingan dalam melayani perekonomian nasional yang pelaksanaannya diatur dalam berbagai peraturan yang berlaku.

BI dalam fungsinya sebagai *The Leader of Last Resort* adalah membantu bank-bank yang mengalami kesulitan likuiditas. Menurut

ps. 11 (1) UU No. 23/1999 tentang Bank Indonesia adalah bahwa BI dapat memberi kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip Syari'ah untuk jangka waktu paling lama 90 (sembilan puluh) hari kepada bank untuk mengatasi kesulitan pendanaan jangka pendek bank tersebut. Hanya saja kesulitan terjadi ketika UU tersebut juga menentukan bahwa bank konvensional maupun bank syari'ah wajib memberikan jaminan berupa agunan yang berkualitas tinggi dan mudah dicairkan serta nilainya minimal sebesar jumlah kredit atau pembiayaan yang diterimanya.

Sedangkan maksud agunan yang berkualitas tinggi dan mudah dicairkan adalah meliputi surat berharga atau tagihan yang diterbitkan oleh pemerintah atau badan hukum lain yang mempunyai otoritas untuk itu. Bagi bank syari'ah untuk dapat menyediakan agunan berupa surat-surat berharga dan/atau tagihan yang tidak berbunga, belum mungkin karena pasar uang (*financial market*) yang berdasarkan prinsip syari'ah belum berkembang di Indonesia.

2. Kendala Hukum yang lain

Kendala hukum yang lain ialah di Indonesia, Pengadilan Negeri tidak menggunakan syari'ah sebagai landasan hukum bagi penyelesaian perkara, sedangkan wewenang Pengadilan Agama telah dibatasi UU No. 7 Tahun 1989. Institusi ini hanya dapat memeriksa dan mengadili perkara-perkara yang menyangkut perkawinan, warisan, waqaf, hibah, dan sedekah. Pengadilan Agama tidak dapat memeriksa perkara-perkara di luar kelima bidang tersebut. Berdasarkan latar belakang di atas, kepentingan untuk membentuk lembaga permanen yang berfungsi untuk menyelesaikan kemungkinan terjadinya sengketa perdata di antara bank-bank Syari'ah dengan para nasabah sudah

sangat mendesak, maka didirikan suatu lembaga yang mengatur hukum materi dan/atau berdasarkan prinsip syari'ah. Di Indonesia, badan ini dikenal dengan nama Badan Arbitrase Muamalah Indonesia atau BAMUI, yang didirikan secara bersama oleh Kejaksaan Agung Republik Indonesia dan MUI (Muhamad Syafii Antonio, 1999, pp. 303-305). Akan tetapi badan tersebut sampai sekarang belum bekerja dan sengketa perdata di antara bank-bank Syari'ah dengan para nasabah diselesaikan di Pengadilan Negeri.

3. Rendahnya Sosialisasi Perbankan Syari'ah

Isu sentral yang sering didengar adalah bahwa pemahaman masyarakat mengenai sistem, prinsip pelayanan dan produk perbankan yang berdasarkan syari'ah Islam sebagian besar masih kurang tepat. Hal demikian bukan hanya terdapat pada masyarakat awam, tetapi juga terjadi pada diri Ulama, Kyai dan Para tokoh masyarakat lainnya. Meskipun sistem ekonomi Islam telah jelas dan mudah dipahami, yaitu melarang menggandakan uang secara tidak produktif dan konsentrasi kekayaan pada satu pihak dan secara tidak adil. Namun secara praktis bentuk produk dan pelayanan jasa, prinsip-prinsip dasar hubungan antara bank dengan nasabah, serta cara-cara berusaha yang halal dalam bank Syari'ah masih terasa awam dan belum dipahami secara benar.

4. Kendala Operasional

Terdapat beberapa kendala operasional menghadapi perbankan Syari'ah Mandiri seperti berikut:

- a. Kurangnya SDM dan Keahlian: kendala di bidang sumber daya manusia dalam pengembangan perbankan Syari'ah antara lain disebabkan oleh karena sistem perbankan Syari'ah masih belum lama dikembangkan di Indonesia. Di samping

itu lembaga akademi dan pelatihan di bidang ini masih terbatas, sehingga tenaga terdidik dan pengalaman di bidang perbankan Syari'ah baik dari sisi bank pelaksana maupun dari bank sentral masih terasa kurang.

Menurut penulis, faktor ini yang menyebabkan nasabah perbankan Syari'ah seringkali pindah ke bank lain karena menganggap pelayanan dari pihak perbankan Syari'ah kurang profesional, maka pengembangan SDM bidang perbankan Syari'ah menjadi hal penting karena keberhasilan pengembangan bank Syari'ah pada level Mikro ditentukan oleh kualitas manajemen dan tingkat pengetahuan dan ketrampilan pengelola bank. Pengembangan SDM bisa dilakukan melalui kerjasama antara perbankan Syari'ah dengan lembaga-lembaga pendidikan yang berada di luar maupun di Indonesia sendiri.

- b. Keterbatasan Jaringan Kantor Bank Syari'ah: pengembangan jaringan kantor bank Syari'ah diperlukan dalam rangka perluasan jangkauan pelayanan kepada masyarakat. Disamping itu, kurangnya jumlah bank Syari'ah yang ada juga dapat menghambat perkembangan kerjasama diantara bank Syari'ah. Dalam upaya pengembangan dan perluasan jaringan kantor bank Syari'ah, ada beberapa faktor penting yang diperlukan sebagai dasar pengembangan jaringan. Faktor-faktor tersebut meliputi skala pasar, SDM, sistem dan teknologi, ketimpangan dalam distribusi dana, serta kegiatan ekonomi.

Kesulitan Likuiditas: BI dalam fungsinya sebagai *The Leader of Last Resort* adalah membantu bank-bank yang mengalami kesulitan

likuiditas. Menurut ps. 11 (1) UU No. 23/1999 tentang Bank Indonesia adalah bahwa BI dapat memberi kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syari'ah untuk jangka waktu paling lama 90 (sembilan puluh) hari kepada bank untuk mengatasi kesulitan pendanaan jangka pendek bank tersebut. Hanya saja kesulitan terjadi ketika UU tersebut juga menentukan bahwa bank konvensional maupun bank syari'ah wajib memberikan jaminan berupa agunan yang berkualitas tinggi dan mudah dicairkan dan nilainya minimal sebesar jumlah kredit atau pembiayaan yang diterimanya. Sedangkan maksud agunan yang berkualitas tinggi dan mudah dicairkan adalah meliputi surat berharga atau tagihan yang diterbitkan oleh pemerintah atau badan hukum lain yang mempunyai otoritas untuk itu. Bagi bank syari'ah untuk dapat menyediakan agunan berupa surat-surat berharga dan/atau tagihan yang tidak berbunga belum mungkin karena pasar uang (financial market) yang berdasarkan prinsip syari'ah belum berkembang di Indonesia (Syamsul Anwar, 2001, pp. 485). Hambatan ini bisa diselesaikan dengan mendirikan Bursa Efek Syari'ah di Indonesia.

Terjadinya Asimetri Informasi: Asimetri informasi terjadi karena bank Syari'ah kurang transparan dengan nasabahnya karena nasabah perbankan Syari'ah seringkali tidak mengetahui tentang kegiatan investasi yang dijalankan oleh bank serta beberapa resiko yang terdapat dalam kegiatan tersebut, hal ini juga bertentangan dengan kaidah-kaidah fiqh yang mewajibkan untuk memberi informasi lengkap mengenai kegiatan usaha kepada mitra kerja/nasabah.

5. Pemahaman Masyarakat Masih Relatif Asing

Perkembangan perbankan syariah di masyarakat sesuai fakta yang ada bahwa pada umumnya masyarakat masih bertanya-tanya

tentang lembaga perbankan syariah. Hal ini dilihat bahwa fakta perbankan konvensional sudah menjadi idola bagi perkembangan ekonomi masyarakat, baik itu perkotaan maupun sampai keperdesaan yang sudah menyentuh aspek perekonomian dan kepentingan serta kebutuhan yang mendasar bagi masyarakat.

Kondisi ini akan membuat bank syariah lambat merekrut masyarakat akan menjadi nasabah atau bermitra usaha. Namun demikian perbankan syariah tidak putus asa dalam menggait nasabah di masyarakat kota dan desa, karena dengan prinsip kesabaran yang diimbang perbankan syariah tidak akan menjadi maju.

Tentu semua perbankan akan mengeluarkan strategi tersendiri bagaimana supaya mendekati masyarakat serta memberikan pemahaman yang mendasar serta kepada hal-hal yang sifatnya prinsipil akan diberi pemahaman masyarakat agar supaya sedikit demi sedikit akan lebih paham tentang mekanisme perbankan syariah bahkan sampai kepada produk-produk yang akan dikembangkan perbankan syariah.

Penutup

Perbankan syariah dari tahun ketahun mengalami perkembangan meskipun tidak berkembang pesat seperti perbankan konvensional, karena berbagai factor, antara lain sudah banyak perbankan konvensional memiliki asset yang lebih besar. Namun demikian perbankan syariah juga mengalami perkembangan akan tetapi juga mengalami kendala dalam perkembangannya antara lain aspek hukum, rendahnya sosialisasi perbankan syariah, kendala operasional perbankan syariah serta pemahaman masyarakat tentang perbankan syariah masih relatif asing.

Kendala tersebut, akan memberikan solusi untuk dipelajari dan dianalisa sesuai dengan fakta yang ada di masyarakat, dan ini merupakan suatu masukan serta pelajaran yang berharga bagi perbankan syariah untuk dikembangkan dimasa yang ada datang.

Daftar Pustaka

Antonio, Muhamad Syafii, *Bank Syariah, Dasar – Dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta Alvabet, Jakarta, 2003

-----, 2001, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, Gema Insani (Penerbit Buku Andalan , Jakarta, 2001

-----, *Bank Syariah dari Teori Ke Praktek*, Cet. I; Jakarta: Gema Insani Press, 2001

-----, Mukadimah Buku Bank Syari'ah Suatu Pengenalan Umum, Diterbitkan Bekerjasama Bank Indonesia dengan Tazkia Institute, Jakarta, 1999.

Arifin, Zainul,, *Dasar –Dasar Manajemen Bank syariah*, AlvaBet, Jakarta, 2003

Andrias Harefa, Roy Sembel, M. Ichsan, Heru Wibawa, dan Parpudi Lubis, *Prinsip Dasar Produk Perbankan Syariah*, Indonesia School of Life (ISOL), Sinar Harapan, Jakarta, 2004

Bank Indonesia.. *Bank Indonesia Bank Sentral Republik Indonesia: TinjauanKelembagaan, Kebijakan, dan Organisasi*. Jakarta: Pusat Pendidikan dan studi Kebanksentralan., 2003

Biro Perbankan Syariah Indonesia, *Petunjuk Pelaksanaan Pembukaan Kantor Bank Syariah*, Bank Indonesia (BI), Jakarta, 2002

Komarul Hidayat dan Danang Joko, *Perbankan Syariah Makin Diminati Masyarakat*, Jakarta, 2004

Kasmir. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002

_____, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Edisi Keenam.
Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004

Muhamad, *Manajemen Bank Syari'ah*. Yogyakarta: Penerbit AMP YKPN,
2000.

Muhammad dan Solikhul Hadi, *Pegadaian Syariah: Suatu Alternatif
Konstruksi Sistem Pegadaian Nasional*, Edisi 1: Jakarta: Salemba
Diniyah, 2003

M. Luthfi Hamidi, *Jejak-Jejak ekonomi Syariah*, Cet. I; Jakarta: Senayan
Abadi Publishuing, 2003

Sumitro, Warkum, *Asas – Asas Perbankan Islam Dan Lembaga – Lembaga
terkait BMI & Takaful di Indonesia*, Rajawali Pers, Jakarta, 2002.