

## STRATEGI PENGEMBANGAN BANK SYARIAH DI INDONESIA

Oleh: Purwanto

### Abstrak

*Pertumbuhan industri perbankan Indonesia dipicu melalui kebijakan pemerintah dengan dikeluarkannya Paket Deregulasi 27 Oktober 1988 atau di kenal dengan nama Pakto 88, serta usaha pemerintah melalui kebijakan Bank Indonesia memfasilitasi pembentukan skim penjaminan kredit. Disisi mikro, skim penjaminan kredit ini sangat membantu industri perbankan atau debitur untuk mengambil kerugian yang akan muncul sebagai akibat debitur tak mampu lagi melaksanakan kewajiban pembayaran kepada bank. Disisi makro, tersedianya skim penjaminan kredit tersebut diharapkan mampu meningkatkan akses kredit perbankan dan mendorong pertumbuhan kegiatan usaha pada sektor ekonomi.*

*Kehadiran Bank Syariah di Indonesia merupakan hasil dinamika pembangunan nasional yang menuntut partisipasi masyarakat pada umumnya dan masyarakat muslim pada khususnya untuk ikut mendorong pertumbuhan ekonomi Indonesia. Pertumbuhan ekonomi dengan indikator pendapatan perkapita penduduk yang tinggi secara umum menunjukkan terciptanya tingkat kesejahteraan rakyat yang baik. Bank Syariah Indonesia yang dipelopori oleh umat Islam berdasarkan prinsip bahwa selama ini praktik perbankan yang dilaksanakan oleh bank konvensional tidak sesuai dengan kaidah syariah. Praktik bank konvensional dilihat dari sudut pandang agama Islam masih terjadi adanya riba dalam perolehan pendapatan.*

*Bank Syariah dalam operasionalnya tidak mengkhususkan diri pada segmen muslim saja tetapi juga memberikan pelayanan kepada masyarakat umum non muslim. Strategi inilah yang sekiranya menjadikan Bank Syariah Indonesia mempunyai kekuatan dalam menghadapi persaingan di pasar industri perbankan.*

### Pendahuluan

#### 1. Perkembangan industri Perbankan di Indonesia

Perkembangan industri perbankan nasional mengalami pasang surut sejak dekade terakhir ini. Kemelut perbankan yang menyita banyak perhatian adalah sejak terjadinya krisis ekonomi pada tahun 1997 yang lalu. Krisis ekonomi di negeri kita

sampai melebar ke krisis multi dimensi, artinya tidak hanya terbatas pada sektor perekonomian saja tetapi berlanjut pada krisis sosial, krisis kepercayaan (*emotional effect*), krisis budaya, dan akhirnya menimbulkan kecemburuan dan ketegangan antar suku dan agama.

Situasi ini memiliki dampak negatif terhadap pertumbuhan ekonomi nasional dan tak terkecuali terhadap industri perbankan nasional yang di tandai antara lain dengan terkikisnya permodalan bank, meningkatnya "*non performing loans*" (NPLs) dan penutupan beberapa bank (*Bank Take Over*). Langkah pemerintah untuk menyehatkan kehidupan perbankan yang kronis dapat dilakukan dengan *re-covering*, penyuntikan dana segar, akuisisi, dan sebagainya. Cara penyehatan tersebut hanya bersifat sementara (insidental) agar tidak berakibat langsung/merugikan langsung kepada para nasabah (perlindungan nasabah). Maka dari itu suatu model yang dikembangkan untuk menumbuh kembangkan sektor perbankan ini dikenal dengan Arsitektur Perbankan Indonesia (API). Arsitektur

Perbankan Indonesia (API) merupakan tatanan industri perbankan yang menekankan berbagai aspek yaitu: restrukturisasi perbankan, pengaturan dan pengawasan bank, manajemen internal bank, infrastruktur pendukung industri perbankan, dan juga masalah perlindungan dan pemberdayaan nasabah.

Kehidupan dan perkembangan perbankan di Indonesia dikelompokkan ke dalam empat periode yaitu: "periode pertumbuhan yang sangat pesat pada kurun waktu 1988/1995. Pertumbuhan ini dipicu dengan keluarnya Paket Deregulasi 27 Oktober 1988, kemudian dikenal dengan istilah Pakto 88, berisi antara lain relaksasi ketentuan permodalan untuk pendirian bank baru dengan persyaratan lunak. Akibatnya pertumbuhan bank mengalami peningkatan luar biasa, misalnya pertumbuhan bank umum berskala kecil dan menengah sebelum tahun 1988 berjumlah 111 buah bank, melalui Pakto 88 menjadi 240 buah bank pada periode 1994/1995. Sementara itu jumlah Bank Perkreditan Rakyat (BPR) sebelum tahun 1988 berjumlah 8.041 menjadi 9.310 pada periode 1996." (Muliaman D Hadad, 2004 : 3-4)

#### 2. Tantangan Industri Perbankan Nasional

Permasalahan yang dihadapi oleh industri perbankan baik saat ini maupun masa yang akan datang semakin besar dan kompleks sejalan dengan semakin cepatnya perubahan yang terjadi baik di dalam maupun di luar perbankan dan arus globalisasi yang semakin dekat dan tidak bisa dibendung lagi. Permasalahan yang muncul baik internal maupun eksternal akan berpengaruh secara signifikan terhadap pertumbuhan sektor perbankan nasional.

Tantangan-tantangan tersebut seperti yang dikatakan oleh Muliaman D Hadad (2000 : 14) sebagai berikut:

- a. "Kapasitas pertumbuhan kredit yang masih rendah
- b. Struktur perbankan yang belum optimal

- c. Kebutuhan masyarakat belum sepenuhnya terpenuhi
- d. Kapabilitas perbankan yang masih rendah
- e. Profitabilitas dan efisiensi operasional bank yang tidak *sustainable*
- f. Infrastruktur perbankan Indonesia belum sepenuhnya terpenuhi
- g. Perlindungan nasabah yang masih harus ditingkatkan
- h. Masih lemahnya dalam bidang teknologi informasi (TI)
- i. Pengawasan bank yang belum efektif
- j. Koordinasi pengawasan hasil perlu diperkuat
- k. Suber Daya Manusia bidang pengawasan perlu di sempurnakan"

### 3. Arah Kebijakan Perbankan

Berdasarkan pada permasalahan diatas maka Bank Indonesia sebagai ban sentral harus segera menyusun *policy recommendations* mengenai usaha-usaha untuk menyetatkan perbankan nasional dalam satuan periode yang definitif, misalnya kebijakan periode lima atau sepuluh tahunan kedepan untuk merekomendir terhadap masukkan-masukkan dari berbagai *stakeholders*.

Tantangan ke depan di arena global ini sangat besar khususnya yang berkaitan dengan SDM yang bersih, profesional, dan efisien. Atau dengan kata lain perbankan nasional harus segera melakukan konsolidasi internal dan eksternal untuk menciptakan *Good Corporate Governance*. Sejalan dengan program tersebut maka Bank Indonesia sebagai Bank Sentral perlu segera memperbaiki fungsi pengawan, norma-norma teknis dan operasional yang lain secara spesifik. Suatu kebijakan yang baik bahwa peran ini sekarang di tangani oleh Arsitektur Perbankan Indonesia (API), dengan sasaran:

- a. Menciptakan struktur perbankan domestik yang sehat yang mampu memenuhi kebutuhan masyarakat dan mendorong pembangunan ekonomi nasional yang berkesinambungan;
- b. Menciptakan sistem pengaturan dan pengawasan bank yang efektif dan mengacu pada standar internasional;
- c. Menciptakan industri perbankan yang kuat dan memiliki daya saing yang tinggi serta memiliki ketahanan dalam menghadapi risiko;
- d. Menciptakan *good corporate governance* dalam rangka memperkuat kondisi internal perbankan nasional;
- e. Mewujudkan infrastruktur yang lengkap untuk mendukung terciptanya industri perbankan yang sehat;
- f. Mewujudkan pemberdayaan dan perlindungan nasabah pengguna jasa perbankan. (Muliaman D Hadad, 2004:16)

### B. Bank Syariah di Indonesia (Antara Teori dan Implementasi)

Kualitas kesejahteraan masyarakat dapat diukur melalui tinggi rendahnya pendapatan

perkapita yang dapat dicapai dalam kurun waktu tertentu. Tingkat pendapatan perkapita yang relatif tinggi memberikan indikasi bahwa masyarakat telah memenuhi indikator kualitas hidup walaupun tingkat keadilannya sulit dicapai. Upaya peningkatan pendapatan perkapita diperlukan pembangunan ekonomi secara konsisten dengan tersedianya sumber dana yang memadai, melalui penggalangan dana masyarakat dan lembaga-lembaga keuangan termasuk di dalamnya Bank Syariah dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah lainnya. Muliaman D Hadad (2000 : 17) mengatakan bahwa "Di samping memiliki bank-bank umum yang bersifat bank internasional, bank nasional, dan bank dengan fokus tertentu, struktur perbankan nasional ke depan juga akan tetap memiliki Bank Perkreditan Rakyat (BPR) yang selama ini telah ikut berpartisipasi dalam industri perbankan nasional. Dalam jangka panjang BPR-BPR tersebut diharapkan dapat menjadi BPR yang beroperasi secara lebih efisien dan mampu menyediakan pinjaman dengan suku bunga yang lebih murah"

Bank Syariah atau BPR Syariah memiliki daya tarik spesifik, karena penduduk Indonesia 87% beragama Islam maka secara psikologis mereka memiliki keterikatan vertikal dan horisontal serta kepercayaan yang kuat terhadap pengelolaan uang/harta melalui norma-norma dan kaidah-kaidah ke-Islaman. Sehingga Bank Syariah atau Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Syariah berpeluang besar dalam berkiprah di industri perbankan nasional.

### C. Memperkuat Daya Saing Bank Syariah, Bank Perkreditan Rakyat Syariah dan Strategi Pengembangannya

Bank Syariah dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPR) sebagai bagian dari industri perbankan nasional memberikan andil yang cukup besar bagi perekonomian nasional. Kegiatan usaha Bank Syariah dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah terfokus untuk UMKM dengan memberikan kesempatan yang lebih besar bagi kelompok masyarakat mikro, dan menengah tersebut. Bank Syariah dan Bank Perkreditan Syariah dimana visi dan misinya berbasis syariat Islam maka segmen pasar bank tersebut memiliki karakteristik unik. Setidaknya secara psikologis para nasabah khususnya yang beragama Islam dengan prinsip "*carilah pahala mungkin selagi masih hidup*" mereka melalui pertimbangan rasional akan mendukung keberadaan bank syariah.

Upaya pemerintah untuk meningkatkan daya saing Bank Syariah dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah sangatlah wajar bila mereka memberikan kemudahan kepada pengelola dalam upaya mengembangkan usahanya tanpa harus menambah modal sepanjang syarat-syarat *prudensial* telah dipenuhi. Upaya pemberdayaan Bank Perkreditan Rakyat Syariah untuk meningkatkan daya saing dilakukan secara bersama sama melalui kerja sama dengan bank-bank umum dengan "*linkage program*" dalam arti seluas-luasnya tidak hanya yang terkait dengan masalah finansial saja melainkan termasuk di dalamnya pemberdayaan SDM melalui pendidikan dan pelatihan perbankan, teknik pemasaran perbankan, strategi perluasan produk dan jaminan

serta pengembangan kompetensi pengelolaan perbankan secara terus menerus.

Secara strategis, segmen pasar BPR/Bank Syariah adalah kelompok mikro dan menengah sangat dimungkinkan mereka memiliki kedekatan psikologis dengan para nasabah yang jumlahnya sangat besar. Dengan demikian secara signifikan bisa mempercepat akses aliran kredit perbankan kepada masyarakat umum. Kemudahan lain yang ditawarkan oleh Bank Indonesia terkait dengan masalah kredit dan risiko, yang dikutip oleh Muliaman D Hadad (2000 : 22) menyebutkan "Bank Indonesia memfasilitasi pembentukan skim penjaminan kredit. Dari sisi mikro, skim penjaminan kredit ini sangat diperlukan oleh perbankan maupun debitur untuk mengambil alih kerugian yang akan muncul sebagai akibat debitur tidak mampu lagi melaksanakan kewajiban pembayaran kepada bank. Sedangkan dari aspek makro, tersedianya skim penjaminan kredit tersebut diharapkan akan mampu meningkatkan akses kredit perbankan sehingga dapat mendorong pertumbuhan kegiatan usaha pada sektor-sektor ekonomi secara keseluruhan."

Bank Syariah yang bernafaskan ke-Islaman beroperasi atas dasar bagi hasil diharapkan dapat memenuhi kebutuhan masyarakat kecil (miskin) Indonesia dalam hal pelayanan jasa perbankan yang sesuai dengan prinsip Syariah. Sekaligus dapat menggerakkan potensi dan aspirasi masyarakat muslim terhadap pembangunan bangsa dan negara. Kondisi ini merupakan peluang positif dan strategis dalam pengembangan jasa perbankan khususnya Bank Syariah yang bernafaskan ke-Islaman.

Strategi lain yang menarik disimak dalam pengembangan Bank Syariah adalah produk-produk yang ditawarkan. Produk Bank Syariah seperti halnya produk-produk bank konvensional lainnya, memiliki karakteristik unik tetapi mudah untuk diterima. Produk Bank Syariah mengacu pada prinsip-prinsip syariah, maka dari itu produk Bank Syariat (Bank Islam) menurut Rusjdin,

a. Produk yang dibeli (sisi penerahan dana masyarakat) meliputi:

- 1) *Al Waidah*, (titipan amanat) dari pihak pemilik uang dimana pihak bank diwajibkan untuk menjaga dengan baik uang tersebut karena dapat diambil oleh pemiliknya setiap waktu yang dikehendakinya. Dalam praktik perbankan disebut rekening simpanan lancar berupa giro dan tabungan (*Current account dan Saving account*)
- 2) *Al Mudharabah*, (simpanan yang diinvestasikan). Prinsip *Mudharabah* yaitu ada pihak yang menyediakan dana saja (*shahib al'mal*) dan ada pihak yang bertanggung jawab atas pengelolaan usaha saja (*mudharib*). Keuntungan dibagi sesuai dengan risiko laba yang telah disepakati bersama dan mana kala rugi *shahib al'mal* akan kehilangan imbalan dari kerja keras dan manajerial skill yang di sumbangkannya.

b. Produk produk yang dijual (dari sisi penyaluran dana) Pada sisi penyaluran dana pelayanan bank kepada masyarakat diikuti prinsip yang merupakan sumber pendapatan bank Islam yaitu:

- 1) *Al Mudharabah*, ditetapkan pada semua jenis pembiayaan penuh yang merupakan penyertaan ad-hok tanpa campur tangan pengelolaan bank pada suatu usaha atau proyek dengan jangka waktu yang sangat luwes dengan bagi hasil menurut perjanjian.
- 2) *Al Musyarakah*, ditetapkan pada semua jenis pembiayaan sebagian yang merupakan penyertaan dengan campur tangan pengelolaan bank pada suatu usaha atau proyek.
- 3) *Al Murabaha*, diterapkan pada semua jenis pembiayaan penuh yang merupakan talangan dana untuk pengadaan barang ditambah keuntungan yang disepakati dengan sistem pembayaran tangguh.
- 4) *Al Baitu Bhithaham Ajil*, diterapkan pada semua jenis pembiayaan penuh yang merupakan talangan dana untuk pengadaan barang ditambah keuntungan yang disepakati dengan sistem pembayaran dicicil
- 5) *Al Ijarah*, ditetapkan pada semua jenis pembiayaan penuh yang merupakan talangan dana pengadaan barang ditambah dengan keuntungan yang disepakati dengan sistem pembayaran sewa **tanpa diakhiri** dengan pemilikan
- 6) *Al baitu Takjiri*, diterapkan pada semua jenis pembiayaan penuh yang merupakan talangan dana untuk pengadaan barang ditambah dengan keuntungan yang disepakati dengan sistem pembayaran sewa **yang diakhiri** dengan pemilikan
- 7) *Al Qardul Hasan*, diterapkan pada semua jenis pembiayaan penuh atau sebagian yang merupakan talangan dana baik tunai maupun untuk pengadaan barang disertai kewajiban membayar biaya administrasi dengan sistem pembayaran tangguh atau dicicil sesuai dengan kesepakatan
- 8) Jasa-jasa bank lainnya, seperti: jaminan bank (*al kafalah*), transfer hutang (*al hiwalah*), pelayanan khusus kepada nasabah, pesanan atas nasabah (*L/C*) atau al wakalah Jual beli *valas (al sarf)* (H Rusjdin, 1999 : 75)

#### D. Teori Mekanisme Pasar Dalam Syariah

Sistem pasar yang dicita-citakan oleh semua pihak adalah terciptanya persaingan sempurna. Asas ini menjadi pemicu para pelaku pasar untuk dapat bersaing sehat baik di pasar lokal maupun global. Indikasi penetrasi dan monopoli dari pelaku pasar tertentu akan berakibat pada kualitas produk. Sedangkan sistem pasar dibawah pengaruh semangat Islam didasarkan pada dua asumsi, yaitu: asas rasionalitas dan asas persaingan sempurna. Asas ini bermakna bahwa tujuan konsumen adalah untuk memaksimalkan kepuasan dan tujuan pengusaha adalah untuk memaksimalkan keuntungan.

Adapun ciri-ciri penting pendekatan Islam dalam mekanisme pasar dapat diuraikan sebagai berikut:

- a. Penyelesaian masalah ekonomi yang asasi-penggunaan produk dan pembagian sesuai dengan tujuan mekanisme pasar
- b. Dengan berpedoman pada ajaran Islam, para konsumen diharapkan bertingkah laku sesuai yang menjadikan mekanisme pasar dapat mencapai tujuan
- c. Jika perlu campur tangan negara dianggap sebagai unsur penting yang memperbanyak atau menggantikan mekanisme pasar, untuk tujuan ini benar-benar tercapai. (Rusjdi, 1999 : 75)

Selanjutnya Rusjdi mengatakan bahwa "Secara khusus pemasaran produk bank Islam di Indonesia dilakukan dengan strategi sebagai berikut:

- 1) Dilihat dari segi penyaluran dana
  - (a) Dasar pertimbangan penyaluran dana adalah kelayakan usaha, bukan kelayakan kredit, sehingga semua pengusaha yang layak usahanya mendapat kesempatan usaha
  - (b) Jaminan ditekankan pada kemampuan membayar dari usaha, jaminan kebendaan adalah sekunder
  - (c) Barang modal yang ditalangi pembayarannya oleh bank menjadi menjadi jaminan hutang secara notarial selama hutangnya belum lunas
  - (d) Mendorong pengelolaan profesional dari usaha nasabah
  - (e) Memungkinkan memperluas jaringan usaha antara komoditas konsumen satu dengan perantara, pedagang, atau produsen lainnya
- 2) Dilihat dari segi pengerahan dana masyarakat
  - a) Berdasarkan pengalaman bank-bank Islam di dunia, Return on Investment (ROI) dengan sistem bagi hasil sama saja bahkan kadang-kadang lebih besar dari Return on Investment dengan sistem bunga
  - b) Andaikata return on investment dengan sistem syariah Islam lebih rendah, penyimpanan cenderung menghitung return on investment bagi bakti i badahnya sesuai dengan syariah Islam
  - c) Daya tarik pada pengelolaan dana yang memberi keuntungan yang layak dimana para penyimpan dana merasa lebih aman lahir dan batin. (1999 : 77)
  - d) Dengan keberhasilan pembangunan disektor agama, manusia lebih cenderung lebih sadar agama, dan lebih bersimpati dengan sistem yang diyakini menurut agamanya
  - e) Menghadapi dunia dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, serta arus globalisasi manusia cenderung mencari kepuasan lahir dan batin dengan agama, karenanya sistem bank Islam akan semakin menarik

#### E. Strategi Pemasaran Untuk Mengembangkan Bank Syariah

Usaha pengembangan Bank Syariah ini digunakan strategi marketing mix dari Kotler dengan dipadukan dengan prinsip-prinsip syariah mengenai dasar halal dan tidaknya perniagaan. Menurut analisis Rusjdi (2000) pelaksanaan strategi Marketing Mix tersebut adalah:

##### 1. Penetapan produk

- a. Dasar halalnya perniagaan adalah saling meridhoi antara pembeli dan penjual. Penipuan, pendustaan, dan pemalsuan adalah hal-hal yang diharamkan
- c. Segala yang ada di bumi ini berupa perniagaan dan apa yang tersimpan didalam, maknanya seperti kebathilan yang tidak kekal dan dan tidak tetap, hendaknya tidak melalaikan orang berakal untuk mempersiapkan diri demi kehidupan akhirat yang lebih baik dan kekal.
- d. Mengisyaratkan bahwa sebagian jenis perniagaan mengandung makna memakan harta dengan bathil. Sedangkan pembatasan nilai sesuatu dan menjadikan harganya sesuai dengan ukurannya berdasarkan neraca yang lurus, hampir-hampir merupakan sesuatu yang mustahil. Oleh karena itu disini berlaku toleransi jika salah satu diantara dua benda pengganti penyebab tambahnya harga-harga itu adalah kepandaian pedagang didalam menghiasi barang dagangannya dengan kata lain indah tanpa pemalsuan dan penipuan maka produk ini halal dan tidak bathil.

Kata bathil menurut Rusjdi, mengandung makna sebagai berikut:

- 1) "Riba, karena ia memakan harta orang lain tanpa ada tukaran dan imbalan dari pelakunya
- 2) Segala bentuk suap yang diberikan kepada penguasa
- 3) Sedekah yang diterima oleh orang yang mampu berusaha dan cukup
- 4) Orang mampu yang berusaha mengambil sedekah, selama ia tidak terpaksa
- 5) Upah jampi-jampi ramalan, azimat, mengkhawatamkan Al Qur'an dan baca surat yasin untuk sesuatu hajat atau memberi berkah kepada si mati
- 6) Melanggar hak orang dengan menggasak manfaat yaitu mempekerjakan orang dengan tidak memberinya upah atau mengurangi upah, menunda nunda upah orang lain yang telah dijanjikan atau upah yang patut
- 7) Berbagai bentuk kicuhan dan tipuan seperti yang dilakukan para makelar berupa pemalsuan barang atau pemalsuan mutu barang. Mereka memuji barang yang jelek, benda-benda imitasi, mereka mengatakan keadaan barang dengan bohong, sehingga kalau pembeli mengetahui keadaan yang sebenarnya, ia tidak akan mau membelinya.
- 8) Upah untuk melakukan ibadah sholat dan puasa." (1999 :79)

## 2. Penetapan Harga

Harga dalam wujud suku bunga dipermasalahkan dengan riba, dan tidak sesuai dengan ajaran Islam. Oleh karena itulah maka penetapan harga dan hasil yang diperoleh atas dasar harga/nilai selalu dan sebaiknya dilakukan dengan cara bagi hasil dan mufakat berdasarkan syariah.

## 3. Penetapan Lokasi

Mengingat segmen pasar Bank Syariah relatif unik, maka strategi distribusi mengacu pada **Trading Area** yang meliputi:

- a. Radius pemetaan normal (*Normal drawing radius*)
- b. Rintangan-rintangan lalu lintas (*traffic barriers*)
- c. Pola aliran lalu lintas / tingkat kepadatan lalu lintas
- d. Jam efektivitas pelayanan
- e. Rute dan volume lalu lintas termasuk pejalan kaki
- f. Kepadatan penduduk (demografi)
- g. Tingkat persaingan fasilitas

## 4. Penetapan Promosi

Promosi produk dilingkungan perbankan syariah selalu berdasarkan diri pada nilai-nilai ke-Islaman terbebas dari kriteria bathil, tidak melanggar hak dan kewajiban, jika terjadi kurang itu adalah ibadah.

## F. Kesimpulan

Industri perbankan memiliki peranan yang sangat besar dalam membantu pembangunan ekonomi di sektor riil. Oleh karena itu upaya-upaya yang bertujuan untuk meningkatkan peranan pembiayaan dari sektor perbankan ke sektor riil harus dipertahankan secara berkesinambungan. Salah satu upaya tersebut adalah dengan meningkatkan akses kredit perbankan untuk sektor-sektor usaha tertentu yang dirasakan masih memerlukan pembiayaan.

Melalui Pakto 88 memicu pertumbuhan industri perbankan baik kategori bank umum atau kategori bank perkreditan rakyat dengan berbagai skala jangkauan modal maupun jangkauan wilayah. Bank umum skala kecil dan BPR sebagai bagian industri perbankan nasional telah memberikan andil bagi peningkatan akses kredit perbankan dan perekonomian nasional.

Pertumbuhan bank umum dan bank perkreditan juga tidak terlepas dari upaya pemerintah melalui kebijakan Bank Indonesia sebagai Bank Sentral yang telah memfasilitasi pembentukan skim penjaminan kredit. Dari sisi mikro, skim penjaminan kredit ini sangat diperlukan oleh perbankan maupun debitur untuk mengambil alih kerugian yang akan muncul sebagai akibat debitur tak mampu lagi melaksanakan

pembayaran kepada bank. Sedangkan dari aspek makro, tersedianya skim penjaminan kredit tersebut diharapkan akan mampu meningkatkan akses kredit perbankan sehingga dapat mendorong pertumbuhan kegiatan usaha pada sektor-sektor ekonomi secara keseluruhan.

Selanjutnya kehadiran Bank Syariah dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah di Indonesia merupakan hasil dinamika pembangunan nasional yang menuntut partisipasi masyarakat pada umumnya dan masyarakat Islam khususnya yang mempunyai prinsip bahwa praktik perbankan konvensional tidak sesuai dengan kaidah syariah. Bank Syariah dalam operasionalnya tidak mengkhususkan diri pada segmen pasar muslim saja tetapi juga memberikan pelayanan kepada masyarakat umum non muslim. Strategi ini sekiranya yang menjadikan Bank Syariah Indonesia dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah mempunyai kekuatan memenangkan persaingan bisnis perbankan di antara mereka (industri perbankan).

## Daftar Pustaka

Bambang Tri Cahyono. (1999), *Kasus-kasus Manajemen Pemasaran*, Jakarta, BP-IPWI

Kotler Philip. (1997), *Manajemen Pemasaran, edisi 9*, Jakarta, PT Prenhallindo

Muliaman D. Hadad. (2004), *Peluang dan Tantangan implementasi arsitektur perbankan Indonesia*, Yogyakarta, Prodi MM UGM

Suwarsono Muhamad. (2000) *Manajemen Strategik, (Konsep dan Kasus), edisi revisi*, Yogyakarta, UPP AMP YKPN

## Biodata Penulis:

**Purwanto**, Dosen Jurusan Pendidikan Dunia Usaha, FIS UNY,