

STUDI LITERATUR PROBLEMATIKA *PRODUCT DEVELOPMENT* DAN STANDARD PRODUK LEMBAGA KEUANGAN DAN PERBANKAN ISLAM

Abdi Jaya

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
Jayamarpaung@gmail.com

Andri Soemitra

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
andrisoemitra@uinsu.ac.id

Arbanur Rasyid

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri
Padangsidempuan
rasyidarbanur@gmail.com

Abstract

This research is a literature study that discusses the problems of product development and standards product for Islamic financial and banking institutions. The purpose of this research is to look at the problems faced by financial practitioners and all elements of Islamic banking in order to increase the market share of Islamic banking which tends to be stagnant, where as of October 2019 it only unmoved at 6.01 percent. This study uses literacy methods from various reliable sources, such as research journals, books and so on. The results of the study showed the various problems and challenges faced by Islamic banking in creating product development according to customer interests and satisfaction, both Muslims and non-Muslims and other challenges such as: insufficient capital, limited human resources who understand Islamic banking, development. products that are in accordance with current technology but still based on Islamic principles and parameters of the maqasid sharia approach, insufficient support from stakeholders related to regulations, socialization of Islamic banking products by academics.

Keywords: Literature study, product development, Islamic finance and banking, Islamic objectives.

Pendahuluan

Industri perbankan Syariah khususnya di Indonesia masih belum menunjukkan pertumbuhan bisnis yang signifikan. Dengan *potential market* lebih dari 200 juta penduduk Muslim di Indonesia, bank Syariah masih menghadapi kesulitan dalam memikat lebih banyak nasabah dan meningkatkan asset mereka. Market share bank Syariah per Oktober 2019 lalu baru menyentuh angka 6,01 persen. Pangsa pasar tersebut masih tertinggal jauh dibandingkan perbankan konvensional. Namun tampaknya, market share ini bisa saja turun karena saat ini dunia sedang mengalami pelambatan ekonomi akibat dampak dari wabah Covid-19.

Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Indonesia tahun 2019 oleh OJK, Perbankan syariah Indonesia yang terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS), dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) terus menunjukkan pertumbuhan positif. Pada tahun 2019, kondisi ketahanan perbankan syariah semakin solid. Hal ini tercermin dari meningkatnya rasio CAR Bank Umum Syariah (BUS) sebesar 20 bps (yoy) menjadi 20,59%. Sementara itu, fungsi intermediasi perbankan syariah berjalan dengan baik. Pembiayaan yang disalurkan (PYD) dan dana pihak ketiga (DPK) masing-masing mengalami pertumbuhan sebesar 10,89% (yoy) dan 11,94% (yoy), sehingga pertumbuhan aset perbankan syariah selama periode tersebut sebesar 9,93% (yoy). Total aset, PYD, dan DPK perbankan syariah masing-masing mencapai Rp538,32 triliun, Rp365,13 triliun, dan Rp 425,29 triliun pada akhir tahun 2019.

Sebelumnya, dalam kata sambutan Deputy Komisioner Pengawas Perbankan I Mulya E. Siregar menggambarkan kondisi perkembangan industri jasa keuangan syariah khususnya perbankan syariah dalam tiga tahun terakhir 2013-2015 mengalami pasang surut yang cukup dinamis. Eskalasi tahun 2012-2013 yang merupakan pembuktian pencapaian pangsa pasar perbankan syariah terhadap perbankan secara nasional yang nyaris mencapai 5% sebagai angka indikator kinerja pengembangan industri oleh regulator, harus turun kembali menjauhi target angka 5% pangsa pasar perbankan di tahun 2014 dan semakin turun menjauh di tahun 2015 dibawah tekanan dan bayang-bayang krisis keuangan dan ekonomi secara global. Perlahan tapi pasti perkembangan kinerja dan pertumbuhan perbankan syariah terakhir menunjukkan gejala perbaikan dan peningkatan dengan harapan kondisi perekonomian Indonesia akan semakin membaik di segala sektor. Segala upaya yang dilakukan dalam rangka peningkatan dan penguatan kinerja dan daya saing industri jasa perbankan syariah oleh pelaku, regulator dan seluruh stakeholders sangat diperlukan, terlebih lagi dalam kesiapan menghadapi era persaingan bebas Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA).

Terdapat penelitian sebelumnya yang membahas pengembangan produk perbankan Syariah dengan pendekatan maqasid Syariah di perbankan Syariah Ponorogo (Ahmad Muqorobin dan Eko, 2019) menjelaskan pentingnya maqasid Syariah dalam pengembangan produk perbankan Syariah sehingga memudahkan bagi pihak pembentuk kebijakan untuk membuat suatu inovasi produk yang patuh dan sesuai dengan nilai-nilai Islam. Parameter maqasid Syariah akan membantu pengguna untuk memahami sifat kontrak, definisi, legitimasi serta tujuan kontrak dalam setiap produk yang ditawarkan bank Syariah. Pengembangan produk yang disarankan (Dwi Gemina, 2011) seperti produk pengumpulan dana meliputi tabungan ONH, tabungan qurban dan tabungan umroh, dari segi pembiayaan meliputi pembiayaan beasiswa dan pengembangan Pendidikan.

Harus diakui bahwa saat ini salah satu kunci memperkuat perbankan syariah adalah memperlebar dinamika pengembangan produk agar bisa lebih kompetitif dan emakin diterima sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Dalam penelitian studi literatur ini diharapkan mampu menyerap lebih banyak persoalan yang dihadapi segenap insan perbankan Syariah dalam mengembangkan produk yang sesuai dengan minat nasabah sembari tetap menyesuaikan diri dengan prinsip-prinsip Syariah. Pada saat yang sama industry keuangan dan perbanian Islam juga diharapkan dapat mengikuti perkembangan zaman yang saat ini harus dapat menyesuaikan diri dengan tuntutan industry 4.0 dengan penguatan teknologi digital.

Metodologi Penelitian

Pendekatan penelitian kualitatif berbasis literatur review yaitu melakukan review terhadap beberapa sumber bacaan seperti jurnal-jurnal penelitian, buku, peraturan perundang-undangan, dan tulisan-tulisan ilmiah lainnya. Studi literatur yang dilakukan dalam penelitian ini merupakan suatu bentuk penelitian yang dilakukan dengan mengumpulkan artikel jurnal dengan tema sesuai dengan tujuan penelitian, yaitu problematika yang dihadapi oleh sektor perbankan dan lembaga keuangan syariah di sektor pengembangan produk.

Teknik Studi Literatur ini dilakukan dengan tujuan untuk mengungkapkan berbagai teori dan temuan yang relevan dengan permasalahan yang sedang diteliti sebagai bahan rujukan dalam pembahasan hasil penelitian. Pada penelitian ini pengumpulan data literature review dilakukan dengan urut struktur tematik dengan mengelompokkan dan mendiskusikan sumber-sumber sesuai tema atau topiknya. Pengelompokan tema atau topik penelitian dapat memperkuat pembahasan dalam penelitian ini. Pengumpulan literature review digunakan beberapa tahapan diantaranya adalah pencarian artikel berdasarkan topik sesuai tujuan masalah, lalu pengurutan struktur penjelasan serta perbandingan data yang saling berhubungan sesuai dengan isi artikel yang relevan dengan tujuan penelitian ini.

Temuan Penelitian dan Pembahasan

Aam Slamet Rusdiana (2016) mencoba menyimpulkan, beberapa faktor yang menjadi penghambat berkembangnya industri perbankan syariah di Indonesia, antara lain: belum memadainya sumber daya manusia yang terdidik dan profesional, menyangkut manajemen sumber daya manusia dan pengembangan budaya serta jiwa wirausaha (*entrepreneurship*) bangsa kita yang masih lemah, permodalan (dana) yang relatif kecil dan terbatas, adanya ambivalensi antara konsep syariah pengelolaan bank syariah dengan operasionalisasi di lapangan, tingkat kepercayaan yang masih rendah dari umat Islam dan secara akademik belum terumuskan dengan sempurna untuk mengembangkan lembaga keuangan syariah dengan cara sistematis dan proporsional. Kompleksitas persoalan tersebut menimbulkan dampak terhadap kepercayaan masyarakat tentang keberadaan bank syariah di antara lembaga keuangan konvensional.

Al Fitri (2014) menjabarkan tantangan dan permasalahan pengembangan bank Syariah di Indonesia yaitu:

1. Pembiayaan Modal Kerja Syariah

Modal merupakan permasalahan krusial senantiasa dihadapi merintis usaha, setiap gagasan atau pun rencana mendirikan bank syariah tidak dapat terwujud akibat tidak adanya modal signifikan untuk pendiriannya, walaupun dari sisi niat ataupun keinginan para pendiri relatif sangat kuat. Permasalahan utama pemenuhan permodalan antara lain disebabkan; pertama, keraguan pemodal akan prospek dan masa depan keberhasilan bank syariah, sehingga khawatir dana yang ditempatkan hilang; kedua, perhitungan bisnis pemodal yang tidak dilandasi rasa nilai ubudiyah sehingga terkesan semata-mata hanya mencari keuntungan duniawi dan merasa keberatan jika harus menginvestasikan sebagian dananya di bank syariah sebagai modal; ketiga, regulasi Bank Indonesia dalam penempatan modal yang relatif tinggi.

2. Regulasi Dunia Perbankan

Regulasi perbankan yang berlaku belum sepenuhnya mengakomodir operasional bank syariah, mengingat adanya sejumlah perbedaan dalam pelaksanaan operasional bank syariah dengan bank konvensional. Regulasi perbankan yang ada kiranya masih perlu disesuaikan agar memenuhi ketentuan syariah agar bank syariah dapat beroperasi secara relatif dan efisien serta mampu bersaing, antara lain; pertama, instrument yang diperlukan untuk mengatasi masalah likuiditas; kedua, instrument moneter yang sesuai dengan prinsip syariah untuk keperluan pelaksanaan tugas bank sentral; ketiga, standarisasi akuntansi, audit dan sistem pelaporan; keempat, regulasi yang mengatur mengenai prinsip kehati-hatian. Ketentuan keempat regulasi ini diperlukan agar bank syariah dapat menjadi elemen terpenting dari system moneter yang dapat menjalankan fungsinya secara baik, mampu berkembang dan bersaing.

Secara umum, kebijakan pengembangan perbankan syariah di Indonesia belum mencapai target yang ideal yang direncanakan. Untuk itu, Bank Indonesia, Otoritas Jasa Keuangan, dan institusi-institusi terkait lainnya terus melakukan kerjasama dalam pengembangan perbankan syariah. Selain itu, beberapa organisasi-organisasi ekonomi syariah maupun praktisi perbankan syariah, seperti Masyarakat Ekonomi Syariah (MES), Ikatan Ahli Ekonomi Islam (IAEI), Asosiasi Bank Syariah Indonesia (ASBISINDO), dan lain-lain terus dilibatkan dalam berbagai perencanaan pengembangan perbankan syariah agar perkembangan perbankan syariah ke depan menjadi lebih baik (Syukron, 2013).

3. Minimnya Sumber Daya Manusia

Maraknya bank syariah di Indonesia tidak diimbangi dengan sumber daya manusia (SDM) yang memadai, terutama latar belakang disiplin ilmu perbankan syariah sehingga perkembangannya menjadi lambat.

Para pelaksana bank Syariah hendaknya berparadigma bankir Syariah bukan bankir yang bekerja pada bank Syariah dengan paradigma masih seperti bank konvensional. Para pelaksana hendaknya memiliki keinginan dan cita-cita untuk menjalankan bank Syariah sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah yang ada dan telah ditetapkan oleh Dewan Syariah Nasional. Para pelaksana bank Syariah dalam berperilaku dan bertindak hendaknya dapat meneladani sifat Rasulullah yaitu STAF (Sidiq, Tabligh, Amanah, Fatonah) (Wirosa, 2011).

Semangat dalam mengembangkan produk dan memaksimalkan keuntungan di lembaga keuangan syariah adalah usaha yang harus ditingkatkan, bahkan diperlukan terobosan baru dalam mengembangkan produk-produk sehingga semakin memberikan keuntungan yang maksimal dan pilihan beragam bagi nasabah, tetapi semangat tersebut juga harus dibarengi dengan kesadaran tinggi keselarasan produk dengan prinsip syariah, sehingga lembaga keuangan syariah semakin maju secara materi dan spirit dan menjadi lembaga keuangan alternatif baik skala nasional maupun internasional (Najib, 2017).

4. Tingkat Pemahaman dan Kepedulian Umat

Pemahaman dan kepedulian sebagian besar umat mengenai sistem dan prinsip bank syariah belum tepat, bahkan ada di antara ulama dan cendekiawan muslim sendiri masih belum ada kata sepakat untuk mendukung eksistensi bank syariah. Bahkan masih ada kalangan ulama belum ada ketegasan pendapat terhadap eksistensi bank syariah, sehingga terasa kurang tegas, hal tersebut disebabkan; pertama, kurang komprehensifnya informasi yang sampai kepada para ulama dan cendekiawan tentang bahaya dan dampak destruktif

sistem bunga terutama pada saat krisis moneter dan ekonomi dilanda kelesuan; kedua, belum berkembangluasnya Lembaga Keuangan Syariah (LKS) sehingga ulama dalam posisi sulit untuk melarang transaksi keuangan konvensional yang selama ini berjalan dan berkembang luas serta yang sudah mendarah daging dalam masyarakat; ketiga, belum dipahaminya operasional bank syariah secara mendalam dan kaffah; keempat kejumudan dan kemalasan intelektual yang cenderung pragmatis sehingga ada anggapan sistem bunga yang berlaku saat ini sudah berjalan atau tidak bertentangan dengan ketentuan Syariah.

5. Sosialisasi Setengah Hati

Sosialisasi yang telah dilakukan dalam rangka menginformasikan secara paripurna dan besar mengenai kegiatan usaha bank syariah belum dilakukan semaksimal mungkin sehingga terasa dapat dikatakan setengah hati. Sementara tanggungjawab sosialisasi tidak hanya dipundak para bankir syariah sebagai pelaksana operasional bank sehari-hari, namun tanggungjawab itu tertumpu kepada semua elemen umat baik secara individu, jamaah maupun institusi.

6. Piranti Moneter Ribawi

Piranti moneter yang pada saat ini masih mengacu pada sistem bunga (riba) sehingga belum bisa memenuhi dan mendukung kebijakan moneter dan kegiatan usaha bank syariah, seperti kelebihan / kekurangan dana yang terjadi pada bank syariah ataupun pasar uang antar bank syariah dengan tetap memperhatikan prinsip syariah. Bank Indonesia selaku penentu kebijakan perbankan harus menyiapkan piranti moneter yang sesuai dengan prinsip Syariah. Abrar (2016) menegaskan belum lengkapnya pelayanan fitur-fitur yang dapat diakses secara luas dan online melalui jalur internet dan belum optimalnya fasilitas rill online antar cabang bank syariah atau dengan bank-bank lainnya. Padahal aspek pemnafaatan teknologi sesungguhnya merupakan prasyarat mutlak bagi efisiensi dan efektifitas pelayanan kepada masyarakat. Adakalanya keterbatasan teknologi dapat menghambat optimalisasi pelayanan produk dan jasa bank syariah kepada masyarakat penggunanya, baik itu perorangan maupun perusahaan berbadan hukum.

7. Pelayanan Publik

Dari hasil survei lapangan membuktikan kualitas pelayanan merupakan peringkat pertama kenapa masyarakat memilih bergabung dengan suatu bank. Dalam hal ini tentunya bagi bank syariah yang dalam operasionalnya wajib memberikan jasa tentunya unsur pelayanan yang baik dan Islami harus diprioritaskan dan senantiasa ditingkatkan. Tentu harus pula didukung oleh adanya SDM yang cukup handal dibidangnya, kesan jorok, kotor, miskin, lusuh dan tampil ala kadarnya yang selama ini melekat dalam tradisi Islam harus dihilangkan sehingga harus diganti dengan nuansa modern, modif dan serasi selama tidak bertentangan dengan prinsip dasar nash.

8. Bank Syariah Ternyata dianggap Belum Syariah

Masih ada bank Syariah yang berkuat pada system kapitalisme, yaitu hanya memberikan bantuan modal kerja hanya pada usaha besar saja. Banyak praktisinya yang belum menguasai praktik-praktik Syariah di lapangan dan kurangnya pengawas dari kalangan ulama yang paham akan produk-produk bank Syariah.

Cukup banyak penelitian yang membahas tentang pengembangan produk perbankan Syariah agar tetap dapat dinikmati masyarakat dan selalu menjadi pilihan nasabah perbankan yang tentunya tetap sesuai dengan kemajuan zaman sehingga nasabah perbankan dapat dengan mudah menggunakan produk perbankan namun tetap berlandaskan dengan prinsip Syariah. Tantangan ini menuntut para praktisi, regulator, konsultan, dewan syariah dan akademisi bidang keuangan syariah untuk senantiasa aktif dan kreatif dalam memberikan respon terhadap perkembangan tersebut. Para praktisi dituntut secara kreatif melakukan inovasi produk; regulator membuat regulasi yang mengatur dan mengawasi produk yang dilaksanakan oleh praktisi, Dewan syariah dituntut secara aktif dan kreatif mengeluarkan fatwa-fatwa yang dibutuhkan industri sesuai tuntutan zaman, dan akademisi pun dituntut memberikan pencerahan ilmiah dan tuntunan agar produk maupun regulasi mendukung kebutuhan industri modern dan benar-benar tidak menyimpang dari prinsip-prinsip Syariah.

Industri perbankan syariah di Indonesia masih terlalu pragmatis. Perbankan syariah Indonesia seiring perjalanan waktu, menjadi kian “liberal” dari yang sebelumnya. Hampir mirip dengan yang terjadi di Malaysia, misalnya dapat dilihat dari penggunaan instrumen dan produk yang “dipaksakan”, seperti: SBI Syariah untuk instrumen likuiditas, produk kartu kredit. Di luar term perbankan, ditemukan pula pasar modal/uang syariah yang juga terlalu “ikut pasar” dan kurang pas dengan nature Islam (Rio, 2014).

Sebagaimana halnya bank konvensional, bank syari’ah juga merupakan lembaga yang berorientasi pada laba (*profit oriented*). Laba bukan hanya untuk kepentingan pemilik atau pribadi, tetapi penting untuk pengembangan usaha bank syari’ah. Langkah strategis yang dapat ditempuh oleh bank dalam rangka memenangkan persaingan di industri perbankan, salah satunya adalah meningkatkan kinerja keuangan. Peningkatan kinerja keuangan mempunyai dampak dalam menjaga kepercayaan agar nasabah tetap setia menggunakan jasanya. Prinsip utama yang harus dikembangkan oleh bank syari’ah dalam meningkatkan kinerja keuangan adalah kemampuan bank syari’ah dalam menghimpun dana dari masyarakat melalui kegiatan pendanaan (*funding*) dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan (*financing*). Penilaian kinerja suatu bank biasanya dilakukan dengan menganalisa tingkat profitabilitas bank syari’ah. Profitabilitas tercermin dalam Return On Asset (ROA), yaitu rasio yang membandingkan laba yang diperoleh dengan kekayaan yang menghasilkan laba tersebut. Oleh karena itu, yang harus diperhatikan oleh bank tidak hanya memperbesar laba, tetapi yang terpenting adalah usaha untuk meningkatkan kinerja (Dwi, 2011).

Persaingan dalam industri keuangan Syariah semakin tinggi. Perbankan Syariah dituntut untuk memiliki keunggulan kompetitif yang berbeda dengan industri perbankan konvensional, sehingga dapat menjadi pilihan masyarakat. Di era financial digital, industri perbankan syariah dapat memanfaatkan peluang agar mampu tumbuh menjadi industri perbankan syariah yang kontributif dan kuat, baik di dalam maupun di luar negeri. Industri perbankan syariah dapat memanfaatkan berbagai peluang, yaitu dengan menyediakan inovasi produk untuk menyediakan beragam pilihan dan memperluas jangkauan pada masyarakat (Ulum 2014).

Aimatul Yumna (2019) meneliti mengenai kebutuhan keuangan nasabah perbankan terhadap pengembangan produk perbankan syariah di Indonesia dengan menggunakan teori *pyramida masalah* dan menemukan pola kebutuhan finansial yang sama dari responden yang memiliki kesamaan karakteristik dalam hal umur,

status perkawinan dan jumlah anak. Misalnya responden yang sudah berusia di atas 30 tahun dan sudah memiliki anak memiliki prioritas yang sama untuk menyiapkan dana pendidikan bagi anaknya. Sementara Responden yang tidak memiliki anak tetapi memiliki pekerjaan tetap, umumnya memilih untuk traveling. Di sisi lain, responden lebih dari usia 50 tahun setuju untuk menyebutkan prioritas utama mereka sekarang adalah mempersiapkan kebutuhan pensiun. Studi ini juga menemukan bahwa kepemilikan finansial aset juga dipengaruhi oleh faktor lain yaitu, pengembalian aset keuangan, likuiditas dan literasi/pengetahuan keuangan. Selain itu, sebagian kebutuhan finansial nasabah yang syariah belum terpenuhi bank juga dapat diidentifikasi dalam penelitian ini. Salah satu kebutuhan penting yang tidak dapat dipenuhi Perbankan syariah merupakan kebutuhan akan produk perbankan yang berbasis investasi. Kurangnya produk investasi yang sesuai syariah menjadi kendala bagi responden untuk berinvestasi. Terkait untuk kebutuhan investasi, responden lebih memilih investasi pada aset riil seperti emas dan properti. Beberapa kebutuhan lain yang belum terpenuhi oleh perbankan syariah adalah kebutuhan akan produk rencana pensiun dan kebutuhan produk keuangan terkait berwisata. Studi ini juga melihat Potensi bank syariah di Indonesia untuk menciptakan produk keuangan yang lebih beragam dengan segmen konsumen yang berbeda. Salah satu segmen yang belum sepenuhnya terlayani adalah segmen usia muda, terutama untuk mendukung usaha kecil dan start up yang dikelola segmen ini.

Pengembangan produk dapat juga dilakukan dengan penerapan konsep multi akad (*hybrid contract*). Bentuk akad tunggal sudah tidak mampu meresponi transaksi keuangan kontemporer. Metode *hybrid contracty* seharusnya menjadi unggulan dalam pengembangan produk. Dr Mabid Al-Jarhi, mantan direktur IRTI IDB pernah mengatakan, kombinasi akad di zaman sekarang adalah sebuah keniscayaan. Cuma masalahnya, literatur ekonomi syariah yang ada di Indonesia sudah lama mengembangkan teori bahwa syariah tidak membolehkan dua akad dalam satu transaksi akad (*two in one*). Larangan ini ditafsirkan secara dangkal dan salah, sehingga menyempitkan pengembangan produk bank syariah. Padahal syariah membolehkannya dalam ruang lingkup yang sangat luas (Mingka, 2013).

Berlakunya multi akad untuk keperluan pengembangan instrumen perbankan dan struktur keuangan Syariah dengan cara yang tidak bertentangan dengan sumber eksplisit. Dengan kata lain, produk yang disusun berdasarkan multi akad tidak bermaksud untuk melegalkan transaksi yang melanggar hukum seperti *ribā*, *gharar* dan *maysir*. Parameter syariah atau pembatasan syariah juga telah diterapkan dengan standar syariah internasional seperti AAOIFI dalam melakukan pembatasan pada produk dan layanan yang memanfaatkan *hybrid contract* (Mihajat, 2014).

Product Development merupakan proses yang kompleks melibatkan banyak langkah-langkah dan membutuhkan masukan dari berbagai departemen di sebuah bank, dibutuhkan penelitian secara empiris sehingga diperoleh apa kendala yang dihadapi bank dalam pengembangan produknya (Ahmed, 2011).

Pengembangan produk keuangan syariah merupakan area dinamis yang membutuhkan sekumpulan ahli dari berbagai latar belakang untuk datang dengan produk yang memenuhi kebutuhan nasabah dan menghadirkan nilai perbankan dan keuangan syariah. Oleh karena itu, sangat penting lembaga keuangan syariah untuk

beradaptasi dengan produk konvensional dan merangsang ide-ide baru yang akan membantu perbankan dan industri keuangan Syariah Memelihara. Mungkin, aspek Syariah adalah area paling unik dari produk keuangan Syariah yang seharusnya dihadirkan sejak awal hingga akhir proses. Inti dari masalah ini adalah kreasi dan inovasi dari produk yang dapat diterima secara islami dan secara ekonomi, produk tersebut dapat diterima semua lapisan masyarakat. Perbankan dan lembaga keuangan syariah di Malaysia memiliki banyak hal untuk ditawarkan sebagaimana mereka dapat mengembangkan berbagai produk yang memuaskan. Lembaga perbankan syariah di Malaysia telah memperkenalkan fasilitas yang sama dengan di konvensional namun tentunya sesuai dengan prinsip syariah. Pengalaman mereka yang luas harus dikemukakan baik itu dalam diskusi, perbandingan, maupun analisis. Hasilnya dapat mempercepat proses pengembangan produk keuangan dan dapat membantu para praktisi untuk menawarkan produk keuangan yang disukai keduanya, nasabah dan praktisi (Muda, Jalil, 2007).

Produk perbankan yang paling banyak diminati masyarakat saat ini adalah Murabahah dan Musyarakah. Dalam buku panduan Standard Produk Perbankan Syariah Murabahah menerangkan Murabahah secara umum diterapkan melalui mekanisme jual beli barang secara cicilan dengan penambahan margin keuntungan bagi bank. Porsi pembiayaan dengan akad Murabahah saat ini berkontribusi 58% dari total pembiayaan Perbankan Syariah Indonesia. Namun dalam praktiknya di lapangan, pembiayaan Murabahah masih dipersepsikan dan diimplementasikan secara beragam oleh perbankan syariah, sehingga diperlukan standarisasi produk secara teknis operasional yang bersifat standar minimum sebagai referensi pelaksanaan produk sehingga dapat memenuhi ketentuan syariah dan peraturan perundangundangan serta prinsip kehati-hatian. Pembiayaan dengan skema Murabahah telah diaplikasikan sebagai produk unggulan perbankan syariah di berbagai belahan dunia meskipun praktik di lapangan masih memerlukan panduan standar produk untuk menghindari adanya berbagai penyimpangan. Mekanisme pembiayaan Murabahah mempunyai beberapa ciri atau elemen dasar. Yang paling utama dan membedakan pembiayaan Murabahah dengan kredit konvensional adalah adanya wujud barang sebagai underlying asset of transaction dimana barang harus tetap dalam tanggungan bank selama transaksi antara bank dan nasabah belum selesai

Begitu halnya juga dengan produk Musyarakah dan Musyarakah Mutanaqishah, keduanya diterapkan standarisasi untuk meningkatkan produk Musyarakah dan Musyarakah Mutanaqishah baik secara kualitas maupun kuantitas. Secara bahasa Musyarakah adalah bentuk umum dari usaha bagi hasil di mana dua orang atau lebih menyumbangkan pembiayaan dan manajemen usaha, dengan proporsi bisa sama atau tidak. Keuntungan dibagi sesuai kesepakatan antara para mitra, dan kerugian akan dibagikan menurut proporsi modal. Transaksi Musyarakah dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerja sama untuk meningkatkan nilai asset yang mereka miliki secara bersama-sama dengan memadukan seluruh sumber daya. Sedangkan musyarakah mutanaqishah terjadi karena dua akad yang dijalankan secara paralel. Pertama, antara nasabah dan bank yang melakukan akad musyarakah melalui penyertaan modal dalam pengelolaan suatu usaha yang akan mendatangkan keuntungan dan kedua, nasabah membeli barang modal milik bank secara berangsur sehingga modal yang dimiliki bank dalam syirkah tersebut secara berangsur-angsur berkurang (berkurangnya modal bank di sebut mutanaqishah). Musyarakah Mutanaqishah memiliki karakteristik khusus yang membedakannya dari model pembiayaan lainnya pada perbankan

syariah. Karakter utama produk Musyarakah Mutanaqishah adalah hishshah yaitu modal usaha para pihak harus dinyatakan dalam bentuk hishshah yang terbagi menjadi sejumlah unit hishshah. Konstan yaitu jumlah total nominal modal usaha yang dinyatakan dalam hishshah tersebut tidak boleh berkurang selama akad berlaku secara efektif. Wa'd yaitu bank syariah berjanji untuk mengalihkan secara komersial dan bertahap seluruh hishshah-nya kepada nasabah. Dan Intiqal al milkiyyah yaitu setiap penyetoran uang oleh nasabah kepada bank syariah, maka nilai yang jumlahnya sama dengan nilai unit hishshah, secara syariah dinyatakan sebagai pengalihan unit hishshah bank syariah secara komersial, sedangkan nilai yang jumlahnya lebih dari nilai unit hishshah tersebut, dinyatakan sebagai bagi hasil yang menjadi hak bank Syariah.

Di antara pengembangan transaksi syariah yang berbasis syirkah adalah musyarakah mutanaqishah. Musyarakah mutanaqishah terjadi karena dua akad yang dijalankan secara paralel. Pertama, antara nasabah dan bank yang melakukan akad musyarakah melalui penyertaan modal dalam pengelolaan suatu usaha yang akan mendatangkan keuntungan. Hal ini teridentifikasi jelas sebagai syirkah amwal. Kedua, nasabah melakukan usaha dengan modal bersama yang hasil usahanya dibagi sesuai kesepakatan antara bank dengan nasabah. Di samping itu, nasabah membeli barang modal milik bank secara berangsur sehingga modal yang dimiliki bank dalam syirkah tersebut secara berangsur-angsur berkurang (berkurangnya modal bank disebut mutanaqishah).

Saat ini, pasar perbankan secara umum diidentifikasi mengarah kepada permintaan terhadap layanan pinjaman cepat seperti kredit tanpa agunan dan kredit skala kecil (mikro). Hal yang sama terjadi pada perbankan syariah disebabkan target pasar yang sama dan adanya kecenderungan replikasi produk (product mirroring) perbankan syariah dari perbankan konvensional. Akan tetapi, produk semacam ini dapat menyebabkan peningkatan pembiayaan yang bersifat konsumtif. Oleh karena itu diperlukan produk penyeimbang yang mendukung sektor produktif. Selain itu, produk yang meningkatkan kebersamaan bank dan nasabah juga perlu dikaji dan dikembangkan, agar core product perbankan syariah yang merupakan sharing economics tetap dapat dipertahankan. Untuk keperluan tersebut, kajian mengenai produk bagi hasil, yaitu musyarakah mutanaqishah dan mudharabah muqayyadah harus giat dilaksanakan. Tentu saja upaya pengkajian seperti ini mesti melibatkan semua pihak, termasuk di dalamnya industri dan lembaga pendukung. Momentum ini tepat karena bertepatan dengan upaya dari pemerintah menyediakan perumahan murah bagi masyarakat. Selain itu dalam rangka percepatan pertumbuhan industri, produk-produk yang telah dipasarkan di negara lain harus terus dikaji untuk penerapannya di tanah air (Ulum, 2014).

Di era financial digital, Aprianti (2018) mengusulkan perbankan syariah harus menciptakan *competitive advantage* dengan memanfaatkan teknologi dalam transaksi e-commerce. Beragam produk yang dekat dengan masyarakat harus diciptakan dengan cara baru, yaitu memberikan pengalaman kepada masyarakat untuk lebih mengenal produk, memberikan kesan dan pengalaman baru dalam bertransaksi yang sesuai dengan prinsip syariah. Pengalaman yang berkesan dalam bertransaksi muamalah disesuaikan dengan perkembangan teknologi dengan pemanfaatan teknologi dalam setiap transaksi muamalah.

Muqorobin & Cahyo (2019) menambahkan, salah satu pendekatan pengembangan produk perbankan syariah adalah dengan parameter pendekatan maqāṣid syari'ah. Dengan adanya parameter dalam pengembangan produk perbankan syariah, maka memudahkan bagi pihak pembentuk kebijakan untuk membuat suatu inovasi produk yang patuh dan sesuai dengan nilai-nilai Islam. Parameter tersebut akan membantu pengguna untuk memahami sifat kontrak, memahami definisi, legitimasi serta tujuan kontrak dalam setiap produk yang ditawarkan bank Syariah.

Sedangkan Yozika & Khalifah (2017) berpendapat mengembangkan pembiayaan ke sektor korporasi dengan cara menerapkan: 1) pembiayaan sindikasi, yakni pembiayaan yang diberikan kepada satu mudharib atau debitur oleh bankbank yang tergabung dalam satu kerjasama (musyarakah). 2) Inovasi dengan *Trade Finance*, fasilitas yang diberikan untuk membiayai kegiatan perdagangan debitur yang berkaitan dengan transaksi perdagangan luar negeri (ekspor-impor) maupun dalam negeri (jual beli). 3) Produk pengelolaan kas. 4) Pembiayaan Start up, adalah usaha dengan menggunakan basis teknologi informasi untuk produknya. 5) *Business Development*, yaitu salah satu fungsi manajemen perusahaan dalam upaya untuk mengembangkan bisnis yang dimiliki oleh perusahaan.

Sudah menjadi kenyataan bahwa industri keuangan dan perbankan syariah menghadapi sejumlah tantangan utama antara lain persoalan Sumber Daya Manusia yang dianggap masih kurang memadai dan profesional, Permodalan (dana) yang relatif masih kecil dan terbatas, adanya kesenjangan antara konsep syariah dalam pengelolaan bank syariah dengan kenyataan operasionalisasi di lapangan, regulasi yang masih belum cukup mempekecil kesenjangan antara yang ideal dengan operasionalisasi di lapangan, rendahnya sosialisasi dan edukasi yang berimbas pada rendahnya tingkat kepercayaan umat Islam, pengembangan industri keuangan dan perbankan syariah yang masih belum terumuskan dan tersosialisasikan secara utuh dan komprehensif.

Ada pula tantangan terkait dengan arah pengembangan produk industri keuangan dan perbankan syariah. Tantangan tersebut antara lain bisa dilihat dari adanya anggapan kritis pengembangan produk yang dianut di Indonesia menggunakan pendekatan pragmatis yang semakin mendekat ke kutub liberalis. Oleh karenanya perlu ada pemikiran mendasar agar arah pengembangan produk industri keuangan dan perbankan Islam bisa tetap mengakar pada rumah besar keislamannya.

Problematika selanjutnya adalah upaya meletakkan industri keuangan dan perbankan Islam dalam neraca keseimbangan antara mengejar keuntungan sebagai lembaga komersial dengan terus meningkatkan kinerja lembaga di satu sisi dan upaya tetap memenuhi standar syariah menciptakan kemaslahatan di sisi yang lain. Perbankan syariah perlu dijaga keseimbangannya agar tetap mampu bersaing memenuhi kebutuhan masyarakat baik Muslim maupun non Muslim dengan mengedepankan kemampuan mengembangkan produk unggulan yang mampu memenuhi kebutuhan masyarakat sembari mampu meningkatkan layanan berbasis teknologi finansial. Lembaga keuangan dan perbankan Islam harus mampu melayani semua segmen usia mulai masyarakat berusia tua, menengah, sampai generasi muda milenial yang memiliki orientasi kebutuhan yang berbeda-beda dan fitur layanan yang berbeda-beda pula.

Industri keuangan dan perbankan syariah juga dihadapkan pada tantangan kemunculan lembaga keuangan mikro berbasis teknologi finansial yang menjanjikan akses permodalan/pembiayaan kepada masyarakat kecil. Lembaga

keuangan dan perbankan Islam diharapkan mampu mengembangkan produk yang diharapkan juga dapat melayani kebutuhan pembiayaan mikro yang bisa bersaing dengan lembaga keuangan mikro berbasis teknologi finansial. Kemudahan mengakses pembiayaan dan jangkauan yang luas menjadi salah satu modal utama agar perbankan Islam bisa menyahuti kebutuhan masyarakat atas pembiayaan yang mudah, murah, dan cepat diakses oleh masyarakat.

Salah satu unsur penting dalam pengembangan produk lembaga keuangan dan perbankan syariah adalah pengembangan akad yang tidak hanya terbatas pada akad-akad klasik. Perbankan syariah perlu memperluas inovasi produk lewat pengembangan akad-akad inovatif berbasis multi akad (*hybrid contract*) yang mengakar pada akad klasik namun dimungkinkan untuk dikembangkan agar dapat makin variatif dalam memenuhi kebutuhan finansial masyarakat sesuai dengan karakteristik nasabah.

Tentu saja, salah satu problematika terbesar pengembangan produk lembaga keuangan dan perbankan Islam adalah masalah kepercayaan. Untuk itu lembaga keuangan dan perbankan Islam perlu didorong harus tetap mengakar pada Maqasid syariah. Produk-produk yang dikembangkan oleh lembaga keuangan dan perbankan Islam tidak sekedar didorong memenuhi aspek kehalalan sebagaimana dituntut dalam fatwa-fatwa DSN MUI, namun juga didorong mampu memenuhi aspek kemaslahatan umat. Produk lembaga keuangan dan perbankan Islam harus halal lagi baik. Dengan demikian, tingkat kepercayaan masyarakat akan semakin meningkat karena nasabah akan semakin merasakan kontribusi lembaga keuangan dan perbankan Islam terhadap kemaslahatan umat dalam produk-produk yang dikembangkan.

Kesimpulan

Pengembangan produk perbankan Syariah harus terus dilakukan untuk tetap dapat bertahan di tengah berkembangnya berbagai macam transaksi dan aktivitas ekonomi baik yang masih tradisional hingga digital. Diperlukan berbagai inovasi produk namun tetap mengedepankan prinsip dan tidak melanggar ketentuan Syariah. Diperlukan fatwa MUI dan berbagai masukan baik dari para ahli fiqh, Dewan Syariah Nasional (DSN), Dewan Pengawas Syariah (DPS) dan stakeholder lainnya untuk terus mengembangkan produk-produk perbankan Syariah agar tetap eksis dan dapat menjadi pilihan masyarakat luas.

Para praktisi dituntut secara kreatif melakukan inovasi produk; regulator membuat regulasi yang mengatur dan mengawasi produk yang dilaksanakan oleh praktisi, Dewan syariah dituntut secara aktif dan kreatif mengeluarkan fatwa-fatwa yang dibutuhkan industri sesuai tuntutan zaman, dan akademisi pun dituntut memberikan pencerahan ilmiah dan tuntunan agar produk maupun regulasi mendukung kebutuhan industri modern dan benar-benar tidak menyimpang dari prinsip-prinsip Syariah. Mensinergikan antara berbagai pihak di atas menjadi persoalan tersendiri yang perlu diteliti lebih lanjut sebagai penguatan perbankan Syariah ke depan terkait tugas pokok dan fungsinya masing-masing.

Daftar Pustaka

- Ahmed, Habib. 2011. *Product Development an Islamic Banks*. Edinburgh University Press. 272
- Al Fitri S.Ag. (2014), *Beberapa Permasalahan Perbankan di Indonesia*, Arsip PA Manna. <http://www.arsip.pa-manna.go.id>
- Al Yozika, Ferlangga & Nurul Khalifah. 2017. *Pengembangan Inovasi Produk Keuangan dan Perbankan Syariah dalam Mempertahankan dan Meningkatkan Kepuasan Nasabah*. Jurnal Edunomika, STIES AAS Surakarta, Vol. 01, No. 02.
- Apriyanti, Hani Werdi. 2018. *Model Inovasi Produk Perbankan Syariah di Indonesia*. *Economica: Jurnal Ekonomi Islam*, Univ. Islam Sultan Agung Semarang. Vol. 9, No. 1
- Gemina, Dwi. 2011. *Strategi Pengembangan Produk Bank Syariah di Indonesia*” *Jurnal Sosial Humaniora* Vol. 2, No. 1
- Mihajat, Muhammad Iman Sastra. 2014. *Hybrid Contract in Islamic Banking and Finance: A Proposed Shariah Principles and Parameters for Product Development*. Paper Islamic Management and Business Vol. 2, No. 2.
- Muda, Muhammad & Jalil, Abdullah. (2007). *Islamic Financial Product Development: Shariah Analysis*. Conference Paper. IIUM Institute of Islamic Banking and Finance.
- Muqorobin, Ahmad & Cahyo, Eko Nur. 2019. *Parameter Pengembangan Produk-Produk Perbankan Syariah Dengan Pendekatan Maqasid Syariah*. *Jurnal Ekonomi Islam*, Univ. Darussalam Gontor, Vol. 5, No. 2.
- Najib, Mohamad Ainun. “*Penguatan Prinsip Syariah pada Produk Bank Syariah*,” *Jurnal Jurisprudence*, Vol. 7 No. 1.
- Rusydiana, Aam Slamet. 2016. *Analisis Masalah Pengembangan Perbankan Syariah Di Indonesia: Aplikasi Metode Analytic Network Process*. *Esensi: Jurnal Bisnis dan Manajemen*: 237-246.
- Rusydiana, Aam Slamet. 2018. *Indeks Malmquist untuk Pengukuran Efisiensi dan Produktivitas Bank Syariah di Indonesia*. *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan*, Vol. 26, No. 1.
- Satria, Rio. 2014. *Produk Perbankan Islam di Indonesia dan di Negeri Jiran*. <http://www.pta-jambi.go.id/>
- Syukron, Ali. 2013. *Dinamika Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia*. *Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam*, Vol. 3, No. 2.
- Ulum, Fahrur. 2014. *Inovasi Produk Perbankan Syariah di Indonesia*. *Jurnal Al-Qanun*, UIN Sunan Ampel Surabaya, Vol. 17, No. 1.

Wiroso. 2011. *Produk Perbankan Syariah*. Jakarta: LPFE Usakti.

Yumna, Aimatul. 2019. *Examining Financial Needs of banking customers for product development in Islamic banking in Indonesia a Maslahah pyramid Approach*” International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management. Vol. 12 No. 5.

ZA, T. Abrar. 2016. *Hiwalah dan Aplikasinya dalam Produk Bai’ Al-Istishna’ di Bank Syariah*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa. Vol. 1, No. 2.