

# Analisis Keunggulan Kompetitif Perbankan Syariah di Indonesia

Oleh: Utari Evy Cahyani

Dosen Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

---

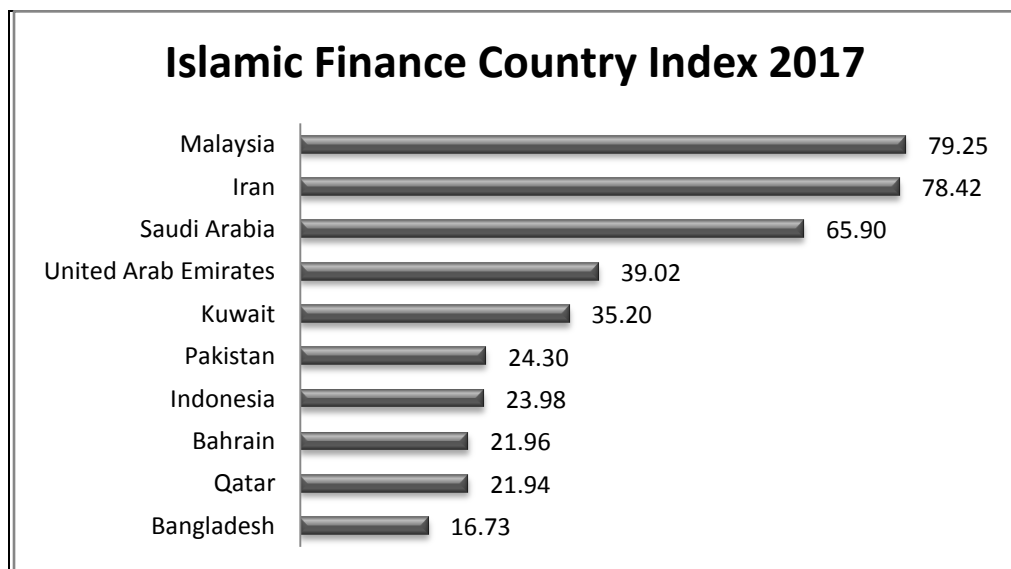
## Abstract

*Based on the result of research indicate that there is linkage between component of porter diamond model in sharia banking industry in Indonesia. The linkages are supportive and non-supportive. Supportive linkages exist in resource conditions, government role, role of opportunity. While the relationship is not supportive that is on the factors of competition and corporate strategy.*

*Keyword: sharia banking, competitiveness, diamond porter*

## PENDAHULUAN

Indonesia adalah sebuah negara yang besar dengan jumlah penduduk sebesar 237 juta jiwa pada tahun 2010.<sup>1</sup> Sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar, sudah selayaknya Indonesia menjadi pelopor dalam pengembangan keuangan syariah di dunia. Namun jika melihat data indeks keuangan syariah dunia yang dirilis oleh *Islamic Finance Country Index* Tahun 2017, posisi Indonesia masih jauh tertinggal jika dibandingkan Negara tetangga Malaysia. Gambar 1 menunjukkan Grafik Indeks Keuangan Syariah Dunia.



**Gambar 1. Indeks Keuangan Syariah Dunia Tahun 2017**

Sumber: Global Islamic Finance Report (2017)<sup>2</sup>

Berdasarkan Gambar 1. Malaysia menduduki posisi teratas negara dengan yang memiliki potensi dan kondusif dalam pengembangan industri keuangan syariah. Sedangkan posisi Indonesia berada di urutan ke 7. Padahal Indonesia memiliki potensi yang mendukung perkembangan industri keuangan syariah, antara lain terlihat dari: (1) Jumlah penduduk muslim yang besar menjadi potensi nasabah industri keuangan syariah. (2) Prospek ekonomi yang cerah, tercermin dari pertumbuhan ekonomi yang relatif tinggi (sekitar 6%) yang ditopang oleh fundamental ekonomi yang solid. (3) Peningkatan *sovereign credit rating* Indonesia menjadi *investment grade* yang akan meningkatkan minat investor untuk berinvestasi di sektor keuangan domestik, termasuk industri keuangan syariah. (4) Memiliki sumber daya alam yang melimpah yang dapat dijadikan sebagai *underlying* transaksi industri keuangan syariah.<sup>3</sup>

Salah satu indikator perkembangan industri keuangan syariah adalah jika kondisi perbankan syariahnya berkembang dengan baik. Industri perbankan syariah di Indonesia telah mengalami perkembangan yang pesat. Dengan diterbitkannya Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah pada tanggal 16 Juli 2008, pengembangan industri perbankan syariah nasional semakin memiliki landasan hukum yang memadai dan akan mendorong pertumbuhannya secara lebih cepat lagi.

Perbankan syariah di Indonesia terbagi menjadi tiga kategori yaitu Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS), dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Pertumbuhan perbankan syariah di Indonesia terlihat pada pertumbuhan jaringan kantor perbankan syariah. Tabel 1 menunjukkan pertumbuhan jaringan kantor perbankan syariah.

**Tabel 1. Pertumbuhan Jaringan Kantor Perbankan Syariah**

|   | 2014  | 2015  | 2016  | Jan 2017 |
|---|-------|-------|-------|----------|
| Bank Umum Syariah                                 |       |       |       |          |
| • Jumlah Bank                                     | 12    | 12    | 13    | 13       |
| • Jumlah Kantor                                   | 2.168 | 1.990 | 1.869 | 1.681    |
| Unit Usaha Syariah                                |       |       |       |          |
| • Jumlah Bank Umum Konvensional yang memiliki UUS | 22    | 22    | 21    | 21       |
| • Jumlah Kantor                                   | 320   | 311   | 332   | 285      |
| Bank Pembiayaan Rakyat Syariah                    |       |       |       |          |
| • Jumlah Bank                                     | 163   | 163   | 166   | 166      |
| • Jumlah Kantor                                   | 439   | 446   | 453   | 451      |

Sumber: Statistik Perbankan Syariah, 2017

Berdasarkan Tabel 1, pertumbuhan jaringan kantor perbankan syariah mengalami perlambatan. Jumlah Bank Umum Syariah meningkat menjadi 13 bank pada tahun 2016.

Namun peningkatan jumlah bank umum syariah tidak diimbangi dengan peningkatan jumlah kantornya. Penurunan jumlah kantor terjadi pada Unit Usaha Syariah pada tahun 2015. Namun untuk Bank Pembiayaan Rakyat Syariah sebaliknya terjadi peningkatan meskipun tidak signifikan.

Jika dilihat dari total aset, perkembangan perbankan syariah di Indonesia dari tahun 2014 hingga tahun 2016 memiliki tren yang meningkat. Peningkatan total aset sebesar 4 % terjadi pada bank umum syariah dari tahun 2014 ke 2015. Sedangkan peningkatan sebesar 19 % terjadi pada tahun 2016. Pertumbuhan total aset cukup signifikan terjadi di unit usaha syariah yaitu sebesar 22 % pada tahun 2015 dan 23 % pada tahun 2016. Tabel 2 menunjukkan perkembangan total aset perbankan syariah di Indonesia.

Tabel 2. Perkembangan Total Aset Perbankan Syariah di Indonesia  
(dalam Milyar Rupiah)

|                    | 2014    | 2015    | 2016    | Jan 2017 |
|--------------------|---------|---------|---------|----------|
| Bank Umum Syariah  | 204.961 | 213.423 | 254.184 | 248.819  |
| Unit Usaha Syariah | 67.383  | 82.839  | 102.320 | 95.470   |

Sumber: Statistik Perbankan Syariah, 2017

Data Statistik Perbankan Indonesia Tahun 2016 menunjukkan jumlah total aset bank umum sebesar 6.823.171 milyar rupiah. Sedangkan total aset bank perkreditasi rakyat mencapai 115.261 milyar rupiah. Jumlah ini sangat besar jika dibandingkan dengan perbankan syariah. Persentase total aset perbankan syariah hanya 5,22 % jika dibandingkan dengan total aset bank konvensional.

Perlambatan pertumbuhan dan pangsa pasar yang masih rendah dibandingkan dengan bank konvensional menjadi tantangan tersendiri bagi perbankan syariah di Indonesia. Tantangan mengejar ketertinggalan pertumbuhan industri keuangan syariah juga merupakan pekerjaan rumah yang harus dikerjakan oleh seluruh pihak terkait industri keuangan syariah dan perbankan syariah di Indonesia. Bertolak dari fenomena tersebut, kajian ini dilakukan untuk menganalisis keunggulan kompetitif industri perbankan syariah di Indonesia.

## **METODE PENELITIAN**

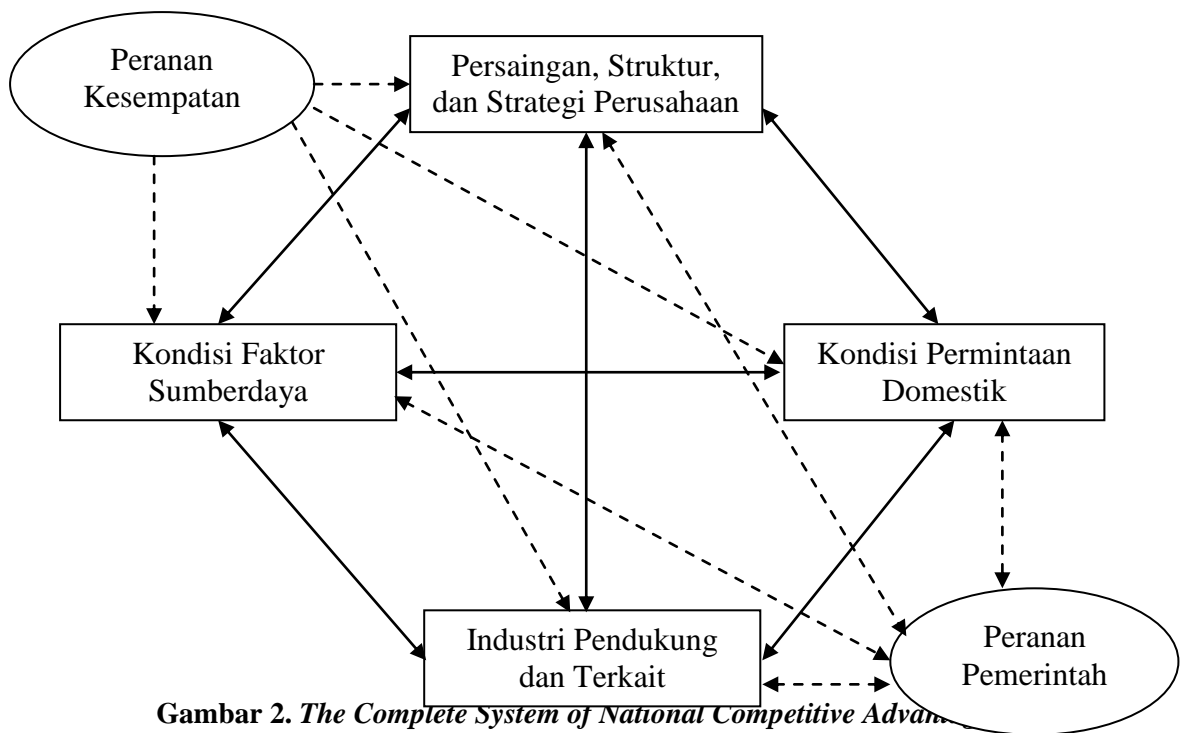
### **1. Jenis Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode eksploratori. Penelitian eksploratori merupakan penelitian yang bertujuan untuk menggali secara luas tentang sebab-sebab atau hal-hal yang mempengaruhi terjadinya sesuatu.<sup>4</sup> Penelitian eksploratori bertujuan untuk menghimpun informasi awal yang akan membantu upaya menetapkan masalah dan merumuskan hipotesis.<sup>5</sup>

Data yang diperlukan dalam penelitian ini yaitu data yang berkaitan dengan kondisi industri perbankan syariah di Indonesia. Data-data mengenai kondisi sumberdaya; kondisi permintaan; persaingan, struktur dan strategi perusahaan; industri terkait dan industri pendukung; peranan kesempatan dan peranan pemerintah dalam industri perbankan syariah di Indonesia.

2. Teori Berlian Porter sebagai Kerangka Analisis

Menurut Porter terdapat empat faktor utama yang menentukan keunggulan kompetitif suatu industri yaitu kondisi faktor sumberdaya, kondisi permintaan, kondisi industri pendukung dan industri terkait serta kondisi struktur, persaingan dan strategi perusahaan.<sup>6</sup> Keempat faktor tersebut didukung oleh faktor kesempatan dan faktor pemerintah dalam meningkatkan keunggulan kompetitif industri. Faktor-faktor tersebut membentuk suatu sistem yaitu *the national diamond* yang dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. *The Complete System of National Competitive Advantage*  
 Sumber: Porter (1990)

Keterangan:

Garis ( ——— ), menunjukkan hubungan antara atribut utama

Garis ( - - - - ), menunjukkan hubungan antara atribut tambahan terhadap atribut utama

Setiap atribut yang terdapat dalam Teori Berlian Porter memiliki poin-poin penting yang menjelaskan secara detail atribut yang ada, dengan penjelasan sebagai berikut:

a. Kondisi Faktor Sumberdaya

Posisi suatu bangsa berdasarkan sumberdaya yang dimiliki merupakan faktor produksi yang diperlukan untuk bersaing dalam industri tertentu. Faktor produksi tersebut digolongkan ke dalam lima kelompok yaitu sumberdaya fisik, sumberdaya manusia, sumberdaya ilmu pengetahuan dan teknologi, sumberdaya modal, dan sumberdaya infrastruktur.

b. Kondisi Permintaan

Kondisi permintaan dalam negeri merupakan faktor penentu keunggulan kompetitif industri, terutama mutu permintaan domestik. Mutu permintaan domestik merupakan sasaran pembelajaran perusahaan-perusahaan domestik untuk bersaing di pasar global. Mutu permintaan (persaingan yang ketat) di dalam negeri memberikan tantangan bagi setiap perusahaan untuk meningkatkan keunggulan kompetitifnya sebagai tanggapan terhadap mutu persaingan di pasar domestik. Ada tiga faktor kondisi permintaan yang mempengaruhi keunggulan kompetitif industri nasional yaitu komposisi permintaan domestik, jumlah permintaan dan pola pertumbuhan, dan internasionalisasi permintaan domestik.

c. Industri Pendukung dan Industri Terkait

Keberadaan industri pendukung dan industri terkait yang memiliki keunggulan kompetitif global juga akan mempengaruhi keunggulan kompetitif industri utamanya. Industri hulu yang memiliki keunggulan kompetitif global akan memasok input bagi industri utama dengan harga yang lebih murah, mutu yang lebih baik, pelayanan yang cepat, pengiriman tepat waktu dan jumlah sesuai dengan kebutuhan industri utama, sehingga industri tersebut juga akan memiliki keunggulan kompetitif global yang tinggi. Begitu juga industri hilir yang menggunakan produk industri utama sebagai bahan bakunya. Apabila industri hilir memiliki keunggulan kompetitif global maka industri hilir tersebut dapat menarik industri hulunya untuk memperoleh keunggulan kompetitif global.

d. Struktur, Persaingan, dan Strategi Perusahaan

Struktur industri dan struktur perusahaan juga menentukan keunggulan kompetitif yang dimiliki oleh perusahaan-perusahaan yang tercakup dalam industri tersebut. Struktur industri yang monopolistik kurang memiliki daya dorong untuk melakukan perbaikan-perbaikan serta inovasi-inovasi baru dibandingkan dengan struktur industri yang bersaing. Struktur perusahaan yang berada dalam industri sangat berpengaruh terhadap bagaimana perusahaan yang bersangkutan dikelola dan dikembangkan dalam suasana tekanan persaingan, baik domestik maupun

internasional. Dengan demikian secara tidak langsung akan meningkatkan keunggulan kompetitif global industri yang bersangkutan.

e. Peran Pemerintah

Peran pemerintah sebenarnya tidak berpengaruh langsung terhadap upaya peningkatan keunggulan kompetitif global, tetapi berpengaruh terhadap faktor-faktor penentu keunggulan kompetitif global. Perusahaan-perusahaan yang berada dalam industri, mampu menciptakan keunggulan kompetitif global secara langsung. Peran pemerintah merupakan fasilitator bagi upaya untuk mendorong perusahaan-perusahaan dalam industri agar senantiasa melakukan perbaikan dan meningkatkan keunggulan kompetitifnya. Pemerintah dapat mempengaruhi aksesibilitas pelaku-pelaku industri terhadap berbagai sumberdaya melalui kebijakan-kebijakannya, seperti sumberdaya alam, tenaga kerja, pembentukan modal, sumberdaya ilmu pengetahuan, dan teknologi serta informasi.

Pemerintah juga dapat mendorong peningkatan keunggulan kompetitif melalui penetapan standar produk nasional, standar upah tenaga kerja minimum dan berbagai kebijakan terkait lainnya. Pemerintah dapat mempengaruhi kondisi permintaan domestik, baik secara tidak langsung melalui kebijakan moneter dan fiskal yang dikeluarkannya maupun secara langsung melalui perannya sebagai pembeli produk dan jasa. Kebijakan penerapan bea keluar dan bea masuk, tarif, pajak, dan lain-lainnya yang juga menunjukkan terdapat peran tidak langsung dari pemerintah dalam meningkatkan keunggulan kompetitif global.

f. Peran Kesempatan

Peran kesempatan merupakan faktor yang berada di luar kendali perusahaan atau pemerintah, tetapi dapat meningkatkan keunggulan kompetitif global industri nasional. Beberapa kesempatan yang dapat mempengaruhi naiknya keunggulan kompetitif global industri nasional adalah adanya penemuan baru yang murni, biaya perusahaan yang tidak berlanjut (misalnya terjadinya perubahan harga minyak atau depresiasi mata uang), meningkatkan permintaan produk industri yang bersangkutan lebih tinggi dari peningkatan pasokan, politik yang diambil oleh negara lain serta berbagai faktor kesempatan lainnya.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **1. Analisis Komponen Model Berlian Porter**

#### **a. Kondisi Faktor Sumberdaya**

Kondisi faktor sumberdaya yang berpengaruh terhadap keunggulan kompetitif perbankan syariah Indonesia adalah sumberdaya alam, sumberdaya manusia, sumberdaya ilmu pengetahuan dan teknologi, sumberdaya modal, dan sumberdaya infrastruktur. Kelima kondisi faktor sumberdaya tersebut dijelaskan sebagai berikut:

1) Sumberdaya Alam

Faktor sumberdaya alam merupakan faktor pendukung keunggulan kompetitif perbankan syariah di Indonesia. Namun dukungan faktor sumberdaya alam terhadap perbankan syariah di Indonesia tidak secara langsung. Sebagai contoh, perbankan syariah menyalurkan pembiayaan pada sektor riil seperti pada lapangan usaha pertanian perburuan dan kehutanan, perikanan, pertambangan dan penggalian, industri pengolahan, listrik gas air, konstruksi, perdagangan besar dan eceran, penyedia akomodasi dan makanan minuman, transportasi pergudangan dan telekomunikasi. Penyaluran pembiayaan Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah berdasarkan lapangan usaha terdapat pada Tabel 3.

Tabel 3. Penyaluran Pembiayaan Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah Berdasarkan Lapangan Usaha (dalam Milyar Rupiah)

| Jenis Lapangan Usaha                        | 2014           | 2015           | 2016           |
|---|----------------|----------------|----------------|
| Pertanian, perburuan dan kehutanan          | 4.965          | 7.950          | 8.531          |
| Perikanan                                   | 714            | 1.198          | 1.405          |
| Pertambangan dan penggalian                 | 4.597          | 6.145          | 6.604          |
| Industri pengolahan                         | 13.300         | 17.982         | 19.745         |
| Listrik, gas, air                           | 5.492          | 6.427          | 8.117          |
| Konstruksi                                  | 11.669         | 11.193         | 14.435         |
| Perdagangan besar dan eceran                | 22.732         | 25.993         | 30.319         |
| Penyedia akomodasi dan makanan minuman      | 1.555          | 2.101          | 3.043          |
| Transportasi pergudangan dan telekomunikasi | 12.192         | 11.072         | 10.921         |
| Total                                       | 77.216         | 90.061         | 103.121        |
| Total Pembiayaan                            | <b>199.330</b> | <b>212.996</b> | <b>248.007</b> |

Sumber: Statistik Perbankan Syariah, 2017

Proporsi pembiayaan yang disalurkan pada lapangan usaha pertanian perburuan dan kehutanan, perikanan, pertambangan dan penggalian, industri pengolahan, listrik gas air, konstruksi, perdagangan besar dan eceran,

penyedia akomodasi dan makanan minuman, transportasi pergudangan dan telekomunikasi cukup besar. Pada tahun 2014 proporsi tersebut mencapai 38,74 %, 42,28 % pada tahun 2015, dan 41,58 5 pada tahun 2017. Sedangkan penyaluran pembiayaan bank pembiayaan rakyat syariah berdasarkan sektor ekonomi terdapat pada Tabel 4.

Tabel 4. Penyaluran Pembiayaan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Berdasarkan Sektor Ekonomi (dalam Juta Rupiah)

| Sektor Ekonomi                               | 2014             | 2015             | 2016             |
|--|------------------|------------------|------------------|
| Pertanian, kehutanan, dan sarana pertanian   | 326.330          | 356.632          | 366.192          |
| Pertambangan                                 | 6.886            | 9.561            | 7.117            |
| Perindustrian                                | 53.026           | 50.331           | 57.687           |
| Listrik, gas, air                            | 9.476            | 10.957           | 10.460           |
| Konstruksi                                   | 237.323          | 339.756          | 459.986          |
| Perdagangan, restoran dan hotel              | 1.575.091        | 1.696.081        | 1.650.750        |
| Pengangkutan, pergudangan dan telekomunikasi | 83.283           | 88.405           | 92.697           |
| Total  | 2.291.415        | 2.551.723        | 2.644.889        |
| Total Pembiayaa                              | <b>5.004.909</b> | <b>5.765.171</b> | <b>6.662.556</b> |

Sumber: Statistik Perbankan Syariah, 2017

Proporsi penyaluran pembiayaan BPRS pada sektor pertanian, kehutanan, dan sarana pertanian; pertambangan; perindustrian; listrik, gas, air; konstruksi; perdagangan, restoran dan hotel; dan pengangkutan, pergudangan dan telekomunikasi juga cukup besar. Proporsi tersebut mencapai 45,78 pada tahun 2014, 44,26 % pada tahun 2015, dan 39,70 % pada tahun 2016. Besarnya proporsi pembiayaan yang disalurkan di sektor riil akan menyebabkan pengaruh yang besar pula pada industri perbankan syariah di Indonesia. Jika kondisi sumberdaya alam tidak terkondisi dengan baik, hal ini menyebabkan nasabah tidak sanggup membayar angsuran. Hal ini akan berakibat pada meningkatnya jumlah pembiayaan bermasalah.

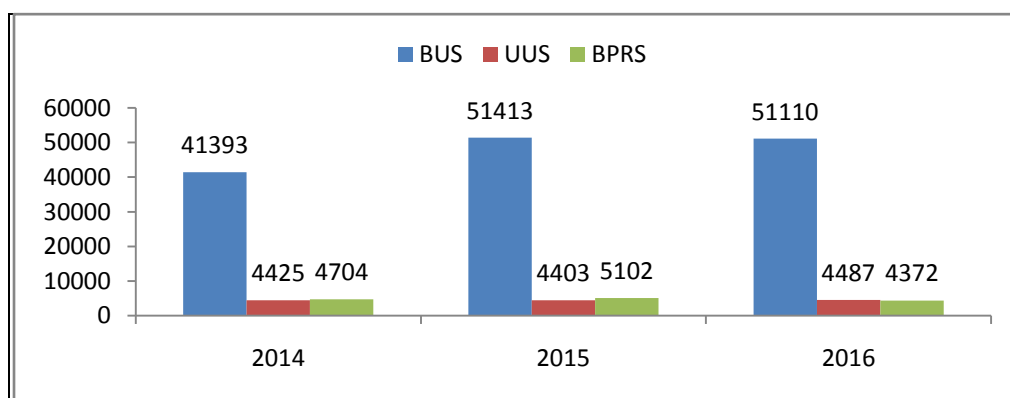
Selain itu faktor sumberdaya alam yang berupa tanah juga dapat digunakan sebagai *underlying* dalam transaksi pembiayaan pada perbankan syariah. *Underlying* transaksi ini terutama dibutuhkan pada pembiayaan yang diberikan pada sektor riil. Pembiayaan yang diberikan pada sektor riil akan



nyata dampaknya terhadap pertumbuhan perekonomian. Karena itu, peran pembiayaan yang diberikan perbankan syariah akan membawa *maslahat* dan kesejahteraan masyarakat.

## 2) Sumberdaya Manusia

Berdasarkan data statistik perbankan syariah tahun 2017, jumlah sumberdaya manusia perbankan syariah (BUS, UUS, BPRS) mencapai 59.969 orang. Gambar 3 menunjukkan perkembangan sumberdaya insani perbankan syariah di Indonesia.



**Gambar 3. Perkembangan Sumberdaya Manusia Perbankan Syariah di Indonesia**

Sumber: Statistik Perbankan Syariah, 2017

Sumber daya insani perbankan syariah idealnya berasal dari universitas yang mempunyai program studi perbankan syariah. Tetapi kenyataannya rata-rata lulusan program perbankan syariah kalah dari lulusan konvensional. Perbankan merupakan lembaga profit yang bergelut dalam bidang keuangan, sehingga aspek konvensional, ekonomi, dan perbankan lebih dominan dibandingkan aspek syariah. Idealnya karyawan perbankan syariah memiliki pemahaman yang kuat terhadap tiga aspek berikut: Pertama, paham semua aspek konvensional (pasar uang, pasar modal, perbankan, keuangan). Kedua, paham semua aspek syariah (al quran, hadist, ushul fiqih, fiqih muamalah, qawaid fiqiyah). Ketiga, paham matematika karena berhubungan dengan statistik dan akuntansi.<sup>7</sup>

Selama ini praktisi perbankan syariah didominasi mantan praktisi perbankan konvensional yang hijrah kepada bank syariah atau berasal dari alumni perguruan tinggi umum yang berlatar belakang ekonomi konvensional. Umumnya mereka biasanya hanya diberi *training* singkat (2 minggu) mengenai ekonomi syariah atau

asuransi syariah lalu diterjunkan langsung sebagai praktisi ekonomi syariah. Selanjutnya, sebagian mereka mengikuti training MODP selama satu bulan.<sup>8</sup>

Seringkali *training* seperti ini kurang memadai, karena yang perlu di-*upgrade* bukan hanya *knowledge* semata, tetapi juga paradigma syariah, visi dan misi, serta kepribadian syariah, bahkan sampai kepada membangun militansi syariah. Selain itu, materi ekonomi syariah tidak mungkin bisa dipelajari hanya dalam waktu 2 minggu atau 2 bulan. Pemenuhan SDM dengan kompetensi lengkap seperti ini harus dilakukan, baik secara kualitatif maupun kuantitatif, melalui proses rekrutmen dan pelatihan.

### 3) Sumberdaya Ilmu Pengetahuan dan Teknologi

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang semakin pesat menyebabkan industri perbankan syariah juga harus selalu *up to date* dengan teknologi informasi perbankan. Teknologi informasi dibutuhkan dalam rangka meningkatkan kecepatan, ketepatan, dan kemudahan dalam berbisnis. Kelengkapan dan kecepatan teknologi di bank sangat mempengaruhi sebagian nasabah dalam memilih fasilitas atau layanan di suatu bank.

Saat ini mulai berkembang model *branchless banking*, dimana teknologi menjadi penentu keberlangsungan kegiatan perbankan. Secara umum, bank-bank syariah yang ada di Indonesia menggunakan teknologi informasi yang dimiliki bank induknya. Hal ini disebabkan karena teknologi bank induk sudah teruji mampu dalam menyediakan atau memfasilitasi kegiatan bisnis bank. Bank syariah yang usianya masih sekitar 2 tahun harus berinvestasi sangat besar untuk membangun sistem teknologi informasi, sedangkan pendaan menjadi kendala bagi bank syariah.

Beberapa cara untuk mengatasi kendala tersebut antara lain:<sup>9</sup>

#### a) *Local content*

Dunia TI di Indonesia dipenuhi dengan berbagai local genius yang seharusnya mampu menciptakan solusi sistem yang murah dan handal. Tidak ada sistem TI yang sempurna, namun dukungan teknis lokal tentu akan lebih mudah dan murah dalam proses penyempurnaannya.

#### b) *Fokus*

Sangat ideal jika vendor yang dipilih fokus pada pengembangan teknologi perbankan syariah.

#### c) *Sinergi*

Jika vendor yang menyiapkan sistem TI syariah memiliki komitmen bukan hanya pada sistem TI-nya namun juga pada perkembangan bisnis perbankan syariah,

maka tentunya vendor dan pelaku bisnis perbankan dapat saling berjalan bersama memacu pertumbuhan bisnis syariah di Indonesia.

d) *Added Value*

Vendor yang memiliki komitmen pada perkembangan bisnis perbankan syariah umumnya memiliki beberapa produk nilai tambah yang dapat menjadi faktor pendukung bagi layanan perbankan syariah yang lebih baik saat ini dan di masa depan.

Jika hal di atas dapat ditemukan, maka pengembangan sistem TI perbankan syariah tidak selalu harus mahal. Hal yang terpenting adalah ukhawah dan kerja sama mencapai tingkat layanan yang lebih baik untuk perbankan syariah.

4) Sumberdaya Modal

Kebutuhan untuk menginvestasikan sumber daya keuangan dalam jumlah yang sangat besar akan menciptakan penghalang masuk yang signifikan. Kebutuhan modal dalam industri perbankan memang relatif besar, hal ini dapat menjadi penghambat masuknya pemain baru. Apalagi dengan target minimal modal bank yang harus dipenuhi oleh masing-masing bank. Namun kebutuhan modal minimal pendirian bank syariah yang relatif lebih kecil jika disbanding pendirian bank konvensional dapat mendorong para pemodal perbankan untuk masuk ke industri perbankan syariah ini. Hal ini harus diwaspadai oleh para pemain bank syariah saat ini.

Sumber dana bank syariah diperoleh dengan cara menghimpun dana dari nasabah yang kemudian digunakan untuk menggerakkan seluruh kegiatan perbankan yang berpengaruh pada kegiatan perekonomian. Perputaran dana diperlukan untuk memperoleh keuntungan yang kemudian keuntungan ini akan dibagi antara bank dan nasabah dengan menerapkan prinsip *mudharabah* (bagi hasil) yang seadil-adilnya sesuai dengan kesepakatan yang sudah terjalin di awal penerimaan dana.

Berikut ini merupakan sumber-sumber dana bank syariah yang diperoleh dari beberapa cara, yaitu:<sup>10</sup>

a) Modal

Diantara sumber dana yang lain, modal merupakan sumber yang paling penting sejak awal sebelum dibentuknya bank syariah. Modal itu sendiri merupakan dana pribadi yang berasal dari para pemilik yang menyerahkan sebagian dana mereka sebagai bentuk dan tanda bahwa mereka merupakan pemegang saham di bank tersebut.

b) Rekening Giro (*Current Account*)

Seperti pada bank konvensional, bank syariah juga menerima simpanan atau tabungan dalam bentuk rekening giro dari nasabah. Dana ini kemudian oleh bank syariah akan diterima sebagai bentuk *wadi'ah* atau titipan. Dengan kesepakatan bersama atas penggunaan dana tersebut, pihak bank dapat menggunakan dana tersebut untuk kegiatan perbankan. Sementara itu bank memberikan jaminan kepada nasabah bahwa dana yang sudah diserahkan sewaktu-waktu bisa diambil kembali.

c) Rekening Tabungan (*Saving Account*)

Layanan dari bank syariah yang memungkinkan menerima simpanan atau tabungan dalam bentuk rekening tabungan dari nasabah. Penggunaan dana yang diterima dalam bentuk rekening tabungan dapat digolongkan menjadi 3 jenis kesepakatan, yaitu:

- i. *Wadi'ah* atau titipan. Meskipun dalam rekening giro juga mengenal istilah *wadi'ah*, namun *wadi'ah* yang dimaksud dalam rekening tabungan ini memiliki penerapan yang berbeda. Dalam rekening tabungan, *wadi'ah* diartikan titipan yang bisa digunakan oleh bank dengan lebih fleksibel untuk mendapatkan keuntungan, hasil dari keuntungan tersebut akan dibagi dengan nasabah sesuai dengan kesepakatan yang terjadi di awal.
- ii. *Qardh* atau pinjaman kebajikan. Maksudnya pinjaman kebajikan disini adalah bank menerima dana dari nasabah yang mana dengan disertai kesepakatan tanpa diberlakukan adanya bunga dari dana yang dipinjamkan. Dana ini dapat digunakan bank untuk segala kegiatan perbankan yang menguntungkan dan hasil keuntungan dari kegiatan tersebut kemudian akan dibagi dengan nasabah sesuai dengan kesepakatan yang ada.
- iii. *Mudharabah* atau bagi hasil. *Mudharabah* umumnya akan diintegrasikan dengan rekening investasi berjangka. *Mudharabah* bukan hanya sistem bagi hasil saja, namun juga membagi risiko kerugian yang mungkin akan terjadi. Artinya ketika nasabah menyerahkan dana tersebut ke bank, maka bank diperbolehkan untuk menggunakan dana tersebut untuk menjalankan kegiatan untuk memperoleh keuntungan. Hasil keuntungan akan dibagi bersama dan jika terjadi kerugian investasi maka kerugian juga akan dibagi bersama sesuai dengan kesepakatan.

Dari ketiga jenis rekening tabungan ini yang paling umum digunakan hanya ada dua yaitu *wadi'ah* dan *mudharabah*.

i. Rekening Investasi Umum (*General Investment Account*)

Rekening investasi umum disebut juga dengan investasi tidak terikat merupakan dana yang dihimpun oleh bank syariah dari dana simpanan para nasabah, dimana dana ini umumnya merupakan tabungan berjangka pendek. Tujuan penghimpunan dana dalam rekening investasi umum lebih pada keinginan untuk mendapatkan keuntungan yang lebih daripada hanya sekedar mengamankan tabungan. Prinsip yang digunakan dalam penggunaan dana ini adalah *mudharabah* atau bagi hasil antara bank syariah dengan nasabah.

ii. Rekening Investasi Khusus (*Special Investment Account*)

Rekening investasi khusus atau istilah lainnya adalah investasi terikat merupakan penghimpunan simpanan tabungan dari nasabah yang diperuntukkan untuk mendanai sebuah proyek yang dikelola oleh bank syariah. Dimana dalam pengalokasian dana ini, para nasabah diberikan kebebasan penuh dalam menentukan proyek mana yang menurut nasabah lebih menguntungkan untuk berinvestasi. Pemanfaatan dana ini akan disepakati dengan prinsip *mudharabah*. Rekening investasi khusus lebih mengutamakan mengelola dana yang besar, sehingga kebanyakan dari nasabahnya merupakan Investor besar dan Institusi-institusi khusus.

d) Obligasi Syariah

Obligasi tidak hanya dikenal oleh bank konvensional saja, namun bank syariah juga mengenal obligasi atau di bank syariah lebih umum disebut obligasi syariah. Obligasi syariah merupakan alternatif sumber dana yang bisa digunakan untuk jangka panjang (diatas 5 tahun). Prinsip yang diterapkan dalam obligasi syariah bisa dengan *mudharabah* (bagi hasil) atau *ijarah* (sewa).

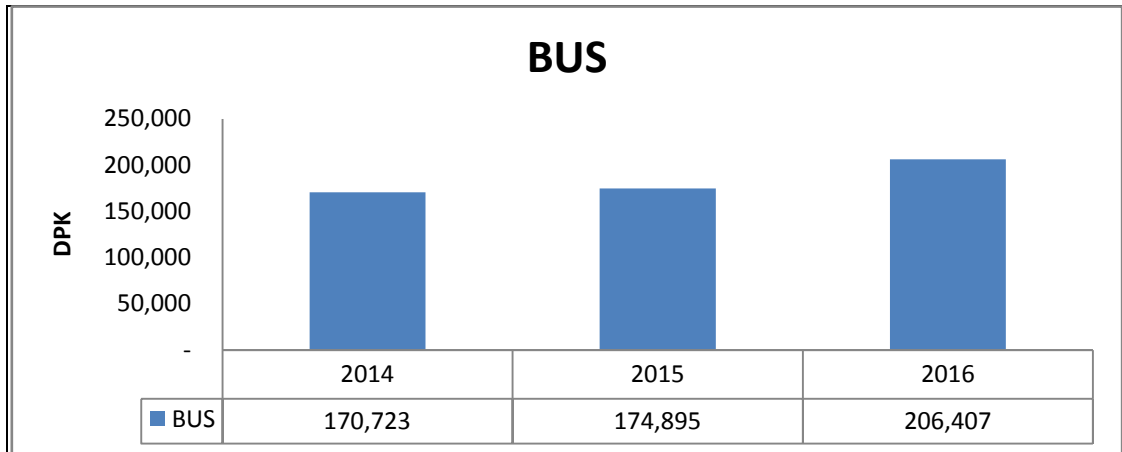
5) Sumberdaya Infrastruktur

Infrastruktur perbankan syariah di Indonesia merupakan hal penting yang mendukung berkembangnya perbankan syariah di Indonesia. Infrastruktur tersebut antara lain kebijakan pemerintah yang mendukung kegiatan perbankan syariah, lembaga-lembaga terkait, perguruan tinggi penyedia tenaga kerja yang mumpuni di bidang perbankan syariah dan lembaga penelitian.

b. Kondisi Permintaan

Masyarakat Indonesia yang mayoritas beragama Islam membutuhkan suatu lembaga keuangan yang dijalankan berdasarkan prinsip syariah. Lembaga keuangan yang dijalankan dengan prinsip syariah adalah perbankan syariah yang terdiri dari Bank Umum

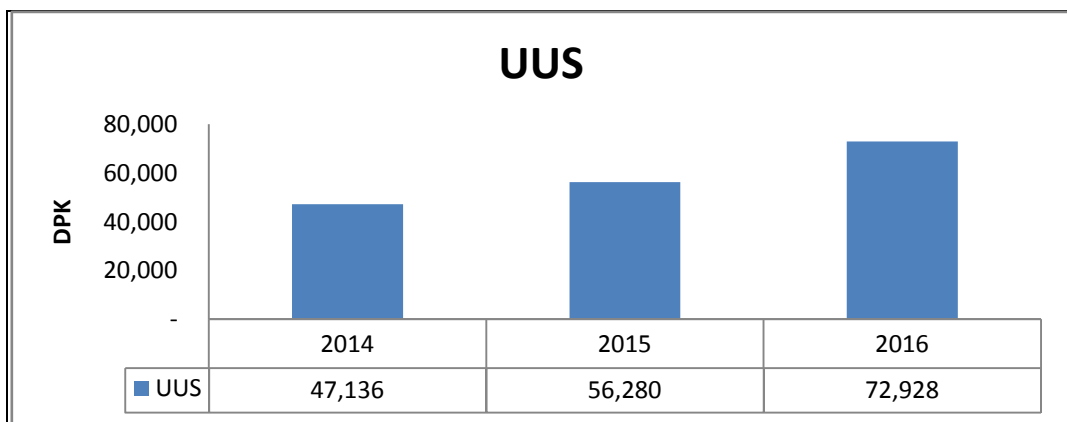
Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS). Perbankan syariah merupakan lembaga yang memerankan peran intermediasi antara nasabah yang kelebihan dana melalui kegiatan *funding* (menghimpun dana) dan nasabah yang kekurangan dana melalui kegiatan *financing* (menyalurkan dana). Kegiatan penghimpunan dana bank syariah terlihat pada produk tabungan, deposito, dan giro yang biasa disebut Dana Pihak Ketiga. Gambar 4 menjelaskan perkembangan dana pihak ketiga pada Bank Umum Syariah.



**Gambar 4. Dana Pihak Ketiga di Bank Umum Syariah**  
(dalam Milyar Rupiah)

Sumber: Statistik Perbankan Syariah, 2017

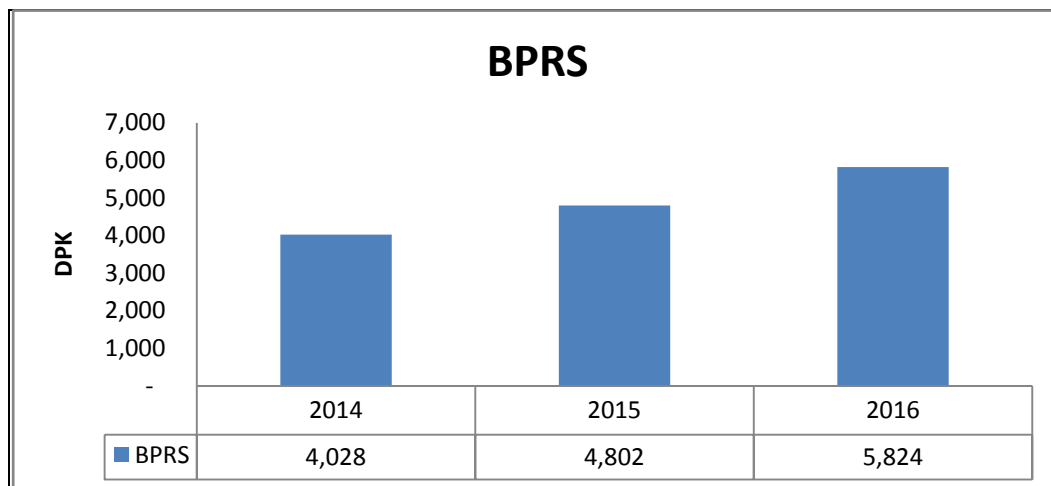
Jika dilihat dari grafik di atas, perkembangan DPK pada Bank Umum Syariah menunjukkan tren yang terus meningkat. Hal ini baik untuk kelangsungan bisnis bank syariah. Namun DPK yang meningkat juga harus diimbangi dengan penyaluran dana yang seimbang agar tidak terjadi pengendapan dana yang akan berakibat pada rendahnya *return* dari bisnis bank syariah. Gambar 5 menjelaskan perkembangan Dana Pihak Ketiga pada Unit Usaha Syariah.



**Gambar 5. Dana Pihak Ketiga Pada Unit Usaha Syariah**  
(dalam Milyar Rupiah)

Sumber: Statistik Perbankan Syariah, 2017

Dari Gambar 5 di atas terlihat pertumbuhan DPK pada UUS juga menunjukkan kecenderungan yang meningkat. Sama halnya yang terjadi pada BUS. Sedangkan pada BPRS, perkembangan yang cenderung meningkat juga dapat dilihat pada Gambar 6.



**Gambar 6. Dana Pihak Ketiga Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah**  
(dalam Milyar Rupiah)

Sumber: Statistik Perbankan Syariah, 2017

#### c. Industri Terkait dan Industri Pendukung

Analisis terhadap industri terkait sangat penting terhadap perkembangan perbankan syariah. Karena dari sanalah dapat diketahui industri mana yang mendukung dan mana yang tidak mendukung berkembangnya industri perbankan syariah. Dalam hal ini industry terkait yang mendukung perkembangan perbankan syariah di Indonesia adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang bergerak di sector riil.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam perekonomian Indonesia begitu penting, karena sektor UMKM nasional dikenal memiliki karakteristik positif seperti sektor yang menyerap tenaga kerja yang besar, mengakomodasi peran masyarakat miskin dan dominan dalam struktur ekonomi. Berdasarkan data Bank Indonesia tahun 2015, UMKM menjadi tulang punggung perekonomian nasional karena merupakan populasi pelaku usaha dominan (99,9%). UMKM juga menghasilkan PDB sebesar 59,08% (Rp4.869,57 Triliun), dengan laju pertumbuhan sebesar 6,4% pertahun. UMKM juga menyumbang volume ekspor mencapai 14,06% (Rp166,63 triliun) dari total ekspor nasional. UMKM menyumbang Modal Tetap Bruto (PMTB) nasional sebesar 52,33% (Rp830,9 triliun) serta memberikan sumbangan devisa sebesar Rp183,8 triliun (20%).<sup>11</sup>

Perkembangan UMKM yang tadi telah diungkapkan dan dengan kenyataan bahwa populasi mayoritas penduduk Indonesia beragama Islam yang merefleksikan pula kondisi populasi mayoritas dunia usaha di sektor UMKM, sepatutnya sistem perbankan syariah (BMT) bisa memberikan kontribusi yang signifikan pada sektor tersebut. Apalagi, diyakini praktik perbankan syariah beserta produknya sangat sesuai dengan kondisi dunia usaha sektor UMKM. Jika melihat kinerja pembiayaan perbankan syariah kontribusi itu pada dasarnya sudah jelas terlihat.

d. Persaingan, Struktur dan Strategi Perusahaan

1) Persaingan

Beberapa penentu persaingan perusahaan yang telah ada (dalam hal ini bank syariah) menurut Michael E. Porter adalah sebagai berikut:<sup>12</sup>

a) Jumlah pesaing

Jumlah pemain pada bank syariah saat ini memang masih sedikit, namun ke depan jumlah pesaing diperkirakan akan terus meningkat dengan masuknya pendatang baru. Hal ini diperkuat dengan terbitnya UU perbankan syariah sebagai landasan hukum yang sangat dibutuhkan oleh kalangan usaha perbankan syariah.

b) Tingkat pertumbuhan industri;

Pertumbuhan industri perbankan syariah tiga tahun terakhir mengalami perlambatan. Hal ini akan menurunkan intensitas persaingan.

c) Karakteristik barang atau jasa;

Karakteristik jasa perbankan syariah memang unik dibandingkan bank konvensional, yaitu kesesuaian dengan syariah Islam. Meskipun keunikan ini menjadi keunggulan, kompensasi bagi nasabah penyimpan, dan biaya yang dikenakan pada nasabah yang dibiayai (peminjam) haruslah bersaing dengan bank konvensional. Jika tidak dilakukan, bank syariah dapat ditinggalkan oleh konsumen yang rasional, dimana konsumen jenis ini melakukan transaksi pada bank syariah dengan pertimbangan *cost benefit* yang didapat. Hal ini akan berbeda dengan pasar bank syariah yang kebanyakan masih emosional market, dimana nasabah bank syariah lebih terdorong melakukan transaksi karena pertimbangan emosional, seperti kesesuaian dengan syariah Islam karena memberikan ketenangan hati.<sup>13</sup>

2) Struktur

Struktur industri perbankan syariah di Indonesia hanya dengan Bank Umum Syariah baik dengan menggunakan total penjualan maupun aset termasuk dalam



struktur oligopoly ketat. Berbeda dengan mengikutseratakan unit usaha syariah, maka termasuk dalam kategori pasar persaingan sempurna. Hal ini berarti bahwa untuk masuk ke dalam industri perbankan syariah relatif mudah. Namun demikian, persaingan di industri ini semakin ketat sehingga sulit untuk mendapatkan laba maksimal dalam jangka panjang. Perolehan laba maksimal dalam jangka pendek akan diikuti oleh para pesaingnya, sehingga dalam jangka panjang hanya akan memperoleh laba normal (Machmud, 2014).<sup>14</sup>

### 3) Strategi Perusahaan

Berdasarkan peluang, ancaman, kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perbankan syariah di Indonesia, strategi yang baik diterapkan kepada bank syariah di Indonesia adalah:

- a) Meningkatkan kualitas sumberdaya manusia perbankan syariah melalui perbaikan sistem recruitment dan pelatihan.
- b) Meningkatkan segmen pasar perbankan syariah dengan menysasar konsumen rasional seperti konsumen beragama non Islam.
- c) Meningkatkan variasi produk bank syariah melalui mirroring produk bank syariah yang telah sukses di luar negeri.
- d) Meningkatkan kualitas sistem informasi dengan penggunaan teknologi informasi modern.

### e. Peranan Pemerintah

Tidak dapat dipungkiri bahwa regulasi pemerintah, mempunyai kontribusi paling besar dalam perkembangan perbankan syariah di Indonesia. Secara singkat dapat dilihat dibawah ini:

- 1) Pakto (Paket Oktober) 1988 yang membolehkan pendirian bank-bank baru yang menghasilkan Lokakarya MUI: Peserta sepakat untuk segera mendirikan bank syariah.
- 2) Pengenalan Dual banking system: BMI berdiri sebagai hasil pertemuan tahunan MUI bulan Agustus 1990
- 3) UU No. 7/1992 tentang pendirian bank bagi hasil
- 4) Diperbolehkannya bank beroperasi secara dual system: UU No.10/1998, BI mengakui keberadaan bank syariah Bank konvensional boleh membuka Kantor Cabang syariah
- 5) Kebijakan moneter berdasarkan prinsip syariah:
  - a) UU No.23/1999: BI mengatur & mengawasi perbankan syariah
  - b) BI dapat menetapkan kebijakan moneter dg prinsip syariah

- c) Berdiri BSM
  - d) Berdiri UUS pertama.
  - e) BI mendirikan Tim R & D Perbankan Syariah
- 6) Keluarnya Reg. Operasional & Kelembagaan: BI menetapkan peraturan kelembagaan perbankan syariah dan berdiarinya PUAS (Pasar Uang Antar Bank Syariah) & SWBI (Sertifikat Wadi'ah Bank Indonesia).

Secara umum regulasi yang tercantum diatas sudah cukup baik apalagi hal itu dibarengi dengan political will dari pemerintah yang terus berusaha mencari solusi secara berkesinambungan baik dari kalangan akademisi maupun praktisi. Namun, regulasi yang tertera diatas belum sepenuhnya mengakomodasi mekanisme operasional perbankan syariah secara keseluruhan. Diantara regulasi yang butuh disahkan adalah:

- a) Tentang batas CAR (Capital Adequacy Ratio) bagi bank syariah
  - b) Legal Financing Limit (batas jumlah pembiayaan yang diperbolehkan)
  - c) Posisi devisa netto
  - d) Tingkat kesehatan bank
- f. Peranan Kesempatan

Beberapa tantangan dalam pengelolaan Bank Syariah di Indonesia yaitu:<sup>15</sup> 1) Kesiapan masyarakat Islam dalam menerima kehadiran bank berasaskan syariah. Ada asumsi yang selama ini keliru dipahami, yakni bahwa mayoritas masyarakat Muslim sudah demikian jauhnya dirasuki virus riba, akibatnya adalah selalu saja ada dalih yang diangkat untuk mengelak dari ajakan kembali ke ajaran Islam secara murni dan konsekwen. 2) Adanya kenyataan empiris manajemen rata-rata lembaga keuangan atau bank Islam. Semestinya manajemen bank syariah banyak belajar dari manajemen modern yang dipakai oleh bank konvensional, sehingga menjadikan nasabah sebagai mitra kerja. Dan sebisa mungkin menghindari konflik.(konflik bisa diantisipasi secara positif dan konstruktif) 3) Adanya tuduhan masyarakat perihal kemurnian bank syariah yang beroperasi saat ini.

Dibalik kelemahan, sesungguhnya ada sejumlah kekuatan yang bila digarap secara baik sebagaimana mestinya, akan berpotensi berubah menjadi peluang yang menjanjikan, diantaranya:

- 1) Keunggulan konsep bank/lembaga keuangan syariah.
- 2) Jumlah penduduk muslim di Indonesia yang mayoritas.
- 3) Dukungan pemerintah dan ketentuan hukum yang sekarang berlaku.

**SIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat keterkaitan antar komponen dari model berlian porter pada industri perbankan syariah di Indonesia. Keterkaitan tersebut ada yang bersifat mendukung dan tidak mendukung. Keterkaitan yang mendukung terdapat pada kondisi faktor sumberdaya, peran pemerintah, peran kesempatan. Sedangkan keterkaitan yang bersifat tidak mendukung yaitu pada faktor persaingan dan strategi perusahaan.

**Endnotes:**

- 
- <sup>1</sup> Badan Pusat Statistik (2017). Penduduk Indonesia Menurut Provinsi Tahun 2010. Diakses 17 April 2017 dari <https://www.bps.go.id/linkTabelStatis/view/id/1267>.
- <sup>2</sup> Dubai Islamic Bank. (2017). *Global Islamic Finance Report 2017*.
- <sup>3</sup> Halim Alamsyah (2012). Perkembangan dan Prospek Perbankan Syariah Indonesia: Tantangan Dalam Menyongsong MEA 2015. *Ceramah Ilmiah Milad ke-8 IAEI*. 13 April 2012.
- <sup>4</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006), hlm. 7
- <sup>5</sup> Philip Kotler dan Gary Amstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi 13. Jilid 1. (Jakarta: Erlangga, 2012), hlm. 122
- <sup>6</sup> Michael E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations* (USA: The Free Press, 1990), hlm. 121
- <sup>7</sup> Ade Wirman Syafei, Sisca Debyola Widuhung, dan Kuncoro Hadi, Penerapan Teknologi (Sistem) Berbasis Islam Pada Bank Syariah di Indonesia, *Jurnal Al-Azhar Indonesia Seri Pranata Sosial*, Vol . 2, No. 1, Maret 2013. hlm. 9
- <sup>8</sup> Inni Basyarah, Peningkatan Efisiensi dan Daya Saing Perbankan Syariah, *Hukum Falah*: Volume 3. No. 1 Januari-Juni 2016, hlm. 140
- <sup>9</sup> *Ibid*, hlm. 141-142
- <sup>10</sup> Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Yogyakarta: Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN UII Press, 2004), hlm. 228
- <sup>11</sup> Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia dan Bank Indonesia, *Profil Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah*, 2015, hlm. 17
- <sup>12</sup> *Op. Cit.*, Michael E. Porter, hlm. 130
- <sup>13</sup> Hasan, Analisis Industri Perbankan Syariah di Indonesia, *Jurnal Dinamika Ekonomi Pembangunan*, Juli 2011, Volume 1, Nomor 1, hlm. 4
- <sup>14</sup> Amir Machmud, Struktur Industri Perbankan Syariah Di Indonesia, *QE Journal*. Vol 3 No.2 Juni 2014, hlm. 104
- <sup>15</sup> Bagus Indratno, Analisis Lingkungan Eksternal: Kerjasama Ekonomi Masyarakat ASEAN, *Majalah Ilmiah Ekonomika* Volume 13 NOMOR 2, Mei 2010: 47 – 74

**DAFTAR PUSTAKA**

- Ade Wirman Syafei, Sisca Debyola Widuhung, dan Kuncoro Hadi. 2013. Penerapan Teknologi (Sistem) Berbasis Islam Pada Bank Syariah di Indonesia, *Jurnal Al-Azhar Indonesia Seri Pranata Sosial*, Vol . 2, No. 1, Maret 2013.
- Amir Machmud. (2014). Struktur Industri Perbankan Syariah di Indonesia. *QE Journal*. Vol 3 No.2 Juni 2014.
- Badan Pusat Statistik (2017). Penduduk Indonesia Menurut Provinsi Tahun 2010. Diakses 17 April 2017 dari <https://www.bps.go.id/linkTabelStatis/view/id/1267>
- Bagus Indratno. (2010). Peluang dan tantangan Perbankan Syariah di Indonesia. *Majalah Ilmiah Ekonomika* Volume 13 NOMOR 2, Mei 2010: 47 – 74.
- Dubai Islamic Bank. (2017). *Global Islamic Finance Report 2017*.

- 
- Halim Alamsyah (2012). Perkembangan dan Prospek Perbankan Syariah Indonesia: Tantangan Dalam Menyongsong MEA 2015. *Ceramah Ilmiah Milad ke-8 IAEI*. 13 April 2012.
- Hasan. (2007) Pengaruh Kualitas Jasa Bank Syariah terhadap Kepuasan Nasabah. *Jurnal Akses Fakultas Ekonomi Universitas Wahid Hasyim*. Volume 1 Nomor 1.
- Inni Basyarah. (2016) Peningkatan Efisiensi dan Daya Saing Perbankan Syariah. *Human Falah*: Volume 3. No.1 Januari-Juni 2016.
- Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia dan Bank Indonesia. 20154. Profil Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah.
- Muhamad, (2004). *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN UII Press.
- Philip Kotler dan Gary Amstrong. (2012). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi 13. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.