

Madani: Jurnal Ilmiah Multidisiplin
Volume 2, Nomor 4, May 2024, Halaman 70-75
Licensed by CC BY-SA 4.0
E-ISSN: [2986-6340](https://doi.org/10.5281/zenodo.11104818)
DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.11104818>

Isu-Isu Kontemporer dan Solusi Pengembangan Perbankan Syariah

Ayub Rangkuti¹, Yudi^{2*}, Syahpawi³

¹²³Pascasarjana Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau

Email: yudaelboy11@gmail.com

Abstrak

Keberadaan bank syariah di Indonesia didirikan untuk menghindari permasalahan bunga yang terus menerus menjadi perdebatan panjang yang dikhawatirkan mengandung unsur riba. Oleh karena itu setiap aktivitas bank Syariah harus terhindar dari riba. Usaha menghindari kekhawatiran tersebut dilakukan antara lain dengan cara menerapkan bagi hasil. Pemahaman masyarakat Muslim mengenai perbankan syariah masih terbatas hanya pada kegiatan ibadah-ibadah rutin, padahal perbankan syariah meliputi semua aspek kehidupan. Cara pandang atau isu-isu itu sudah saatnya diubah dan bagaimana meningkatkan literasi keuangan Syariah kalangan Masyarakat agar dapat memperluas akses dan penggunaan layanan perbankan syariah. Dalam tulisan ini, penulis metode deskriptif kualitatif untuk melihat isu-isu yang berhubungan dengan perbankan syariah. Sumber data dalam penelitian ini adalah dari data kepustakaan dimana penulis mengumpulkan tulisan-tulisan, buku-buku, jurnal yang terkait dengan isu utama kajian. Dalam analisa data penulis menggunakan metode analisis kualitatif dimulai dengan coding data, reduksi data, dan penarikan kesimpulan. Dari analisis pembahasan atau penjelasan ditemukan bahwa sesuai dengan makalah ini, bahwa upaya pengembangan eksistensi perbankan syariah menjadi orientasi yang sangat penting mengingat eksistensinya menjadi 'nyawa' sekaligus 'jiwa' masyarakat muslim dalam rangka turut mengentaskan kemiskinan masyarakat yang sebagian besar dialami oleh umat Islamnya. ada sejumlah masalah sekaligus solusi pengembangan perbankan syariah tersebut agar dapat berjalan secara optimal, aspek komitmen atas pelaksanaan, aspek sumber daya manusia, dan strategi marketing perbankan syariah untuk melakukan inovasi produk sesuai kebutuhan masyarakat.

Kata Kunci: *Isu Kontemporer, pengembangan, Perbankan syariah*

Abstract

The existence of Islamic banks in Indonesia was established to avoid the issue of interest which continues to be a long debate which is feared to contain elements of usury. Therefore, every Sharia banking activity must be protected from usury. Efforts to avoid these concerns include implementing profit sharing. The Muslim community's understanding of sharia banking is still limited to routine religious activities, even though sharia banking covers all aspects of life. It is time to change this perspective or issues and how to increase Sharia financial literacy among the community in order to expand access and use of Sharia banking services. In this paper, the author uses a qualitative descriptive method to look at issues related to sharia banking. The data source in this research is library data where the author collects writings, books, journals related to the main issue of the study. In data analysis, the author uses qualitative analysis methods starting with data coding, data reduction, and drawing conclusions. From the analysis of the discussion or explanation it was found that it was in accordance with this paper. that efforts to develop the existence of sharia banking are a very important orientation considering that its existence is the 'life' and 'soul' of the Muslim community in order to help alleviate community poverty which is mostly experienced by Muslims. There are a number of problems as well as solutions for the development of sharia banking so that it can run optimally, aspects of commitment to implementation, aspects of human resources, and sharia banking marketing strategies to innovate products according to community needs.

Keywords: *Contemporary Issues, development, Sharia banking*

Article Info

Received date: 21 April 2024

Revised date: 27 April 2024

Accepted date: 2 May 2024

PENDAHULUAN

Keberadaan bank syariah di Indonesia didirikan untuk menghindari permasalahan bunga yang terus menerus menjadi perdebatan panjang yang dikhawatirkan mengandung unsur riba. Oleh karena itu setiap aktivitas bank Syariah harus terhindar dari riba. Usaha menghindari kekhawatiran tersebut dilakukan antara lain dengan cara menerapkan bagi hasil. Pemahaman masyarakat Muslim mengenai perbankan syariah masih terbatas hanya pada kegiatan ibadah-ibadah rutin, padahal perbankan

syariah meliputi semua aspek kehidupan. Cara pandang atau isu- isu itu sudah saatnya diubah dan bagaimana meningkatkan literasi keuangan Syariah dekalangan Masyarakat agar dapat memperluas akses dan penggunaan layanan perbankan syariah.

Secara luas dalam menawarkan produk atau pun layanan mereka dengan secara online. Dimana industri perbankan syariah merupakan salah satu lembaga jasa keuangan yang mengalami dampak atas kehadirannya era digital saat ini. Perbankan syariah sendiri merupakan segala sesuatu yang menyangkut tentang kegiatan usaha syariah, unit syariah, serta cara dan prosesnya dalam melaksanakan kegiatan usahanya berdasarkan dari prinsip-prinsip syariah (Febriyani & Mursidah, 2021) Tugas kita adalah bagaimana mengintegrasikan hukum dan nilai yang kita ambil dari Al-Quran dan As-sunnah masuk dalam kehidupan ekonomi, produksi, distribusi, marketing dan keuangan dalam menginternalisasi nilai-nilai perbankan syariah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Apa isu-isu dan Faktor kontemporer perbankan syariah

Keberadaan bank syariah di didirikan untuk menghindari permasalahan bunga yang terus menerus menjadi perdebatan panjang yang dikhawatirkan mengandung unsur riba. Oleh karena itu setiap aktivitas bank Syari'ah harus terhindar dari riba. Usaha menghindari kekhawatiran tersebut dilakukan antara lain dengan cara menerapkan bagi hasil. industri perbankan syariah dengan perbankan konvensional sama dengan sebesar 2:96 (dua berbanding sembilan puluh enam). (Elfa Indonesia Madani, 2012) Namun di sisi lain, harapan masyarakat akan peran vital perbankan syariah dalam rangka turut serta membantu pertumbuhan sekaligus perkembangan tingkat kesejahteraan masyarakat Indonesia hingga saat ini dinilai oleh banyak pakar perbankan Islam ataupun ekonomi Islam sendiri masih jauh dari harapan, bahkan bernilai tumpul, mengingat perilaku perbankan yang dijalankannya tidak jauh berbeda dengan perbankan konvensional, bahkan dinilai lebih 'merugikan' umat Islam sendiri. Betapa tidak, menurut Usman Kartadijaya, perbankan syariah saat ini hanya lebih menonjol pada aspek 'baju' nya, namun prinsip perbankan yang dijalankannya masih banyak yang jauh dari ketentuan syariah itu sendiri. (PT.Insan Madani, 2011) Sehingga jangan disalahkan jika perekonomian umat Islam di Indonesia sendiri, seakan-akan berjalan tanpa dorongan perbankan syariah secara menyakinkan, yang pada akhirnya angka kemiskinan umat Islam di negeri ini disinyalir justru semakin meningkat. Sesungguhnya, banyak sekali faktor yang dapat menyebabkan terjadinya kenyataan tersebut di atas, akan tetapi yang paling utama menurut Muhammad Antonio Syafi'i dan Abdul Jamal Abbas adalah disebabkan oleh tiga faktor sebagai berikut: (Bintang Pustaka, 2011)

- a. Aspek komitmen dari pembuat dan pelaksana kebijakan perbankan syariah atas pelaksanaan prinsip-prinsip syariah yang masih rendah. Hal ini diindikasikan dengan hampir sebagian besar perbankan syariah di Indonesia ternyata hanya menggunakan prinsip syariah, seperti halnya akad mudarabah sebagai 'kedok' atau 'topeng' belaka dalam pelaksanaan perbankannya, sehingga yang terjadi justru disinyalir perbankan syariah meraup keuntungan 'bunga' yang jauh lebih besar bila dibandingkan dengan perbankan konvensional. Akibatnya bukan malah memberikan nilai kesejahteraan yang lebih baik bagi masyarakat, tetapi justru sebaliknya ikut menambah kesusahan masyarakat kecil dan menengah. (Mitra Abadi Press, 2011) Kondisi ini yang juga menyebabkan upaya pengembangan perbankan syariah di tingkat makro menjadi cukup lamban, sehingga masyarakat masih lebih condong untuk menggunakan jasa dan produk perbankan konvensional.
- b. Aspek sumber daya manusia (SDM) sebagai problematika pengembangan perbankan syariah di Indonesia, khususnya menyangkut keterbatasan SDM yang kompeten dan profesional di bidang perbankan syariah.
- c. Aspek strategi pemasaran yang efektif sebagai solusi pengembangan perbankan syariah di Indonesia, khususnya yang menyangkut bagaimana produk-produk perbankan syariah dapat dipahami dengan baik sekaligus diminati oleh masyarakat pada umumnya, khususnya umat Islam di negeri ini.

Seiring dengan perkembangan perbankan syariah sebagai basis pemberdayaan ekonomi umat Islam saat ini, tidak bisa dibantah bahwa perbankan syariah mempunyai potensi dan prospek yang sangat bagus untuk dikembangkan di Indonesia. Prospek yang baik ini setidaknya ditandai oleh empat hal:

Pertama, jumlah penduduk Indonesia yang mayoritas beragama Islam merupakan pasar potensial bagi pengembangan bank syariah di Indonesia. Sampai saat ini, pangsa pasar yang besar itu

belum tergarap secara signifikan. Data terakhir menunjukkan bahwa market share perbankan syariah di Indonesia masih sangat kecil, yaitu 1,65 %, belum mencapai 2 %. (Gema Insani, 2005) Ini menunjukkan bahwa potensi market share bank syariah masih sangat besar.

Kedua, perkembangan lembaga pendidikan Tinggi yang mengajarkan ekonomi syariah semakin pesat, baik S1, S2, S3 juga D3. Dalam lima tahun ke depan akan lahir sarjana-sarjana ekonomi Islam yang memiliki paradigma, pengetahuan dan wawasan ekonomi syariah yang komprehensif, tidak seperti sekarang, banyak yang masih menolak ekonomi syariah karena belum memiliki pengetahuan yang mendalam tentang ekonomi syariah.

Ketiga, fatwa MUI tentang keharaman bunga bank, bagaimanapun akan tetap berpengaruh terhadap pertumbuhan perbankan syariah. Pasca fatwa MUI tersebut, terjadi shifting dana masyarakat dari bank konvensional ke bank syariah secara signifikan meningkat dari bulan-bulan sebelumnya. Menurut data Bank Indonesia, dalam waktu satu bulan pasca fatwa MUI, dana pihak ketiga yang masuk ke perbankan syariah hampir Rp 1 triliun. Fatwa ini semakin mendapat dukungan dari para sarjana ekonomi Islam.

Keempat, sejumlah Pemda di daerah telah mendukung dan bergabung membesarkan bank-bank syariah. Bank Indonesia pun diharapkan akan benar-benar mendukung bank yang menguntungkan negara dan menyelamatkan negara dari kehancuran. (Gema Insani, 2001)

Kelima, masuknya lembaga-lembaga keuangan internasional ke dalam jasa usaha perbankan syariah di Indonesia sesungguhnya merupakan indikator bahwa usaha perbankan syariah di Indonesia memang prospektif dan dipercaya oleh para investor luar negeri.

Problem pengembangan perbankan Syariah kontemporer

a. Problem Aspek Komitmen atas Pelaksanaan Prinsip Syariah yang Masih Rendah

Seperti disebutkan dalam Peraturan Pemerintah No. 72/1992, menyangkut bank-bank berdasarkan prinsip bagi hasil, bank demikian merupakan Bank Umum atau Bank Perkreditan Rakyat (BPR) yang melakukan bisnis hanya berdasarkan prinsip syariah. Maksud regulasi itu adalah untuk mengartikulasikan perbankan syariah lewat ketentuan sebagai berikut: (Antonio, Muhammad Syafi'i, 2006)

1. Bank-bank (Bank Umum atau BPR) boleh memilih hanya satu dari dua praktik yang ada untuk melaksanakan operasinya, yakni prinsip-prinsip konvensional yang berdasarkan pada praktik, atau prinsip syariah yang berdasarkan bagi hasil.
2. Bank-bank yang menerapkan bagi hasil adalah bank yang beroperasi dengan prinsip syariah, khususnya dalam menetapkan remunerasi yang akan diberikan kepada masyarakat sehubungan dengan penggunaan dana, menetapkan remunerasi yang akan diterima sehubungan dengan investasi dana, dan menetapkan remunerasi sehubungan dengan aktivitas bisnis lainnya.
3. Jumlah pembagian keuntungan karena bank yang berdasarkan prinsip bagi hasil dengan para nasabah akan ditentukan berdasarkan kesepakatan yang telah dibuat dalam kontrak tertulis antara kedua pihak.
4. Bank-bank berdasarkan prinsip bagi hasil haruslah memiliki Dewan Pengawasan Syariah, yang tugasnya mengawasi produk-produk perbankan syariah.

Kemudian, seiring dengan semakin berkibarnya eksistensi perbankan syariah yang disupport oleh undang-undang seperti diindonesi Pada tahun 1998, pemerintah menerbitkan UU No.10 tahun 1998 tentang perbankan yang mengadopsi sistem dual banking (Sistem bunga bank konvensional dan sistem bagi hasil bank syariah).

b. Problem Aspek Sumber Daya Manusia yang Kurang Berkompeten dan Profesional

Ada dua aset pokok, yakni sumber daya alam (natural resources) dan sumber daya manusia (human resources) yang sangat penting dalam menentukan keberhasilan rencana pembangunan dan pengembangan suatu organisasi atau institusi, termasuk dalam hal ini bagi pengembangan perbankan syariah seperti halnya diindonesi. Dari dua sumber daya tersebut, SDM merupakan sumber daya yang paling penting, karena bagaimanapun melimpahnya sumber daya alam tanpa adanya kemampuan sumber daya manusia untuk mengelolanya, maka pertumbuhannya akan terlambat. Beda hal Dua negara, yakni Jepang dan Singapura tidak memiliki sumber daya alam yang relatif cukup, akan tetapi keduanya telah mencapai tingkat kemajuan teknologi dan jasa yang luar biasa bila dibandingkan dengan negara-negara yang memiliki sumberdaya alam yang kaya raya. Ada dua aspek penting dalam masalah sumber daya manusia, yakni kuantitas dan kualitas. Kuantitas menyangkut

jumlah sumber daya manusia (penduduk) yang kurang penting kontribusinya dalam pembangunan dibandingkan dengan aspek kualitas. (Alva bet, 2000) Bahkan, kuantitas sumber daya manusia tanpa disertai dengan kualitas yang baik akan menjadi beban pembangunan suatu bangsa. Oleh sebab itu, untuk kepentingan akselerasi pembangunan lembaga keuangan syariah, peningkatan kualitas sumber daya manusia merupakan suatu prasyarat utama.

c. **Problem Aspek Strategi Pemasaran yang Kurang Adaptif dan Responsif**

Pembahasan strategi pemasaran, termasuk dalam pengembangan perbankan syariah di era milenium dewasa ini tidak bisa lagi dilakukan secara parsial, akan tetapi sebaliknya pengembangan tersebut harus dibahas secara menyeluruh dan terpadu, kualitas pelayanan dapat diperagakan melalui tempat yang baik dan nyaman (physical evidence) dan prosesnya perlu profesional dan tampil beda melalui tangan-tangan terampil. Dari uraian tersebut, marketing mix pada perusahaan jasa termasuk perbankan syariah seyogyanya memperhatikan tiga “P” yakni product, price, promotion.

Dari komponen-komponen yang terkandung dalam bauran pemasaran tersebut di atas, selain dari SDM (people) yang telah diuraikan sebelumnya, selanjutnya yang juga menjadi prioritas adalah masalah product dan promotion.

1. **Product**

Pesatnya pertumbuhan Lembaga Keuangan Syariah (perbankan syariah) harus dibarengi dengan inovasi produk yang ditawarkan kepada masyarakat. Tanpa peningkatan kualitas pelayanan yang dibarengi dengan makin beragamnya portofolio product keuangan syariah, bank dan lembaga keuangan syariah akan sulit bersaing dengan perbankan konvensional. Shaykh Muhammad Abdul Rohim Sultan al-Olama,¹⁶ asisten dekan untuk lembaga riset Universitas Emirat Arab, mengatakan bahwa bank syariah pada era global saat ini menghadapi banyak tantangan, salah satunya adalah pengembangan produk dan peningkatan kualitas pelayanan agar sesuai dengan tuntutan masyarakat bisnis global. Dikatakannya bahwa “untuk bisa menjawab tuntutan kebutuhan masyarakat global, lembaga keuangan Islam harus menawarkan portofolio produk yang lebih luas dan beragam”

2. **Promotion**

Karena inti dari promosi adalah mendukung kegiatan strategi penetrasi pasar dan strategi pengembangan pasar, manajemen menjadi penting untuk dapat mengetahui kebutuhan pasar yang ada dengan produk yang ada dan sekaligus dapat meningkatkan penjualan di pasar yang baru. Oleh karena Lembaga Keuangan Syariah merupakan lembaga yang universal, kegiatan promosi harus tersurat secara jelas bahwa bank syariah tidaklah eksklusif hanya untuk umat Islam semata, akan tetapi dapat dipergunakan bagi umat nonmuslim.

Solusi atas problem pengembangan perbankan syariah kontemporer

a. **Sumber Daya Insani yang Kompeten dan Profesional**

Bank Syariah harus mempersiapkan Sumber Daya Insani (SDI) yang berkualitas dan handal, karena eksistensi kualitas sumber daya insani sangat menentukan pengembangan perbankan syariah di masa mendatang. Kualitas sumber daya insani merupakan tulang punggung dalam suatu organisasi dan sangat berpengaruh pada keberhasilan organisasi. Untuk bisa menggerakkan bisnis islami dengan sukses, diperlukan SDI yang menguasai ilmu bisnis dan ilmu-ilmu syariah secara baik begitu juga paradigma syariah, visi dan misi, serta kepribadian syariah. (Gema Insani Press, 2000)

Untuk melahirkan SDI yang berkompeten di bidang bisnis dan hukum syariah secara komprehensif dan memadai serta memiliki integritas tinggi, manajemen bank syariah harus siap berinvestasi menyekolahkan dan mentraining para sumber daya insaninya. Integritas tinggi hanya bisa diperoleh dan dipertahankan bila dilandasi kejujuran dan dapat dipercaya. Sedangkan kompetensi perlu didukung dengan kecerdasan (fatanah), keterbukaan dan komunikatif (tabligh>).

b. **Edukasi yang Kontinyu kepada Pegawai dan Masyarakat**

Upaya yang paling utama untuk membesarkan bank syariah adalah melaksanakan edukasi masyarakat tentang sistem bank syariah, ke - unggulannya, prinsip-prinsip yang melandasinya, mekanisme operasional dan sebagainya. Masyarakat yang loyal syariah terbatas paling sekitar 10-15%. Masyarakat harus dididik bahwa menabung di bank syariah bukan saja karena berlabel syariah, tetapi lebih dari itu, sistem ini dipastikan akan membawa rahmat dan keadilan bagi ekonomi masyarakat, negara dan dunia, tentunya juga secara individu menguntungkan. Kita perlu menggunakan pendekatan rasional komprehensif, yaitu pendekatan yang menggabungkan antara pendekatan

rasional, moral dan spiritual. Pertama Pendekatan rasional meliputi pelayanan yang memuaskan, tingkat bagi hasil dan margin yang bersaing, serta kemudahan akses dan fasilitas. Pendekatan rasional juga bermakna menggunakan akal sehat dan cerdas dalam memilih bank syariah. Kedua Pendekatan moral-etis adalah penjelasan rasional tentang dampak sistem ribawi bagi ekonomi negara, bangsa dan masyarakat secara agregat, dan dampaknya terhadap ekonomi dunia. Dengan penjelasan itu, secara moral, tanpa memandang agama, semua orang akan terpenggil untuk meninggalkan sistem riba. Ketiga Pendekatan spiritual adalah pendekatan emosional keagamaan karena sistem dan label syariah yang melekat pada bank syariah. Pendekatan ini cocok bagi mereka yang taat menjalankan agama, atau masyarakat yang loyal kepada aplikasi syariah, meskipun mereka kurang faham tentang keunggulan bank syariah secara teori dan praktis. Sasaran edukasi sangat luas meliputi seluruh komponen masyarakat, seperti ulama, pemerintah, akademisi, pengusaha, ormas Islam dan masyarakat secara luas.

c. Peningkatan Pelayanan dan Profesionalisme

Di masa depan, ketika bank-bank syariah telah dominan dan meluas ke berbagai daerah, isu halal-haram tidak bisa diandalkan lagi. Pendekatan yang lebih menekankan aspek emosional harus dikurangi. Bank-bank syariah harus mengedepankan profesionalisme dan mengutamakan service excellence kepada customer. Apabila perbankan syariah bisa memberikan pelayanan yang prima dan profesional serta memiliki kinerja yang excellence, maka dapat dipastikan umat Islam akan lebih percaya terhadap perbankan syariah. Para praktisi bank syariah harus dapat meyakinkan ummat Islam bahwa bank syariah itu lebih baik, (Tazkia Institute,1999). faktor pelayanan sangat menentukan pilihan masyarakat dalam memilih bank-bank syariah.

1. Inovasi Produk

Perkembangan industri perbankan di dunia dalam beberapa dasawarsa terakhir ini amat mengagumkan. Produk-produk yang dikembangkan di pasar semakin bervariasi dan sesuai dengan kebutuhan konsumen. Semuanya itu dikembangkan dengan dukungan teknologi informasi dan telekomunikasi yang semakin canggih, sehingga mempermudah urusan konsumen dan meningkatkan efisiensi kegiatan usaha para konsumen. Produk-produk bank syariah yang ada sekarang harus dikembangkan variasi dan kombinasinya, sehingga menambah daya tarik bank syariah. Hal itu akan meningkatkan dinamisme perbankan syariah.

2. Perluasan Jaringan Kantor

Perbankan syariah harus memperluas jaringan kantor agar dapat menjangkau seluruh masyarakat, sehingga alasan darurat bagi daerah yang belum ada bank syariahnya bisa memperluas pembukaan outlet harus inovatif dalam membuat terobosan-terosan baru agar jaringannya menjangkau masyarakat luas sampai ke daerah-daerah Office channeling merupakan sebuah langkah baru untuk mempercepat pertumbuhan aset bank syariah.

3. Sinergi antar Brand Bank Syariah

Sinergi sesama bank syariah merupakan sebuah keniscayaan yang tak terbantahkan untuk mengembangkan dan mempromosikan bank syariah secara signifikan. Bank-bank syariah tak boleh berpromosi dan bekerja secara sendiri-sendiri. Masih banyak bentuk sinergi lain yang bisa dilakukan, seperti menggelar kegiatan bersama dalam promosi di TV, Radio, menggelar workshop dan training ulama dan dosen ekonomi, penerbitan majalah dan buletin dan sebagainya. Demikian pula, dalam produk tabungan dan ATM bersama, bank-bank syariah bisa bersinergi. Pepatah "Bersatu kita teguh, bercerai kita runtuh" perlu dicermati dan konsep ukhuwah perlu diimplementasikan.

4. Reorientasi ke Sektor Riil

Perhatian perbankan syariah kepada pengembangan sektor riil harus lebih diutamakan, mengingat realita pertumbuhan lembaga keuangan syariah selama ini begitu pesat, tetapi tidak seimbang dengan pengembangan sektor riil. Dalam ekonomi Islam, pengembangan sektor keuangan harus terkait erat dengan sektor riil syariah. Oleh karena itu, pengembangan perbankan syariah harus mendukung gerakan ekonomi Islam di sektor riil, seperti kegiatan produksi dan distribusi yang dilakukan Ahad-net, MQ-Net, hotel syariah, super market syariah, agrobisnis, Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dan gerakan usaha sektor lainnya. pengembangan sektor riil syariah harus menjadi perhatian yang serius bagi perbankan syariah.

SIMPULAN

Dari analisis pembahasan atau penjelasan di atas, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa sesuai dengan makalah ini, bahwa upaya pengembangan eksistensi perbankan syariah menjadi orientasi yang sangat penting mengingat eksistensinya menjadi 'nyawa' sekaligus 'jiwa' masyarakat muslim dalam rangka turut mengentaskan kemiskinan masyarakat yang sebagian besar dialami oleh umat Islamnya. ada sejumlah masalah sekaligus solusi pengembangan perbankan syariah tersebut agar dapat berjalan secara optimal, aspek komitmen atas pelaksanaan, aspek sumber daya manusia, dan strategi marketing perbankan syariah untuk melakukan inovasi produk sesuai kebutuhan masyarakat.

SARAN

Menyadari bahwa penulis masih jauh dari kata sempurna, kedepannya penulis akan lebih fokus dan details dalam menjelaskan tentang makalah di atas dengan sumber - sumber yang lebih banyak yang tentu yang dapat di pertanggung jawabkan

REFERENSI

- Abdul Jamal Abbas, Perbankan Syariah Kontemporer: Prinsip, Nilai dan Perkembangannya di Indonesia (Jakarta: Bintang Pustaka, 2011)
- Agus Hartanto, Pengantar Perbankan Syariah di Indonesia: Teori dan Praktek (Jakarta: Elfa Indonesia Madani, 2012)
- Arifin, Zainul. Memahami Bank Syariah: Lingkup, Peluang, Tantangan dan Prospek. Jakarta: Alva Bet, 2000.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. Bank Syariah Bagi Bankir & Praktisi Keuangan. Jakarta: Bank Indonesia dan Tazkia Institute, 1999.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. Bank Syariah dari Teori & Praktik. Jakarta: Gema Insani, 2005.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. Perkembangan Lembaga Keuangan Islam. Jakarta: BAMUI dan BMI, 2006.
- Karim, Adiwarman. Ekonomi Islam: Suatu Kajian Kontemporer. Jakarta: Gema Insani, 2001
- Hisyamuddin. Dilema Perbankan Syariah Nasional: Antara Kebutuhan, Kenyataan dan Keharusan. Bandung: Mitra Abadi Press, 2011.
- Muhammad Antonio Syafi'i, Perkembangan Lembaga Keuangan Islam (Jakarta: BAMUI dan BMI, 2006),
- Usman Kartadijaya, Menyoroti Fenomena Perbankan Syariah di Indonesia (Bandung: PT.Insan Madani, 2011),