

Pesatnya pertumbuhan bank syariah di Indonesia, belum dibarengi oleh pemahaman dan pengetahuan masyarakat tentang sistem operasional perbankan syariah. Meski bank syariah terus berkembang setiap tahunnya, namun dikalangan masyarakat Indonesia masih belum mengenal apa dan bagaimana bank syariah menjalankan kegiatan bisnisnya. Umumnya masyarakat masih beranggapan bahwa bank syariah tak ubahnya seperti bank konvensional yang hanya diberi label syariah saja.

Produk-produk yang ditawarkan oleh bank syariah, menurut mereka, hanyalah produk-produk bank konvensional yang dipoles dengan penerapan akad-akad yang berkaitan dengan syariah. Sehingga hal ini justru memunculkan anggapan masyarakat bahwa kata syariah hanya sekedar lipstik dalam perbankan syariah.

Hal inipun dipertanyakan oleh mereka, karakteristik dasar yang melandasi sistem operasional perbankan syariah, yaitu sistem bagi hasil. Karena sistem bagi hasil dalam prakteknya masih menyerupai sistem bunga bagi bank konvensional. Begitu pula penyaluran dana bank syariah yang lebih besar bertumpu pada pembiayaan murabahah, yang mengambil keuntungan berdasarkan margin, dianggap oleh masyarakat hanyalah sekedar polesan dari cara pengambilan bunga pada bank konvensional.

Secara praktek pengambilan margin yang dilakukan oleh perbankan syariah seperti pengambilan bunga yang dilakukan perbankan konvensional. Hal inipun disebabkan pula oleh sistem pembayarannya yang dilakukan secara kredit. Cara seperti ini yang menyebabkan melekatnya anggapan masyarakat bahwa bank syariah seperti bank konvensional pada umumnya.

Opini bahwa bank syariah sama dengan bank konvensional, tidak hanya pada masyarakat awam saja, tetapi juga pada mereka kaum intelektual. Menurut mereka masih sangat sulit untuk membedakan antara bagi hasil, margin dan bunga bank konvensional. Kalaupun bisa hanyalah pada tataran teorinya saja, sedang prakteknya masih terlihat rancu untuk membedakan bagi hasil, margin dan bunga.

Meski secara teoritis sistem bagi hasil dengan akad mudharabah dan musyarakah sangat baik, namun yang terjadi pembiayaan perbankan syariah dengan pola tersebut belum menjadi barometer bank syariah, sehingga perbandingannya cukup kecil jika dibandingkan dengan pembiayaan dengan pendapatan tetap. Hal tersebut lebih disebabkan pada tuntutan yang harus dipenuhi oleh bank syariah yang mengikuti struktur bank komersial. Untuk bank komersial dituntut untuk membagikan pendapatan atau return secara tetap bagi dana pihak ketiga di setiap bulannya. Sehingga pembiayaan dengan basis pendapatan tetap cenderung menjadi pilihan bagi bank syariah.

Menyikapi dari kondisi yang terjadi pada masyarakat dan juga pada bank syariah, dibutuhkan dari semua unsur, baik lembaga ataupun perorangan yang berkepentingan dengan berkembangnya ekonomi dan keuangan syariah, untuk lebih jauh memperkenalkan pada semua lapisan masyarakat secara terus menerus dan berkesinambungan. Disamping, dari pihak praktisi keuangan dan bisnis syariah untuk mempersiapkan sistem, jaringan dan manajemen bank syariah yang mengacu pada profesionalisme.

Agar bagaimana sistem bagi hasil menjadi karakteristik operasional bank syariah, tentunya banyak hal yang harus dibenahi dan dipersiapkan, disamping perbaikan pada sistem, jaringan dan manajemen, mempersiapkan sumber daya manusia yang paham dan mengerti ekonomi dan keuangan syariah, baik teori dan praktek, merupakan kondisi mendasar bagi bank syariah untuk dipersiapkan.

Menurut Hanawijaya, untuk mendukung target market share 5% pada akhir 2008, dibutuhkan jaringan kantor bank syariah sebanyak 2.289 kantor. Keberadaan kantor bank syariah pada akhir 2006 sebanyak 630 kantor, jadi bank syariah harus meningkatkan jumlah kantor sebanyak 1.659 kantor. Hal ini didasarkan pada asumsi bahwa rata-rata aset perkantor bank syariah yang mencapai Rp. 40 milyar. Implikasinya adalah dibutuhkan tambahan 41.475 sumber daya manusia dalam jangka waktu 2 tahun, dengan asumsi 1 kantor cabang membutuhkan 25 personil.

Jika rata-rata aset per kantor bank syariah dapat ditingkatkan hingga 50% dari rata-rata aset per kantor bank konvensional, atau senilai Rp. 95 milyar, maka jumlah kantor yang dibutuhkan untuk mendukung pencapaian target market share 5% adalah 964 kantor, atau mengalami peningkatan sebanyak 334 kantor. Implikasinya adalah jumlah sumber daya manusia yang dibutuhkan adalah sebanyak 8.350 personil, yang harus dipenuhi dalam waktu 2 tahun.

Kebutuhan akan sumber daya manusia untuk mendukung perkembangan perbankan syariah, tidak hanya pada mereka yang bekerja dan menjalankan operasional bank syariah. Namun, sumber daya yang perlu dipersiapkan juga adalah mereka yang secara langsung atau tidak langsung berinteraksi dengan bank syariah. Menurut Didin Hafidhuddin, ada lima komponen sumber daya manusia yang perlu diperhatikan, yaitu pemilik modal, pelaku usaha, bankir, penyuluh dan pengambil kebijakan. Mereka akan saling berkaitan antara satu sama lain demi terciptanya kemajuan perbankan syariah.

Disamping kebutuhan sumber daya manusia yang cukup mendesak, perlu kiranya di setiap bank syariah dibentuk sebuah lembaga consumer protection, yang dijadikan bank syariah sebagai, pertama fasilitator yaitu memfasilitasi bank dan nasabah untuk memberikan penjelasan tentang produk-produk bank syariah, serta . Kedua mediator, hal ini diperlukan jika terjadi kesalahan atau ketidakpuasan antara masing-masing pihak, lembaga consumer protection dapat memediasi antara keduanya, sehingga tidak terjadi perselisihan yang akan merugikan bagi kedua belah pihak. Ketiga eksekutor, pada fungsi ini lembaga consumer protection diberi wewenang penuh untuk menyelesaikan seluruh permasalahan yang berkaitan dengan nasabah dan bank syariah. Intinya lembaga ini merupakan bentuk pendampingan yang perlu diberikan oleh manajemen bank syariah untuk karyawan dan nasabahnya.

di tulis oleh Ach. Bakhrul Muchtasib

sumber : <http://www.pkes.org/>