

PERBANKAN SYARIAH INDONESIA:

PANGSA PASAR, KINERJA KEUANGAN DAN FINANCIAL TECHNOLOGY

Hak cipta pada penulis
Hak penerbitan pada penerbit
Tidak boleh diproduksi sebagian atau seluruhnya dalam bentuk apapun
Tanpa izin tertulis dari pengarang dan/atau penerbit

Kutipan Pasal 72 :

Sanksi pelanggaran Undang-undang Hak Cipta (UU No. 10 Tahun 2012)

1. Barang siapa dengan sengaja dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (1) atau Pasal (49) ayat (1) dan ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling singkat 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp. 1.000.000,00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan atau denda paling banyak Rp. 5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah)
2. Barang siapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu Ciptaan atau hasil barang hasil pelanggaran Hak Cipta atau Hak Terkait sebagaimana dimaksud ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah)

PERBANKAN SYARIAH INDONESIA:

PANGSA PASAR, KINERJA KEUANGAN DAN FINANCIAL TECHNOLOGY

Aminah, S.E., M.S.Ak
Drs. Soewito.,M.M
Tri Damayanti, S.E., M.S.Ak
Dra. Nuria Erisna.,M.M



PUSAKA MEDIA

Perpustakaan Nasional RI:
Katalog Dalam Terbitan (KDT)

**PERBANKAN SYARIAH INDONESIA:
PANGSA PASAR, KINERJA KEUANGAN
DAN FINANCIAL TECHNOLOGY**

Penulis:

Aminah, S.E., M.S.Ak
Drs. Soewito.,M.M
Tri Damayanti, S.E., M.S.Ak
Dra. Nuria Erisna.,M.M

Desain Cover & Layout
PusakaMedia Design

viii + 64 hal : 15,5 x 23 cm
Cetakan, Januari 2020

ISBN: 978-623-7560-46-3

Penerbit

Pusaka Media

Jl. Endro Suratmin, Pandawa Raya. No. 100

Korpri Jaya Sukarame Bandarlampung

082280035489

email : cspusakamedia@yahoo.com

Website : www.pusakamedia.com

Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian
atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari penerbit

DAFTAR ISI

Bab I Pendahuluan	1
1. Sejarah berdirinya perbankan syariah di Indonesia.....	1
2. Aspek Hukum	4
A. Fatwa DSN MUI	4
B. Peraturan Bank Indonesia	5
3. Aspek Pelaporan keuangan	6
Bab II Pangsa Pasar	23
1. Definisi.....	23
2. Roadmap Pangsa Pasar perbankan syariah.....	24
3. Faktor-Faktor yang mempengaruhi Pangsa Pasar	29
4. Langkah-Langkah Meningkatkan pangsa pasar.....	30
a. Offline chaneling	30
b. Edukasi	32
d. Service excellent	32
Bab III Kinerja Keuangan	34
1. Definisi	34
2. Perkembangan kinerja keuangan perbankan syariah selama 1 dekade	41
Bab IV Financial Technology (Fintech)	44
1. Definisi <i>Financial Technology (Fintech)</i>	44
2. Literatur	50
Bab V Penutup	56
1. Simpulan.....	56
2. Saran	56
Daftar Pustaka	57

BAB I

PENDAHULUAN

1. Sejarah Berdirinya Perbankan Syariah di Indonesia

Awal berdirinya bank syariah di Indonesia dimulai dari sebuah gagasan yang disampaikan dalam seminar internasional pada tahun 1976, namun untuk merealisasikan mengalami kendala salah satunya adalah mengenai aspek legal karena undang-undang yang mengatur tentang perbankan pada saat itu adalah UU No. 14/1967 yang belum mengatur keberadaan perbankan syariah. Selain itu, aspek modal menjadi kendala bagi penggagas bank syariah untuk mendapatkannya. Meskipun demikian, gagasan tersebut berlanjut pada tahun 1988 pada saat terjadi Paket Kebijakan Oktober (Pakto) yang berisi liberalisasi industri perbankan. Pada saat itu, para ulama berupaya mendirikan bank bebas bunga, tapi tidak ada satupun perangkat hukum yang dapat dirujuk, kecuali bahwa perbankan dapat saja menetapkan bunga sebesar 0%. Dengan demikian, aspek legal masih menjadi kendala untuk mendirikan bank syariah.

Upaya pendirian bank syariah terus berlanjut setelah mendapatkan rekomendasi lokakarya ulama tentang bunga bank dan perbankan di Cisarua, Bogor tanggal 19-22 Agustus 1990. Hasil lokakarya tersebut menjadi dasar acuan pembahasan Musyawarah Nasional (Munas) IV Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang berlangsung di Hotel Sahid Jaya, Jakarta, 22-25 Agustus 1990. Pada saat itu disusunlah kelompok kerja untuk mendirikan bank syariah di Indonesia (Frianto Pandia, 2005: 189). Munas IV tersebut menjadi

pendorong para penggagas untuk mendirikan sebuah bank syariah, hingga akhirnya Bank Muamalat Indonesia berdiri dengan dasar hukum UU No.7/ 1992 yang mengizinkan operatsionalisasi perbankan dengan prinsip syariah.

Bank syariah merupakan bank yang dalam sistem operasionalnya tidak menggunakan sistem bunga, akan tetapi menggunakan prinsip dasar sesuai dengan syariah islam. Menurut Ismail (2011), ada beberapa perbedaan antara bank syariah dan bank konvensional antara lain:

1. Investasi

Bank syariah menyalurkan dananya kepada pihak pengguna dana, sangat selektif, dan hanya boleh menyalurkan dananya dalam investasi halal. bank syariah tidak akan membiayai proyek yang terkandung di dalamnya hal-hal yang diharamkan dalam islam. Sebaliknya, bank konvensional tidak memperhitungkan jenis investasinya, akan tetapi penyaluran dananya dilakukan untuk perusahaan yang menguntungkan, meskipun menurut islam tergolong produk yang tidak halal.

2. Return

Return yang diberikan oleh bank syariah kepada pihak investor, dihitung dengan menggunakan sistem bagi hasil, sehingga adil bagi kedua belah pihak. Sebaliknya, dalam bank konvensional, return yang diberikan amupun yang diterima dihitung berdasarkan bunga.

3. Perjanjian

Perjanjian yang dibuat antara bank syariah dan nasabah baik nasabah investor maupun pengguna dana dibuat dalam bentuk akad sesuai dengan syariah islam. sebaliknya perjanjian yang dilaksanakan anatar bank konvensional dan nasabah adalah menggunakan dasar hukum positif.

4. Orientasi

Orientasi pembiayaan bank syariah tidak hanya untuk keuntungan akan tetapi juga *falah oriented*, yaitu berorientasi pada kesejahteraan masyarakat. Sebaliknya orientasi pembiayaan bank konvensional untuk memperoleh keuntungan atas dana yang dipinjamkan.

5. Hubungan Bank Dengan Nasabah

Hubungan bank syariah dengan nasabah pengguna dana, merupakan hubungan kemitraan. Sedangkan hubungan bank konvensional dengan nasabah adalah kreditor dan debitur.

6. Dewan pengawas

Dewan pengawas bank syariah terdiri dari Bank Indonesia (sekarang beralih ke Otoritas Jasa Keuangan), Bapepam, Komisaris dan Dewan Pengawas Syariah (DPS). DPS tugasnya ialah mengawasi jalannya operasional bank syariah supaya tidak terjadi penyimpangan atas produk dan jasa yang ditawarkan oleh bank syariah sesuai dengan produk dan jasa yang telah disahkan oleh Dewan Syariah Nasional (DSN) melalui fatwa DSN. Sebaliknya dewan pengawas bank konvensional terdiri dari Bank Indonesia atau OJK, Bapepam, dan Komisaris.

7. Penyelesaian Sengketa

Penyelesaian sengketa pada bank syariah diupayakan diselesaikan secara musyawarah antara bank dan nasabah, melalui peradilan agama. Sedangkan penyelesaian sengketa pada bank konvensional melalui pengadilan negeri setempat.

2. Aspek Hukum

Sejarah mengajarkan bahwa tanpa landasan hukum yang jelas akan menyulitkan penggagas perbankan syariah dalam mendirikan bank syariah tersebut. Setidaknya, dalam upaya pendirian bank syariah diperlukan minimal aspek hukum dari hukum syariah dan hukum perdata yang mengatur segala macam jenis transaksi yang mungkin terjadi dalam praktek perbankan syariah. Berikut penjelasan 2 jenis hukum yang diperlukan dalam sebuah bank syariah.

a. Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI)

Adapun beberapa fatwa DSN MUI yang menjadi dasar penerbitan dasar hukum perbankan syariah di Indonesia adalah sebagai berikut;

- 1) fatwa DSN-MUI No. 1/ DSN-MUI/IV/2000 Tentang Giro,
- 2) fatwa DSN No. 2/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Tabungan,
- 3) fatwa DSN No. 3/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Deposito,
- 4) fatwa DSN-MUI No. 7/ DSN-MUI/14/2000 Tentang Pembiayaan Mudharabah (Qiradh)
- 5) fatwa DSN No. 15/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Prinsip Distribusi Hasil Usaha Dalam Lembaga Keuangan Syariah,
- 6) fatwa DSN No. 8/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan Musyarakah,
- 7) fatwa DSN No. 5/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Jual Beli Salam, fatwa DSN No. 6/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Jual Beli Istishna',
- 8) fatwa DSN No. 22/DSN-MUI/III/2002 Tentang Jual Beli Istishna' Paralel,
- 9) fatwa DSN Nomor 26/DSN-MUI/III/2002 tentang Rahn Emas,
- 10) fatwa DSN No. 29/DSN-MUI/VI/2002 tentang Pembiayaan Pengurusan Haji Lembaga Keuangan Syariah.

- 11) fatwa No. 39/DSNMUI/X/2002 Tentang Asuransi Haji,
- 12) fatwa No. 51/DSN-MUI/III/2006 Tentang Akad Mudharabah Musytarakah Pada Asuransi Syariah,
- 13) fatwa No. 52/DSN-MUI/III/2006 Tentang Akad Wakalah Bil Ujrah Pada Asuransi dan Reasuransi Syariah,
- 14) fatwa No. 53/ DSN-MUI/III/2006 Tentang Akad Tabarru' pada Asuransi dan Reasuransi Syariah,
- 15) fatwa No 77/DSN-MUI/V/2010 tentang Jual-Beli Emas Secara Tidak Tunai,

b. Undang-Undang dan Peraturan Bank Lainnya

Adapun secara urutan waktu, perbankan syariah memiliki landasan hukum sebagai berikut;

- 1) UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, dengan menyebut istilah “bank berdasarkan prinsip bagi hasil”, tanpa memberikan definisi prinsip bagi hasil tersebut.
- 2) UU No. 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Atas UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, istilah “bank berdasarkan prinsip bagi hasil” diubah dengan istilah “bank berdasarkan prinsip syariah”.
- 3) PBI No. 6/24/PBI/2004 tentang Bank Umum yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah.
- 4) PBI No. 7 /46/PBI/2005
- 5) PBI No. 9/19/PBI/2007 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana serta Pelayanan Jasa Bank Syariah, sebagai ganti dari PBI No. 7 /46/PBI/2005.
- 6) UU No. 19 Tahun 2008 Tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN).
- 7) UU No. 21 Tahun 2008 yang khusus mengatur perbankan syariah. Istilah “bank berdasarkan prinsip syariah” diubah dengan istilah “bank syariah”. Dua bentuk bank syariah

disebut dengan Bank Umum Syariah (BUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) merupakan bank-bank syariah yang melaksanakan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah. Pengertian prinsip syariah dalam UU No. 21 Tahun 2008 ini telah diubah dari pengertian yang diatur dalam UU No. 10 Tahun 1998, yaitu prinsip hukum Islam dalam kegiatan perbankan berdasarkan fatwa yang dikeluarkan oleh lembaga yang memiliki kewenangan dalam penetapan fatwa di bidang syariah.

- 8) PBI No. 10/17/PBI/2008 tentang Produk Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah.
- 9) Kep-130/BL/2006 dan No. Kep-131/BL/2006 yang merupakan paket regulasi terkait penerapan prinsip Syariah di Pasar Modal (Peraturan Nomor IX.A.13 dan Nomor IX.A.14).

3. Aspek Pelaporan

Dalam hal pelaporan keuangan, instrumen yang mengatur tentang pelaporan keuangan perbankan syariah mengalami perkembangan sebagaimana disebutkan oleh Yaya (2016) dalam perkembangan akuntansi syariah – pendekatan induktif, sebagai berikut:

- a. Fase tidak ada standar akuntansi syariah walau sudah ada Bank Syariah (1992 – 2002)

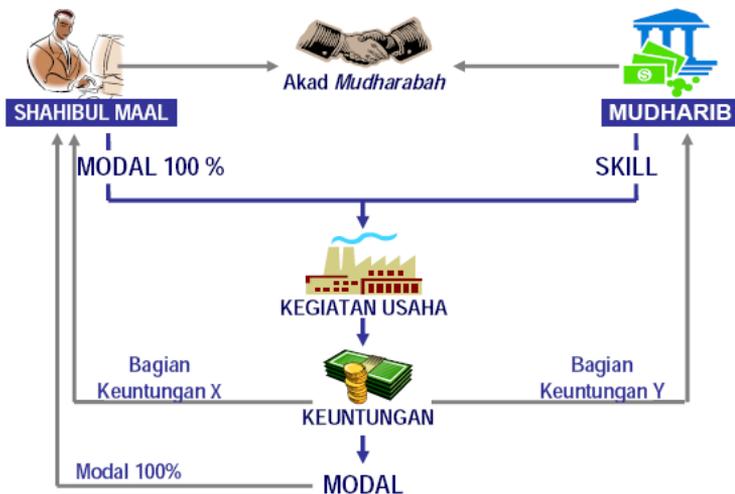
Pada masa ini, tidak ada standar akuntansi syariah diterbitkan oleh Ikatan Akuntan Indonesia (IAI). Bank syariah yang beroperasi masih menggunakan PSAK 31(standar akuntansi untuk bank konvensional). Adapun implikasi yang terjadi pada periode ini adalah (1)laporan keuangan bank syariah sama dengan Bank konvensional, dan (2) istilah yang digunakan untuk transaksi syariah masih sangat umum.

b. Fase Single standard – PSAK 59 (2002 – 2007)

PSAK 59 didesain berdasarkan standar AAOIFI disahkan oleh Dewan Standar Akuntansi Keuangan (DSAK) IAI pada bulan Mei 2002 dan mulai efektif diterapkan pada 1 Januari 2003. PSAK 59 digunakan untuk aplikasi ‘Akuntansi Perbankan Syariah’. Melalui PSAK 59, dikenal dan disajikan definisi berbagai jenis transaksi. PSAK 59 menyajikan standar untuk pengakuan dan pengukuran diantaranya,

1. Mudharabah

Mudharabah yaitu akad kerjasama usaha antara pemilik dana (shohibul maal) dan pengelola dana (mudharib) dengan nisbah bagi hasil menurut kesepakatan dalam kontrak (Antonio, 2001). Adapun ilustrasi transaksi mudharabah adalah seperti gambar berikut.



Ga

mbar 1.1

Ilustrasi transaksi Mudharabah Ketentuan Nisbah Bagi Hasil

Nisbah adalah persentase pembagian bagi hasil berdasarkan profit sharing atau revenue sharing. Dalam transaksi mudharabah, pembagian bagi hasil berdasarkan,

- a) Dapat menggunakan prinsip bagi hasil (net revenue sharing) atau bagi laba (profit sharing).
- b) Jika berdasarkan prinsip bagi hasil, maka dasar pembagian hasil usaha adalah laba bruto (gross profit) bukan total pendapatan usaha (omzet).
- c) Dalam prinsip bagi laba, dasar pembagian adalah laba neto (net profit) yaitu laba bruto dikurangi beban yang berkaitan dengan pengelolaan modal mudharabah.

Gambar 1.2 berikut menjelaskan teknis pembagian nisbah (Ascarya, 2005).



Gambar 1.2
Ilustrasi penentuan nisbah

Setelah diterbitkan PSAK No. 105, terbentuklah ketentuan-ketentuan dalam transaksi mudharabah yaitu sebagai berikut (Yaya, dkk, 2006)

a. Mudharabah Muqayyadah

Shohibul maal memberikan batasan kepada mudharib mengenai tempat, cara dan objek investasinya

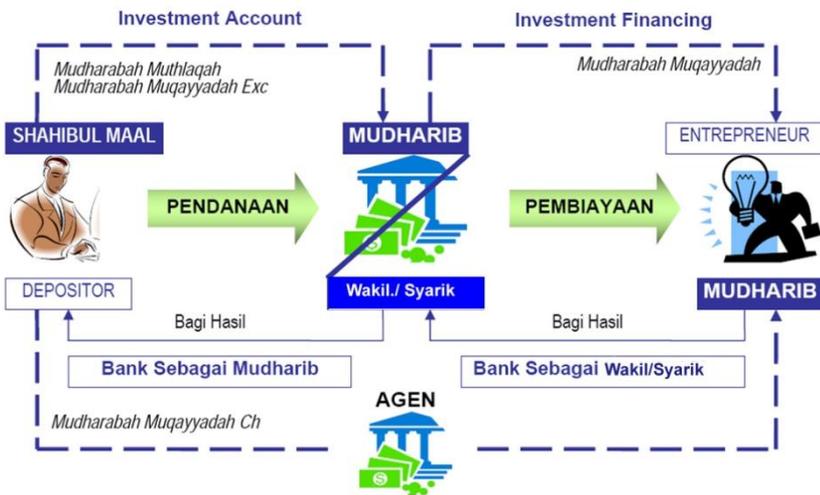
b. Mudharabah Muthlaqah

Shohibul maal memberikan kebebasan penuh kepada mudharib dalam pengelolaannya. Dua jenis mudharabah muqayyadah dalam praktik perbankan, yakni : (1) Mudharabah muqayyadah *executing*, (2) Mudharabah muqayyadah *chanelling*.

c. Mudharabah musytarakah

Bentuk mudharabah dimana pengelola dana menyertakan modal dalam kerjasama investasi. Akad ini merupakan solusi sekiranya dalam perjalanan usaha, pengelola dana memiliki modal yang dapat dikontribusikan dalam investasi.

Pada prakteknya dalam perbankan, transaksi mudharabah digambarkan seperti gambar berikut.

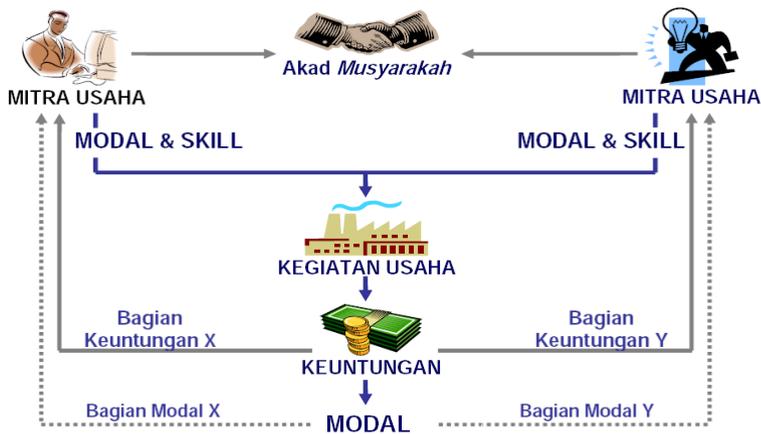


Gambar 1.3

Ilustrasi akad mudharabah dalam perbankan syariah

2. Musyarakah

Musyarakah yaitu akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dengan kondisi masing-masing pihak memberikan kontribusi dana, dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan sedangkan kerugian berdasarkan kontribusi dana (Yaya, dkk, 2006). Gambar berikut merupakan ilustrasi transaksi musyarakah.



Gambar 1.4

Ilustrasi transaksi musyarakah

Ada 2 jenis transaksi Musyarakah (Yaya, dkk, 2006)

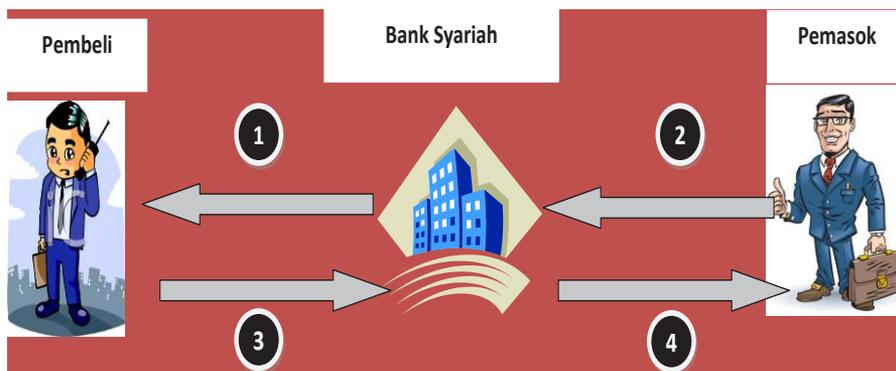
- Musyarakah hak milik (*syirkatul amlak*) adalah persekutuan dua orang atau lebih dalam kepemilikan salah satu barang dengan salah satu sebab kepemilikan seperti jual beli, hibah atau warisan.
- Musyarakah akad (*syirkatul uqud*) adalah akad kerjasama dua orang atau lebih yang bersekutu dalam modal atau keuntungan.

Berdasarkan perbedaan peran dan tanggungjawab para mitra yang terlibat, musyarakah akad dapat diklasifikasikan atas musyarakah *'inan*, musyarakah *abdan*, musyarakah *wujud* dan musyarakah *muwafadhah* (Yaya, dkk, 2006).

- a. Musyarakah *'inan* adalah kerjasama antara dua orang atau lebih dengan modal yang mereka miliki bersama untuk membuka usaha yang mereka lakukan sendiri, lalu berbagi keuntungan bersama. Kewenangan mitra dalam musyarakah *'inan* bersifat terbatas pada persetujuan mitra yang lain. Praktik musyarakah dalam dunia perbankan umumnya didasarkan atas konsep musyarakah *'inan*.
- b. Musyarakah *abdan* (syirkah usaha) yaitu kerjasama antara dua pihak atau lebih dalam usaha yang dilakukan oleh tubuh (praktik) mereka, seperti kerjasama sesama dokter di klinik atau sesama tukang jahit, sesama akuntan/konsultan
- c. Musyarakah *wujud* adalah kerjasama dua pihak atau lebih, dengan cara mereka membeli barang dengan menggunakan nama baik mereka dan kepercayaan pedagang kepada mereka tanpa keduanya memiliki modal uang sama sekali, menjualnya dengan pembagian keuntungan mereka dan pedagang, lalu setelah dijual bagian keuntungan mereka dibagi bersama.
- d. Musyarakah *mufawadhah* adalah musyarakah dimana para anggotanya memiliki kesamaan dalam modal, aktivitas dan hutang piutang, dari mulai berdirinya musyarakah hingga akhir (jika asas persamaan tidak terpenuhi kategorinya masuk pada musyarakah *inan*)

3. Murabahah

Murabahah yaitu akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli (Yaya, dkk, 2006). Gambar 1.5 berikut memberikan ilustrasi untuk transaksi murabahah.



Gambar 1.5
Ilustrasi transaksi Murabahah

Ada 2 Jenis Murabahah (Yaya, dkk, 2006) antara lain:

a) Murabahah tanpa pesanan

Dalam murabahah jenis ini, penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli. Murabahah dengan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang dipesannya. Kalau bersifat mengikat berarti pembeli harus membeli barang yang dipesannya dan tidak dapat membatalkan pesannya.

b) Murabahah berdasarkan pesanan.

Murabahah jenis ini bersifat tidak mengikat dan pembeli dapat membatalkan akad pembelian.

4. Salam dan Salam paralel

Salam adalah pembelian barang yang pembayarannya dilunasi di muka sedangkan penyerahan barang dilakukan di kemudian hari (Yaya, dkk, 2006). Salam Paralel adalah jual beli barang yang melibatkan dua transaksi salam, dalam hal ini transaksi salam pertama dilakukan dilakukan antara nasabah dengan bank, sedang transaksi salam kedua dilakukan antara bank dengan petani atau pemasok (Yaya, dkk, 2006).

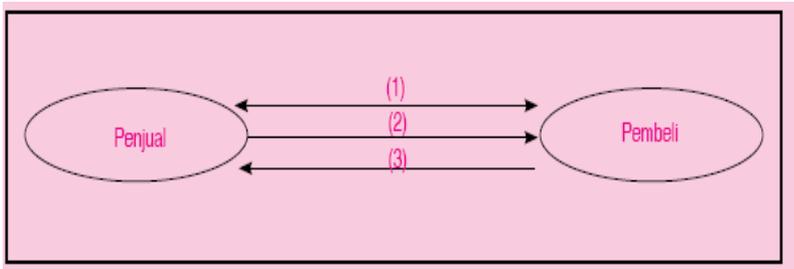
DSN dalam fatwanya menyatakan bahwa ada beberapa ketentuan yang harus dipenuhi oleh barang yang diperjualbelikan dalam transaksi salam. Ketentuan tersebut antara lain:

- (1) harus jelas ciri-cirinya dan dapat diakui sebagai utang
- (2) harus dapat dijelaskan spesifikasinya
- (3) penyerahannya dilakukan kemudian
- (4) waktu dan tempat penyerahan barang harus ditetapkan berdasarkan kesepakatan
- (5) pembeli tidak boleh menjual barang sebelum menerimanya.
- (6) Tidak boleh menukar barang, kecuali dengan barang sejenis sesuai kesepakatan

Terkait dengan alat pembayaran, DSN mensyaratkan alat bayar harus diketahui jumlah dan bentuknya. Alat bayar bisa berupa uang, barang atau manfaat. Pembayaran harus dilakukan pada saat kontrak disepakati. Pembayaran itu sendiri tidak boleh dalam bentuk pembebasan utang.

5. Istishna' dan istishna' paralel

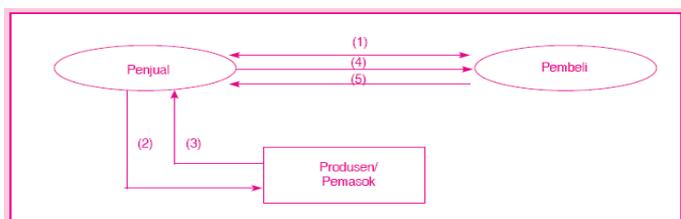
Istishna', merupakan kontrak jual beli dalam bentuk pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan (pembeli, mustahni') dan penjual (pembuat, shani') (Yaya, dkk, 2006). Gambar 1.6 berikut adalah ilustrasi transaksi istishna'.



- Keterangan:**
- (1) Melakukan akad istishna'
 - (2) Barang diserahkan kepada pembeli
 - (3) Pembayaran dilakukan oleh pembeli

Gambar 1.6
Ilustrasi transaksi Istishna'

Istishna' Paralel adalah suatu bentuk akad istishna' antara penjual dan pemesan, dimana untuk memenuhi kewajibannya kepada pemesan, penjual melakukan akad istishna' dengan pihak lain (sub kontraktor) yang dapat memenuhi aset yang dipesan pembeli. Syaratnya akad istishna' pertama tidak bergantung pada istishna' kedua. Selain itu penjual tidak boleh mengakui adanya keuntungan selama konstruksi. Gambar 1.7 berikut adalah transaksi istishna' paralel.



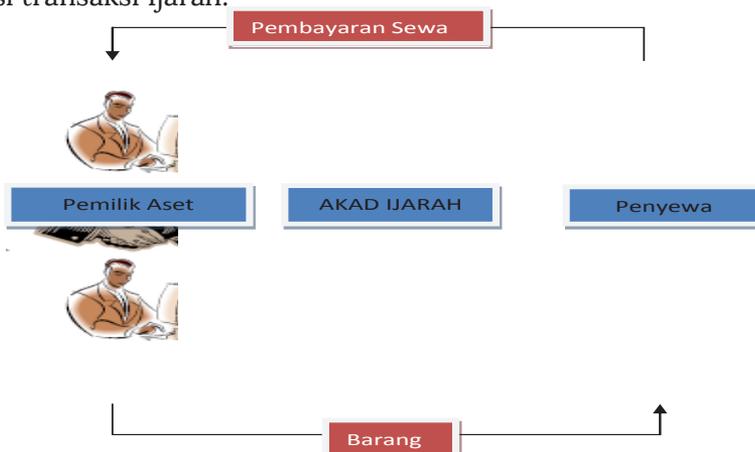
- Keterangan:**
- (1) Melakukan akad istishna'
 - (2) Penjual memesan dan membeli pada *supplier*/produsen
 - (3) Barang diserahkan dari produsen
 - (4) Barang diserahkan kepada pembeli
 - (5) Pembayaran dilakukan oleh pembeli

Gambar 1.6
Ilustrasi transaksi Istishna' Paralel

Ketentuan syar'i, rukun transaksi dan pengawasan syariah Transaksi istishna' dan istishna' parallel (Yaya, dkk, 2006) yaitu: Menurut mazhab Hanafi, istishna' hukumnya boleh karena hal itu telah dilakukan oleh masyarakat muslim sejak masa awal tanpa ada ulama yang mengingkari. Ketentuan syar'i transaksi istishna' diatur dalam fatwa DSN No. 06/DSN-MUI/IV/2000 tentang jual beli istishna'. Fatwa tersebut mengatur tentang ketentuan pembayaran, dan ketentuan barang. Menurut PSAK no 104 paragraf 12 pada dasarnya Istishna' tidak dapat dibatalkan, kecuali memenuhi kondisi : (1) Kedua belah pihak setuju untuk menghentikannya, atau (2) Akad batal demi hukum karena timbul kondisi hukum yang dapat menghalangi pelaksanaan atau penyelesaian akad (Yaya, dkk, 2006).

6. Ijarah dan IMBT

Ijarah dan ijarah Muntahiyah Bit tamlik (IMBT) merupakan transaksi sewa menyewa yang diperbolehkan oleh syariah. Akad ijarah merupakan akad yang memfasilitasi transaksi pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa/upah tanpa diikuti pemindahan kepemilikan barang (Yaya, dkk, 2006). Gambar 1.8 berikut merupakan ilustrasi transaksi Ijarah.



Gambar 1.8
Ilustrasi transaksi Ijarah

7. Wadiah

Wadiah merupakan jenis transaksi yang termasuk dalam transaksi tabarru' (tponlong menolong) misalnya bila kita menawarkan jasa kita untuk menjadi wakil seseorang dengan tugas menyediakan jasa (penitipan, pemeliharaan).

8. Qardh

Qardh juga termasuk dalam transaksi tabarru' (tolong menolong). Contoh transaksi Qardadalah bila pinjaman ini diberikan tanpa mensyaratkan apa pun, selain mengembalikan pinjaman tersebut setelah jangka waktu tertentu.

9. Sharf

Secara harfiyah makna adalah penukaran, penambahan, penghindaran. Dengan demikian, Sharf adalah transaksi jual beli antara satu valuta dengan valuta asing lainnya.

10. Kafalah

Kafalah yaitu wakalah bersyarat dalam terminologi fiqh. Didefinisikan sebagai memberikan sesuatu (*giving something*), yang termasuk dalam golongan ini adalah akad-akad sebagai berikut yaitu: hibah, waqf, shadaqah, hadiah, dan lain-lain)

PSAK 59 juga menyatakan bahwa laporan keuangan yang lengkap terdiri atas:

- (1) Neraca;
- (2) Laporan Laba Rugi;
- (3) Laporan Arus Kas;
- (4) Laporan Perubahan Ekuitas Pemegang saham;
- (5) Laporan Perubahan Dana Investasi Terikat;

- (6) Laporan Sumber dan Penggunaan Dana Zakat, Infaq dan Shadaqah;
- (7) Laporan Sumber dan Penggunaan Dana Qardhul Hasan;
- (8) Catatan atas laporan keuangan.

Adapun Implikasi dengan adanya standar Akuntansi Bank Syariah adalah sebagai berikut:

- (1) Adanya tambahan laporan untuk menunjukkan akuntabilitas Bank Syariah:
 - (a) Laporan Perubahan Dana Investasi Terikat,
 - (b) Laporan Sumber dan Penggunaan Dana Zakat, Infaq dan Shadaqah,
 - (c) Laporan Sumber dan Penggunaan Dana Qardhul Hasan
- (2) Adanya informasi tambahan terkait beragam akad transaksi yang disajikan di Laporan Laba Rugi

c. Fase Multi standard (2007-Sekarang)

Pada masa ini, telah terbentuk Komite Akuntansi Syariah (KAS) dan menghasilkan 7 *exposure draft*. Adapun anggota KAS merupakan perwakilan dari: IAI, Dewan Syariah Nasional, Bank Indonesia, BAPEPAM, Asosiasi Perbankan Syariah Indonesia, Asosiasi Perusahaan Asuransi Indonesia, dan Akademisi. Ketujuh *Exposure draft* ini disahkan pada bulan Juni 2007 dan efektif berlaku 1 Januari 2008. Standar yang telah disusun ini meliputi,

a) Kerangka Dasar Penyusunan dan Penyajian Laporan Keuangan Syariah

Berdasarkan KDPPLKS paragraf 1, disebutkan bahwa KDPPLKS bertujuan untuk dijadikan sebagai acuan bagi berbagai pihak antara lain :

1. Penyusun standar akuntansi keuangan syariah dalam pelaksanaan tugasnya membuat standar.
2. Penyusun laporan keuangan, untuk menanggulangi masalah akuntansi syariah yang belum diatur dalam standar.
3. Auditor, dalam memberikan pendapat mengenai apakah laporan keuangan disusun sesuai prinsip akuntansi syariah.

Para pemakai laporan keuangan dalam menafsirkan informasi yang disajikan dalam laporan keuangan yang disusun sesuai dengan standar akuntansi keuangan syariah.

b) PSAK 101: Penyajian Laporan Keuangan Syariah

Laporan Keuangan Syariah adalah suatu laporan keuangan yang dibuat oleh entitas syariah untuk digunakan sebagai pembandingan baik dengan laporan keuangan sebelumnya atau laporan keuangan lainnya. Komponen laporan

- a. Neraca
- b. Laporan Laba Rugi
- c. Laporan Arus Kas
- d. Laporan Perubahan Ekuitas
- e. Laporan Sumber dan Penggunaan Dana Zakat
- f. Laporan Sumber dan Penggunaan Dana Kebajikan
- g. Catatan Atas Laporan Keuangan

c) PSAK 102: Akuntansi Murabahah

Karakteristik dalam transaksi Murabahah

- a. Proses pengadaan barang *murabahah* (aktiva *murabahah*) harus dilakukan oleh penjual
- b. Jika penjual hendak mewakilkan kepada nasabah (wakalah) untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang menjadi milik penjual
- c. Cara Pembayaran dapat dilakukan tunai atau tangguh
- d. Murabahah tangguh, pembayaran dilakukan secara tangguh.
- e. Jika pembeli melunasi tepat waktu atau lebih cepat dari periode yang telah ditetapkan, maka penjual boleh memberikan potongan. Tetapi, besarnya potongan ini tidak boleh diperjanjikan diawal akad.
- f. Apabila pembeli tidak dapat membayar utangnya sesuai dengan waktu yang ditetapkan, pembeli tidak boleh didenda atas keterlambatan Kecuali pembeli tersebut tidak membayar karena lalai.
- g. Apabila pembeli mengalami kesulitan keuangan, maka penjual hendaknya memberi keringanan
- h. Sebaiknya, penjualan tidak tunai (tangguh) dibuatkan kontrak/perjanjiannya secara tertulis dan dihadiri saksi-saksi.
- i. Untuk menghindari resiko, penjual dapat meminta jaminan.

d) PSAK 103: Akuntansi Salam

Karakteristik Akad Salam Pembayaran:

1. Harus dalam bentuk kas dan tidak boleh berupa penghapusan utang penjual
2. Harus tunai diserahkan saat kontrak disepakati
3. Harus dalam bentuk kas

4. Maliki: Boleh dalam bentuk benefit
5. Jumhur: Tidak boleh dalam bentuk penghapusan utang milik penjual
6. Harus tunai diserahkan saat kontrak disepakati
7. Maliki: Memperbolehkan adanya penundaan pembayaran sebentar.

e) PSAK 104: Akuntansi Istishna'

Karakteristik Akad Istishna'

kriteria:

- a. memerlukan proses pembelian setelah akad disepakati;
- b. sesuai dengan spesifikasi pemesan (*customized*), bukan produk massal; dan
- c. harus diketahui karakteristiknya secara umum yang meliputi jenis, spesifikasi teknis, kualitas, dan kuantitasnya

f) PSAK 105: Akuntansi Mudharabah Karakteristik Akad Mudharabah

- a) Mempunyai risiko tinggi
- b) Pemilik dana memiliki resiko dalam bentuk finansial
- c) Pengelola dana memiliki resiko dalam bentuk non finansial
- d) Keuntungan dibagi berdasarkan nisbah yang disepakati, kerugian ditanggung sepenuhnya oleh shahibul maal (kecuali bila mudharib lalai, kerugian akan ditanggung mudharib)
- e) Apabila terjadi kerugian, cara penyelesaiannya adalah:
- f) Diambil terlebih dahulu dari keuntungan karena keuntungan merupakan pelindung modal.

- g) Bila kerugian melebihi keuntungan, maka baru diambil dari pokok modal.
- h) Tidak boleh ada jaminan atas modal Namun demikian, agar pengelola dana tidak melakukan penyimpangan, pemilik dan dapat meminta jaminan dari pengelola dana atau pihak ketiga. Jaminan ini hanya dapat dicairkan apabila pengelola dana terbukti melakukan kesalahan yang disengaja, lalai atau melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad.
- i) Akad sebaiknya dituangkan secara tertulis dan disaksikan oleh para saksi.

g) PSAK 106: Akuntansi Musyarakah

Prinsip Akuntansi Musyarakah

- a) Pembiayaan/Investasi Musyarakah diakui pada saat penyerahan kas atau aset nonkas untuk usaha musyarakah oleh mitra.
- b) Biaya pra akad tidak dapat dianggap sebagai bagian investasi musyarakah kecuali jika ada persetujuan dari seluruh mitra.
- c) Modal dalam bentuk kas dinilai sebesar jumlah yang diserahkan
- d) Setoran Modal dalam bentuk Aset Non Kas dinilai sebesar nilai wajar
- e) Jika Nilai Wajar > Nilai buku aset non kas Untuk mitra aktif
 - diakui sebagai selisih penilaian aset musyarakah
 - disajikan di sisi ekuitas Untuk mitra pasif
 - diakui sebagai keuntungan tangguhan
 - disajikan sebagai kontra akun investasi musyarakah
- f) Baik selisih penilaian aset maupun keuntungan tangguhan diamortisasi selama masa akad
- g) Jika Nilai wajar < Nilai buku Baik Mitra Aktif maupun Mitra Pasif mengakui sebagai kerugian pada saat penyerahan aset nonkas

Dalam perkembangannya, pada tahun 2010, KAS diganti oleh Dewan Standar Akuntansi Syariah (DSAS). Adapun komposisi anggota DSAS samadengan KAS, akan tetapi DSAS punya kedudukan yang sama dengan DSAK dan bisa mengesahkan standar syariah yang baru. Perubahan-Perubahan yang dibuat oleh KAS/DSAS adalah sebagai berikut,

- a) Mengenalkan penggunaan 'Laporan Rekonsiliasi Pendapatan dan Bagi Hasil',
- b) Perubahan 'Laporan sumber dan penyaluran dana Zakat, Infaq dan Shadaqah' menjadi 'Laporan Sumber dan Penyaluran Zakat',
- c) Perubahan 'Laporan sumber dan penyaluran dana Qardhul Hasan' menjadi 'Laporan Sumber dan Penyaluran Dana Kebajikan' yang meliputi infaq, shadaqah dan wakaf, denda dan dana non halal.

BAB II

PANGSA PASAR

1. Definisi

Pangsa Pasar (*Market share*) didefinisikan sebagai persentase perbandingan antara total aset dari perbankan syariah di Indonesia terhadap total aset perbankan nasional (Purboastuti, 2014). Kemampuan penguasaan pasar dapat dipandang sebagai salah satu indikator keberhasilan. Market share atau pangsa pasar yaitu “the percentage of the total market held by a particular company of brand” (Keegan et al, 1995). Pangsa pasar menurut Reidenbach dan Pitts (1986) mengemukakan bahwa:

“market share analysis is an important control tool used to monitor changes in market position for individual product. Many authorities content share, rather than actual profit/losses, is the best indicant of long term viability in market segmen. While profit/loss may be very volatile and due to factors outside the control of manager (such as economic condition or cost of fund), share provide in indication of bank’s relative performance with competitors facing similar external environment”

Madura (2011) menjelaskan bahwa pangsa pasar merupakan salah satu karakteristik utama yang mempengaruhi eksposur sebuah perusahaan terhadap kondisi suatu industri. Perusahaan yang memiliki pangsa pasar lebih besar daripada pesaing akan mendapatkan keuntungan dari peningkatan permintaan industri. Perusahaan yang memiliki pangsa pasar besar juga terkena dampak lebih besar dibanding perusahaan dengan pangsa pasar kecil saat permintaan industri menurun.

Market share didefinisikan sebagai persentase perbandingan antara total aset dari perbankan syariah di Indonesia terhadap total aset perbankan nasional (Purboastuti, 2014). Menurut Lloyd-William et al (1994) dan Katib (2005), dalam sektor perbankan, pangsa pasar dapat diukur dengan total aset suatu bank.

Market share/pangsa pasar dapat dihitung dengan menggunakan formula:

$$\text{Pangsa pasar} = \frac{\text{total aset perbankan syariah}}{\text{total aset perbankan nasional}} \times 100\%$$

2. Roadmap perbankan syariah

Roadmap perbankan syariah pada tahun 2015-2019 adalah sebagai berikut (OJK, 2017):

- 1) Memperkuat sinergi kebijakan otoritas dengan pemerintah dan *stakeholder*,
- 2) Memperkuat permodalan dan skala usaha serta memperbaiki efisiensi,
- 3) Memperbaiki struktur dana untuk mendukung perluasan segmen pembiayaan,
- 4) Memperbaiki kualitas layanan dan keragaman produk,
- 5) Memperbaiki kuantitas dan kualitas SDM, TI dan infrastruktur lainnya,
- 6) Meningkatkan literasi dan preferensi masyarakat, dan
- 7) Memperkuat dan harmonisasi pengaturan dan pengawasan.

Adapun 3 arah pengembangan sektor jasa keuangan syariah 2015-2019 adalah sebagai berikut:

- a) STABIL, artinya OJK menjaga stabilitas sistem keuangan termasuk mengatur serta mengawasi implementasi prinsip-prinsip syariah pada lembaga keuangan syariah sebagai landasan bagi pembangunan yang berkelanjutan, memiliki kinerja yang baik, dan siap menghadapi persaingan bebas.
- b) KONTRIBUTIF, artinya mendorong sektor jasa keuangan (SJK) syariah berkontribusi lebih besar dalam mendukung percepatan ekonomi nasional khususnya dalam pembiayaan sektor prioritas pemerintah (infrastruktur, ketahanan pangan, dan maritim).
- c) IKLUSIF, artinya mendukung upaya peningkatan pemerataan pendapatan kesejahteraan masyarakat serta mengatasi ketimpangan dalam pembangunan nasional.

Adapun capaian *market share* asset perbankan syariah sampai dengan 2017 adalah sebagai berikut.

Tabel 2.1

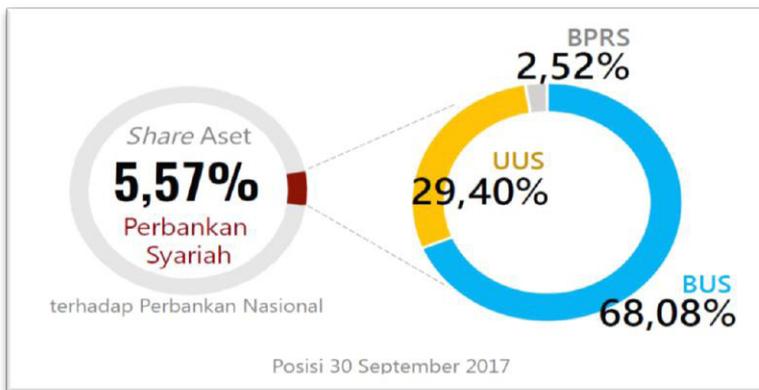
Capaian Pangsa pasar asset dalam Perbankan Syariah Indonesia

Perbankan syariah		
Aset industri	Triliyun (Rp)	%
BUS, UUS, BPRS	405,30	5,57
Bank Umum (BUK/S), BPR/S	7.282,19	
IKNB		
Aset industri	Triliyun (Rp)	%
Asuransi, Lembaga Pembiayaan, Non Bank Syariah	98,57	4,69
Asuransi, Lembaga Pembiayaan, Non Bank Syariah dan Konvensional	2.103,46	
Pasar Modal Syariah		
Aset industri	Triliyun (Rp)	%
Sukuk Korporasi, reksadana syariah, sukuk negara	572,09	14,64
Obligasi, Reksadana, SBN Syariah dan Konvensional	3.906,75	
Total share asset keuangan syariah		8,09

Sumber: OJK (2017)

Berdasarkan tabel tersebut, industri jasa keuangan syariah dalam capaian pangsa pasar aset secara umum adalah 8,09% dari total pangsa pasar aset industri jasa keuangan nasional. Jenis industri jasa keuangan syariah dengan bentuk bank umum syariah (BUS), unit usaha syariah (UUS) dan BPRS, pangsa pasar asetnya hanya 5,57%. Hal ini menunjukkan bahwa BUS, UUS, dan BPRS harus meningkatkan kinerja dalam pencapaian target pangsa pasar aset yang ditetapkan.

Capaian kinerja pangsa pasar perbankan syariah secara rinci terhadap perbankan nasional adalah pada gambar berikut ini.

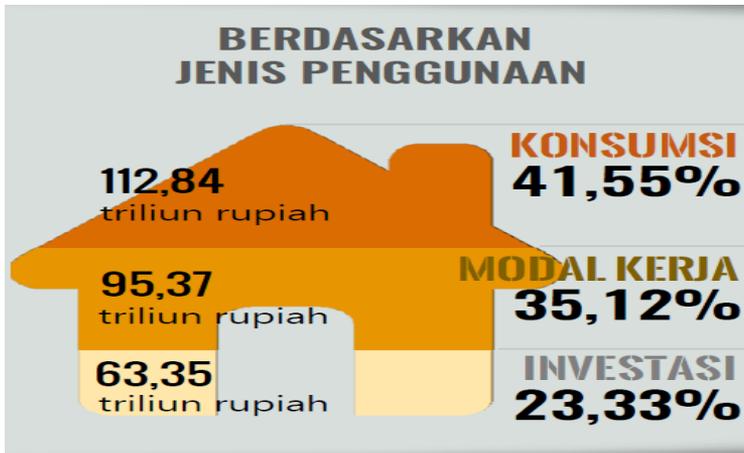


Gambar 2.1

Pangsa pasar perbankan syariah terhadap perbankan nasional (OJK, 2017)

Berdasarkan gambar 2.1 tersebut, BUS menempati urutan pertama terbanyak dalam capaian pangsa pasar aset dalam sektor jasa keuangan syariah jenis perbankan yaitu 68,08% dari total pangsa pasar aset sektor perbankan syariah. UUS menempati posisi kedua dengan capaian 29,04% dari total capaian pangsa pasar aset perbankan syariah. Sedangkan BPRS hanya mencapai 2,52% dari total pangsa pasar aset perbankan syariah. Hal ini menunjukkan bahwa BPRS secara aset perlu bekerja keras dan meningkatkan inovasi serta efisiensi untuk meningkatkan jumlah pangsa pasar asetnya yang masih relative lebih kecil dibandingkan UUS dan BUS.

Berdasarkan jenis penggunaannya, pangsa pasar perbankan syariah dapat dilihat pada gambar 2.2 berikut.

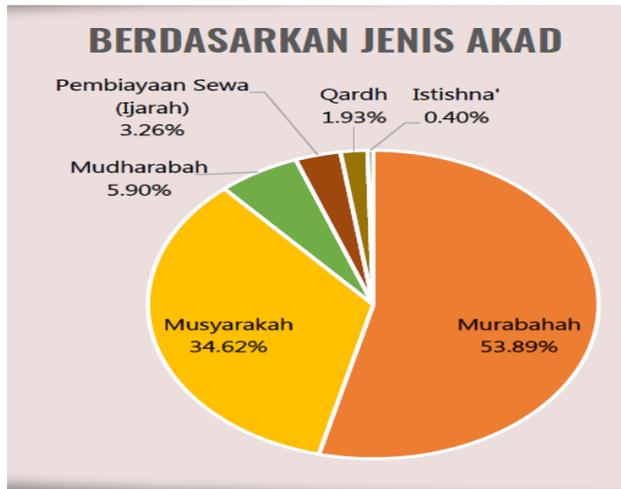


Gambar 2.2

Pangsa pasar perbankan syariah berdasarkan penggunaannya (OJK, 2017)

Mengacu pada gambar 2.2, berdasarkan jenis penggunaannya, pembiayaan yang dikeluarkan oleh perbankan syariah paling banyak digunakan untuk konsumsi yang mencapai 112,34 Triliyun Rupiah atau sekitar 41,55%. Hal ini menunjukkan bahwa transaksi yang paling sering terjadi dalam perbankan syariah adalah transaksi konsumtif. Sedangkan menurut arah pengembangan sektor jasa keuangan syariah salah satunya adalah aspek inklusif yang berupaya untuk meningkatkan ekonomi dan pemerataan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat. Oleh karenanya, seharusnya transaksi yang dominan dalam industri perbankan syariah cenderung pada jenis modal kerja, seperti transaksi mudharabah dan musyarakah. Transaksi yang digunakan untuk modal kerja dan investasi sendiri berturut-turut hanya mencapai 35,12% dan 23,33%.

Berdasarkan jenis akadnya, pangsa pasar perbankan syariah dapat dilihat seperti pada gambar 2.3 berikut.



Gambar 2.3

Pangsa pasar perbankan syariah berdasarkan penggunaannya (OJK, 2017)

Gambar 2.3 memberi penjelasan bahwa yang terjadi pada gambar 2.2 yaitu dominasi transaksi komsumtif terbukti jelas pada gambar tersebut. Pada gambar 2.3 diketahui bahwa transaksi murabahah menempati 53,89% dari total jenis transaksi yang lain dalam perbankan syariah. Jenis transaksi komsumtif lainnya dalam gambar 2.3 adalah transaksi istishna' dan ijarah yang berkontribusi masing-masing 0,40% dan 3,26%. Dengan demikian, secara total transaksi komsumtif dalam gambar 2.3 tersebut sebanyak 57,55%.

Jenis transaksi lainnya dalam gambar 2.3 adalah transaksi modal kerja sebanyak 40,52% yang terdiri dari transaksi musyarakah (34,62%) dan mudharabah (5,90%). Sisanya adalah transaksi Qard, yaitu transaksi yang merupakan jenis transaksi tolong menolong (dana kebajikan) atau disebut dengan transaksi tabarru'.

3. Faktor-Faktor yang mempengaruhi Pangsa Pasar

Saputra (2014), meneliti faktor-faktor keuangan yang mempengaruhi market share perbankan syariah di Indonesia. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Return On Asset (ROA), Capital Adequacy Ratio (CAR), Financing to Deposit Ratio (FDR) berpengaruh signifikan positif terhadap Market Share (MS) Perbankan Syariah di Indonesia. Sedangkan untuk Non Performing Financing (NPF) dan Rasio Efisiensi Operasi (REO) berpengaruh signifikan negatif terhadap Market Share (MS) Perbankan Syariah di Indonesia.

Purboastuti, dkk (2014), meneliti Pengaruh Indikator Utama Perbankan Terhadap Pangsa Pasar Perbankan Syariah. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa DPK dan ROA berpengaruh positif signifikan terhadap pangsa pasar perbankan syariah di Indonesia, NPF dan Nisbah berpengaruh negatif signifikan terhadap pangsa pasar perbankan syariah di Indonesia, Variabel FDR berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap pangsa pasar perbankan syariah di Indonesia

Zulfiah dan Susilowibowo (2014), meneliti Pengaruh Inflasi, BI Rate, Capital Adequacy Ratio (CAR), Non Performing Finance (NPF), Biaya Operasional dan Pendapatan Operasional (BOPO) Terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah Periode 2008-2012. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel CAR dan NPF berpengaruh positif terhadap ROA, BI rate dan BOPO berpengaruh negatif terhadap ROA, namun inflasi tidak berpengaruh terhadap ROA. Secara bersama-sama inflasi, BI rate, CAR, NPF dan BOPO berpengaruh signifikan terhadap ROA.

4. Langkah-Langkah Meningkatkan pangsa pasar

a. *Offline chaneling*

Office Channelling adalah penggunaan kantor bank konvensional dalam melayani transaksi syariah, dengan syarat bank yang bersangkutan telah memiliki Unit Usaha Syariah (UUS). Dalam peraturan PBI No.8/3/2006 tentang Layanan Syariah yang kemudian disebut dengan *Office Channelling*, yaitu perubahan kegiatan usaha bank konvensional menjadi bank syariah dan pembukaan kantor syariah oleh bank konvensional, dengan kata lain cabang bank konvensional yang telah memiliki Unit Usaha Syariah (UUS) diperbolehkan menerapkan layanan syariah. PBI No. 9/2006 yang merupakan revisi PBI No.8/3/2006 Layanan Syariah adalah kegiatan penghimpunan dana, pembiayaan, dan pemberian jasa perbankan lainnya berdasarkan prinsip syariah yang dilakukan di kantor cabang dan atau di kantor cabang pembantu, untuk dan atas nama kantor cabang syariah pada bank yang sama.

Office Channelling adalah sebagai salah satu cara memperbesar pangsa pasar bank syariah. Selain itu, pola ini juga mempermudah nasabah mengakses layanan perbankan syariah karena mereka bisa datang ke kantor bank konvensional untuk membuka rekening syariah. Cara ini memang diusulkan untuk mengatasi kelangkaan outlet layanan bank syariah di Indonesia. Syarat *Office Channelling* adalah kantor bank konvensional terletak di satu daerah dengan kantor cabang syariah dari Unit Usaha Syariah (UUS).

Office Channelling atau layanan syariah adalah suatu kebijakan baru yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia, dimana bank konvensional yang telah memiliki Unit Usaha Syariah (UUS) dapat menerapkan transaksi syariah dalam upayanya menghimpun dana masyarakat untuk tujuan peningkatan dana pihak ketiga, yaitu dengan memperluas akses layanan syariah.

Kebijakan *Office Channelling* dimaksudkan untuk meningkatkan akses masyarakat kepada jasa perbankan syariah. Dengan sistem ini, bank syariah tidak perlu membuka kantor cabang

syariah baru, sehingga biaya ekspansi jauh lebih efisien. Kebijakan ini juga dimaksudkan untuk mengarahkan aktivitas perbankan agar mampu menunjang perekonomian nasional melalui kegiatan perbankan syariah. Penerapan *Office Channelling* akan semakin memudahkan masyarakat melakukan transaksi syariah.

Office Channelling tercantum dalam Peraturan Bank Indonesia No.8/3/2006 pasal 38 dan 39 dimana bank konvensional yang telah memiliki Unit Usaha Syariah (UUS) diperbolehkan membuka layanan syariah. Dasar hukum *Office Channelling* bukan hanya terdapat dalam Peraturan Bank Indonesia No.8/3/2006 tetapi operasional *Office Channelling* juga didasarkan pada Fatwa MUI (Majelis Ulama Indonesia) tentang bunga (interest/fa'idah) pasal 3 angka 2 yang menyatakan: "Untuk wilayah yang belum ada kantor atau jaringan lembaga keuangan syariah, diperbolehkan melakukan kegiatan transaksi di lembaga keuangan konvensional berdasarkan prinsip dharurat/hajat". Dalam rangka akselerasi pencapaian market share bank syariah, Bank Indonesia sejak setahun lalu mengeluarkan kebijakan baru bagi industri perbankan syariah, yaitu PBI No.8/3/PBI/2006. Materi paling penting pada peraturan tersebut adalah penerapan *Office Channelling* bagi perbankan. Kebijakan ini merupakan inovasi dan terobosan baru yang bisa dibilang spektakuler bagi pengembangan industri perbankan syariah di Indonesia. Kebijakan *Office Channelling* juga dimaksudkan untuk meningkatkan akses masyarakat kepada jasa perbankan syariah.

Dengan sistem baru ini bank syariah tidak perlu lagi membuka cabang Unit Usaha Syariah (UUS) di banyak tempat dalam memberikan pelayanan perbankan syariah sehingga biaya ekspansi jauh lebih efisien. Kebijakan *Office Channelling* ini juga dimaksudkan untuk mengarahkan aktivitas perbankan agar mampu menunjang pertumbuhan ekonomi nasional melalui kegiatan perbankan syariah. Penerapan *Office Channelling*, akan semakin memudahkan masyarakat melakukan transaksi syariah. *Office Channelling* dengan kendala tersebut bisa teratasi. Berdasarkan realita di atas, maka pelayanan *Office Channelling* ini, seyogyanya berpengaruh positif

terhadap perkembangan industri bank syariah di masa depan. Dengan semakin mudahnya masyarakat mendapatkan akses layanan perbankan syariah, diperkirakan pertumbuhan pangsa pasar dapat meningkat.

b. Edukasi

Selama ini kegiatan sosialisasi dan edukasi perbankan syariah didukung oleh Bank Indonesia melalui program 'iB Campaign' baik melalui media masa (iklan layanan masyarakat), syariah expo, penyelenggaraan workshop/seminar, dsb. Peran Bank Indonesia dalam hal ini akan berkurang seiring dengan pengalihan kewenangan pengaturan dan pengawasan sektor perbankan (termasuk perbankan syariah) kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Untuk itu, industri perbankan syariah perlu meningkatkan 'kemandirian', baik dalam hal formulasi program maupun pembiayaannya sehingga program 'iB Campaign' dapat terus berlangsung secara berkelanjutan.

c. Service excellent

Upaya peningkatan kualitas layanan (*service excellent*) perbankan syariah agar dapat disejajarkan dengan layanan perbankan konvensional. Salah satunya adalah pemanfaatan akses teknologi informasi, seperti layanan Anjungan Tunai Mandiri (ATM), mobile banking maupun internet banking. Untuk mendukung hal ini, secara khusus Bank Indonesia mendorong bank konvensional yang menjadi induk bank syariah agar mendorong pengembangan jaringan teknologi informasi bagi BUS dan UUS yang menjadi anak usahanya.

Service excellent juga berkaitan dengan pemenuhan *gap* sumber daya insani (SDI), baik secara kuantitas maupun kualitas sebagaimana dituangkan dalam *roadmap* tahun 2015-2019. Ekspansi perbankan syariah yang tinggi ternyata tidak diikuti oleh penyediaan SDI secara memadai sehingga secara akumulasi diperkirakan menimbulkan *gap* mencapai 20.000 orang. Hal ini dikarenakan masih

sedikitnya lembaga pendidikan (khususnya perguruan tinggi) yang membuka program studi keuangan syariah. Selain itu, kurikulum pendidikan maupun materi pelatihan di bidang keuangan syariah juga belum terstandarisasi dengan baik untuk mempertahankan kualitas lulusannya.

BAB III

KINERJA KEUANGAN

1. Definisi

Kinerja keuangan adalah gambaran kondisi keuangan perusahaan pada suatu periode tertentu baik menyangkut aspek penghimpunan dana maupun penyaluran dana, yang biasanya diukur dengan indikator kecukupan modal, likuiditas dan profitabilitas (Jumingan, 2006). Menurut Fahmi (2011) kinerja keuangan adalah suatu alat analisis yang dilakukan untuk melihat sejauh mana suatu perusahaan telah melaksanakan dengan menggunakan aturan-aturan pelaksanaan keuangan secara baik dan benar. Kinerja perusahaan merupakan suatu gambaran tentang kondisi keuangan suatu perusahaan yang dianalisis dengan alat-alat analisis keuangan, sehingga dapat diketahui mengenai baik buruknya keadaan keuangan suatu perusahaan yang mencerminkan prestasi kerja dalam periode tertentu, hal tersebut sangat penting agar sumber daya yang digunakan secara optimal dalam menghadapi perubahan lingkungan.

1.1. Penilaian Kinerja Keuangan

Kinerja dapat dinilai dengan beberapa alat analisis. Berdasarkan tekniknya, analisis keuangan dapat dibedakan menjadi 8 macam, yaitu menurut Jumingan (2006):

- 1) Analisis perbandingan Laporan Keuangan, merupakan teknik analisis dengan cara membandingkan laporan keuangan dua

periode atau lebih dengan menunjukkan perusahaan, baik dalam jumlah (absolut) maupun dalam persentase (relatif)

- 2) Analisis Tren (Tendensi Posisi), merupakan teknik analisis untuk mengetahui tendensi keadaan keuangan apakah menunjukkan kenaikan atau penurunan.
- 3) Analisis Persentase per Komponen (common size), merupakan teknik analisis untuk mengetahui persentase investasi pada masing-masing aktiva terhadap keseluruhan atau total aktiva maupun utang.
- 4) Analisis Sumber dan Penggunaan Modal kerja, merupakan teknik analisis untuk mengetahui besarnya sumber dan penggunaan modal kerja melalui dua periode waktu yang dibandingkan.
- 5) Analisis Sumber dan Penggunaan Kas, merupakan teknik analisis untuk mengetahui kondisi kas disertai sebab terjadinya perubahan kas pada suatu periode waktu tertentu.
- 6) Analisis Rasio Keuangan, merupakan teknis analisis keuangan untuk mengetahui hubungan diantara pos tertentu dalam neraca maupun laporan laba rugi baik secara individu maupun secara simultan.
- 7) Analisis Perubahan Laba Kotor, merupakan teknik analisis untuk mengetahui posisi laba dan sebab-sebab terjadinya perubahan laba.
- 8) Analisis Break Event, merupakan teknik analisis untuk mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Informasi kinerja keuangan perusahaan dapat dimanfaatkan untuk hal-hal sebagai berikut:

- 1) Untuk mengukur prestasi yang dicapai oleh suatu organisasi dalam suatu periode tertentu yang mencerminkan tingkat keberhasilan pelaksanaan kegiatannya.

- 2) Selain digunakan untuk melihat kinerja organisasi secara keseluruhan, maka pengukuran kinerja juga dapat digunakan untuk menilai kontribusi suatu bagian dalam pencapaian tujuan perusahaan secara keseluruhan.
- 3) Dapat digunakan sebagai dasar penentuan strategi perusahaan untuk masa yang akan datang.
- 4) Memberi petunjuk dalam pembuatan keputusan dan kegiatan organisasi pada umumnya dan divisi atau bagian organisasi pada khususnya.
- 5) Sebagai dasar penentuan kebijaksanaan penanaman modal agar dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas perusahaan.
- 6) Dalam penelitian ini kinerja keuangan diukur dengan menggunakan analisis rasio keuangan. Karena dengan menganalisis rasio keuangan, pihak bank dapat menilai apakah cukup beralasan untuk memberikan tambahan dana atau kredit baru. Dan bagi calon investor dapat digunakan untuk memproyeksikan prospek perusahaan dimasa datang (Sartono, 1994).

1.2 Analisis Rasio Keuangan

Menurut Kasmir (2012) Analisis rasio keuangan merupakan kegiatan membandingkan angka-angka yang ada dalam laporan keuangan dengan cara membagi satu angka dengan angka lainnya. Perbandingan dapat dilakukan antara satu komponen dengan komponen dalam satu laporan keuangan atau antar komponen yang ada dalam laporan keuangan. Kemudian angka yang diperbandingkan dapat berupa angka-angka dalam satu periode maupun beberapa periode.

Hasil rasio keuangan digunakan untuk menilai kinerja manajemen dalam suatu periode apakah mencapai target seperti yang telah ditetapkan. Dari kinerja yang dihasilkan dapat dijadikan sebagai evaluasi hal-hal yang perlu dilakukan kedepan agar kinerja

manajemen dapat ditingkatkan atau dipertahankan sesuai dengan target perusahaan.

Untuk mengukur kinerja keuangan perusahaan dengan menggunakan rasio-rasio keuangan, dapat dilakukan dengan beberapa rasio keuangan, yang meliputi rasio profitabilitas, rasio permodalan, rasio kualitas aktiva, rasio efisiensi aktiva dan rasio likuiditas. Setiap rasio keangan memiliki tujuan, kegunaan, dan arti tertentu. Kemudian setiap hasil dari rasio yang diukur diinterpretasikan sehingga menjadiberarti bagi pengambilan keputusan.

1.2.1 Rasio Profitabilitas

Rasio yang biasa digunakan untuk mengukur dan membandingkan kinerja profitabilitas bank dalam penelitian ini adalah ROA (*Return on Asset*). ROA digunakan untuk mengukur profitabilitas bank karena Bank Indonesia sebagai pembina dan pengawas perbankan lebih mengutamakan nilai profitabilitas suatu bank yang diukur dengan aset yang dananya sebagian besar dari dana simpanan masyarakat. Apabila profitabilitas suatu bank tersebut memiliki peningkatan yang signifikan maka masyarakat akan mempercayakan untuk menempatkan dananya di bank tersebut karena masyarakat akan memperhitungkan bagi hasil yang diperolehnya akan cukup menguntungkan baginya, oleh karena itu semakin besar ROA suatu bank, semakin besar pula tingkat keuntungan yang dicapai bank, dan semakin baik kinerja dan posisi *market share* bank tersebut.

ROA dihitung berdasarkan perbandingan laba sebelum pajak dan total aktiva. ROA dirumuskan sebagai berikut:

$$ROA = \frac{\text{Laba sebelum pajak}}{\text{Total aktiva}} \times 100\%$$

1.2.2 Rasio Permodalan

Menurut Yuliani (2007), Capital Adequacy Ratio (CAR) biasa disebut dengan rasio kecukupan modal, yang berarti jumlah modal sendiri yang diperlukan untuk menutup risiko kerugian yang mungkin timbul dari penanaman akiva-aktiva yang mengandung risiko serta membiayai seluruh benda tetap dan inventaris bank. Manajemen bank perlu mempertahankan atau meningkatkan nilai CAR sesuai dengan ketentuan Bank Indonesia minimal 8% karena dengan modal yang cukup maka bank dapat melakukan ekspansi usaha dengan lebih aman dalam rangka meningkatkan market share nya.

Capital Adequacy Ratio (CAR) yang dijadikan proksi yang mempengaruhi market share, didasarkan hubungannya dengan tingkat risiko bank. Kecukupan modal berkaitan dengan penyediaan modal sendiri yang diperlukan untuk menutup risiko kerugian yang mungkin timbul dari pergerakan aktiva bank yang pada dasarnya sebagian besar dana berasal dari dana pihak ketiga atau masyarakat. Tingginya rasio modal dapat melindungi deposan, dan meningkatkan kepercayaan masyarakat pada bank, dan akhirnya dapat meningkatkan *market share*.

Adapun besarnya nilai CAR suatu bank dapat dihitung dengan rumus:

$$CAR = \frac{\text{Modal sendiri}}{ATMR} \times 100\%$$

1.2.3 Rasio Kualitas Aktiva

Kualitas aktiva produktif menunjukkan kualitas aset sehubungan dengan risiko pembiayaan yang dihadapi bank akibat pemberian pembiayaan dan investasi dana. Non Performing Financing (NPF) yang analog dengan *Non Performing Loan (NPL)* pada bank konvensional merupakan rasio keuangan yang berkaitan dengan risiko kredit/pembiayaan. Non Performing Financing (NPF) menunjukkan kemampuan manajemen bank dalam mengelola

pembiayaan bermasalah yang diberikan oleh bank. Berdasarkan kriteria yang sudah ditetapkan oleh Bank Indonesia, kategori yang termasuk dalam NPF adalah pembiayaan kurang lancar, diragukan dan macet.

Semakin tinggi NPF dapat berakibat buruk bagi suatu perusahaan. Hal ini menandakan jumlah pembiayaan bermasalah dalam bank tersebut juga tinggi, maka dapat menyebabkan kerugian bagi bank tersebut sehingga dapat menurunkan jumlah pembiayaan yang disalurkan.

Menurut Rachmadita et.al (2013) Kegagalan bank ditunjukkan dengan jumlah pembiayaan bermasalah yang meningkat yang dapat menyebabkan kerugian bank. Salah satu risiko yang dihadapi oleh bank adalah risiko kredit macet di bank konvensional atau risiko pembiayaan bermasalah dalam bank syariah. Non Performing Financing (NPF) akan menjadi pertimbangan penting bagi bank-bank dalam rangka membangun analisis kebijakan yang komprehensif dan bersikap hati-hati khususnya penggunaan dana dalam setiap pengambilan keputusan investasi yang mampu menimbulkan resiko. Ketika dana yang didistribusikan tidak tertagih. Dalam jangka panjang hal itu dapat mempengaruhi kelangsungan baik itu usaha perusahaan maupun perbankan. Menurut Kasmir (2012) NPF dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$NPF = \frac{\text{Total Pembiayaan Bermasalah}}{\text{Total pembiayaan}} \times 100\%$$

1.2.4 Rasio Efisiensi Operasional

Efisiensi operasional bank syariah diukur menggunakan Biaya Operasional Pendapatan Operasional (BOPO) yaitu perbandingan antara biaya operasional bank dengan pendapatan operasional (Muhammad, 2005). Biaya operasional dihitung dari jumlah biaya operasional termasuk kekurangan Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif (PPAP) dan biaya operasional lainnya. Pendapatan operasional adalah pendapatan operasional setelah

distribusi bagi hasil dan pendapatan operasional lainnya. Berdasarkan ketentuan Bank Indonesia, batas rasio ini adalah 85%

BOPO dijadikan proksi yang mempengaruhi market share karena BOPO tersebut mencerminkan operasional suatu bank. Apabila REO mengalami penurunan maka bank tersebut dinyatakan efisien dalam hal operasionalnya dan sebaliknya, apabila BOPO mengalami peningkatan maka bank tersebut dinyatakan tidak efisien. Sehingga mengakibatkan bank meningkatkan nisbah, margin, atau bagi hasil untuk meningkatkan pendapatannya dan akan menimbulkan risiko yang dapat mengurangi pangsa pasar bank syariah tersebut.

Rasio BOPO dapat dinyatakan dalam rumus sebagai berikut:

$$BOPO = \frac{\text{Biaya operasional}}{\text{Pendapatan Operasional}} \times 100\%$$

1.2.5 Rasio Likuiditas

Financing to Deposit Ratio (FDR) merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur tingkat likuiditas suatu bank dengan membandingkan jumlah kredit yang disalurkan dengan jumlah deposit yang dimiliki. Semakin tinggi rasio ini, tingkat likuiditas bank makin rendah karena jumlah dana yang digunakan untuk membiayai kredit makin kecil, demikian pula sebaliknya (Kasmir, 2012)

Standar yang digunakan Bank Indonesia untuk rasio *Financing to Deposit Ratio* (FDR) adalah 85% hingga 110%. Jika angka rasio *Financing to Deposit Ratio* (FDR) suatu bank berada pada angka di bawah 85% (misalkan 60%), maka dapat disimpulkan bahwa bank tersebut hanya dapat menyalurkan sebesar 60% dari seluruh dana yang berhasil dihimpun. Dikarenakan fungsi utama dari bank adalah sebagai intermediasi (perantara) antara pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana, maka dengan rasio *Financing to Deposit Ratio* (FDR) 60% berarti 40% dari seluruh dana yang dihimpun tidak tersalurkan kepada pihak yang

membutuhkan, sehingga dapat dikatakan bahwa bank tersebut tidak menjalankan fungsinya dengan baik.

Sedangkan jika rasio *Financing to Deposit Ratio* (FDR) bank mencapai lebih dari 110%, berarti total pembiayaan yang diberikan bank tersebut melebihi dana yang dihimpun. Oleh karena itu, dana yang dihimpun dari masyarakat sedikit, maka bank dalam hal ini juga dapat dikatakan tidak menjalankan fungsinya sebagai pihak intermediasi (perantara) dengan baik. Semakin tinggi *Financing to Deposit Ratio* (FDR) menunjukkan semakin tinggi risiko kondisi likuiditas bank, sebaliknya semakin rendah *Financing to Deposit Ratio* (FDR) menunjukkan kurangnya efektivitas bank dalam menyalurkan pembiayaan.

Jika rasio FDR meningkat dalam batas tertentu maka akan semakin banyak dana yang disalurkan dalam bentuk pembiayaan, sehingga akan meningkatkan market share bank syariah, dengan asumsi bank menyalurkan dananya untuk pembiayaan yang efektif. Dengan meningkatnya pembiayaan, masyarakat akan semakin mempercayakan untuk menyimpan dananya di bank syariah karena mereka sangat mengetahui dengan jelas bahwa dana yang mereka simpan dikelola dengan baik oleh bank syariah untuk disalurkan ke nasabah pembiayaan.

Rumus FDR suatu bank dapat dihitung dengan cara berikut:

$$FDR = \frac{\text{Total Pembiayaan}}{\text{Total Dana Pihak Ketiga}} \times 100\%$$

2. Perkembangan kinerja keuangan perbankan syariah

Berikut adalah tabel perkembangan perbankkan syariah dari tahun 2007 sampai dengan tahun 2017.

Tabel 3.1

Perkembangan Perbankan Syariah Tahun 2007-2017

No.	Keterangan	Tahun										
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1.	Jumlah BUS	3	5	6	11	11	11	11	12	12	13	13
2.	Jumlah UUS	26	27	25	23	23	24	23	22	22	21	21
3.	Jumlah BPRS	114	131	138	150	151	158	163	163	163	166	167
4.	Jumlah Kantor	683	951	1223	1763	1796	2663	2990	2922	2747	2654	2602
5.	Dana Pihak Ketiga (DPK) (Trilyun Rupiah)	28.01	36.84	50.94	76.00	75.81	147.512	183,54	217,86	231,18	279,34	334,72
6.	Pembiayaan (Trilyun Rupiah)	27.94	39.76	46.90	68.00	69.72	147,50	184,12	199,30	212,99	248,01	285,69
7.	Aset BUS dan UUS (Trilyun Rupiah)	33.016	49.555	66.090	97.519	95.740	195.018	242,28	272,34	270,35	324,03	382,78
8.	Aset BRPS (Trilyun Rupiah)	1.203	1.693	2.126	2.739	3.520	4.689	5,8	6,57	7,73	9,16	10,84

Sumber: SPS Bank Bank Indonesia tahun 2007 sampai dengan 2017, BUS= Bank Umum Syariah, UUS= Unit Usaha Syariah, BPRS= Bank Perkreditan Rakyat Syariah

Berdasarkan tabel tersebut, Jumlah BUS setiap tahun mengalami peningkatan. Namun, hal tersebut tidak terjadi pada jumlah UUS, misalnya pada tahun 2009 mengalami penurunan dari 27 UUS menjadi 25 UUS. Pada tahun 2010 dan 2011 juga menurun, dari 25 UUS menjadi 23 UUS. Jumlah UUS bertambah 1 UUS pada tahun 2014, namun kembali berkurang menjadi 23 UUS pada tahun 2013, berkurang kembali pada tahun 2014 hingga 2017 dengan jumlah terakhir tahun 2017 menjadi 21 UUS.

Fluktuasi juga terjadi dalam hal jumlah kantor. Dari tabel tersebut dapat kita lihat bahwa jumlah kantor mulai naik turun secara jumlahnya mulai tahun 2012 hingga 2017. Namun, fluktuasi jumlah kantor ini tidak mengakibatkan fluktuasi dalam capaian Dana Pihak Ketiga (DPK) dan capaian aset serta kinerja pembiayaannya. Dapat kita lihat dari tabel tersebut, baik capaian DPK, pangsa pasar aset untuk BUS dan UUS serta BPRS, serta jumlah pembiayaan terus meningkat dari tahun ke tahun.

BAB IV

FINANCIAL TECHNOLOGY (FINTECH)

1. Definisi Financial Technology (Fintech)

Fintech merupakan bentuk bisnis jasa keuangan yang berbasis teknologi informasi. Bentuk Fintech antara lain *big data*, *cloud computing*, dan *distributed ledger system* (Arner, 2015). Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada Oktober 2019 terdapat 144 Fintech yang beroperasi di Indonesia. Adapun rinciannya adalah 119 Fintech konvensional terdaftar sebanyak 119, Fintech konvensional berizin sebanyak 13, dan Fintech syariah terdaftar sebanyak 12. Keberadaan industri Fintech menjadi suatu keniscayaan karena pada saat ini penggunaan teknologi sangat tinggi. Gambar berikut menunjukkan data penggunaan teknologi digital yang dilakukan oleh masyarakat Indonesia.



Gambar 1.1

Penggunaan Teknologi Digital di Indonesia

Berdasarkan gambar tersebut, bisnis yang berbasis teknologi memiliki potensi yang besar. Bahkan data Mobile Connection melebihi jumlah penduduk yang ada di Indonesia. OJK (2019) juga mencatat bahwa pada bulan Oktober aset yang dimiliki industri *Fintech Lending* di Indonesia adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1
Aset industri *Fintech Lending* di Indonesia

Jenis	Aset (Oktober 2019) (Rupiah)
<i>Fintech</i> Konvensional Terdaftar	1,200,857,302,201
<i>Fintech</i> Konvensional Berizin	1,530,483,264,009
<i>Fintech</i> Syariah terdaftar	28,739,535,253

Sumber: OJK (2019)

Data tersebut diatas juga mengindikasikan bahwa industri *Fintech* pada era digital menjadi sebuah bisnis yang terus berkembang. Ada beberapa hal yang menjadikan *Fintech* berkembang antara lain: (1) penggunaan teknologi yang memberikan kemudahan bagi pengguna *Fintech*, (2) persyaratan mudah sehingga mampu mengakomodasi masyarakat yang unbankable, (3) memiliki beberapa jenis produk yang dapat mengakomodasi masyarakat.

Bagan berikut menggambarkan industri *Fintech* di Indonesia. Pada gambar tersebut diketahui bahwa pada saat ini layanan industri *Fintech* yang paling dominan (42, 22%) adalah layanan jasa pembayaran. Setelah itu, layanan pinjaman menempati urutan kedua (17, 78%). Selanjutnya layanan agregator pada urutan ketiga (12, 59 %) diikuti oleh layanan lain-lain di urutan keempat yaitu 11, 11%. Di urutan kelima ditempati oleh layanan *crowdfunding* dan layanan jasa perencanaan keuangan pribadi masing-masing 8,15%.



Gambar 1.2

Profil *Fintech* di Indonesia di Berbagai Sektor.

OJK (2019) juga mencatat perkembangan aset industri *Fintech* di Indonesia. Data aset industri *Fintech* tersebut adalah sebagai berikut.

Tabel 1.2

Perkembangan Aset Industri *Fintech* di Indonesia

No.	Bulan	<i>Fintech</i> Konvensional	<i>Fintech</i> Syariah
1	Desember 2018	Rp 1,546,795,182,806	Rp 2,327,497,228
2	Januari 2019	Rp 2,836,972,448,098	Rp 2,354,389,856
3	Februari 2019	Rp 2,396,702,853,774	Rp 2,697,127,896
4	Maret 2019	Rp 2,724,141,034,425	Rp 7,355,964,180
5	April 2019	Rp 3,161,617,544,217	Rp 7,307,204,965
6	Mei 2019	Rp 3,665,702,228,481	Rp 21,147,858,877
7	Juni 2019	Rp 2,878,278,398,554	Rp 23,581,214,299
8	Juli 2019	Rp 2,806,805,025,232	Rp 24,969,389,568
9	Agustus 2019	Rp 2,579,186,797,880	Rp 27,701,242,231
10	September 2019	Rp 2,583,291,760,200	Rp 29,423,966,737
11	Oktober 2019	Rp 2,731,340,566,209	Rp 28,739,535,253

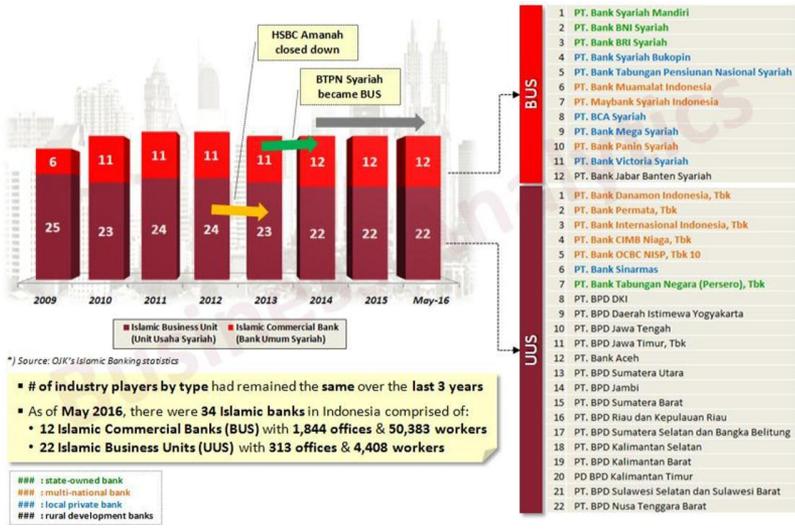
Sumber: OJK (2019)

Berdasarkan data tersebut diatas bahwa perkembangan industri *Fintech* dari waktu ke waktu menunjukkan adanya peningkatan. Asetnya terus meningkat kecuali pada termin Oktober 2019 pada *Fintech* syariah mengalami penurunan namun tidak signifikan. Data tersebut juga menunjukkan bahwa industri *Fintech* memiliki potensi perkembangan yang menjanjikan akibat perkembangan teknologi digital. Hal ini menjadi tantangan tersendiri bagi industri keuangan perbankan yang telah lebih dahulu bergerak dibidang jasa keuangan.

Revolusi industri 4.0 yang ditandai dengan digitalisasi dari segala aspek telah diketahui memiliki sifat merusak (disruptif) namun dunia tidak mampu menghalangi perkembangannya. Permasalahan akibat sifat disruptif akibat teknologi digital ini perlu direspon dengan solusi agar potensi kerusakan yang timbul akibatnya dapat diminimalkan. Dalam hal ini, diperlukan respon yang strategis dan praktis bagi perbankan untuk menghadapi potensi kerusakan akibat teknologi digital. Pricewaterhousecoopers (PWC) telah melakukan survei kepada sejumlah pimpinan perbankan baik perbankan konvensional dan syariah pada level nasional maupun lokal (PWC, 2018). Survei tersebut menyebutkan bahwa

- (1) perbankan saat ini telah menyediakan layanan mobile banking (86%), internet banking (68%), ATM (48%), melakukan kolaborasi dengan industri *Fintech* (46%), membuka kantor cabang digital (44%), layanan tanya jawab online (38%), mobile banking/SMS dengan Mata uang Dolar US (38%), serta bantuan robot (18%).
- (2) Hasil survei juga menunjukkan adanya tantangan bagi perbankan untuk bertumbuh di era digitalisasi ini yaitu ancaman keamanan siber (48%), kompetisi para ahli/ada kemungkinan kehilangan ketrampilan (38%), cepatnya perkembangan teknologi (34%), kompetitor dari inisiatif perbankan digital (34%), keberadaan industri *Fintech* (34%), regulasi dari OJK yang mendukung perbankan digital (26%), serta adanya inisiatif perusahaan telekomunikasi pada perbankan digital (24%).

- (3) Ada beberapa kekhawatiran yang dialami oleh perbankan dalam menghadapi digitalisasi antara lain: (1) perbankan saat ini telah memiliki sumberdaya internal namun cukup lamban dalam merespon (48%), (2) memiliki sumberdaya namun tidak cukup inovatif (34%), (3) tidak memiliki ketrampilan dalam menghadapi digitalisasi (22%), (4) memiliki ketrampilan tetapi cukup sulit untuk bekerja sama dalam tim internal (18%), (5) tidak tahu ketrampilan yang dibutuhkan (16%), dan menggunakan pihak ketiga sangat mahal (14%).
- (4) Hasil survei juga menunjukkan bahwa perbankan saat ini membutuhkan: (1) platform perbankan digital (90%), (2) penganalisa big data (70%), (3) perbaruan platform e-banking (72%), (4) kolaborasi *Fintech* (68%), (5) Kecerdasan Buatan (50%), (6) aplikasi berbasis cloud (36%), (7) otomatisasi proses dengan menggunakan robot (26%) dan (8) blockchain (26%).
- (5) Hasil survei juga menunjukkan bahwa departemen teknologi informasi yang berkolaborasi dengan *Fintech* dengan level excellent hanya sekitar 4%. Sisanya semuanya pada level cukup yaitu dalam hal aplikasi berbasis cloud, perbaruan e-banking platform, kecerdasan buatan, blockchain, dan lainnya.
- (6) Saat ini praktik manajemen risiko digital dilakukan oleh: (1) tim penjamin risiko (60%), kepala produk digital (23%), CIO (11%), Tim digital task force (4%) dan tim operasional (2%)



Sumber: OJK

Gambar 1.3
Perkembangan Bank Syariah

Gambar diatas menunjukkan bahwa saat ini terdapat 12 Bank Umum Syariah (BUS) dan 22 Unit Usaha Syariah (UUS) di Indonesia. Jika dibandingkan dengan pertumbuhan jumlah industri Fintecj syariah, jumlah bank umum syariah dan Fintecj\h syariah memiliki jumlah yang sama. Namun, *Fintech* berkembang lebih cepat dalam kurun waktu yang lebih singkat dibandingkan dengan Bank Umum Syariah.

Adapun kinerja perbankan syariah pada kuartal III 2019 yaitu pada bulan Juli 2019 menurut Statistik Perbankan Syariah (SPS) mengalami peningkatan dalam hal pembiayaan sebesar 12,4% dibandingkan tahun sebelumnya. Namun pertumbuhan total aset perbankan syariah mengalami pelambatan akibat sulitnya mencari nasabah pembiayaan (Rahardian, 2019). Jika dibandingkan dengan peningkatan aset *Fintech* syariah, perbankan syariah saat ini mengalami tantangan tersendiri dengan kehadiran *Fintech* syariah. Oleh karenanya, dalam paper ini dibahas cara yang dapat

ditempuh perbankan syariah dalam menghadapi tantangan digitalisasi sehingga mampu meningkatkan pertumbuhan kinerja keuangannya.

2. Literatur

World Bank (2016) mendefinisikan *Fintech* sebagai industri yang menggunakan teknologi agar sistem keuangan dan penyampaian layanan keuangan menjadi lebih efisien. FSB (2017) menyebutkan bahwa *Fintech* adalah inovasi teknologi layanan keuangan yang menjadi model bisnis, aplikasi, proses atau produk yang berkaitan dengan penyediaan layanan keuangan. Ada beberapa aktivitas *Fintech* dalam layanan jasa keuangan menurut (FSB, 2017) Pembayaran, transfer, kliring, dan penyelesaian (*payment, clearing and settlement*). Griffoli (2017) menyebutkan bahwa aktivitas tersebut biasanya berkaitan dengan pembayaran (baik oleh bank atau lembaga keuangan non-bank), dompet elektronik, mata uang digital dan penggunaan teknologi buku besar terdistribusi.

Fintech syariah memperhatikan akad syariah yang sesuai dengan syarat dan rukun-rukunnya. Berkaitan dengan syarat Rasulullah SAW sudah berpesan: “Kaum muslimin (bermuamalah) sesuai dengan syarat-syarat diantara mereka, kecuali syarat yang mengharamkan yang halal dan menghalalkan yang haram.” (HR. Abu Dawud & Tirmidzi).

Rukun akad bisnis syariah yang harus diikuti oleh *Fintech* syariah adalah :

- 1) *Al- 'Aqidan* (dua pihak yang berakad) yaitu dua pihak yang melakukan transaksi contohnya penjual dan pembeli
- 2) *Al-Ma'qud 'alayh* (objek akad) yaitu hal-hal yang merupakan konsekuensi dari akad, misalnya barang dan harganya dalam jual beli.

- 3) *Shighat al-‘aqd* (redaksi akad) yaitu berupa ucapan atau tindakan yang menyatakan ijab dan qobul, misalnya ‘saya jual’ dan ‘saya beli’.

Macam-macam *finance technology* di Indonesia (Haddad, 2017):

- 1) Perusahaan investasi *online* Layanan finansial ini disediakan oleh bank-bank yang ada di Indonesia, baik bank pemerintah maupun swasta. Bisa digunakan sebagai investasi secara online, misalnya investasi reksadana, pembelian aset finansial seperti saham, asuransi, obligasi, dan lain-lain.
- 2) *Peer-to-peer lending*. *Finance technology* jenis ini memberikan alternatif wadah investasi sekaligus menawarkan pinjaman usaha. Apabila reksadana bertujuan untuk menghimpun pemodal besar, *P2P lending* merupakan sebaliknya. Pinjaman usaha yang ditawarkan pun merupakan pemilik usaha kecil dan menengah (UKM). Platform ini ditujukan untuk perusahaan menengah dan kecil dimana menurut mereka persyaratan pinjaman bank mungkin terlalu tinggi. *Peer-to-Peer Lending* memiliki biaya lebih rendah dan efisiensi yang lebih tinggi daripada pinjaman berbasis bank tradisional.
- 3) *Crowdfunding* Platform digital ini sedikit mirip dengan *peer-to-peer lending*, namun uang yang dikumpulkan secara gotong-royong melalui website *crowdfunding* tidak selalu dimaksudkan untuk memberikan modal usaha bagi mereka yang membutuhkan. *Crowdfunding* dapat digunakan untuk mengurangi kebutuhan finansial kewirausahaan, dan memprediksi permintaan pasar.
- 4) *Mobile payments/online banking* Transaksi finansial ini meliputi pembayaran tagihan bulanan, transfer uang, pembayaran belanja pada pedagang di merchant digital, informasi saldo maupun mutasi rekening, dan masih banyak lagi.
- 5) *Risk and Investment Management* *Risk and Investment Management* merupakan perencanaan keuangan berbentuk digital

yang akan membantu para pengguna untuk membuat rencana keuangan sesuai dengan kondisi keuangan yang ada.

- 6) *Marketplace*. *Marketplace* merupakan platform digital yang mewadahi penjual untuk menawarkan dagangannya, sekaligus memberikan kemudahan akses layanan belanja sehingga konsumen dapat mengaksesnya melalui jaringan internet dari mana saja.

Manfaat *Fintech* bagi ekonomi nasional (Iman, 2017):

- (1) Memberi solusi struktural bagi pertumbuhan industri berbasis elektronik (e-commerce)
- (2) Mendorong pertumbuhan usaha kecil dan menengah serta lahirnya wirausahawan (entrepreneur) baru
- (3) Mendorong usaha kreatif untuk meraih distribusi pasar yang luas (critical mass)
- (4) Memungkinkan pengembangan pasar, terutama yang masih belum terlayani jasa keuangan dan perbankan konvensional (unbanked population)

Dampak *Fintech* dalam ekonomi makro (Karim, 2018):

- (1) Memudahkan akses pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), menurunkan harga dan meningkatkan transparansi sehingga kendala pembiayaan UMKM berkurang,
- (2) Meningkatkan investasi swasta dikarenakan terjadi akumulasi modal yang menyebabkan perusahaan dapat lebih mudah membiayai investasinya dengan lebih mudah dan dapat digunakan lebih produktif.
- (3) Dapat meningkatkan lapangan kerja dan daya beli masyarakat serta pendapatan pajak bagi pemerintah.

3. Kesimpulan

Berdasarkan data diatas dapat disimpulkan bahwa terdapat ancaman bagi pelaku perbankan syariah dalam mengupayakan pertumbuhan aset akibat perkembangan teknologi digital. Ada beberapa poin penting yang dapat digunakan untuk membantu perbankan syariah meningkatkan kinerjanya ditengah ancaman dan persaingan akibat teknologi digital antara lain sebagai berikut.

1. Evolusi dari bank tradisional ke bank digital

Berdasarkan hasil survei PWC (2018) dapat disimpulkan bahwa sejumlah perbankan mengakui adanya dampak yang signifikan akibat perkembangan teknologi di berbagai bidang yang mempengaruhi cara berpikir dan bertindak termasuk pelaku ekonomi. Kesimpulan dari hasil survei tersebut menyarankan bahwa perbankan syariah mulai mengubah cara pandang dari bank tradisional menjadi bank digital.

Nizar (2017) menyebutkan bahwa ada dua faktor utama yang mempengaruhi evolusi inovasi keuangan yaitu faktor permintaan dan penawaran. Faktor permintaan tersebut antara lain pergeseran preferensi konsumen dan adanya inovasi dalam teknologi. Sementara faktor penawaran adalah adanya regulasi dan struktur pasar baru.

Berdasarkan hal tersebut, saat ini faktor permintaan telah menunjukkan adanya preferensi nasabah menggunakan teknologi untuk mengakses maupun melakukan transaksi keuangan karena dipandang lebih praktis dan mudah. Teknologi juga telah menunjukkan perkembangan pesat sehingga dua faktor permintaan untuk mengubah layanan tradisional menjadi layanan berbasis digital tercukupi. Sementara itu, sisi penawaran yang berupa regulasi telah diterbitkan oleh Bank Indonesia dalam PBI No.19/12/PBI/2017 tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial dan ketentuan pelaksanaannya. Namun, regulasi ini perlu ditingkatkan dari Regulatory Sandbox ke sebuah regulasi yang mengakomodasi

perlindungan konsumen, manajemen risiko dan kehati-hatian (Hapsari, et al., 2019). Struktur pasar di era digital disebutkan oleh Rhenald Kasali dalam Ariyanti (2017) bahwa digitalisasi menciptakan dua jenis pasar yaitu pasar baru dan pasar kelas bawah. Ada tiga cara yang dapat dilakukan untuk menghadapi digitalisasi: (1) mengubah produk dan membangun sistem online untuk menghubungkan perusahaan dengan pasar, serta memperbaiki struktur biaya maupun proses bisnis. (2) kolaborasi dengan bisnis baru yang sudah berkembang atau mulai tumbuh di pasar, dan (3) melatih jajaran eksekutif untuk memahami makna *disruption* dan mengubah pola pikirnya.

Dengan demikian, saat ini perbankan syariah paling memungkinkan berkolaborasi dengan bisnis baru yang sudah berkembang atau mulai tumbuh yang dapat bersinergi dengannya yaitu *Fintech*.

2. Kolaborasi kerjasama dengan *Fintech* menargetkan segmen pembiayaan UMKM

UMKM adalah salah satu yang menjadi perhatian khusus di era digitalisasi ekonomi. UMKM tercatat terus tumbuh dari 1,59% pada tahun 2014 menjadi 3,1 % pada tahun 2017, dan menjadi 4% pada tahun 2018 (Supriyatna, 2019). UMKM juga disebutkan telah menyumbang Produk Domestik Bruto (PDB) sebanyak 60,34% pada tahun 2018 dan diprediksikan akan menjadi 65% pada tahun 2019 (Supriyatna, 2019). Namun, biasanya pelaku UMKM *unbanked*, dari total 60 Juta pelaku UMKM hanya 11 Juta yang menikmati layanan perbankan. Tercatat ada potensi 64% masyarakat yang belum tersentuh akses bank sehingga ini menjadi potensi bagi penyedia jasa keuangan yang dapat mengakomodasinya (Nainggolan, 2017). Potensi ini bisa menjadi tantangan bagi perbankan syariah karena biasanya perbankan cenderung memiliki persyaratan yang sulit diakses oleh masyarakat. Dengan demikian, perbankan syariah perlu berkolaborasi dengan *Fintech* untuk mengakomodasi kebutuhan masyarakat yang *unbanked* tersebut. Regulasi *FinTech* yang berupa

Sandbox belum mencakup perlindungan konsumen, manajemen risiko dan kehati-hatian, dapat bekerjasama dengan perbankan syariah untuk memberikan rasa aman dalam transaksi kepada nasabah.

Adapun bentuk kolaborasi antara perbankan syariah dan *Fintech* dalam meningkatkan kinerja keuangan sekaligus untuk mengakomodasi kebutuhan pendanaan bagi UMKM antara lain sebagai berikut.

a) *Fintech* sebagai perantara, bank syariah sebagai investor

Fintech mencari nasabah *lending* yaitu UMKM. Namun, *Fintech* tidak memerlukan investasi tertentu karena investor yang akan membiayai UMKM adalah bank syariah. Akad yang muncul dari transaksi tersebut adalah akad mudharabah. Keuntungan yang diperoleh bagi UMKM adalah kemudahan mendapatkan investor dan jaminan keamanan bertransaksi dengan bank syariah. *Fintech* juga memperoleh keuntungan berupa *fee* atas transaksi dan tidak memerlukan dana investasi. Bank syariah juga memperoleh keuntungan berupa hasil investasinya.

b) *Fintech* dan Bank Syariah dalam *sharing* teknologi

Dalam Survei PWC (2018) disebutkan bahwa rata-rata yang dialami perbankan dalam menghadapi digitalisasi ekonomi adalah ketidaksiapan dalam hal sumberdaya yang memiliki *skill* dalam teknologi, *cyber*, dan masalah mahalnnya biaya kerjasama dengan pihak ketiga dalam pengadaan teknologi. Dengan melakukan kerjasama seperti ini, produk-produk perbankan syariah dan *Fintech* dapat dipasarkan bersama sehingga terjadi penghematan biaya.

BAB V

PENUTUP

1. Kesimpulan

Perkembangan *Fintech* dalam industri jasa keuangan tidak dapat dicegah akibat perkembangan teknologi digital. Preferensi masyarakat dalam perilaku keuangan berubah dari pola tradisional menjadi digital. Oleh karenanya, dalam berbagai hal termasuk didalamnya transaksi keuangan lebih memilih menggunakan digital. Transaksi keuangan dalam bentuk lending secara tradisional biasanya diliputi dengan berbagai persyaratan yang tidak mudah bagi masyarakat. Kehadiran *Fintech* membantu masyarakat yang *unbanked* sehingga mudah mendapatkan layanan lending. Kemudahan layanan yang diberikan *Fintech* menjadi tantangan tersendiri bagi perbankan syariah untuk meningkatkan kinerja lending akibat adanya teknologi digital dan *Fintech*. Sementara potensi perluasan pangsa pasar yang sebenarnya belum terakomodasi masih banyak dan lebih memilih pada skema yang lebih mudah.

2. Saran

Untuk mengakomodasi masyarakat yang *unbanked* sekaligus meningkatkan kinerja perbankan syariah, perlu adanya kolaborasi antara *Fintech* dan perbankan syariah. Regulasi bagi *Fintech* yang masih berupa *Sandbox* juga dapat terakomodasi dengan kerjasama dengan perbankan syariah yang regulasinya lebih luas cakupannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Hakim, Sofyan. 2013. Perkembangan regulasi perbankan syariah di Indonesia. *Ijtihad, Jurnal Wacana Hukum Islam dan Kemanusiaan*, 13(1): 15-32
- Bank Indonesia. 2007. *Statistik Perbankan Syariah*. Jakarta: Bank Indonesia
- Bank Indonesia. 2008. *Statistik Perbankan Syariah*. Jakarta: Bank Indonesia
- Bank Indonesia. 2009. *Statistik Perbankan Syariah*. Jakarta: Bank Indonesia
- Bank Indonesia. 2010. *Statistik Perbankan Syariah*. Jakarta: Bank Indonesia
- Bank Indonesia. 2011. *Statistik Perbankan Syariah*. Jakarta: Bank Indonesia
- Bank Indonesia. 2012. *Statistik Perbankan Syariah*. Jakarta: Bank Indonesia
- Bank Indonesia. 2013. *Statistik Perbankan Syariah*. Jakarta: Bank Indonesia
- Bank Indonesia. 2014. *Statistik Perbankan Syariah*. Jakarta: Bank Indonesia
- Bank Indonesia. 2015. *Statistik Perbankan Syariah*. Jakarta: Bank Indonesia

- Bank Indonesia. 2016. Statistik Perbankan Syariah. Jakarta: Bank Indonesia
- Bank Indonesia. 2017. Statistik Perbankan Syariah. Jakarta: Bank Indonesia
- Suryani.2012. Kebijakan Layanan Syariah (*Office Channelling*) dalam Meningkatkan Pangsa Pasar Perbankan Syariah. Jurnal Hukum Islam (JHI) 10 (1): 114-126
- Otoritas Jasa Keuangan. 2017. Snapshot Perbankan Syariah Indonesia: Posisi 30 September. ISEF Infografis
- Karim Business Consulting. 2017. Outlook Perbankan Syariah 2018. Majalah Karim Business Consulting, Edisi November 2017.
- Kasmir. 2008. Bank dan lembaga keuangan lainnya. Edisi Revisi, Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, hal. 9-19.2012. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada
- Prasetyo, Luhur. 2012. Perkembangan Bank Syariah Pasca UU 21 Tahun 2008. Al-Tahrir 12(1): 43-62
- Purboastuti, Nuraini., Anwar Nurul dan Suryahani Irma. 2014. Pengaruh Indikator Utama Perbankan Terhadap Pangsa Pasar Perbankan Syariah. Jurnal Of Ecomony and Policy. Semarang : Universitas negeri Semarang
- Rachmadita, Dhea. Marsellisa Nindito dan Nuramalia Hasanah.2013. The Influence of Savings, Equity, Non Performing Financing and Profit Sharing on The Financing of Islamic Banks in Indonesia. The 2013 IBEA, International Conference on Business, Economics, and Accounting 20 - 23 March 2013, Bangkok - Thailand
- Suryani. 2011. “Analisis Pengaruh Financing to Deposit Ratio (FDR) terhadap Profitabilitas Perbankan Syariah di Indonesia”. Jurnal Walisongo Volume 19, Nomor 1, Mei 2011. Aceh: STAIN Malikussaleh Lhokseumawe

- Yaya R., Martawiredja A.E., Abdurahim A. 2009. Akuntansi Perbankan Syariah: Teori dan Praktik Kontemporer Jakarta: Salemba Empat
- Yuliani. 2007. Hubungan efisiensi operasional dengan kinerja profitabilitas pada sektor perbankan yang go publik di bursa efek jakarta. Jurnal manajemen & bisnis Sriwijaya Vol. 5 No.1
- Zulfiah, Fitri dan Susilowibowo Joni. 2014. Pengaruh Inflasi, BI Rate, Capital Adequacy Ratio (CAR), Non Performing Financing (NPF), Biaya Operasional dan Pendapatan Operasional (BOPO) terhadap Profitabilitas Bank Umum Syariah Periode 2008-2012. Jurnal Ilmu Manajemen, Volume 2, Nomor 3 Juli 2014. Surabaya: Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Surabaya.
- Arner, Douglas W.. (2015). "The Evolution of *Fintech*: A New Post-Crisis Paradigm?". Journal The HKU Scholars Hub, The University Of Hong Kong.
- Ariyanti, Fiki. 2017. Perusahaan Harus Ubah Strategi Demi Bertahan di Era Digital. Liputan6.com. 22 September.
- Firmansyah, Egi Arvian dan Anwar, Mohammad. 2019. Islamic Financial Technology (*Fintech*): Its Challenges and Prospect. Advances in Social Science, Education and Humanities Research (ASSEHR), Vol.216.
- Griffoli, T. M. 2017. Banking on change. Finance & Development (September), Vol. 54, No. 3. Washington DC, International Monetary Funds
- Hadad, Muliaman D. (2017). *Financial Technology (Fintech) di Indonesia*. Kuliah Umum *Fintech*, IBS, Jakarta.
- Hapsari, Recca Ayu; Maroni; Satria, Indah; dan Ariani, Neny Dwi.(2019). The Existence of Regulatory Sandbox to Encourage the Growth of Financial Technology in Indonesia. Fiat Justisia, Vol. 13 No. 3:271-288

- Iman, Nofie. 2017. *Fintech, Islamic Finance, and Its Challenges*. Indonesia Sharia Economic Festival. Surabaya, 10 November
- Karim. Adi Warman. 2018. *Managing The Impact of Fintech: Case Of Indonesia Islamic Banks*. Makasar, 4 Juli
- Nainggolan, Bilpen. 2017. *Kajian Bisnis Fintech Syariah*. PT Telkom.
- Nizar, Muhammad Afdi. 2017. *Teknologi Keuangan (Fintech): Konsep Dan Implementasinya di Indonesia*. Warta Fiskal. Edisi 5
- OJK. 2019. *Statistik Fintech Lending di Indonesia*. OJK
- OJK. 2019. *Statistik Perbankan Syariah*, Juli. OJK.
- PricewaterhouseCooper (PWC).2018. *Digital Banking in Indonesia 2018*. PWC. Jakarta.
- Rahardian, Lalu. 2019. *OJK Akui Perlambatan Pertumbuhan Aset Perbankan Syariah*. Bisnis.com, 28 Oktober.
- Supriyatna, Iwan. 2019. *Era Digital, Ralali Persiapkan UMKM agar Bisa Go Online*. Suara.com.14 Agustus

BIOGRAFI PENULIS



Aminah, S.E., M.S.Ak. Dosen Tetap Program Studi Akuntansi FEB Universitas Bandar Lampung, sampai saat ini penulis dipercaya lembaga untuk menjabat structural sebagai Ketua Program Studi Akuntansi SI. Riwayat pendidikan, penulis lulus dari S1 Akuntansi FEB Universitas Bandar Lampung pada tahun 2001 dan lulus S2 Ilmu Akuntansi FEB Universitas Lampung pada tahun 2013 dan pada tahun 2019 mulai menempuh studi

S3 PDIE di Universitas Sebelas Maret. Beberapa riset dan publikasi yang telah diterbitkan baik dalam bentuk prosiding maupun jurnal nasional dan internasional antara lain: (1). *Good Government Governance and Opinions the Audit Board of Indonesia*, *International journal monetary Economics and Finance*, 2016 (Q3 scopus), (2). *Analysis of Effectiveness of New Region Expantion in Lampung Province*, *Riview of Integrative Business & Economics Research (RIBER) 2017*. (3). *Regional Expansion and The Local Community Welfare: A Study of The Effectiveness of 20 Years of Implementation of Autonomy in Indonesia*, *Riview of Integrative Business & Economics Research (RIBER) 2018*, (4). *Financial Performance and Market Share in Indonesia Islamic Banking: Stakeholder Theory Perspective*, *IJSTR Vol. 8, Issue 1, 2019: 14-18*, (scopus Q3). (5) *Board characteristics and environmental performance in Indonesian Family Business*. *Forthcoming International Journal of Trade and Global Market (Q2 Scopus)*. (6). *Financial Performance of Local Government And Social Welfare: The Case In Indonesia*, *The Journal of Social Sciences Research(scopus Q4)*.



Tri Damayanti, S.E., M.S.Ak. Dosen Tetap Program Studi Akuntansi FEB Universitas Bandar Lampung ini lulus dari S1 Akuntansi FEB Universitas Sebelas Maret pada tahun 2009 dan lulus S2 Ilmu Akuntansi FEB Universitas Lampung pada tahun 2017 dan pada tahun 2019 mulai menempuh studi S3 Akuntansi dan Keuangan di Universitas Kirikkale, Turki dengan beasiswa yang diberikan oleh Pemerintah Turki (YTB). Beberapa riset dan publikasi yang telah diterbitkan baik dalam bentuk prosiding maupun jurnal nasional dan internasional antara lain: *The Effect of firm characteristic on intellectual capital disclosure in Islam Banking: Evidence from Asia*. TAZKIA Islamic Finance & Business Review: Vol. 2, 2009; *Entrenchment Effect and financial performance in Indonesia family Business*. *Review of Integrative Business and Economics Research*, Vol 7 (2), 2018: 152-166; *Why family involvement does not impact environmental performance* (Proceeding Indonesian Finance Conference, 5-6 September 2018); *Financial Performance and Market Share in Indonesia Islamic Banking: Stakeholder Theory Perspective*, IJSTR Vol. 8, Issue 1, 2019: 14-18, *Board characteristics and environmental performance in Indonesian Family Business*. Forthcoming International Journal of Trade and Global Market (Q2 Scopus).



DRA. NURIA ERISNA, M.M. Lahir di Bumi Agung Way Kanan pada tanggal 12 september 1958 menempuh pendidikan SDN 7 Kotabumi lulus tahun 1971 , tahun 1974 lulus SMPN 1 Kotabumi dan tahun 1977 lulus SMAN Kotabumi. Setelah lulus SMAN melanjutkan studi S1 pada fakultas keguruan dan ilmu pendidikan jurusan ekonomi perusahaan di Universitas Lampung lulus pada tahun 1983. Setelah selesai menempuh pendidikan S1 tahun 1984 penulis di percaya

untuk menjadi dosen PNSD pada ASM Bandar Lampung, pernah menjabat menjadi sekretari jurusan sekretari tahun 1990 s.d 1996 dan menjadi ketua jurusan sekretari tahun 1996 s.d 1999 pada ASM Bandar Lampung.

Pada tahun 2007 penulis menjadi dosen PNSD pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Bandar Lampung dan tahun 2009 melanjutkan studi S2 pada Pascasarjana Universitas Bandar Lampung dengan dengan konsentrasi MSDM

Karya karya ilmiah 2 tahun 2018 s.d 2020:

1. Menulis buku ISBN dengan judul pemberdayaan dalam pembangunan. Usaha mikro kecil dan menengah (UKKM) dan faktor yang mempengaruhi tidak berkembangnya ekonomi kerakyatan.
2. Penelitian faktor yang mempengaruhi tidak berkembangnya ekonomi kerakyatan yang berbasis potensi strategi lokal di lampung.
3. *Financial Performance and Market Share in Indonesia Islamic Banking: Stakeholder Theory Perspective*, IJSTR Vol. 8, Issue 1, 2019: 14-18, (scopus Q3)



Drs. SOEWITO, M.M. Magkiter dibidang Manajemen Keuangan ini, sudah 35 th berkiprah sebagai dosen, dan saat ini dipercaya sebagai Sekretaris pada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Bandar Lampung (UBL). Aktif melakukan Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Penelitian yang dilakukan dalam tiga terakhir antara lain: Optimalisasi Rantai

Pasok Cabai Melalui Pengembangan Kelembagaan Kewirausahaan di Propinsi Lampung, Model Pengembangan Ekonomi Kreatif Melalui Kelompok Usaha di Bandar Lampung, Pengaruh Kinerja Keuangan Perbankan Syariah Terhadap Market Share Bank Umum Syariah di Indonesia periode 2013-2015. Tahun 2019 telah melakukan pengabdian kepada masyarakat tentang Penerapan Mesin Press Sampah Plastik Untuk Penguatan Kinerja Bank Sampah “Wedok Sendang Berkarya” Di Kabupaten Lampung Tengah.

Juga produktif dalam menulois jurnal baik nasional mauoun internasional. Salah satu jurnal internasional yang baru-baru ini dterbitkan di Riber Hongkong dengan judul Optimazion of Red Chili Supply Chain Through the Development of Entrepreneuership in Lampung Povince.