



Strategi dan Praktik Manajemen Perbankan Syariah

Afif Fathanah Radiyyah, Nuri Aslami

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Medan

Jl. William Iskandar Psr. V, Medan Estate, Kec. Percut Sei Tuan, Kab. Deli Serdang, Sumatera Utara 20371

Afiffathanahradiyya12@gmail.com

Abstract

Islamic banks must function as a means to collect public savings and develop them. The point is that Islamic banks are institutions that function to invest public funds in accordance with Islamic recommendations effectively, productively and for the benefit of Muslims. The main objective of implementing Islamic banking, which is to unite Muslims, restore the strength, vitality, role and position of Islam on this earth can be achieved.

Keywords: *Islamic Bank, Function, Islam.*

ABSTRAK

Bank Syariah harus berfungsi sebagai sarana untuk mengumpulkan tabungan masyarakat dan mengembangkannya. Intinya bahwa Bank Syariah adalah lembaga yang berfungsi untuk menginvestasikan dana masyarakat sesuai dengan anjuran Islam dengan efektif, produktif dan untuk kepentingan umat Islam. Tujuan utama dari implementasi Bank Syariah, yaitu menyatukan umat Islam, mengembalikan kekuatan, vitalitas, peran dan kedudukan Islam di muka bumi ini bisa tercapai.

Kata Kunci: Bank Syariah, fungsi, Islam.

PENDAHULUAN

Bank Syariah merupakan salah satu produk perbankan yang dilandaskan oleh perekonomian Islam, Sistem Ekonomi Islam atau syariah sekarang ini sedang banyak diperbincangkan di Indonesia. Banyak kalangan masyarakat yang mendesak agar Pemerintah Indonesia segera mengimplementasikan sistem dari Ekonomi Islam dalam sistem Perekonomian Indonesia seiring dengan hancurnya sistem Ekonomi Kapitalisme. Bank Syariah pada awal mulanya dikembangkan sebagai suatu respon dari kelompok ekonomi dan praktisi perbankan muslim yang berupaya untuk menggerakkan tuntutan dari berbagai pihak yang menginginkan agar terbentuknya jasa transaksi keuangan yang dilaksanakan dengan nilai moral dan prinsip-prinsip syariah Islam. Umat Islam dapat menggunakannya sebagai batu pijakan untuk memahami perkembangan dari bank syariah dan membantu agar menjadi lebih maju apabila dihadapkan dalam posisi sebagai pengelola untuk bank syariah perlu untuk secara cermat mengenali dan mengidentifikasi semua mitra kerja yang sudah ada maupun yang mempunyai potensi dalam memberikan pengembangan pada bank syariah.

Bank syariah akan dihadapkan dengan berbagai jenis resiko yang bersikap kompleks dan dapat menempel pada setiap kegiatan yang dilakukan. Resiok yang dihadapi oleh perbankan merupakan kejadian untuk memacu potensi seperti untuk sudah direncanakan maupun yang belum direncanakan dengan menimbulkan berbagai dampk negatif berkaitan pendapatan dan permodalan bank (Karim, 2013: 255). Dengan banyaknya jumlah bank yang telah mengaplikasikan prinsip syariah maka diharapkan dapat memberikan dampak positif terhadap pertumbuhan bank syariah yang ada di Indonesia karena merupakan salah satu Negara yang mempunyai mayoritas pendudukan memeluk agama Islam. Namun fakta yang ditemukan, partisipasi dari umat Islam sendiri terhadap bank syariah masih dikatakan sangat rendah. Jika dihitung dalam persentase yang dilakukan penelitian Nengsih, et al (2021) terdapat sekitar 9,13% dibandingkan dengan jumlah masyarakat Muslim di Indonesia yang berjumlah sebesar 87,2%. Maka dari itu, masyarakat beragama Muslim di Indonesia dinilai belum sepenuhnya mengikutsertakan dirinya dalam pengembangan perbankan Syariah (Dayyan et al 2017).

Berbeda halnya dengan bank konvensional, bank syariah juga melakukan persaingan untuk merebut nasabah, pihak bank konvensional cenderung mempengaruhi para nasabah dengan berbagai tekanan dari faktor internal seperti inovasi dan keunggulan yang diberikan untuk bersaing melalui perbaikan produk dan sumber daya manusia. Untuk menjaga dan mempertahankan minat dari masyarakat bukan pekerjaan yang dapat dikatakan mudah. Sebagai sebuah praktik keuangan di masyarakat yang sebelumnya hanya dikenal dengan istilah bank konvensional, keberadaan dan praktik dari bank syariah

di Indonesia masih perlu untuk di sosialisasikan kepada seluruh masyarakat (Mohammad 2018). Berbagai upaya yang dapat dilakukan oleh bank syariah untuk menarik minat calon nasabah agar menabung di bank, dengan menerapkan strategi. Strategi menggunakan promosi untuk berkomunikasi pada masyarakat dinilai sangat penting bagi perusahaan maupun bank, karena dengan melaksanakan promosi dapat membantu agar memperluas pengenalan suatu produk atau jasa ke konsumen. Bank dituntut dapat menawarkan produk-produk sesuai dengan kebutuhan dan keinginan dari calon nasabah (Suryani 2017).

Bank syariah yang merupakan lembaga kepercayaan untuk menghimpun dan menyalurkan dana pihak ketiga ikut terlibat serta bertanggung jawab dalam meningkatkan taraf hidup masyarakat, sebagaimana yang diamanahkan undang-undang nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah.

Manajemen yang dimiliki oleh perbankan harus mengetahui alasan keberadaan perusahaan (mission), mau memikirkan mau menjadi apa perusahaan pada masa yang akan datang (vision), bagaimana untuk mencapainya (strategy), berupaya menciptakan keunikan yang bersifat khusus jika dibandingkan dengan pesaing (competitive advantage), serta menawarkan sesuatu yang dapat dipersepsikan menjadi nilai tambah bagi konsumen sebagai cara yang berbeda (Jay Heizer And Barry Render, 2006). Hal tersebut bukan sesuatu yang dapat dengan mudah dilakukan oleh pengelola bank syariah yang saat ini masih dihadang stigma dari pandangan bahwa bank syariah hanya untuk orang islam, marjin murabahah (jual beli) mempunyai pengertian istilah lain dari bunga, cicilannya lebih mahal dibandingkan bank konvensional, bank syariah kurang berprestasi di bisnis perbankan secara nasional, tidak murni (karena dimiliki konvensional dan bercampur riba), produk, fitur, layanan dan jaringannya terbatas, serta istilah yang digunakan sulit untuk dipahami masyarakat. Berkaitan dengan masalah yang dipaparkan pada penjelasan diatas maka diperlukan yang namanya kemampuan dari manajemen maupun para pelaku bank syariah untuk menghadapi tantangan ke depan, terutama bagaimana menyikapi peluang pasar yang dinilai besar. Pengelola bank syariah harus mampu untuk memberdayakan potensi organisasi yang dimiliki. Untuk menjadi bisnis yang unggul harus bisa menciptakan produk yang dapat dijadikan pemimpin pasar (product leadership), agar dibina untuk berhubungan baik dan harmonis dengan nasabah (customer intimacy), serta didukung oleh keunggulan dari operasional (operational excellence).

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Bank Syariah

Dalam sistem perbankan di Indonesia terdapat dua macam sistem operasional perbankan, yaitu bank konvensional dan bank syariah. Sesuai UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, Bank Syariah adalah bank menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau prinsip hukum islam yang

diatur dalam fatwa Majelis Ulama Indonesia seperti prinsip keadilan dan keseimbangan ('adl wa tawazun), kemaslahatan (maslahah), universalisme (alamiyah), serta tidak mengandung gharar, maysir, riba, zalim dan obyek yang haram. Selain itu, UU Perbankan Syariah juga mengamankan bank syariah untuk menjalankan fungsi sosial dengan menjalankan fungsi seperti lembaga baitul mal, yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infak, sedekah, hibah, atau dana sosial lainnya dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf (nazhir) sesuai kehendak pemberi wakaf (wakif).

Dalam Firmansyah dan Andrianto (2019) Bank Syariah merupakan bank yang kegiatannya mengacu pada hukum Islam dan dalam kegiatannya tidak membebankan bunga maupun tidak membayar bunga kepada nasabah. Imbalan bank syariah yang diterima maupun yang dibayarkan pada nasabah tergantung dari akad dan perjanjian yang dilakukan oleh pihak nasabah dan pihak bank. Perjanjian (akad) yang terdapat di perbankan syariah harus tunduk pada syarat dan rukun akad sebagaimana diatur dalam syariat Islam.

Konsep Operasional Bank Syariah

Bank Syari'ah dalam UU No 10 Tahun 1998 tentang Perbankan Pasal 1 tidak didefinisikan secara rinci. Namun dapat ditarik pengertian bahwa bank syari'ah adalah bank umum atau bank perpendanaan rakyat yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan Prinsip Syari'ah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Algaoud dan Lewis (2001) menyatakan: Perbankan Islam memberikan layanan bebas bunga kepada nasabahnya. Pembayaran dan penarikan bunga dilarang dalam semua transaksi. Islam melarang kaum muslimin menarik atau membayar bunga (riba). Pelarangan inilah yang membedakan sistem perbankan Islam dengan sistem perbankan konvensional. Ahmad Ibrahim (1997) (Firmansyah dan Andrianto 2019) menyatakan bahwa bank syari'ah didirikan dengan tujuan untuk mempromosikan dan mengembangkan penerapan prinsip-prinsip Islam, syari'ah dan tradisinya ke dalam transaksi keuangan dan perbankan serta bisnis lain yang terkait. Prinsip utama yang diikuti bank Islam adalah: pelarangan riba, melakukan kegiatan usaha dan perdagangan berdasarkan keuntungan yang sah dan memberikan zakat.

Sementara itu, Antonio dan Perwataatmaja (Firmansyah dan Andrianto 2019:94) membedakan pengertian bank syari'ah menjadi dua:

Bank Islam dan Bank yang beroperasi dengan prinsip syari'ah Islam. Bank Islam adalah (1) bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah Islam; (2) bank yang tata cara beroperasinya mengacu kepada ketentuan-ketentuan Al- Qur'an dan Hadist; Sementara bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syari'ah Islam adalah bank yang dalam beroperasinya itu mengikuti ketentuan-ketentuan syari'ah Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalah secara Islam. Dikatakan lebih lanjut, dalam tata cara bermuamalah itu dijauhi praktek-praktek yang dikhawatirkan mengandung unsur-unsur riba

untuk diisi dengan kegiatan- kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dan pembiayaan perdagangan.

Analisis terhadap kinerja keuangan bank syari'ah selama ini dilakukan hanya didasarkan pada laporan neraca dan laporan laba rugi, belum menggunakan laporan nilai tambah sebagaimana direkomendasikan oleh Baydoun dan Willet (2000), seorang pakar akuntansi syari'ah. Analisis terhadap kinerja keuangan bank syari'ah yang hanya didasarkan pada neraca dan laporan laba rugi belum memberikan informasi yang akurat tentang seberapa besar rasio kinerja keuangan yang dihasilkan, karena profit yang menjadi dasar penghitungan rasio kinerja keuangan masih mengesampingkan kontribusi dari pihak lain (karyawan, masyarakat, sosial dan pemerintah). Sehingga hasil analisis kinerja keuangan belum menunjukkan kondisi yang riil. Sementara itu dengan menggunakan laporan nilai tambah, hasil analisis kinerja keuangan akan lebih riil karena profitabilitas yang dijadikan dasar pengukuran rasio kinerja keuangan dihitung dengan memperhatikan kontribusi dari pihak lain (karyawan, masyarakat, sosial dan pemerintah).

Prinsip Dasar Operasional Bank Syariah

Firmansyah dan Andrianto (2019) Mengelola lembaga keuangan syariah memang harus berbeda dengan mengelola lembaga keuangan konvensional. Menyamakan begitu saja tentu akan menimbulkan kesulitan. Namun dapat pula dipahami bahwa sebagian besar pengelola lembaga keuangan syariah berasal dari lembaga keuangan konvensional. Sehingga dalam pengelolaan operasional pun, sebagian mereka sulit untuk melepaskan tradisi bank konvensional yang memang sudah mendarah daging. Bank syariah dengan sistem bagi hasil dirancang untuk terbinanya kebersamaan dalam menanggung risiko usaha dan berbagi hasil usaha antara untuk pemilik dana yang menyimpan uangnya dilembaga, lembaga selaku pengelola dana, dan masyarakat yang membutuhkan dana yang bisa berstatus pinjaman dana atau pengelola usaha.

Pada sisi pengerahan dana masyarakat, shahibul maal berhak atas bagi hasil dari usaha lembaga keuangan sesuai dengan prosi yang telah disepakati bersama. Bagi hasil yang diterima shahibul maal akan naik turun secara wajar sesuai keberhasilan usaha lembaga keuangan dalam mengelola dana yang dipercayakan kepadanya. Tidak ada biaya yang perlu digeserkan karena bagi hasil bukan konsep biaya. Sedangkan pada penyaluran dana kepada masyarakat, sebagian besar pembiayaan bank syariah disalurkan dalam bentuk barang / jasa yang dibelikan Bank Syariah untuk nasabahnya. Dengan demikian, pembiayaan hanya diberikan apabila barang/jasanya telah ada terlebih dulu, baru ada uang maka masyarakat dipacu untuk memproduksi barang/jasa atau mengadakan barang/jasa. Selanjutnya barang yang dibeli menjadi jaminan utang.

Manajemen Perbankan Syariah

Misra et al (2021) Manajemen dalam Islam dipandang sebagai perwujudan amal sholeh yang harus bertitik tolak dari niat baik. Niat baik tersebut akan memunculkan motivasi aktivitas untuk mencapai hasil yang bagus demi kesejahteraan bersama. “Fii Dunya Hasanah Wa Fil akhiroti hasanah”. Menurut Prayudi dalam tulisannya berjudul “Manajemen Islami”, mencatat empat landasan untuk mengembangkan manajemen menurut pandangan islam, yaitu: kebenaran, kejujuran, keterbukaan, dan keahlian. Seorang manajer harus memiliki empat sifat utama itu agar manajemen yang dijalankannya mendapatkan hasil yang maksimal.

Manajemen Perbankan Syariah paling tidak membahas tentang manajemen umum, manajemen pemasaran, manajemen sumber daya manusia (MSDM), manajemen operasional, manajemen keuangan dan manajemen risiko dari perbankan syariah. Manajemen umum menyangkut aspek- aspek makro dan aspek umum, seperti studi kelayakan pendirian usaha, pengelolaan lingkungan usaha, perizinan, dampak lingkungan, dan tata kelola koperasi.

Permasalahan utama bidang keuangan adalah penetapan sumber dana dan alokasi pengeluaran. Implementasi syariah pada bidang ini dapat berupa penetapan syarat kehalalan dana, baik sumber masukan maupun alokasinya. Maka, tidak pernah direncanakan, misalnya, peminjaman dana yang mengandung unsur riba, atau pemanfaatan dana untuk menyogok pejabat. Pembahasan manajemen Perbankan Syariah menjembatani selain antara pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan dana, juga mempunyai fungsi khusus yaitu amanah. Artinya berkewajiban menjaga dan bertanggung jawab atas keamanan dana yang disimpan dan siap sewaktu- waktu dana diambil oleh pemiliknya. Amanah yang dimaksud salah satu pokok bahasan penting dalam sebuah ilmu manajemen.

PEMBAHASAN

Keberhasilan pengembangan bank syariah pada level mikro sangat ditentukan oleh kualitas manajemen dan tingkat pengetahuan serta keterampilan pengelola bank. Di Indonesia masalah SDM sangat kompleks. Seperti “benang kusut” terutama sepuluh tahun terakhir. Ada beberapa indikator yang mencirikan hal ini, yaitu adanya Ketidaksesuaian kompetensi SDM dengan pasar kerja; Distribusi penduduk antar daerah tidak merata; Pertumbuhan angkatan kerja lebih besar dibandingkan ketersediaan lapangan kerja; Ketidakeimbangan kebutuhan pelayanan publik dengan jumlah petugas; Distribusi informasi tentang pasar kerja yang lambat atau timpang; Pengangguran dan kemiskinan yang menyebabkan pendidikan dan kesehatan rendah. Jika demikian, arah pembangunan manusia Indonesia yang dilakukan selama ini (IMTAQ dan IMTEK) sudah sangat benar.

Namun dalam pelaksanaannya hal ini belum terealisasi. Inilah kemudian yang menjadi masalah dalam SDM Indonesia. Dalam diri manusia terdapat potensi atau daya-daya yang dapat dibangun. Daya-daya

tersebut seperti Daya tubuh, yang memungkinkan manusia memiliki antara lain kemampuan dan keterampilan teknis. Daya kalbu, yang memungkinkan manusia mampu memiliki kemampuan moral, estetika, etika serta mampu untuk berkhayal, beriman, dan merasa kebesaran ilahi. Daya akal, yang memungkinkannya memiliki kemampuan mengembangkan ilmu dan teknologi. Daya hidup, yang memungkinkannya memiliki kemampuan menyesuaikan diri dengan lingkungan, mempertahankan hidup, dan menghadapi tantangan.

Perbankan syariah atau perbankan Islam merupakan sistem perbankan yang didasarkan atas prinsip-prinsip syariah Islam. Perbankan syariah menerapkan bagi hasil dan risiko antara penyedia dana (investor) dengan pengguna dana (pengusaha). Mirip dengan perbankan konvensional, tingkat keuntungan yang maksimum yang sesuai dengan nilai-nilai syariah juga harus diperhatikan agar pihak-pihak yang terlibat dapat menikmati keuntungan tersebut. Sektor perbankan memiliki peran yang sangat penting dalam pemberian akses kepada unbankable people, sektor perbankan di Indonesia telah mengalami perkembangan dari tahun ke tahun. Hal ini dapat terlihat dari meningkatnya jumlah kantor cabang, dan sampai pada pelosok daerah yang sebelumnya belum tersentuh. Layanan jasa perbankan yang menjangkau masyarakat di seluruh provinsi akan dapat mendistribusikan layanan dan produk perbankan yang dimiliki.

Sehingga nilai Islam bukan merupakan aspek yang terpisah sama sekali dari aspek rasional realitas ekonomi. Kedua-duanya sangat terkait, pada kenyataannya. Oleh karena itu, kita maklum bahwa manajemen keuangan atau ekonomi syariah dikatakan juga bekerja mewujudkan motif/prinsip ekonomi, yaitu mencapai keuntungan yang sebesar-besarnya dengan tenaga yang sekecil-kecilnya. Dalam kenyataan di masyarakat, motif ekonomi itu diwujudkan dengan berbagai modifikasi atau perubahan yang tidak jarang besar-sekali yang ditimbulkan oleh berbagai faktor atau multi dimensi manusia. Jadi perlu dibedakan motif ekonomi antara menurut ilmu ekonomi normatif dan ilmu ekonomi positif.

Perbankan syariah memiliki tujuan yang sama seperti perbankan konvensional, yaitu agar lembaga perbankan dapat menghasilkan keuntungan dengan cara meminjamkan modal, menyimpan dana, membiayai kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang sesuai. Hal mendasar yang membedakan antara lembaga keuangan konvensional dengan syariah adalah terletak pada pengembalian dan pembagian keuntungan yang diberikan oleh nasabah kepada lembaga keuangan dan/atau yang diberikan oleh lembaga keuangan kepada nasabah. Kegiatan operasional bank syariah menggunakan prinsip bagi hasil (profit and loss sharing). Pengaruh faktor kepercayaan para nasabah akan sangat berdampak pada kemajuan perkembangan perusahaan perbankan tersebut. Fungsi penting bank dalam menunjang perekonomian suatu negara merupakan alasan mengapa kinerja keuangan bank harus selalu dianalisis

untuk mengetahui tingkat kesehatannya.

Pemasaran adalah: "Sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan value dari satu inisiator kepada stakeholderny. Pemasaran berhubungan dengan mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan manusia dan masyarakat. Oleh karena itu, pemasaran yang kokoh menjadi penting bagi kesuksesan dalam semua organisasi. Definisi yang sederhana pemasaran adalah proses mengelola hubungan pelanggan yang menguntungkan. Dua sasaran pemasaran adalah menarik pelanggan baru dengan menjanjikan keunggulan nilai serta menjaga dan menumbuhkan pelanggan yang ada dengan memberikan kepuasan. Manajemen pemasaran yang merupakan seni dan ilmu memilih pasar sasaran dan mendapatkan, menjaga serta menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan, menyerahkan, mengkomunikasikan nilai pelanggan yang unggul.

Tugas pemasar adalah merencanakan kegiatan pemasaran dan merakit program pemasaran yang sepenuhnya terpadu untuk menciptakan, mengkomunikasikan, dan menyerahkan nilai bagi konsumen. Program pemasaran terdiri dari sejumlah keputusan tentang kegiatan pemasaran yang meningkatkan nilai untuk digunakan. Bauran pemasaran merupakan variable-variabel terkendali yang digabungkan untuk menghasilkan tanggapan yang diharapkan dari pasarsasaran. Dan untuk usaha jasa terdapat tujuh unsur marketing mix (Marketing Mix-7p) yaitu: Produk, Price, Promotion, Place, Partisipant, Proses, dan Physical Evidence. Pasar spiritual ini akan mempertimbangkan kesesuaian produk, keuntungan finansial, dan nilai-nilai spiritual yang diyakininya. Tantangan terbesar sistem syariah dalam membidik pasar rasional karena pasar rasional merupakan pasar terbesar.

Perbedaan mendasar antara perbankan konvensional dan perbankan syariah yang didasarkan pada bunga dan bagi hasil ternyata tidak cukup mempertahankan loyalitas nasabah. Ada banyak faktor yang bisa dijadikan alasan nasabah untuk tetap loyal pada lembaga keuangan. Salah satunya adalah pelayanan prima (service excellence). Service excellence adalah kepedulian kepada pelanggan dengan memberikan layanan terbaik untuk memfasilitasi kemudahan, pemenuhan kebutuhan dan mewujudkan kepuasannya, agar mereka selalu loyal kepada perusahaan. Salah satu faktor utama para nasabah memilih sebuah bank adalah berdasarkan pada kualitas pelayanan yang diberikan oleh bank tersebut. Semakin baik kualitas yang diberikan, maka akan semakin banyak nasabah yang akan memilih bank tersebut begitu pun juga sebaliknya. Untuk meningkatkan pangsa pasar Perbankan Syariah juga dituntut memiliki daya saing (competitiveness). Hal ini tentu saja dapat ditempuh dengan memiliki strategi pemasaran yang efektif. Ini juga ditunjukkan dengan upaya pelayanan kepada nasabah. Kualitas produk dan layanan dianggap sebagai faktor yang sangat penting dalam suatu perusahaan karena pasar global dan internasional makin terus berkembang. Bank Syariah harus berfungsi sebagai sarana untuk mengumpulkan tabungan

masyarakat dan mengembangkannya. Intinya bahwa Bank Syariah adalah lembaga yang berfungsi untuk menginvestasikan dana masyarakat sesuai dengan anjuran Islam dengan efektif, produktif dan untuk kepentingan umat Islam. Tujuan utama dari implementasi Bank Syariah, yaitu menyatukan umat Islam, mengembalikan kekuatan, vitalitas, peran dan kedudukan Islam di muka bumi ini bisa tercapai.

Untuk itu para pengelola bank syariah harus mampu menghadapi masa depan yang penuh tantangan dan menjadikan bank syariah sebagai pemimpin pasar perbankan nasional. Manajemen bank syariah mesti memperhatikan people yang memiliki talent, attitude, skill, knowledge (TASK), kemampuan teknologi informasi yang akomodatif dan user friendly, keakuratan akuntansi yang mendukung sistem keuangan, tertib administrasi, jangkauan jaringan (network), penerapan risk management, serta pemenuhan compliance. Dengan keunggulan produk (product leadership), kedekatan hubungan dengan nasabah (customer intimacy), operasional yang handal (operational excellence), serta memberdayakan beberapa aspek lain seperti yang tergambar pada skema di bawah ini, maka pengelolaan (management) terhadap bank syariah diharapkan akan menghasilkan industri perbankan syariah yang leading di perbankan nasional.

Peluang perbankan syariah ke depan amat besar. Mengingat, banyaknya komponen yang mendukung terciptanya perbankan syariah yang sehat dan terpercaya. Berbagai komponen pendukung tersebut perlu dimanfaatkan sebaik-baiknya. Peluang yang ada, sekecil apapun akan ikut berkontribusi dalam pengembangan perbankan syariah. Hanya saja, peluang untuk menjadi perbankan syariah yang mapan, tidak lepas dari berbagai tantangan. Baik yang berasal dari dalam, maupun datang dari luar. Kesemua tantangan perlu dihadapi, dipecahkan untuk selanjutnya dicari solusinya yang tepat demi kemajuan perbankan syariah. Akan tiba saatnya, di mana bank syariah menjadi "Primadona", yang berperan penting dalam pembangunan nasional bahkan internasional.

KESIMPULAN DAN SARAN

Bank Syariah merupakan salah satu produk perbankan yang dilandaskan oleh perekonomian Islam, Sistem Ekonomi Islam atau syariah sekarang ini sedang banyak diperbincangkan di Indonesia. Banyak kalangan masyarakat yang mendesak agar Pemerintah Indonesia segera mengimplementasikan sistem dari Ekonomi Islam dalam sistem Perekonomian Indonesia seiring dengan hancurnya sistem Ekonomi Kapitalisme. Bank Syariah pada awal mulanya dikembangkan sebagai suatu respon dari kelompok ekonomi dan praktisi perbankan muslim yang berupaya untuk menggerakkan tuntutan dari berbagai pihak yang menginginkan agar terbentuknya jasa transaksi keuangan yang dilaksanakan dengan nilai moral dan prinsip-prinsip syariah Islam. Umat Islam dapat menggunakannya sebagai batu pijakan untuk

memahami perkembangan dari bank syariah dan membantu agar menjadi lebih maju apabila dihadapkan dalam posisi sebagai pengelola untuk bank syariah perlu untuk secara cermat mengenali dan mengidentifikasi semua mitra kerja yang sudah ada maupun yang mempunyai potensi dalam memberikan pengembangan pada bank syariah.

Bank Syariah harus berfungsi sebagai sarana untuk mengumpulkan tabungan masyarakat dan mengembangkannya. Intinya bahwa Bank Syariah adalah lembaga yang berfungsi untuk menginvestasikan dana masyarakat sesuai dengan anjuran Islam dengan efektif, produktif dan untuk kepentingan umat Islam. Tujuan utama dari implementasi Bank Syariah, yaitu menyatukan umat Islam, mengembalikan kekuatan, vitalitas, peran dan kedudukan Islam di muka bumi ini bisa tercapai.

Peluang perbankan syariah ke depan amat besar. Mengingat, banyaknya komponen yang mendukung terciptanya perbankan syariah yang sehat dan terpercaya. Berbagai komponen pendukung tersebut perlu dimanfaatkan sebaik-baiknya. Peluang yang ada, sekecil apapun akan ikut berkontribusi dalam pengembangan perbankan syariah. Hanya saja, peluang untuk menjadi perbankan syariah yang mapan, tidak lepas dari berbagai tantangan. Baik yang berasal dari dalam, maupun datang dari luar. Kesemua tantangan perlu dihadapi, dipecahkan untuk selanjutnya dicari solusinya yang tepat demi kemajuan perbankan syariah. Akan tiba saatnya, di mana bank syariah menjadi “Primadona”, yang berperan penting dalam pembangunan nasional bahkan internasional.

DAFTAR PUSTAKA

1. Syamsi, D. (2016). Manajemen Perbankan Syariah, Strategi Dan Praktik Dalam Dunia Bisnis. EDUKA Jurnal Pendidikan, Hukum dan Bisnis, 3(3), 1-17.
2. Andrianto, A., & Firmansyah, M. A. (2019). Manajemen Bank Syariah: Implementansi Teori dan Praktek.
3. Nengsih, T. A., & Olida, A. (2021). Analisis Minat Menabung Masyarakat di Bank Syariah Indonesia Studi Empiris Desa Pelawan Jaya. Al-Mashrafiyah: Jurnal Ekonomi, Keuangan, dan Perbankan Syariah, 5(2), 28-39.
4. Misra, I., Ragil, M., & Fachreza, M. I. (2021). Manajemen perbankan syariah (konsep dan praktik perbankan syariah di Indonesia).
5. Indra Gunawan, C., Mukoffi, A., & Handayanto, A. J. (2017). STRATEGI MODEL PERBANKAN SYARIAH MENGHADAPI PERSAINGAN DI ERA MASYARAKAT EKONOMI ASEAN (MEA).
6. Suharto, T. (2016). Praktek bank syariah dan tantangannya. Al-Amwal: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syari'ah, 5(1).
7. Marimin,A; Romdhoni , A.H, dan Fitria,T.N (2015). Perkembangan Bank Syariah Di Indonesia. STIE-AAS Surakarta 2. 75–87. Ilmiah Ekonomi Islam, 1, 75-87.