

PROSPEK PENGELOLAAN KEUANGAN BANK SYARIAH DI INDONESIA

Zumaroh

Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro

Email: zuma.alfan06@gmail.com

Diterima: Juni 2018	Direvisi : Agustus 2018	Diterbitkan: Desember 2018
---------------------	-------------------------	----------------------------

Abstrak

Saat ini, perbankan syariah di Indonesia tumbuh dengan cepat dan sangat fantastis dengan sistem manajemen keuangan yang unik. Krisis moneter global telah membawa kepintarannya dalam pengembangan perbankan Islam yang menimpa masyarakat dunia, para ahli, dan keinginan para pembuat kehati-hatian untuk menerapkan konsep syariah dengan serius. Lembaga keuangan Islam (termasuk perbankan Islam) muncul sebagai salah satu aplikasi konsep Syariah tanpa penolakan. Bahkan itu dikecualikan karena pengaruh nyata, sehingga perbankan syariah prospektif di masa depan. Menawarkan investasi nyata dan manfaat (pendapatan) dengan sistem pembagian laba yang hilang. Konsep bebas bunga dalam operasi perbankan syariah membuatnya berbeda dari perbankan konvensional yang didasarkan pada biaya bunga. Selain itu, penerapan Tata Kelola Perusahaan yang Baik dalam perbankan syariah diharapkan dapat meningkatkan nilai bagi para pemangku kepentingan. Penerapan GCG diharapkan untuk meningkatkan kepercayaan publik terhadap sistem manajemen keuangan perbankan Islam, mempertahankan pertumbuhan industri keuangan Islam dan stabilitas seluruh sistem keuangan, dan membawa lembaga keuangan Islam ke tingkat permainan yang setara dengan lembaga keuangan internasional lainnya.

Kata Kunci: *Islamic banking financial management, shariah concept, GCG, promotion, human resources, prospect.*

A. Pendahuluan

Menggunakan produk keuangan, di jaman seperti ini sudah tidak mungkin dihindari. Perbankan, selain digunakan untuk mempermudah transaksi juga dapat digunakan sebagai sarana investasi. Sejak 12 tahun yang lalu, bank syariah pertama di Indonesia sudah beroperasi tanpa menggunakan bunga. Dan kini sudah ada 3 bank umum syariah dan lebih dari 10 bank konvensional yang buka cabang khusus syariah.

Perbedaan antara bank syariah dan bank konvensional yang selama ini sudah dikenal adalah tidak adanya bunga pada bank syariah. Nasabah yang menabung di bank syariah tidak akan diberikan keuntungan bunga melainkan berupa bagi hasil. Bagi hasil tentu saja berbeda dengan bunga. Pada sistem bunga, nasabah akan mendapatkan hasil berupa prosentase tertentu dari saldo yang disimpannya di bank tersebut. Berapapun keuntungan usaha pihak bank, nasabah akan mendapatkan hasil yang sudah pasti. Sedangkan pada sistem bagi hasil, tidak seperti itu. Bagi hasil dihitung dari hasil usaha pihak bank dalam mengelola uang nasabah. Bank dan nasabah membuat perjanjian bagi hasil berupa prosentase tertentu untuk nasabah dan untuk bank, perbandingan ini disebut nisbah. Misalnya, 60% keuntungan untuk nasabah dan 40% keuntungan untuk bank. Dengan sistem ini, nasabah dan bank memang tidak bisa mengetahui berapa hasil yang pastinya akan mereka terima. Karena bagi hasil baru akan dibagikan kalau hasil usahanya sudah bisa ditentukan pada akhir periode. Tapi dengan sistem bagi hasil, nasabah dan bank akan membagi keuntungan secara lebih adil daripada sistem bunga. Karena kedua belah pihak selalu membagi adil sesuai nisbah berapapun hasilnya.

Setelah diakomodasinya Bank Syariah pada Undang-Undang Perbankan No. 10/1998, maka dari tahun 2000 hingga tahun 2004, dapat dirasakan pertumbuhan Bank Syariah cukup tinggi, rata-rata lebih dari 50% setiap tahunnya. Bahkan pada tahun 2003 dan 2004, pertumbuhan Bank Syariah melebihi 90% dari tahun-tahun sebelumnya. Akan tetapi, pada tahun berikutnya, dirasakan ada perlambatan, meskipun tetap tumbuh.

Eksistensi lembaga perbankan syariah dalam beberapa tahun terakhir memang menjadi salah satu alternatif lembaga keuangan bagi masyarakat sebagai dampak krisis ekonomi 1997 yang berimbas pada likuidasi perbankan nasional. Dalam kurun waktu 1997 hingga saat ini lembaga perbankan syariah mengalami pertumbuhan yang signifikan. Jumlah bank tumbuh dengan pesat. Aset perbankan syariah juga tumbuh dengan pesat.

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia makin pesat dan berkembang secara fantastis. Krisis keuangan global di satu sisi telah membawa hikmah bagi perkembangan perbankan syariah. Hal ini dikarenakan masyarakat dunia, para pakar dan pengambil kebijakan ekonomi, tidak saja melirik tetapi lebih dari itu mereka ingin menerapkan konsep syariah ini secara serius. Di Indonesia prospek perbankan syariah makin cerah dan menjanjikan. Bank syariah di negeri ini, diyakini akan terus tumbuh dan berkembang di masa depan. Perkembangan industri lembaga syariah ini semakin menunjukkan keunggulannya dalam memperkuat stabilitas sistem keuangan nasional. Apalagi dengan pertumbuhan industri yang rata-rata mencapai 60% dalam lima tahun belakangan ini. Penyebaran jaringan kantor perbankan syariah saat ini megalami pertumbuhan pesat. Jika pada tahun 2006 jumlah jaringan kantor hanya 456 kantor, sekarang ini jumlah tersebut menjadi 1440 (Data BI Okt 2008). Dengan demikian, jaringannya tumbuh lebih dari 200 %. Jaringan kantor tersebut telah menjangkau masyarakat di 33 propinsi dan di hampir 100 kabupaten/kota. Sementara itu, di tahun 2008, jumlah BUS (Bank Umum Syariah) juga bertambah 2 buah lagi, sehingga sampai Oktober 2008 menjadi berjumlah lima Bank Umum Syariah. Pada tahun 2009, akan hadir 8 (delapan) Bank Umum Syariah lagi, sehingga total Bank Umum Syariah menjadi 12 buah di tahun 2009.¹

Perbankan Syariah bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan keadilan,

¹ <http://www.niriah.com/cetak.php?cid=2&id=935&url=http%3A%2F%2Fwww.niriah.com%2Fopini%2F2id935.html>

kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat. Sedangkan tujuan bank syariah berdasarkan UU no. 21 tahun 2008 :²

1. Bank Syariah dan UUS wajib menjalankan fungsi menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat
2. Bank Syariah dan UUS dapat menjalankan fungsi social dalam bentuk lembaga baitul mal, yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infak, sedekah, hibah, atau dana social lainnya dan menyalurkannya kepada organisasi pengelola zakat
3. Bank Syariah dan UUS dapat menghimpun dana sosial yang berasal dari wakaf uang dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf (nazhir) sesuai dengan kehendak pemberi wakaf (wakif).
4. Pelaksanaan fungsi sosial sebagaimana dimaksud pada ayat (2) dan ayat (3) sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan

B. Landasan Hukum Operasional Bank Syariah

Yang menjadi landasan hukum bagi operasional bank atau Lembaga Keuangan Syariah, meliputi:³

1. Q.S Luqman (34):

إِنَّ اللَّهَ عِنْدَهُ عِلْمُ السَّاعَةِ وَيُنزِلُ الْغَيْثَ وَيَعْلَمُ مَا فِي الْأَرْحَامِ وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ
مَّاذَا تَكْسِبُ غَدًا وَمَا تَدْرِي نَفْسٌ بِأَيِّ أَرْضٍ تَمُوتُ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ﴿٣٤﴾

"Sesungguhnya Allah, hanya pada sisi-Nya sajalah pengetahuan tentang hari Kiamat; dan Dia-lah yang menurunkan hujan, dan mengetahui apa yang ada dalam rahim. dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui (dengan pasti) apa yang akan diusahakannya besok dan tiada seorangpun yang dapat mengetahui di bumi mana Dia akan mati. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui lagi Maha Mengenal."

Ayat ini memberikan tuntunan untuk menghindari penggunaan sistem yang menetapkan di muka secara pasti keberhasilan suatu usaha.

² <http://www.hendrakholid.net/blog/2008/10/perbankan-syariah/>

³ Depag RI, *Al Qur'an dan Terjemahnya*, Toha Putra, Semarang, 1989,hal. 69 et seq

2. Q.S. Ali 'Imron (130):

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا الرِّبَاۤ اَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً ۖ وَاتَّقُوا اللّٰهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan."

Ayat ini memberikan tuntunan untuk menghindari penggunaan sistem prosentase untuk pembebanan biaya terhadap hutang atau pemberian imbalan terhadap simpanan yang mengandung unsur riba (melipat gandakan secara otomatis hutang atau simpanan karena berjalannya waktu).

Disamping itu dalam Q.S. Al-Baqarah (275) dan Q.S. An-Nisa' (29) diberikan tuntunan tentang setiap transaksi kelembagaan syariah harus dilandasi atas dasar sistem bagi hasil dan perdagangan atau transaksinya didasari oleh adanya pertukaran antara uang dan barang.

C. Prospek Perbankan Syariah Pasca Fatwa MUI

Eksistensi perbankan sebagai layanan jasa keuangan berbasis pada kepercayaan nasabah. Sebagaimana diatur dalam ketentuan perbankan dalam Undang - Undang No. 7 Tahun 1992, tentang Perbankan dan Undang - undang No. 10 Tahun 1998 tentang perubahan UU Perbankan dengan adanya ketentuan syariah, pasal 1 butir 1 jo butir 13, yang dimaksud dengan Perbankan adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Sedangkan arti dari prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antar bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan usaha lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual - beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*) atau pembiayaan modal berdasarkan prinsip sewa

murni tanpa pilihan (*ijarah*) atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain (*ijarah iqtina*).

Dengan adanya UU No. 10 Tahun 1998 maka berlaku *dual system* dalam pengelolaan bank, yakni secara konvensional dengan menggunakan bunga (*interest*) untuk setiap peminjaman atau penyimpanan dana, serta menggunakan sistem bagi hasil yang merupakan dasar perbankan syariah.

Faktor utama sebagai dasar pertimbangan bagi nasabah dalam memilih layanan perbankan adalah kepercayaan atas kinerja profesional perbankan, seperti jaminan keamanan dana nasabah, efektifitas dan efisien layanan jasa perbankan. Faktor bunga tidaklah menjadi alasan utama nasabah dalam memilih jasa perbankan, sebagian masyarakat tidak terlalu memperhatikan masalah atas bunga tersebut dan lebih mengutamakan efektifitas, efisiensi dan keamanan atas dana yang disimpan oleh lembaga perbankan.

Tetapi kepercayaan masyarakat yang sempat goyah terhadap perbankan konvensional akibat krisis moneter dan perbankan tahun 1997 tersebut, kembali pulih dan tetap menjadi *mainstream* bagi masyarakat dengan alasan kepercayaan atas profesional perbankan. Menanggapi timbulnya *interest* masyarakat atas prinsip syariah, perbankan konvensional pun dengan responsif mengembangkan layanan dengan membuka unit syariah dalam fasilitas layanan jasa perbankan. Dengan profesional kinerja perbankan dan kredibilitas yang sudah disandangnya, keberadaan unit perbankan syariah dalam perbankan konvensional telah menjadi kompetitor bagi perbankan syariah.

Munculnya fatwa MUI bahwa bunga bank adalah riba, patut dihargai sebagai upaya sosialisasi aktivitas perbankan berdasarkan perspektif keislaman. Namun, keputusan untuk memilih penggunaan layanan jasa perbankan konvensional atau syariah tetap berada pada pihak nasabah. Dan hal yang wajar apabila sebagian besar nasabah akan memilih layanan jasa perbankan atas dasar profesionalisme. Jadi bagi lembaga perbankan syariah, fatwa MUI akan mempertegas kehadiran perbankan syariah bagi masyarakat

Indonesia yang mayoritas warga negaranya beragama Islam. Namun, prospek perkembangan perbankan syariah untuk mampu bersaing dengan perbankan konvensional yang telah lebih dahulu mapan dan berpengalaman dalam kinerja perbankan harus berorientasi pada profesionalisme.

Paradigma kebijakan yang diperlukan untuk menjamin konsistensi peran dalam pengembangan perbankan syariah antara lain : pengembangan SDM perbankan syariah , pengembangan instrumen - instrumen layanan jasa perbankan syariah, sosialisasi program dan layanan jasa perbankan syariah, profesionalisme kinerja dan layanan jasa perbankan, segmentasi pasar perbankan syariah, dan Pengembangan networking dalam skala nasional maupun internasional.⁴

Realisasi kebijakan pengembangan syariah memang tidak bisa dilakukan dalam waktu singkat. Keberadaan fatwa MUI meneguhkan eksistensi perbankan syariah sebagai alternatif lembaga keuangan selain perbankan konvensional. Namun untuk bisa berkompetisi harus berorientasi pada profesionalisme dengan secara konsisten merealisasikan paradigma kebijakan perbankan syariah yang tertulis di atas.

D. Perkembangan Operasional Perbankan Syariah

1. Tahap-tahap Perkembangan Bank Syariah

Di Indonesia pengembangan industri keuangan syariah secara informal telah dimulai sebelum dikeluarkannya kerangka hukum formal sebagai landasan operasional perbankan syariah di Indonesia. Pada tahun 1998, dikeluarkan UU No 10 Tahun 1998 sebagai amandemen dari UU No 7 Tahun 1992 tentang Perbankan yang memberikan landasan hukum yang lebih kuat bagi keberadaan sistem perbankan syariah. Berdasarkan UU No 10 tersebut, bank umum konvensional diperbolehkan untuk melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah melalui pembukaan Unit Usaha Syariah (UUS) yang menandai era dual sistem bank di Indonesia.

⁴ <http://www.solusihukum.com/artikel/artikel33.php>

Pada tahun 1999 dikeluarkan UU No 23 Tahun 1999 yang selanjutnya diamandemen dengan UU No 3 Tahun 2004 tentang Bank Indonesia yang memberikan kewenangan kepada Bank Indonesia untuk dapat pula menjalankan tugasnya berdasarkan prinsip syariah.⁵

Dalam cetak biru pengembangan bank syariah Indonesia yang dipublikasikan oleh BI, ada tiga tahapan yang akan dilalui dalam periode 2002-2011 yaitu:^{6w}

- a. Meletakkan landasan pengembangan yang kuat bagi pertumbuhan (tahap I 2002-2004)
- b. Memperkuat struktur industri perbankan syariah (tahap II 2004-2008); pada tahap ini durasinya hampir beriringan dengan proses suksesi kepemimpinan nasional. Jika parpol yang peduli dengan berkembangnya sistem ekonomi syariah memiliki posisi yang cukup baik dalam susunan legislatif, maka diharapkan dapat membantu akselerasi pengembangan perbankan syariah. Hal ini mengingat bank syariah sampai saat ini masih berada di jalur lambat. Padahal salah satu target pencapaian pengembangan sistem perbankan syariah nasional adalah memiliki peran signifikan dalam sistem perekonomian nasional serta perbaikan kesejahteraan rakyat.
- c. Memenuhi standar keuangan dan kualitas pelayanan internasional (tahap III 2008-2011). Prospek kemajuan industri perbankan syariah di Indonesia di masa-masa mendatang terlihat semakin cerah, dengan telah bergabungnya para pakar dalam sebuah Komite Perbankan Syariah (KPS) yang dibentuk sebagai amanah UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. KPS bertugas untuk membantu Bank Indonesia dalam mengimplementasikan fatwa-fatwa Majelis Ulama Indonesia menjadi ketentuan yang akan dituangkan ke dalam Peraturan Bank Indonesia dan membantu berbagai hal yang berkaitan dengan pengembangan perbankan syariah

⁵ <http://222.124.164.132/web/detail.php?sid=152185&actmenu=39>

⁶ <http://gratis45.com/ekonomi/commentef5029.htm>

di Indonesia. Anggota KPS untuk periode 2008-2010 adalah sebagai berikut:⁷

- 1) KH.Ma'ruf Amin (pakar bidang syariah)
- 2) Dr.Alwi Sihab (pakar hubungan internasional dan Timur Tengah)
- 3) Prof. Dr. Nazaruddin Umar (pakar pemikiran Islam)
- 4) Yuslam Fauzi, SE, MBA (praktisi dan pakar Perbankan Syariah)
- 5) Dr. M. Syafii Antonio (pakar bisnis syariah)
- 6) Hermawan Kartajaya (pakar marketing)
- 7) Prof. Erman Rajagukguk, SH, LL.M, Ph.D (pakar hukum dan praktisi hukum keuangan syariah)
- 8) Ir. Iman Sugema, Mec, Ph.D (pakar dan pengamat ekonomi)
- 9) Ir. M. Syakir Sula, AAIJ, FIIS (pakar asuransi/ ekonomi syariah)
- 10) Ramzi A. Zuhdi, (Direktur Direktorat Perbankan Syariah, Bank Indonesia)
- 11) Eddy Sulaeman Yusuf (Direktur Direktorat Pengelolaan Moneter, Bank Indonesia)

2. Penerapan Good Corporate Governance (GCG) Dalam Perbankan Syariah

Prinsip-Prinsip *Good Corporate Governance* dalam Perbankan Syariah, pada dasarnya prinsip-prinsip pokok dan *best practices* GCG yang dikembangkan pada perbankan syariah hampir sama dengan perbankan konvensional. Hal ini disebabkan karena secara umum, fungsi bank syariah sama dengan perbankan konvensional. Faktor-faktor yang perlu diperhatikan untuk mengembangkan konsep GCG diantaranya adalah kultur manajemen, akuntansi, dan pengawasan. Sebab, faktor-faktor tersebut nanti-nya dapat mempengaruhi berbagai hal, seperti perlindungan hak *stakeholder*. Istilah *stakeholder* dalam perbankan syariah mencakup pemegang saham, manajemen bank, karyawan, dan *investment account holder* (IAH). *Investment*

⁷ <http://www.republika.co.id/berita/16577.html>

account holder (IAH) merupakan nasabah atau deposan dalam perbankan konvensional.

Implementasi tata kelola perusahaan secara efektif dalam perbankan syariah memerlukan adanya pemahaman mengenai prinsip-prinsip GCG yang meliputi:

- a. Akuntabilitas berarti tuntutan agar manajemen perusahaan memiliki kemampuan *answerability* yaitu kemampuan untuk merespon pertanyaan dari stakeholders atas berbagai *corporate action* yang mereka lakukan.
- b. Transparansi berarti ketersediaan informasi yang akurat, relevan dan mudah dimengerti yang dapat diperoleh secara *low-cost* sehingga *stakeholders* dapat mengambil keputusan yang tepat. Karena itu, perusahaan perlu meningkatkan kualitas, kuantitas dan frekuensi dari laporan kegiatan perusahaan
- c. Responsibility memastikan bahwa bank dikelola secara hati-hati sesuai dengan hukum dan peraturan perundang-undangan yang berlaku, termasuk menetapkan manajemen risiko dan pengendalian yang sesuai
- d. *Independency* bertindak hanya untuk kepentingan bank dan tidak dipengaruhi oleh aktivitas-aktivitas yang mengarah pada timbulnya *conflict of interest*
- e. *Fairness* menjamin perlindungan hak-hak para pemegang saham, manajemen dan karyawan bank, nasabah serta *stakeholder* lainnya.⁸

Dalam ajaran Islam, kelima prinsip-prinsip pokok GCG di atas sesuai dengan norma dan nilai Islami dalam aktivitas dan kehidupan seorang muslim. Islam sangat intens mengajarkan diterapkannya prinsip *'adalah* (keadilan), *tawazun* (keseimbangan), *mas'uliyah* (akuntabilitas), *akhlaq* (moral), *shiddiq* (kejujuran), amanah (pemenuhan kepercayaan), *fathanah* (kecerdasan), *tabligh* (transparansi, keterbukaan), *hurriyah* (independensi dan kebebasan yang bertanggung jawab), *ihsan* (profesional), *wasathan* (kewajaran),

⁸ <http://www.tazkiaonline.com/?view=articles&id=13&detail=yes>

ghirah (militansi syariah, militansi syari'ah, *idarah* (pengelolaan), *khilafah* (kepemimpinan), *aqidah* (keimanan), *ijabiyah* (berfikir positif), *raqabah* (pengawasan), *qira'ah dan islah* (organisasi yang terus belajar dan selalu melakukan perbaikan).

Penerapan sistim GCG dalam perbankan syariah diharapkan dapat meningkatkan nilai tambah bagi semua pihak yang berkepentingan (*stakeholders*) melalui beberapa tujuan berikut:

- a. Meningkatkan efisiensi, efektifitas, dan kesinambungan suatu organisasi yang memberikan kontribusi kepada terciptanya kesejahteraan pemegang saham, pegawai dan stakeholders lainnya dan merupakan solusi yang elegan dalam menghadapi tantangan organisasi kedepan
- b. Meningkatkan legitimasi organisasi yang dikelola dengan terbuka, adil, dan dapat dipertanggungjawabkan
- c. Mengakui dan melindungi hak dan kewajiban para stakeholders
- d. Pendekatan yang terpadu berdasarkan kaidah-kaidah demokrasi, pengelolaan dan partisipasi organisasi secara legitimate
- e. Menimalkan agency cost dengan mengendalikan konflik kepentingan yang mungkin timbul antara pihak prinsipal dengan agen
- f. Memimalkan biaya modal dengan memberikan sinyal positif untuk para penyedia modal. Meningkatkan nilai perusahaan yang dihasilkan dari biaya modal yang lebih rendah, meingkatkan kinerja keuangan dan persepsi yang lebih baik dari para stakeholders atas kinerja perusahaan di masa depan.⁹

Dengan demikian melalui beberapa tujuan diatas, penerapan GCG pada bank syariah diharapkan: (1) semakin meningkatnya kepercayaan publik kepada bank syariah, (2) pertumbuhan industri jasa keuangan Islam dan stabilitas sistem keuangan secara keseluruhan akan senantiasa terpelihara, dan (3) keberhasilan industri jasa keuangan Islam dalam menerapkan GCG akan menempatkan

⁹ <http://www.tazkiaonline.com/?view=articles&id=13&detail=yes>

lembaga keuangan Islam pada *level of playing field* yang sejajar dengan lembaga keuangan internasional lainnya.

Di samping itu, perlu dibangun suatu sistem GCG yang efektif bagi bank syariah dengan memperhatikan sejumlah pilar mekanisme GCG, antara lain:

- a. Peran dan tanggung jawab Dewan Pengawas Syariah (DPS) harus dioptimalkan untuk memberikan keyakinan bahwa seluruh transaksi yang dilakukan oleh perusahaan tidak melanggar kaidah-kaidah syariah
- b. Bank syariah harus memiliki sistem pengawasan internal dan manajemen risiko yang tangguh. Hal ini penting agar dapat mendeteksi dan menghindari terjadinya salah kelola dan penipuan maupun kegagalan sistem dan prosedur pada bank syariah
- c. Dalam konteks syariah, auditor eksternal tidak saja berperan untuk memberikan opini bahwa laporan keuangan bank telah disajikan secara wajar sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku. Auditor eksternal juga harus bekerja sama dan mengorelasikan pekerjaannya kepada DPS dan auditor internal untuk mendapat keyakinan bahwa penyajian laporan keuangan telah memiliki tingkat pengungkapan dan transparansi yang memadai
- d. Transformasi budaya korporasi yang islami dan peningkatan kualitas SDM harus menjadi komitmen bagi manajemen bank syariah
- e. Perangkat hukum dan peraturan Bank Indonesia dan pasar modal yang sesuai dengan karakteristik bank syariah menjadi prasyarat guna terciptanya iklim pengawasan dan GCG yang sehat bagi perbankan syariah di Tanah Air.¹⁰

¹⁰ <http://www.tazkiaonline.com/?view=articles&id=13&detail=yes>

E. Prospek Perbankan Syariah dalam Analisis SWOT

1. Kelebihan

Perbedaan antara bank syariah dan bank konvensional terdiri dari segi perbedaan falsafah, konsep pengelolaan dana nasabah, kewajiban tentang zakat dan struktur organisasinya. Keempat segi ini dapat dijabarkan sebagai berikut:

- a) *Perbedaan Falsafah.* Perbedaan pokok antara bank konvensional dengan bank syariah terletak pada landasan falsafah yang dianutnya. Bank syariah tidak melaksanakan sistem bunga dalam seluruh aktivitasnya sedangkan bank konvensional justru kebalikannya. Hal inilah yang menjadi perbedaan yang sangat mendalam terhadap produk-produk yang dikembangkan oleh bank syariah, dimana untuk menghindari sistem bunga maka sistem yang dikembangkan adalah jual beli serta kemitraan yang dilaksanakan dalam bentuk bagi hasil.
- b) *Konsep Pengelolaan Dana Nasabah.* Dalam sistem bank syariah dana nasabah dikelola dalam bentuk titipan maupun investasi. Cara titipan dan investasi jelas berbeda dengan deposito pada bank konvensional dimana deposito merupakan upaya mem-bungakan uang. Konsep dana titipan berarti kapan saja si nasabah membutuhkan, maka bank syariah harus dapat memenuhinya, akibatnya dana titipan menjadi sangat likuid. Likuiditas yang tinggi inilah membuat dana titipan kurang memenuhi syarat suatu investasi yang membutuhkan pengendapan dana. Karena pengendapan dananya tidak lama alias cuma titipan maka bank boleh saja tidak memberikan imbal hasil. Sedangkan jika dana nasabah tersebut diinvestasikan, maka karena konsep investasi adalah usaha yang menanggung risiko, artinya setiap kesempatan untuk memperoleh keuntungan dari usaha yang dilaksanakan, didalamnya terdapat pula risiko untuk menerima kerugian, maka antara nasabah dan banknya sama-sama saling berbagi baik keuntungan maupun risiko.

- c) *Kewajiban mengelola zakat.* Bank syariah diwajibkan menjadi pengelola zakat yaitu dalam arti wajib membayar zakat, menghimpun, mengadministrasikannya dan mendistribusikannya. Hal ini berbeda dengan bank konvensional yang tidak memiliki kewajiban tersebut.
- d) *Struktur organisasi.* Di dalam struktur organisasi suatu bank syariah diharuskan adanya Dewan Pengawas Syariah (DPS). DPS bertugas mengawasi segala aktifitas bank agar selalu sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. DPS ini dibawah oleh Dewan Syariah Nasional (DSN). Berdasarkan laporan dari DPS pada masing-masing lembaga keuangan syariah, DSN dapat memberikan teguran jika lembaga yang bersangkutan menyimpang. DSN juga dapat mengajukan rekomendasi kepada lembaga yang memiliki otoritas seperti Bank Indonesia dan Departemen Keuangan untuk memberikan sanksi.¹¹

Berbicara masalah prospek antara bank syariah dengan bank konvensional dapat dikatakan bahwa bank syariah memiliki prospek yang lebih baik dan lebih menjanjikan dibanding bank konvensional, meskipun saat ini perbankan di Indonesia masih didominasi oleh bank-bank konvensional. Kondisi yang prospektif tersebut dapat dijadikan sebagai indikator keunggulan bank syariah, di antaranya:

- 1) Bank syariah telah terbukti tidak terpengaruh oleh gejolak perekonomian global serta krisis ekonomi yang pernah melanda Indonesia, hal ini karena bank syariah lebih memfokuskan diri pada sektor ekonomi-ekonomi kecil atau Usaha Kecil Menengah (UKM), sektor yang cenderung enggan dilirik oleh bank-bank konvensional.
- 2) Adanya Dewan pengawas syari'ah (DPS) yang bertugas mengawasi operasional bank dan produk-produk agar sesuai dengan garis-garis syari'ah dan DPS biasanya diletakkan pada posisi setingkat dewan komisaris pada setiap bank. Ini tidak dimiliki oleh bank konvensional.

¹¹ <http://kiamifsifeui.wordpress.com/2008/04/18/essai-3-bank-syariah-vs-bank-konvensional/>

- 3) Keunggulan konsep ekonomi Islam secara keseluruhan ataupun lembaga keuangan syariah khususnya yang belum terbantahkan secara signifikan baik dari kalangan muslim maupun non muslim. Ini merupakan kekuatan yang paling besar bagi perkembangan bank atau lembaga keuangan syariah.
- 4) Jumlah penduduk muslim Indonesia yang sangat banyak (terbesar di dunia) merupakan sebuah kekuatan sekaligus peluang yang semestinya dapat dimanfaatkan dengan baik karena mereka adalah pilar utama sekaligus benteng terakhir penegakan ekonomi syariah di manapun juga.¹²

2. Kendala

Terdapat dua hal yang menjadi masalah utama dalam perkembangan perbankan syariah di Indonesia. *Pertama*, Masyarakat Indonesia masih membandingkan perbedaan Bank Konvensional dan Bank Syariah. Fenomena ini masih terjadi terutama berkaitan dengan permasalahan sistem bagi hasil dan sistem bunga. Selalu ada perbandingan dalam persaingan antara sistem perbankan konvensional dan perbankan syariah. Dari beberapa diskusi seminar, masih nampak ada pola bahwa sistem syariah masih terkontaminasi dengan sistem bank konvensional. Hal tersebut dapat terlihat dari Manajemen Risiko syariah yang didekatkan dengan manajemen risiko konvensional.¹³

Kedua, Sosialisasi Perbankan syariah di Indonesia masih sangat rendah dan strategi komunikasi pemasaran perbankan syariah masih minim. Bukti yang paling mendasar, petani masih banyak yang belum mengenal sistem perbankan syariah. Mereka lebih mengenal sistem bunga dari bank konvensional dari pada sistem bagi hasil sistem syariah. Memang masih banyak sekali kendala yang dihadapi oleh perbankan syariah untuk pendanaan di sektor

¹² M. Syafi'i Antonio, et.al., *Bank Syari'ah Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman*, ed. (Yogyakarta: Muhammad, Ekonisia, 2006), h. 17 et seq. Lihat juga A. Djazuli, Yadi Janwari (2002) dan Muhammad Syafi'i Antonio (2001)

¹³ Muhammad, *Bank Syari'ah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005, h. 39 et seqq

pertanian. Hampir 80% pengelola perbankan syariah Indonesia masih beranggapan sangat beresiko tinggi untuk melakukan pendanaan di sektor pertanian.¹⁴

Kendala-kendala yang dihadapi dalam perkembangan Bank Syariah di samping imbas kondisi makroekonomi, juga dipengaruhi oleh hal-hal sebagai berikut:

1. Jaringan kantor pelayanan dan keuangan Syariah masih relatif terbatas. Bank syariah masih bergerak di sektor terbatas, umumnya nasabah dari kalangan emosional.
2. Sumber Daya Manusia yang kompeten dan professional masih belum optimal serta tertinggalnya Informasi Teknologi (IT).
3. Pemahaman masyarakat terhadap Bank Syariah sudah cukup baik, namun minat untuk menggunakannya masih kurang. Hal ini di antaranya karena bank syariah tidak memiliki peta kebutuhan nasabah, istilah produk yang belum familier, serta lambannya inovasi produk.
4. Sinkronisasi kebijakan dengan institusi pemerintah lainnya berkaitan dengan transaksi keuangan, seperti kebijakan pajak dan aspek legal belum maksimal, belum ada instrumen keuangan negara berbasis syariah, belum memiliki instrumen hukum perdata, penempatan dana pemerintah di perbankan syariah masih sering dipermasalahkan.
5. Fungsi sosial Bank Syariah dalam memfasilitasi keterkaitan antara voluntary sektor dengan pemberdayaan ekonomi marginal masih belum optimal.¹⁵

3. Peluang

Pengembangan Bank Syariah mempunyai prospek yang tinggi, jika kendala dapat diatasi. Hal tersebut diyakini karena peluang besar yang dapat dilihat dari hal-hal berikut:

- 1) Respon masyarakat yang antusias dalam melakukan aktivitas ekonomi dengan menggunakan prinsip-prinsip Syariah

¹⁴ <http://macklin.onbuk.com/2008/11/26/seminar-akhir-tahun-perbankan-syariah-2008/>

¹⁵ http://lukman_el-haq.blog2.plasa.com/2008/06/12/

- 2) Kecenderungan yang positif di sektor non-keuangan/ekonomi, seperti sistem pendidikan, hukum dan lain sebagainya yang menunjang pengembangan ekonomi Syariah nasional
- 3) Pengembangan instrumen keuangan Syariah yang diharapkan akan semakin menarik investor / pelaku bisnis masuk dan membesarkan industri Perbankan Syariah Nasional
- 4) Potensi investasi dari negara-negara Timur Tengah dalam industri Perbankan Syariah Nasional.¹⁶

4. Tantangan

Memasuki tahun 2009 yang penuh dengan tantangan, pengembangan perbankan syariah di Indonesia harus memperhatikan hal-hal berikut:

- a. *Peningkatan SDM*. Kegiatan operasional perbankan syariah yang dekat kepada sektor riil memberikan konsekuensi kebutuhan bank syariah untuk lebih memiliki sumber daya yang kuat dalam aspek-aspek yang berkaitan dengan sektor riil seperti kemampuan penilaian proyek dari berbagai aspek, Hal ini sangat penting agar resiko kredit dapat diminimalisir sekecil mungkin, sehingga dapat mengecilkan tingkat NPF (Non Performing Financing) perbankan syariah. Perkembangan bank syariah yang demikian cepat, harus diimbangi dengan ketersediaan sumber daya insani yang berkualitas yang memahami seperangkat ilmu dan skills keuangan dan perbankan, seperti risk management, analisa pembiayaan, manajemen keuangan, akuntansi, fiqh muamalah, dsb.
- b. *Aspek regulasi*. Pengembangan perbankan syariah tidak terlepas dari aspek regulasi. Jika ketentuan perundang-undangan tidak kondusif bisa menghambat pertumbuhan perbankan syariah, karena itu dukungan dari aspek hukum saat ini sangat mendesak untuk dipenuhi, seperti amandemen

¹⁶ http://lukman_el-haq.blog2.plasa.com/2008/06/12/

- UU Perpajakan, UU Perbankan Syariah, dan UU SBSN (sukuk).
- c. *Implementasi UUU Perbankan Syariah*. Dengan diundangkannya perbankan syariah, maka bank-bank syariah harus melakukan upaya-upaya penyesuaian ketentuan berdasarkan amanah UU No.21 Tahun 2008. Elaborasi ketentuan tersebut juga harus mempertimbangkan UU No. 19 Tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara dan antisipasi UU perpajakan yang baru.
 - d. *Peningkatan pengawasan*. Pengawasan bank syariah harus terus-menerus dioptimalkan. Penerapan Good Syariah Governance harus terus dipantau dan dievaluasi oleh DPS. Untuk itu, pelatihan tim pengawas perlu dilakukan agar para pengawas dapat mengawasi kegiatan dan sistem perbankan syariah serta dapat menginterpretasikan arah pergerakan ekonomi riil. Pengawasan yang tidak optimal akan mengakibatkan terjadinya penyimpangan pengelolaan yang akan merusak citra dan reputasi bank syariah bersangkutan.
 - e. *Antisipasi likuiditas*. Dalam menghadapi likuiditas yang ketat, pihak otoritas moneter wajib mengembangkan instrumen-instrumen alternatif yang dapat digunakan untuk membantu perbankan syariah, seperti regulasi tentang repo syariah, yaitu kebolehan bank-bank syariah menggadaikan surat berharga yang dimilikinya, tidak saja SBI Syariah, tetapi juga SBSN (Surat Berharga Syariah Negara), dan Surat Berharga lainnya. Selain itu, Industri perbankan syariah harus pula dapat mengembangkan kemampuannya dalam memanfaatkan sumber-sumber pendanaan jangka pendek melalui perjanjian kerjasama dengan lembaga keuangan syariah lain.
 - f. *Penguatan kondisi permodalan*. Dengan tumbuh pesatnya jaringan kantor perbankan syariah, sudah tentu akan mendongkrak peningkatan dana pihak ketiga (DPK). Peningkatan DPK tersebut harus diiringi oleh peningkatan modal sehingga perbankan syariah tetap memiliki financial buffer yang tinggi. Jika tidak dilakukan tindakan penguatan

modal, pada gilirannya nanti permasalahan permodalan ini akan menghambat laju pertumbuhan perbankan syariah. Peningkatan permodalan perbankan syariah dapat dilakukan baik secara internal melalui dividen policy maupun secara eksternal melalui penambahan modal baru oleh pemilik atau investor baru.

- g. *Penguatan kelembagaan.* Beberapa hal yang perlu dilakukan untuk penguatan kelembagaan perbankan syariah, antara lain: (1) *Institutional building* (membangun institusi), yakni dengan melakukan strategic planning (perencanaan strategis), internalisasi budaya bisnis dan pengembangan sistem kelembagaan. Melalui proses strategic planning, perbankan syariah akan mengembangkan institusinya sesuai dengan visi dan misi yang ditetapkan. Selain itu, core business-nya menjadi semakin fokus, jelas dan terukur. Dalam hal ini core business perbankan syariah akan mengacu pada kemampuan SDM serta peluang yang ada, sesuai dengan keahlian dan kebutuhan konsumen. (2) *Networking* (penguatan jaringan). Dengan sebaran penduduk dan pusat pertumbuhan ekonomi yang luas, maka perbankan syariah juga dituntut untuk mampu membangun jaringan. Sehingga pelanggan dapat menikmati layanan terbaik dengan biaya yang ringan. Penguatan jaringan dapat ditempuh dengan cara kemitraan dan mengembangkan jaringan baru. (3) *Capacity building* (peningkatan kapasitas) SDM. Hal ini dapat dilakukan melalui aktivitas studi banding, pelatihan, asistensi teknis dan lain-lain. Melalui capacity building ini, SDM akan memiliki daya guna yang tinggi untuk kemajuan perbankan syariah dan para pelanggannya.
- h. *Optimalisasi jaringan pelayanan.* Kebijakan pembukaan office channeling bank syariah yang dimulai bulan maret 2006, sepanjang tahun 2007 mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Kebijakan office channeling pada dasarnya terfokus untuk menjawab masalah cakupan pelayanan perbankan syariah yang terbatas.

- i. *Inovasi produk.* Keberhasilan sistem perbankan syari'ah di masa depan akan banyak tergantung kepada kemampuan bank-bank syari'ah menyajikan produk-produk yang menarik, kompetitif, sesuai dengan kebutuhan masyarakat, tetapi tetap sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah. Karena itu, perbankan syariah harus lebih kreatif dan inovatif dalam mendesign produk-produknya. Produk-produk bank syari'ah yang ada sekarang harus dikembangkan variasi dan kombinasinya, sehingga menambah daya tarik bank syari'ah. Hal itu akan meningkatkan dinamisme perbankan syari'ah. Untuk mengembangkan produk-produk yang bervariasi dan menarik, bank syari'ah di Indonesia dapat membangun hubungan kerjasama atau berafiliasi dengan lembaga-lembaga keuangan internasional. Kerjasama itu akan bermanfaat dalam mengembangkan produk-produk bank syari'ah. Iklim persaingan yang sangat ketat dalam memperebutkan sumber pendanaan dari masyarakat di tengah kondisi penurunan suku bunga, menuntut penyesuaian strategis penetrasi bank-bank syariah yang *out of the box*, keluar dari zona kenyamanannya saat ini
- j. Tingkat pemahaman masyarakat yang masih rendah tentang perbankan syariah. Untuk itu perlu dilakukan peningkatan sosialisasi perbankan syariah kepada masyarakat. Sosialisasi ini akan efektif apabila dilakukan baik oleh pemerintah maupun elemen masyarakat. Berbagai sarana dan media yang dapat digunakan antara lain: melalui forum-forum dialog pada asosiasi pengusaha, media massa, media elektronik, pendidikan formal sejak dini, dan sarana-sarana lainnya. Melalui sosialisasi ini diharapkan masyarakat akan lebih mengetahui, memahami dan menerapkan konsep perbankan syariah.
- k. Metode pemasaran perbankan syariah yang kurang tepat.
- l. *Peningkatan kualitas dan kuantitas penelitian.* Pengembangan perbankan syariah di Indonesia harus didasarkan pada hasil riset. Di berbagai negara, pengembangan produk

syariah misalnya harus didasarkan pada hasil riset, sehingga peluncuran produk dan pengembangan jaringan tidak sporadis. Apalagi, sistem keuangan syariah memiliki keunikan operasi dan membutuhkan dukungan infrastruktur yang khusus dalam mendukung kegiatan operasinya secara efisien. Untuk mengantisipasi hal tersebut tentu dibutuhkan riset ilmiah untuk pengembangannya.¹⁷

F. Strategi Pengembangan Perbankan Syariah

Target pencapaian pengembangan sistem perbankan syariah nasional adalah memiliki daya saing yang tinggi dengan tetap berpegang pada nilai-nilai syariah, memiliki peran signifikan dalam sistem perekonomian nasional serta perbaikan kesejahteraan rakyat, dan memiliki kemampuan untuk bersaing secara global dengan pemenuhan standar operasional keuangan syariah.

Tema utama yang selalu menjadi wacana bagi pelaku perbankan syariah adalah bagaimana cara yang tepat untuk meningkatkan pangsa pasar perbankan syariah. Ada lima langkah strategis sebagai sebuah solusi untuk menangani hal tersebut:

1. bank syariah harus berani masuk ke pasar rasional dan mengakuisisi nasabah bank konvensional dengan strategi yang fokus mengkomunikasikan keuntungan fungsional. Bank syariah harus fokus pada keuntungan fungsional atau mendasar seperti keamanan, ragam layanan produk, dan kemudahan. Ini berarti, perhatian bank syariah jangan tersita hanya sebatas mengkomunikasikan keuntungan emosional seperti terhindar dari riba. Contoh bank syariah yang sudah mulai fokus mengkomunikasikan keuntungan fungsional adalah Bank Muamalat melalui berbagai tayangan iklan produk Share.
2. Bank syariah jangan lagi hanya mengalokasikan seluruh sumber dayanya untuk melakukan komunikasi yang ditujukan untuk meningkatkan awareness. Karena awareness

¹⁷ <http://www.niriah.com/cetak.php?cid=2&id=935&url=http%3A%2F%2Fwww.niriah.com%2Fopini%2F2id935.html>

bank syariah telah tinggi. Yang masih rendah adalah pengetahuan nasabah akan produk-produk bank syariah. Sesuai dengan tahapan pada hierarchy of effect model, bahwa setelah awareness, perusahaan perlu memberikan pemahaman (knowledge) yang jelas akan produk-produknya. Hal ini ditujukan agar masyarakat tidak lagi bertanya-tanya akan perbedaan produk bank syariah dengan produk bank konvensional. Sayangnya, masih sangat banyak masyarakat yang belum memahami produk bank syariah. Bahkan yang lebih fatal, ada masyarakat yang masih mempersepsikan sama antara bagi hasil dan bunga bank.

3. Setiap strategi komunikasi yang dilakukan bank syariah perlu di-match-kan dengan tahapan-tahapan pada hierarchy of effect model. Misalnya, ketika di awal munculnya bank/ produk syariah, maka strategi komunikasi lebih difokuskan pada peningkatan awareness. Tetapi ketika awareness telah tinggi, bank syariah perlu mengkomunikasikan berbagai keuntungan agar nasabah memiliki pemahaman (knowledge) akan produk bank syariah. Pada tahap berikutnya, bank syariah perlu membuat strategi komunikasi yang dapat menciptakan ketertarikan (interest) nasabah akan produk bank syariah. Setelah nasabah tertarik, maka bank syariah harus lebih maju dalam membuat program komunikasi. Hal ini ditujukan agar tercipta nasabah dengan preferensi yang kuat untuk memanfaatkan atau memiliki rekening di bank syariah dibandingkan bank konvensional. Terakhir, agar tidak sebatas trial dan akhirnya lepas lagi, bank syariah perlu membuat strategi relationship yang berkesinambungan agar nasabahnya menjadi pelanggan yang loyal dalam jangka panjang. Kesemua hal tersebut perlu dilakukan agar dapat diketahui pada tahap mana strategi bank syariah dalam mengakuisisi nasabah konvensional menjadi pelanggannya. Dan, dapat menentukan strategi komunikasi apa yang tepat untuk setiap tahapannya.

4. Bank syariah perlu memanfaatkan peran influencer untuk mengakuisisi nasabah bank konvensional. Diperlukan sebuah pemicu yang mampu menggerakkan nasabah bank konvensional berpindah. Pemicu itu adalah orang-orang yang mampu memberi pengaruh besar, atau biasa disebut sebagai influencer. Influencer ini bisa berupa pemilik atau pemimpin perusahaan, pemimpin organisasi, atau pemimpin sekolah/pesantren. Contoh bank yang sangat sukses memanfaatkan peran influencer adalah Bank Central Asia (BCA). Lihat saja, telah sejak lama perusahaan atau industri memiliki kebijakan agar karyawannya memiliki rekening BCA, walau dengan alasan pembayaran gaji atau payroll. Pada kasus ini, terlihat peran yang besar dari pemilik atau pemimpin perusahaan untuk membuat karyawannya menjadi nasabah BCA. Namun, untuk memanfaatkan peran influencer perlu strategi pendekatan khusus karena para influencer ini adalah orang-orang yang sangat penting dan sangat sibuk dengan berbagai urusan sehingga perlu ada strategi relationship marketing yang tepat dan bersifat jangka panjang. Bukan hanya dalam bentuk transactional yang sekadar mengambil manfaat sesaat.¹⁸

Berikan layanan dalam bentuk produk-produk yang memberikan kemudahan, kecepatan, dan kenyamanan. Berdasarkan riset MARS Indonesia, layanan menjadi salah satu faktor utama nasabah memilih bank untuk memuaskan kebutuhan fungsionalnya.

G. Kesimpulan

Perkembangan lembaga keuangan syariah yang makin pesat pada saat ini secara relatif dapat diterima oleh masyarakat karena secara rasional masyarakat melihat prospek keuntungan yang didapat dari hasil menginvestasikan dananya di lembaga keuangan syariah. Kemunculan lembaga keuangan syariah dapat

¹⁸ <http://www.hendrakholid.net/blog/2008/10/perbankan-syariah/>

dikatakan sebagai salah satu pelaksanaan syariat Islam yang tidak mendapat penentangan dan bahkan diterima dengan damai karena pengaruhnya langsung terasa.

Memperhatikan hal di atas, sebenarnya prospek ekonomi syariah (bukan hanya perbankan) cukup menjanjikan di masa depan. Hal itu, disebabkan adanya kesadaran sebagian masyarakat, terutama yang berpendidikan tinggi untuk menjalankan kehidupan sosial ekonomi tanpa meninggalkan nilai-nilai Islam. Kondisi tersebut harus diantisipasi dengan kesiapan sarana dan prasarana guna mendukung berkembangnya perekonomian secara optimal di masa depan. Sarana dan prasarana tersebut, tidak hanya bersifat material, tetapi juga non material, serta sistem pendidikan yang mengakomodasikan kebutuhan tersebut, sehingga tercipta sumber daya manusia yang memiliki kemampuan dalam membangun dan mengembangkan ekonomi syariah di masa depan. Apabila hal tersebut tidak diantisipasi dengan baik, maka prospek ekonomi syariah di Indonesia pada masa depan akan kehilangan momentum. Pangsa pasar industri Perbankan Syariah tidak akan pernah bisa beranjak dari kisaran 5% dari peluang pasar yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

Djazuli, , Yadi Janwari, *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002

Depag RI, *Al Qur'an dan Terjemahnya*, Toha Putra, Semarang, 1989

<http://www.niriah.com/cetak.php?cid=2&id=935&url=http%3A%2F%2Fwww.niriah.com%2Fopini%2Fid935.html>

<http://www.hendrakholid.net/blog/2008/10/perbankan-syariah/>

<http://www.solusihukum.com/artikel/artikel33.php>

<http://222.124.164.132/web/detail.php?sid=152185&actmenu=39>

<http://gratis45.com/ekonomi/commentefs029.htm>

<http://www.republika.co.id/berita/16577.html>

<http://www.tazkiaonline.com/?view=articles&id=13&detail=yes>

<http://kiamifsifeui.wordpress.com/2008/04/18/essai-3-bank-syariah-vs-bank-konvensional/>

<http://macklin.onbuk.com/2008/11/26/seminar-akhir-tahun-perbankan-syariah-2008/>

http://lukman_el-haq.blog2.plasa.com/2008/06/12/

<http://www.niriah.com/cetak.php?cid=2&id=935&url=http%3A%2F%2Fwww.niriah.com%2Fopini%2F2id935.html>

<http://www.hendrakholid.net/blog/2008/10/perbankan-syariah/>

Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*, Gema Insani Press, Jakarta, 2001

Muhammad, *Bank Syari'ah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, Graha Ilmu, Yogyakarta, 2005

M. Syafi'i Antonio, et.al., *Bank Syari'ah Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman*, ed. Muhammad, Ekonisia, Yogyakarta, 2006

