

**POTENSI DAN STRATEGI PENGEMBANGAN BANK SYARI'AH DI
INDONESIA:
KAJIAN PRODUK SYARI'AH DARI SEGI FIQIH MU'AMALAT**

Oleh :
Anny Ratnawati
Institut Pertanian Bogor
Mansur Chadi Mursid
Jurusan Syariah STAIN Pekalongan

Abstract: At the present, Indonesia operate dual banking system that are conventional banking system with its interest rate runs side by side and the Islamic banking with the profit-sharing/non-interest system of its own. Islamic banking using fiqih mu'amalat as the basic theory in the syari'ah product. In general, community's respond toward Islamic bank is good relatively that shown by the trend of Third Parties Funding and Financing to Deposit Ratio with low level of Non Performing Loan. This paper assess the consumer's preference toward both conventional and Islamic banking, in related with analysis of potency and development strategy of Islamic banking in Indonesia by using fiqih mu'amalat as the basic theory. The analysis of data by using qualitatively (descriptive) analysis, cross tabulation, and logistic regression model. Literature study used in this paper. In general, community's attitude toward interest rate system still ambiguous, that are interest rate is contrary to syari'ah of Islam, meanwhile in banking transaction they still use conventional system. The reasons that motivate consumer to adopt Islamic banking related to professionalism of bank, security, and pleasure in doing transaction, strategic location, and the implementation of syari'ah system. However, community still has difficulties to comprehend the technical term of Islamic banking. Thus, socialization and education process about economic system of Islam (syari'ah economic) designate necessary requirement in encourage the development of Islamic banking in the future.

Kata Kunci: Islamic Banking, Customer Preferences, Fiqih Mu'amalat

PENDAHULUAN

Perkembangan bank syari'ah didasari oleh wacana yang telah lama berkembang, khususnya di tengah-tengah umat Islam bahwa bunga bank termasuk dalam kategori riba, sehingga sebagian umat muslim tidak berkeinginan melakukan transaksi dengan bank konvensional. Sementara mereka memiliki potensi ekonomi cukup besar, sehingga dampaknya terjadi akumulasi kapital yang tidak digunakan untuk penciptaan nilai tambah. Pada sisi lain, sebagian kalangan yang memanfaatkan jasa bank konvensional memiliki pandangan bahwa bunga bank masuk kategori *subhat*, dapat dimanfaatkan dalam keadaan terpaksa. Dalam keadaan demikian jika ada sistem perbankan yang tidak menerapkan bunga, maka nasabah bank konvensional tersebut berpotensi untuk berpindah. Kalangan masyarakat tersebut merupakan potensi pasar bagi perkembangan bank syari'ah.

Sistem bank konvensional berbasiskan sistem bunga, dipandang dari aspek ekonomi juga mendapat kritik. Penyerahan risiko usaha terhadap salah satu pihak dinilai melanggar norma keadilan. Risiko penghimpunan dana sepenuhnya

ditanggung oleh bank, sementara risiko kredit sepenuhnya ditanggung oleh debitur. Padahal pengertian risiko dari sisi manajemen merupakan suatu proses yang dipengaruhi oleh manajemen, *board of directors*, dan personil lain dari suatu organisasi, diterapkan dalam setting strategi, dan mencakup organisasi secara keseluruhan, didesain untuk mengidentifikasi kejadian potensial yang mempengaruhi suatu organisasi, mengelola risiko dalam toleransi suatu organisasi, untuk memberikan jaminan yang cukup pantas berkaitan dengan pencapaian tujuan organisasi (Mamduh, 2009: 19). Dalam jangka panjang sistem perbankan konvensional berpotensi menyebabkan penumpukan kekayaan pada segelintir orang yang memiliki kapital besar (Sjahdeini, 1999).

Perkembangan lembaga keuangan berdasarkan prinsip syari'ah dimulai pada tahun 1992 dengan berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI) sebagai bank dengan prinsip syari'ah pertama di Indonesia. Sampai dengan bulan Mei 2004 jumlah kantor bank syari'ah telah mencapai 353 kantor dengan nilai aset sebesar 11.6 trilyun rupiah. Perkembangan bank syari'ah yang cukup tinggi tersebut merupakan dasar bagi pengembangan bank syari'ah di masa akan datang. Dalam jangka panjang, pengembangan bank syari'ah diharapkan: (1) memiliki daya saing tinggi dengan tetap konsisten berpegang pada nilai-nilai syari'ah, (2) mampu berperan secara signifikan dan menjadi institusi perbankan yang handal dalam meningkatkan kinerja perekonomian dan kesejahteraan masyarakat, dan (3) memiliki kemampuan untuk bersaing secara global dengan standar operasional keuangan internasional.

Strategi pengembangan bank syari'ah untuk menuju harapan tersebut dilakukan dengan mengambil langkah-langkah yang tepat dengan berpijak pada potensi dan permasalahan yang dihadapi. Salah satu aspek penting yang harus menjadi pertimbangan adalah pandangan dan pengetahuan masyarakat mengenai sistem bank syari'ah. Apa dasar teori produk bank syari'ah dari segi fiqih mu'amalat, bagaimana perspektif masyarakat terhadap bank syari'ah dan bagaimana juga preferensinya, serta variabel-variabel apa yang mempengaruhi preferensi masyarakat terhadap bank syari'ah. Informasi-informasi tersebut akan memantapkan keyakinan masyarakat, menggali potensi dan permasalahan yang dihadapi, untuk menyusun strategi bagi pengembangan bank syari'ah. Makalah ini ditulis berdasarkan hasil penelitian yang dikombinasikan dengan studi literatur Islam dari segi ilmu fiqih mu'amalat.

TEKNIK ANALISIS DATA

Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara *purposive* dengan mempertimbangkan potensi ekonomi dan pengembangan bank syari'ah. Penentuan sampel dilakukan dengan menggunakan metode stratifikasi berdasarkan jenis pekerjaan responden, kemudian pemilihan sampel dilakukan secara acak. Sampel minimal untuk setiap kabupaten dalam propinsi adalah 100 responden dengan mempertimbangkan komposisi antara nasabah bank syari'ah dan nasabah bank konvensional.

Analisis data dilakukan dengan menggunakan analisis deskriptif, analisis tabulasi silang, dan analisis kuantitatif dengan menggunakan model regresi logistik. Model regresi logistik digunakan karena peubah responnya merupakan peubah biner, dimana peubah respon Y menghasilkan dua kategori yaitu "ya" ($Y=1$) atau "tidak" ($Y=0$).

Bentuk model regresi logistik adalah sebagai berikut:

$$E(Y = 1/x_i) = \pi(x_i) = \frac{\exp(\beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_k x_k)}{1 + \exp(\beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_k x_k)}$$

dimana x_1 sampai dengan x_k adalah peubah penjelas ke-1 sampai dengan ke-k.

Untuk memperoleh fungsi yang linear $g(x)$, model tersebut biasanya ditransformasi menjadi bentuk:

$$g(x) = \ln \frac{\pi(x)}{1 - \pi(x)} = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_k x_k$$

Bentuk transformasi di atas dikenal dengan nama transformasi logit (*logit transformation*). Pendugaan parameter regresi pada model regresi logistik menggunakan metode kemungkinan maksimum (*maximum likelihood method*), sedangkan pengujian terhadap parameter regresinya menggunakan uji rasio kemungkinan (*likelihood ratio test*).

PRODUK BANK SYARIAH

***Al-Wadi'ah* (Simpanan)**

Al-Wadi'ah atau dikenal dengan nama titipan atau simpanan, merupakan titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik perorangan maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja bila si penitip menghendaki. Menurut hukum, *al-Wadi'ah* yaitu akad yang boleh dilakukan (al-Ghazali, 1997: 463).

Penerima simpanan disebut *yad al-amanah* yang artinya tangan amanah. Si penyimpan tidak bertanggung jawab atas segala kehilangan dan kerusakan yang terjadi pada titipan selama hal itu bukan akibat dari kelalaian atau kecerobohan yang bersangkutan dalam memelihara barang titipan. Penggunaan uang titipan harus terlebih dulu meminta ijin kepada si pemilik uang dan dengan catatan si pengguna uang menjamin akan mengembalikan uang tersebut secara utuh. Dengan demikian prinsip *yad al-amanah* (tangan amanah) menjadi *yad adh-dhamanah* (tangan penanggung).

Sebagai imbalan kepada pemilik dana disamping jaminan keamanan uangnya juga akan memperoleh fasilitas lainnya seperti insentif atau bonus untuk giro wadiah. Artinya bank tidak dilarang untuk memberikan jasa atas pemakaian uangnya berupa insentif atau bonus, dengan catatan tanpa perjanjian terlebih dulu baik nominal maupun persentase dan ini murni merupakan kebijakan bank sebagai pengguna uang. Pemberian jasa berupa insentif atau bonus biasanya digunakan istilah *nisbah* atau bagi hasil antara bank dengan nasabah. Bonus biasanya diberikan kepada nasabah yang memiliki dana rata-rata minimal yang telah ditetapkan. Dalam praktiknya nisbah antara bank (*shahibul maal*) dengan deposan (*mudharib*) biasanya bonus untuk giro wadiah sebesar 30%, nisbah 40%:60% untuk simpanan tabungan dan nisbah 45%:55% untuk simpanan deposito.

Al-Musyarakah

Al-Musyarakah adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk melakukan usaha tertentu. Masing-masing pihak memberikan dana atau amal dengan kesepakatan bahwa keuntungan atau resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. Disyaratkan bercampur antara harta dari kedua pihak yang bekerja sama sehingga tidak dapat dibedakan harta dari kedua pihak tersebut (An-Nawawi, 2005: 270)

Al-Musyarakah dalam praktik perbankan diaplikasikan dalam hal pembiayaan proyek. Dalam hal ini nasabah yang dibiayai dengan bank sama-sama menyediakan

dana untuk melaksanakan proyek tersebut. Keuntungan dari proyek dibagi sesuai dengan kesepakatan untuk bank setelah terlebih dulu mengembalikan dana yang dipakai nasabah. *Al-Musyarakah* dapat pula dilakukan untuk kegiatan investasi seperti pada lembaga keuangan modal ventura.

Al-Mudharabah

Pengertian *Al-Mudharabah* adalah akad kerja sama antara dua pihak, di mana pihak pertama menyediakan seluruh modal dan pihak lain menjadi pengelola. Keuntungan dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak. Apabila rugi maka akan ditanggung pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat dari kelalaian si pengelola. Apabila kerugian diakibatkan kelalaian pengelola, maka si pengelolalah yang bertanggung jawab.

Mudharabah muthlaqah merupakan kerja sama antara pihak pertama dan pihak lain yang cakupannya lebih luas. Maksudnya tidak dibatasi oleh waktu, spesifikasi usaha dan daerah bisnis. *Mudharabah muqayyadah* merupakan kebalikan dari *mudharabah muthlaqah* di mana pihak lain dibatasi oleh waktu spesifikasi usaha dan daerah bisnis. Dalam dunia perbankan *Al-Mudharabah* biasanya diaplikasikan pada produk pembiayaan atau pendanaan seperti, pembiayaan modal kerja. Dana untuk kegiatan *mudharabah* diambil dari simpanan tabungan berjangka seperti tabungan haji atau tabungan kurban. Dana juga dapat dilakukan dari deposito biasa dan deposito spesial yang dititipkan nasabah untuk usaha tertentu.

Contoh Perhitungan Keuntungan Tabungan *Mudharabah*: Tn. Derani memiliki tabungan di Bank Syariah Pangkal Pinang. Pada bulan juni 2002, saldo rata-rata tabungan Tn. Derani adalah sebesar Rp 10.000.000,-. Perbandingan bagi hasil (nisbah) antara Bank Syariah Pangkal Pinang dengan deposan adalah 40%:60%. Saldo rata-rata tabungan per-bulan di seluruh Bank Syariah Pangkal Pinang adalah Rp 10.000.000.000,-. Kemudian pendapatan Bank Syariah Pangkal Pinang yang dibagihasilkan adalah Rp 40.000.000,-.

Maka keuntungan Tn. Derani pada bulan yang bersangkutan dihitung sebagai berikut.

$$\begin{aligned} & \text{Rp 10.000.000,-} \\ \text{Keuntungan} &= \frac{\text{Rp 10.000.000.000,-}}{40.000.000,-} \times 60 \% \times \text{Rp} \\ \text{Tn. Derani} & \text{Rp 10.000.000.000,- (sebelum dipotong pajak)} \\ &= \mathbf{\text{Rp 24.000,-}} \end{aligned}$$

Contoh Perhitungan Keuntungan Deposito *Mudharabah*: Tn. Rahman Hakim memiliki deposito sebesar Rp 100.000.000, untuk jangka waktu 1 bulan di Bank Syariah Belinyu. Bagi hasil (nisbah) antara Bank Syariah Belinyu dengan nasabah adalah 45%:55%. Saldo rata-rata deposito per bulan di Bank Syariah Belinyu adalah Rp 10.000.000.000,-. Kemudian pendapatan yang dibagihasilkan di Bank Syariah Belinyu adalah Rp 500.000.000, .- Maka keuntungan Tn. Rahman Hakim dari nisbah yang ditetapkan adalah sebagai berikut.

$$\begin{aligned} & \text{Rp 100.000.000,-} \\ \text{Keuntungan} &= \frac{\text{Rp 100.000.000,-}}{\text{nasabah}} \times \text{Rp 500.000.000,-} \times 55\% \\ & \text{Rp 10.000.000.000,- (sebelum dipotong pajak)} \\ &= \text{Rp 2.750.000,-} \end{aligned}$$

Al-Muzara'ah

Pengertian *Al-muzara'ah* adalah kerja sama pengolahan pertanian antara pemilik lahan dengan penggarap. Pemilik lahan menyediakan lahan kepada penggarap untuk ditanami produk pertanian dengan imbalan bagian tertentu dari hasil panen. Dalam dunia perbankan kasus ini diaplikasikan untuk pembiayaan bidang *plantation* atas dasar bagi hasil panen.

Al-Musaqah

Pengertian *al-Musaqah* merupakan bagian dari *al-Muz'a'arah* yaitu penggarap hanya bertanggung jawab atas penyiraman dan pemeliharaan dengan menggunakan dana dan peralatan mereka sendiri. Imbalan tetap diperoleh dari persentase hasil panen pertanian. Jadi tetap dalam konteks adalah kerja sama pengolahan pertanian antara pemilik lahan dengan penggarap. Syarat *al-Musaqah* adalah, (1) berhubungan dengan penggarapannya *al-Musaqah* itu harus disepakati dan ditentukan masa atau waktu lamanya sekiranya sampai ada hasil panen, (2) berhubungan dengan pembagian hasil panen juga harus disepakati bersama. Pekerjaan *al-Musaqah* terbagi dua, yang bermanfaat terhadap tanaman yang dikerjakan, dan yang bermanfaat terhadap bumi tempat tanaman. Pada pasal di dalam menerangkan kebolehan *al-Musaqah*, maka hukumnya adalah boleh setelah tidak adanya kesamaran, meskipun ada dua pendapat dan yang *adzhar* atau unggul dari pendapat tersebut adalah boleh (An-Nawawi, 2005: 229)

Bai' al-Murabahah

Pengertian *Bai' al-Murabahah* merupakan kegiatan jual beli pada harga pokok dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam hal ini penjual harus terlebih dulu memberitahukan harga pokok yang ia beli ditambah keuntungan yang diinginkannya.

Sebagai contoh harga pokok barang "X" Rp 100.000,-. Keuntungan yang diharapkan adalah sebesar Rp 5.000,-, sehingga harga jualnya Rp 105.000,-. Kegiatan *Bai' al-Murabahah* ini baru dilakukan setelah ada kesepakatan dengan pembeli, baru kemudian dilakukan pemesanan. Dalam dunia perbankan kegiatan *Bai' al-Murabahah* pada pembiayaan produk barang-barang investasi baik dalam negeri maupun luar negeri seperti *Letter of credit* atau lebih dikenal dengan nama L/C.

Sebagai contoh Ny. Pariani memerlukan sebuah mobil senilai Rp 30.000.000,-. Jika Bank Syariah Tanjung Pandan yang membiayai pembelian mobil tersebut maka Bank Syariah Tanjung Pandan mengharapkan suatu keuntungan sebesar Rp 6.000.000,- selama 3 tahun, maka harga yang ditetapkan kepada Ny. Pariani adalah Rp 36.000.000, Kemudian jika nasabah setuju maka nasabah dapat mencicil dengan angsuran Rp 1.000.000,- per bulan (diperoleh dari Rp 36.000.000,- : 36 bulan) kepada Bank Syariah Tanjung Pandan.

Bai' as-Salam

Bai' as-salam artinya pembelian barang yang diserahkan kemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan di muka. Prinsip yang harus dianut adalah harus diketahui terlebih dulu jenis, kualitas dan jumlah barang dan hukum awal pembayaran harus dalam bentuk uang. Akad *bai' as-Salam* akan sah jika memenuhi syarat berikut, yaitu (1) adanya barang yang ditransaksikan dengan *as-Salam* itu mempunyai sifat yang terukur sehingga tidak sah jika transaksi berlian yang besar atau budak dengan anaknya, (2) barang yang ditransaksikan dengan *bai' as-Salam* tidak bercampur dengan

barang lain atau bercampur tetapi masih dapat dibedakan jenis dan sifatnya, (3) barang yang ditransaksikan dengan *bai' as-Salam* tidak disamakan melalui pemanasan dengan api, (4) barang tersebut bukan barang yang terlihat ada pada kedua belah pihak akan tetapi harus dihutangkan, (5) barang yang ditransaksikan dengan *bai' as-Salam* bukan barang yang *mu'ayyan*, jadi tidak sah ketika akadnya *aslmtu ilaika hadza ad-dirham fii shoin min hadzibi ash-shubroti*. Barang yang ditransaksikan as-Salam hendaknya dapat diukur dengan timbangan atau neraca (Al-Ghazali, 1997: 321)

Sebagai contoh seorang petani lada yang bernama Tn. Ivan Pratama hendak menanam lada dan membutuhkan dana sebesar Rp 200.000.000, untuk satu hektar. Bank Syariah Tobaoli menyetujui dan melakukan akad di mana Bank Syariah Tobaoli akan membeli hasil lada tersebut sebanyak 10 ton dengan harga Rp 200.000.000,-. Pada saat jatuh tempo petani harus menyerahkan lada sebanyak 10 ton. Kemudian Bank Syariah Tobaoli dapat menjual lada tersebut dengan harga yang relatif lebih tinggi misalnya Rp 25.000,- per. kilo. Dengan demikian penghasilan bank adalah 10 ton x Rp 25.000, =Rp 250.000.000,-. Dari hasil tersebut Bank Syariah Tobaoli akan memperoleh keuntungan sebesar Rp 50.000.000,-. setelah dikurangi modal yang diberikan oleh Bank Syariah Tobaoli yaitu Rp 250.000.000, dikurangi Rp 200.000.000,-.

Bai' al-Istishna'

Bai' Al istishna' merupakan bentuk khusus dari akad Bai'assalam, oleh karena itu ketentuan dalam *Bai' Al istishna'* mengikuti ketentuan dan aturan *Bai' as-salam*. Pengertian *Bai' Al istishna'* adalah kontrak penjualan antara pembeli dengan produsen (pembuat barang). Kedua belah pihak harus saling menyetujui atau sepakat lebih dulu tentang harga dan sistem pembayaran. Kesepakatan harga dapat dilakukan tawar-menawar dan sistem pembayaran dapat dilakukan di muka atau secara angsuran per bulan atau di belakang.

CV. Sungai Layang yang bergerak dalam bidang pembuatan dan penjualan sepatu memperoleh order untuk membuat sepatu anak sekolah SMU senilai Rp 60.000.000,- dan mengajukan permodalan kepada Bank Syariah Koba. Harga perpasang sepatu yang diajukan adalah Rp 85.000,- dan pembayarannya diangsur selama tiga bulan. Harga per pasang sepatu di pasaran sekitar Rp 90.000,-. Dalam hal ini Bank Syariah Koba tidak tahu berapa biaya pokok produksi. CV. Sungai Layang hanya memberikan keuntungan Rp 5000,- per sepasang sepatu atau keuntungan keseluruhan adalah Rp 3.529.412,- yang diperoleh dari hitungan:

$$\begin{array}{r} \text{Rp } 60.000.000,- \\ \hline \text{Rp } 85.000,- \\ \hline \end{array} \times \text{Rp } 5.000,- = \text{Rp } 3.529.412,-$$

Bank Syariah Koba dapat menawar harga yang diajukan oleh CV. Sungai Layang dengan harga yang lebih murah, sehingga dapat dijual kepada masyarakat dengan harga murah pula. Katakanlah misalnya Bank Syariah Koba menawar harga Rp 86.000,- per pasang, sehingga masih untung Rp 4.000,- per pasang dan keuntungan keseluruhan adalah :

$$\begin{array}{r} \text{Rp } 60.000.000,- \\ \hline \text{Rp } 86.000,- \\ \hline \end{array} \times \text{Rp } 4.000,- = \text{Rp } 2.790.697,-$$

Al-Ijarah (Leasing)

Pengertian *Al-Ijarah* adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri. Dalam praktiknya kegiatan ini dilakukan oleh perusahaan *leasing*, baik untuk kegiatan *operating lease* maupun *financial lease*. *Al-Ijarah* ada dua macam, *Al-Ijarah 'ala 'ain* dan *Al-Ijarah 'ala adz-dzimah* (An-Nawawi, 2005: 307).

Al-Wakalah (Amanat)

Wakalah atau *wakilah* artinya penyerahan atau pendelegasian atau pemberian mandat dari satu pihak kepada pihak lain. Mandat ini harus dilakukan sesuai dengan yang telah disepakati oleh si pemberi mandat. Terdapat tiga hukum pada *al-Wakalah*, sah pada sesuatu yang dibelanjakan, tanggung jawab *wakil*, dan boleh dari dua sudut pandang (Al-Ghazali, 1997: 360).

Al-Kafalah (Garansi)

Al-Kafalah merupakan jaminan yang diberikan penanggung kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung. Dapat pula diartikan sebagai pengalihan tanggung jawab dari satu pihak kepada pihak lain. Dalam dunia perbankan dapat dilakukan dalam hal pembiayaan dengan jaminan seseorang.

Al-Hawalah

Al-Hawalah merupakan pengalihan utang dari orang yang berutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya. Atau dengan kata lain pemindahan beban utang dari satu pihak kepada lain pihak. Dalam dunia keuangan atau perbankan dikenal dengan kegiatan anjak piutang atau *factoring*. *Al-Hawalah* adalah *mu'amalah* yang sah berdasar sebuah hadits Nabi, "Orang yang mampu membayar hutangnya itu haram jika menunda-nunda dalam membayar hutangnya, maka apabila salah satu dari kalian mengalihkan hutangnya kepada orang lain maka terimalah" (Al-Ghazali, 1997: 350).

Ar-Rahn

Ar-Rahn merupakan kegiatan menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Kegiatan seperti ini dilakukan seperti jaminan utang atau gadai. Tidak sah *ar-Rahn* melainkan dengan ijab dan qabul, maka apabila syarat yang terdapat didalamnya adalah kehendak dari *murtabin* (penerima gadai) atau akadnya untuk kebaikan seperti sebagai saksi maka adalah sah, akan tetapi jika syaratnya membawa *mudharat* bagi *murtabin* maka batal *ar-Rahn* (An-Nawawi, 2005: 242).

PERSEPSI TERHADAP BUNGA DAN PERBANKAN

Perbedaan pendapat terhadap bunga masih terus berlanjut, baik di kalangan ulama maupun dalam masyarakat Islam di Indonesia. Sebagian ulama berkeyakinan bahwa bunga bank termasuk dalam kategori riba sehingga haram hukumnya, tetapi juga tidak sedikit yang berpendapat bahwa dalam kondisi 'terpaksa', dimana belum ada lembaga keuangan alternatif maka bunga bank masih diperbolehkan. Termasuk juga pendapat bahwa bunga bank tidak memberatkan, dan di sisi lain adanya nilai riil uang yang mengalami penurunan akibat inflasi, maka bunga masih diperbolehkan. Jika pada tingkat ulama masih terdapat perbedaan pendapat, maka di kalangan masyarakat dapat dipastikan juga lebih banyak pendapat terhadap bunga bank. Pada bagian ini akan dibahas bagaimana pendapat masyarakat terhadap bunga bank, implementasinya dalam sistem perbankan konvensional dan juga pendapat terhadap sistem perbankan syariah (yang menerapkan sistem bagi hasil).

Secara fungsional lembaga perbankan merupakan lembaga perantara (mediator) antara sektor keuangan dan sektor riil, melalui kegiatan penghimpunan dana masyarakat dan penyaluran ke sektor usaha maupun fungsi pelayanan dalam bentuk penyediaan fasilitas transaksi keuangan, dirasakan oleh masyarakat sebagai hal yang sangat penting dalam menunjang dan mendorong kinerja perekonomian. Peranan institusi perbankan dalam perekonomian diakui oleh sebagian besar masyarakat, yaitu mencapai kisaran 92.7 persen di Sumatera Utara dan 98.1 persen di Sumatera Selatan (Tabel 1). Di lain pihak sebagian kecil menyatakan tidak setuju dengan keberadaan perbankan (bank konvensional), terutama berasal dari kelompok responden non nasabah.

Tabel 1. Pendapat Masyarakat Terhadap Penggunaan Perbankan dalam Kehidupan Sehari-hari di Empat Propinsi Lokasi Penelitian (persen)

Uraian	Kalsel (N = 880)	Sumsel (N = 760)	Sumut (N = 845)	Jabar (N = 1022)
Setuju	94.5	98.1	92.7	95.8
Tidak Setuju	5.5	1.9	7.3	4.2

Alasan utama bagi masyarakat yang menyatakan setuju terhadap keberadaan bank bahwa bank memberikan manfaat dalam menjaga keamanan finansial, memperoleh bunga (bagi depositan), memudahkan transaksi keuangan dan kepraktisan, serta perbankan juga dinilai membantu permodalan bagi pengembangan usaha.

Bagi masyarakat yang menyatakan tidak setuju terhadap keberadaan lembaga perbankan (konvensional) didasari oleh alasan bahwa bunga bank yang selama ini diberlakukan termasuk dalam kategori riba sehingga dilarang oleh agama. Alasan di atas terutama dikemukakan nasabah bank syariah, baik yang nasabah bank syariah saja maupun yang *dual banking* (konvensional dan syariah). Alasan dominan kedua adalah tidak memerlukan lembaga perbankan, yang umumnya alasan dikemukakan oleh kelompok non nasabah. Alasan lain adalah bunga bank terlalu tinggi dan memberatkan.

Meskipun hampir semua masyarakat sependapat bahwa keberadaan lembaga perbankan sangat perlu dan dirasakan manfaatnya untuk menunjang aktifitas ekonomi dan memudahkan transaksi keuangan, namun terhadap penerapan bunga dalam perbankan terdapat kecenderungan yang berbeda. Perbedaan pandangan terhadap perbankan sebagai institusi dan sistem bunga menunjukkan masyarakat dapat membedakan antara bank sebagai institusi dan sistem bunga sebagai suatu mekanisme dalam perbankan. Artinya masyarakat menyadari bahwa bunga bukan satu-satunya mekanisme dalam menjalankan bank.

Hasil penelitian mengenai penerapan sistem bunga menunjukkan keragaman antar lokasi penelitian. Di Kalimantan Selatan, sebagian besar responden menyatakan tidak setuju dengan penerapan sistem bunga dalam perbankan (65.7%), sementara di tiga propinsi lainnya sebagian besar responden menyatakan setuju terhadap penerapan sistem bunga, meskipun porsi yang berpendapat tidak setuju juga hampir berimbang yaitu 45 persen di Jawa Barat, 40.8 persen di Sumatera Utara, dan 38.2 persen di Sumatera Selatan.

Tabel 2. Sikap Responden Terhadap Penerapan Sistem Bunga dan Sistem Bagi Hasil dalam Perbankan Nasional di Empat Propinsi Lokasi Penelitian (persen)

Uraian	Kalsel (N = 880)	Sumsel (N = 760)	Sumut (N = 845)	Jabar (N = 1022)
Penerapan Sistem Bunga				
Setuju	34.3	61.8	59.2	55.0
Tidak Setuju	65.7	38.2	40.8	45.0
Penerapan Sistem Bagi Hasil				
Setuju	93.5	93.8	85.3	94.0
Tidak Setuju	6.5	6.2	14.7	6.0

Jika terhadap penerapan sistem bunga, dapat dikatakan pendapat yang menerima dan yang tidak setuju hampir seimbang, namun terhadap penerapan sistem bagi hasil, hampir semua responden menyatakan setuju. Hasil penelitian ini menarik untuk dibawa ke dalam kajian sosiologis, yang menunjukkan bahwa sebagian besar masyarakat memiliki sifat yang permisif, yaitu ‘serba membolehkan’, mau menggunakan sistem bunga juga setuju, menggunakan bagi hasil juga setuju.

Tabel 3 menunjukkan bukti lebih jauh bahwa masyarakat bersifat permisif dan juga memiliki pendapat yang ambivalen. Ketika ditanyakan apakah bunga bertentangan dengan ajaran agama yang dianut, sebagian besar responden di empat propinsi menyatakan “bertentangan” dengan kisaran antara 60.4 persen di Sumatera Selatan, dan 75.2 persen di Kalimantan Selatan. Sementara tabel sebelumnya memperlihatkan bahwa sebagian besar responden setuju dengan sistem bunga. Hasil ini menunjukkan ada sebagian masyarakat yang memiliki sikap tidak konsisten ketika memandang bunga dari sudut pandang agama dan bunga dalam perspektif perbankan.

Tabel 3. Sikap Responden Terhadap Penerapan Sistem Bunga dengan Agama di Empat Propinsi Lokasi Penelitian (persen)

Uraian	Kalsel (N = 880)	Sumsel (N = 760)	Sumut (N = 845)	Jabar (N = 1022)
Bertentangan	75.2	60.4	63.4	62.0
Tidak Bertentangan	7.6	17.7	19.2	22.0
Tidak Tahu	17.2	21.9	16.9	16.0

Hal yang menarik adalah relatif besar masyarakat yang menjawab tidak tahu apakah bunga bertentangan dengan agama atau tidak. Proporsi responden yang menyatakan ketidaktahuan relatif sama antar lokasi, yaitu berkisar antara 16.0 persen di Jawa Barat dan 21.9 persen di Sumatera Selatan. Kebimbangan sebagian masyarakat untuk berpendapat apakah bunga dilarang atau tidak, juga dipengaruhi

oleh perdebatan para ulama dan ahli agama tentang bunga bank, sehingga di tingkat masyarakat menimbulkan keraguan, dan tidak konsisten dalam bersikap.

PERILAKU ADOPTI BANK SYARI'AH

Masyarakat memilih suatu lembaga keuangan berdasarkan pertimbangan tertentu. Bahasan selanjutnya adalah bagaimana masyarakat memilih lembaga perbankan. Pertimbangan-pertimbangan apa yang menjadi dasar masyarakat dalam mengambil keputusan untuk menjadi nasabah bank. Tabel 4 dan 5 menunjukkan pertimbangan masyarakat dalam memilih bank. Alasan nasabah bank syari'ah dalam memilih bank diperlihatkan Tabel 4, sementara Tabel 5 adalah alasan bagi nasabah bank konvensional dalam memilih bank. Perbedaan dari aspek-aspek yang menjadi pertimbangan pemilihan bank, adalah bahwa nasabah bank syari'ah sebagian besar mengedepankan aspek keagamaan dalam memilih bank syari'ah di empat propinsi, yaitu kesesuaian dengan syari'ah agama. Alasan tersebut paling menonjol di Kalimantan Selatan yang mencapai 72.5 persen.

Tabel 4. Alasan Memilih Bank Syari'ah di Empat Propinsi Contoh (Persen)

Uraian	Kalsel (N=160)	Sumsel (N=137)	Sumut (N=169)	Jabar (N=324)
Kesesuaian dengan syari'ah agama	72.5	40.1	53.3	36.7
Lokasi/aksesibilitas	35.0	40.1	39.1	52.8
Profesionalitas pelayanan	16.9	29.2	5.9	10.5
Kredibilitas/keamanan	16.9	35.8	13.6	16.0
Fasilitas ATM	16.9	4.4	-	0.9
Status bank (BUMN/Swasta)	3.1	9.5	1.8	0.6
Bunga simpanan	0.6	6.6	0.6	0.3
Bunga kredit/pinjaman	1.3	2.9	13.6	-
Diwajibkan	11.9	69.3	4.7	2.8

Dari aspek operasional bank, alasan yang paling menonjol dalam memilih bank, baik pada nasabah bank syari'ah maupun bank konvensional adalah lokasi/aksesibilitas terhadap bank. Aksesibilitas di sini lebih pada aspek kemudahan dalam memperoleh pelayanan bank termasuk jarak yang dekat. Beberapa alasan lain yang dijadikan dasar penentuan bank, baik bank syari'ah maupun konvensional adalah pelayanan profesional, serta kredibilitas bank.

Tabel 5. Alasan Memilih Bank Syari'ah di Empat Propinsi Contoh (Persen)

Uraian	Kalsel (N=160)	Sumsel (N=137)	Sumut (N=169)	Jabar (N=324)
Kesesuaian dengan syari'ah agama	55.6	48.5	51.5	53.8
Lokasi/aksesibilitas	29.4	30.1	18.5	17.7
Profesionalitas pelayanan	40.8	44.7	43.9	38.9
Kredibilitas/keamanan	20.2	19.0	11.9	18.1

Fasilitas ATM	6.0	17.0	25.1	15.5
Status bank (BUMN/Swasta)	7.5	5.3	4.1	1.6
Bunga simpanan	4.0	-	2.3	2.7
Bunga kredit/pinjaman	5.8	6.3	7.2	-
Diwajibkan	11.5	10.7	9.7	-

Hasil di atas menunjukkan bahwa pertimbangan rasional sangat mewarnai keputusan masyarakat dalam memilih bank, baik pada bank syari'ah maupun bank konvensional, sehingga aspek-aspek tersebut harus mendapat perhatian besar bagi institusi bank untuk dapat bersaing. Pada kondisi tersebut bank syari'ah sebenarnya memiliki keunggulan, karena memiliki faktor religiusitas yang dominan sebagai acuan para nasabah dalam memilih bank.

Produk dan jasa bank syari'ah yang diadopsi oleh masyarakat diperlihatkan pada Tabel 6. Sebagian besar nasabah bank syari'ah di empat propinsi merupakan nasabah penabung. Jenis produk yang paling banyak diadopsi adalah produk tabungan *mudharabah mutlaqah*. Jumlah nasabah yang memanfaatkan produk tersebut berkisar 90 persen untuk keempat propinsi. Produk deposito, meskipun relatif sedikit yang memanfaatkannya namun merupakan produk penghimpunan dana yang dominan setelah produk tabungan dengan jumlah berkisar antara 5.6 persen sampai 12.3 persen. Produk giro relatif belum diminati oleh masyarakat.

Tabel 6. Jenis Produk dan Jasa Bank Syari'ah yang Dimanfaatkan di Empat Propinsi Contoh (Persen)

Uraian	Kalsel (N=160)	Sumsel (N=137)	Sumut (N=169)	Jabar (N=324)
Penghimpunan Dana				
Giro	2.5	1.5	4.1	4.6
Tabungan	90.6	96.4	92.9	89.8
Deposito	5.6	12.3	8.1	7.4
Simpanan Haji	4.4	0.7	3.6	4.6
Pembiayaan				
Ba'i (jual beli)	7.5	16.8	28.4	29.9
Syirkah (bagi hasil)	2.5	5.8	13.6	10.5
Qardh Hasan	0.6	1.5	2.4	0.3

Nasabah yang memanfaatkan produk pembiayaan relatif jauh lebih sedikit dibandingkan dengan produk penghimpunan dana. Untuk produk pembiayaan, sistem yang paling banyak diterapkan adalah sistem jual beli (ba'i). Hanya sebagian kecil yang menggunakan sistem bagi hasil (syirkah). Jika ditelaah dari konsep operasional bank syari'ah, ciri khas yang sangat membedakan antara bank syari'ah dan konvensional adalah sistem bagi hasil, dimana di dalamnya memuat aspek-aspek keadilan (pembagian risiko bersama), pembinaan, dan kemitraan.

Dominannya produk pembiayaan dengan sistem jual beli sebenarnya dikehendaki baik oleh nasabah maupun oleh pihak bank, karena beberapa alasan. Dari pihak nasabah, pada pelaksanaannya sistem bagi hasil seringkali menghasilkan

jumlah pembayaran efektif yang ditanggung peminjam lebih tinggi dibandingkan dengan sistem bunga atau *murabahah*, sehingga untuk usaha-usaha yang menguntungkan cenderung lebih menyukai sistem jual beli dibandingkan dengan sistem bagi hasil. Sementara dari pihak bank syari'ah sendiri secara teknis lebih menyukai pembiayaan dengan menggunakan sistem jual beli. Hal ini disebabkan karena beberapa hal: (1) penerimaan bank dengan sistem jual beli lebih pasti, karena margin sudah ditetapkan pada awal kontrak, dibandingkan dengan sistem bagi hasil yang tergantung pada fluktuasi bisnis dari nasabahnya, (2) biaya operasional sistem jual beli relatif lebih murah dibandingkan dengan sistem bagi hasil, karena sistem bagi hasil memerlukan pengawasan yang lebih baik dibandingkan dengan sistem jual beli, dan (3) risiko sistem bagi hasil jauh lebih besar, disamping risiko usaha juga terdapat risiko ketidakjujuran nasabah dalam menyampaikan laporan keuntungan usaha.

Untuk memperkecil risiko dari ketidakjujuran nasabah, pada umumnya bank akan menawarkan sistem jual beli terlebih dahulu untuk nasabah pembiayaan baru. Setelah sekian lama dan ternyata nasabah menunjukkan perilaku yang dapat dipercaya, maka bank akan mengabdikan pola pembiayaan dengan sistem bagi hasil jika diinginkan oleh nasabah. Kondisi demikian juga keberadaan bank syari'ah yang relatif baru menyebabkan komposisi pembiayaan bagi hasil lebih rendah dibandingkan dengan jual beli. Beberapa bank syari'ah yang relatif besar komposisi pembiayaan bagi hasilnya umumnya bekerja sama dengan BPRS (Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah) atau lembaga keuangan syari'ah lainnya. Dengan demikian mekanisme pembiayaan antara bank umum syari'ah dengan BPRS menggunakan sistem bagi hasil, sementara BPRS dengan nasabah menggunakan sistem jual beli. Cara tersebut ditempuh sebagai strategi dalam memperluas pasar dan juga mengurangi risiko bank syari'ah.

Pola pembiayaan yang demikian tidak jarang menimbulkan salah interpretasi di kalangan masyarakat. Terlebih pada kondisi sekarang tingkat pemahaman masyarakat terhadap bank syari'ah masih rendah. Dengan latar belakang pengetahuan yang demikian, masyarakat kemudian sulit membedakan antara bank konvensional dengan bank syari'ah, terutama pada produk *murabahah* (jual beli), karena pada keduanya terdapat pokok dan tambahan angsuran berupa bunga di bank konvensional dan margin di bank syari'ah. Bagi nasabah keduanya sama saja. Hal ini muncul karena pada tataran implementasi produk *murabahah*, bank tidak melaksanakan fungsinya sebagai "penjual" barang yang dipesankan oleh nasabah, tetapi memberikan dalam bentuk uang tunai.

Motivasi responden dalam memanfaatkan produk penghimpunan dana bank syari'ah sejalan dengan alasan utama dalam pemilihan bank syari'ah, yaitu dalam rangka menjalankan syari'ah agama dan karena bank syari'ah tidak menggunakan sistem bunga. Alasan dominan berikutnya baru terkait dengan aspek operasional bank yaitu sistem bagi hasil yang jelas dan pelayanan yang cepat. Dalam memanfaatkan produk pembiayaan, sekalipun dari aspek jumlah responden yang memanfaatkan produk ini masih relatif kecil, alasan yang dominan adalah tidak menggunakan sistem bunga dan menjalankan syari'ah agama. Alasan lainnya adalah penanggung risiko bersama (lebih andil) dan pelayanan yang cepat. Kecenderungan alasan tersebut sama dengan alasan pemanfaatan produk penghimpunan dana.

STRATEGI PENGEMBANGAN BANK SYARI'AH

Pengembangan bank syari'ah ke depan harus berdasarkan *market driven* dan tidak dapat hanya mendasarkan pada emosi keagamaan semata. Mengingat masalah umum yang dihadapi oleh masyarakat adalah masih rendahnya pemahaman terhadap bank syari'ah, maka proses mengedukasi masyarakat menjadi sangat penting. Berikut ini dipaparkan beberapa strategi pengembangan bank syari'ah yang dapat dilakukan.

Edukasi

Kegiatan edukasi atau pendidikan ini merupakan strategi mendasar untuk menumbuhkan pemahaman terhadap ekonomi syari'ah pada umumnya dan bank syari'ah pada khususnya, bagi semua lapisan masyarakat termasuk generasi muda dan anak-anak. Kegiatan edukasi ini harus menjadi strategi bersama baik pemerintah melalui Departemen Pendidikan dan Kebudayaan dalam penyusunan program pendidikan nasional, Bank Indonesia melalui kebijakan-kebijakan yang terkait dengan bank syari'ah, Pondok Pesantren dalam kurikulum pendidikannya, dan bank syari'ah melalui peran aktifnya dalam memberikan informasi.

Promosi

Promosi merupakan bentuk edukasi yang terarah pada segmen pasar potensial dan produk yang akan ditawarkan. Berdasarkan kenyataan bahwa masyarakat belum banyak mengerti prinsip dan operasionalisasi bank syari'ah, maka strategi promosi yang dikedepankan adalah promosi terhadap sistem bank syari'ah, belum terhadap produknya secara spesifik. Informasi mengenai bank syari'ah harus diberikan dengan lengkap dan komprehensif kepada masyarakat. Mekanisme promosi bersama antar bank syari'ah dapat dijadikan alternatif disamping dukungan pemerintah melalui iklan layanan publik yang mengenalkan sistem perbankan syari'ah. Media informasi dapat disesuaikan dengan muatan promosi. Untuk promosi yang diperuntukkan bagi masyarakat luas dapat menggunakan media cetak dan elektronik yang saat ini juga merupakan sumber informasi utama masyarakat.

Pelayanan dan SDM

Bank syari'ah dituntut untuk mampu bersaing dengan bank konvensional yang relatif telah mapan. Aspek-aspek rasional seperti profesionalitas pelayanan, aksesibilitas, dan keamanan menjadi pertimbangan masyarakat dalam memilih bank, bukan hanya menekankan pada faktor keagamaan semata, sekalipun faktor ini juga penting untuk menunjang pengembangan bank syari'ah. Untuk mampu menyediakan pelayanan yang baik kepada masyarakat, bank syari'ah harus meningkatkan kualitas dan kompetensi SDMnya dari aspek perbankan maupun pemahamannya mengenai prinsip syari'ah. Bank syari'ah harus mampu membentuk SDM perbankan syari'ah yang berkualitas.

Konsistensi

Konsistensi dalam menjalankan prinsip syari'ah harus dipegang teguh oleh lembaga bank syari'ah. Jangan tergoda untuk menyimpangkan mekanisme produk syari'ah ke arah non syari'ah hanya karena ingin cepat memperoleh nasabah. Dalam jangka pendek mungkin usaha ini membawa hasil yang memuaskan tetapi akan menjadi batu sandungan dalam jangka panjang sehingga merugikan pengembangan sistem perbankan syari'ah secara keseluruhan. Tetap konsisten menerapkan prinsip syari'ah, menjadi salah satu strategi kunci dalam mengembangkan bank syari'ah.

Pengembangan Infrastruktur dan Suprastruktur

Regulator harus terus mengikuti perkembangan bank syari'ah dan respon di masyarakat, serta merumuskan kebijakan yang mendukung pengembangan bank

syari'ah melalui perangkat hukum dan undang-undang. Efektifitas dan efisiensi kelembagaan bank syari'ah, misalnya Dewan Pengawas syari'ah, harus selalu ditingkatkan. Institusi perbankan syari'ah juga harus proaktif dalam mengembangkan infrastruktur layanan perbankan kepada masyarakat, baik melalui pengembangan jaringan maupun fasilitas transaksinya. Apabila strategi tersebut dapat dilaksanakan, Insya Allah perkembangan bank syari'ah ke depan akan lebih pesat.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Ghazali, Abi Hamid Muhammad. 1997. *Al-Wajiz fi Fiqhi al-Imam asy-Syafi'i*. Darul Arqom. Beirut.
- An-Nawawi, Abi Zakaria Yahya. 2003. *Roudlob at-Tholibin*. Dar 'Alam al-Kutub. Riyadh.
- An-Nawawi, Abi Zakaria Yahya. 2005. *Minhaj at-Tholibin wa 'Umdah al-Muftin*. Dar al-Minhaj. Jedah.
- Asy-Syafi'i, Abu Abdullah Muhammad bin Idris. t.th. *Al-Umm*. Bait al-Afkar ad-Dauliyah. Riyadh.
- Bank Indonesia. 2002. *Cetak Biru Pengembangan Perbankan Syari'ah Indonesia*. Bank Indonesia. Jakarta.
- Aunuddin. 1989. *Analisis Data*. PAU Ilmu Hayat IPB. Bogor.
- Antonio, M.S. 1999. *Bank Syari'ah: Wacana Ulama dan Cendekiawan*. Tazkia Institut. Jakarta.
- Bangun, P. 1999. *Kebudayaan Batak dalam Koentjaraningrat*. 1999. *Manusia dan Kebudayaan di Indonesia*. Penerbit Jambatan. Jakarta.
- Clark, C.T., dan L.L. Skade. 1983. *Statistical Analysis for Administrative Decisions*. South Western Publishing Co. Ohio.
- Ebrahim, M.S., dan Tan Kai Joo. *Islamic Banking in Brunei Darussalam*. International Journal of Social Economics. Vol. 28/No. 4/2001
- Gerrard P., dan J.B. Cunningham. 1997. *Islamic Banking: A study in Singapore*. International Journal of Bank Marketing. Vol. 15 No. 6.
- Hamidi, L. 2003. *Jejak-jejak Ekonomi Syari'ah*. Senayan Abadi Publishing. Jakarta.
- Hosmer, D.W. dan S. Lemeshow. 1989. *Applied Logistic Regression*. John Wiley & Sons. New York.
- Haron, S., N. ahmad, S.L. Planisek. 1994. *Bank Patronage Factors of Moslem and Non-Moslem Customers*. International Journal of Bank Marketing. Vol. 12 No. 1.
- Koentjaraningrat. 1999. *Manusia dan Kebudayaan di Indonesia*. Penerbit Jambatan. Jakarta.
- Lembaga Pendidikan dan Pengembangan Bank Syari'ah. *Pedoman Sistem Komputerisasi pada Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah*. Teknik Bagi Hasil. Modul Pelatihan.
- McCullagh, P., and J.A. Nelder. 1983. *Generalized Linear Models*. Chapman. London.
- Metawa, S., dan M. Atmossawi. 1998. *Banking Behaviour of Islamic Bank Customers: Perspective and Implication*. International Journal of Bank Marketing Vol. 16 No. 7
- Naser, K.A., Jamal, K. Al-Kahtib. 1999. *Islamic Bank: A Study of Customer Satisfaction and Preferences in Jordan*. International Journal of Bank Marketing Vol. 17 No. 3
- Sjahdeini, S.R. 1999. *Perbankan Islam: Kedudukan dan Peranannya dalam Tata Hukum Perbankan Indonesia*. Grafiti. Jakarta.

Skha Consulting. 2001. *Potensi Peran Bank Indonesia dalam Pengembangan Industri Perbankan Syariah Nasional*. Jakarta.