



Metode dan Pilar Inovasi Produk Bank Syariah

Ditulis pada : Jum`at, 16 Oktober 2009 13:59:43 Oleh : himatansi (<http://www.himatansi.org>)

Di era transaksi keuangan modern yang semakin kompleks, dibutuhkan design kontrak akad dalam bentuk kombinasi beberapa akad yang disebut dengan hibryd contract (multiakad), atau biasa disebut al-ukud al-murakkabah.

Bentuk akad tunggal sudah tidak mampu meresponi transaksi keuangan kontemporer. Metode hybrid contracy seharusnya menjadi unggulan dalam pengembangan produk. Dr Mabid Al-Jarhi, mantan direktur IDB pernah mengatakan, kombinasi akad di zaman sekarang adalah sebuah keniscayaan. Cuma masalahnya, literatur ekonomi syariah yang ada di Indonesia sudah lama mengembangkan teori bahwa syariah tidak membolehkan dua akad dalam satu transaksi akad (two in one).

Padahal, larangan two in one terbatas dalam tiga kasus saja sesuai dengan sabda-sabda Nabi Muhammad SAW yang terkait dengan itu. Two in one tidak boleh diperluas kepada masalah lain yang tidak relevan dan tidak pas konteksnya. Para dosen, ahli ekonomi syariah, dan bankir syariah harus mempelajari secara mendalam pandangan ulama tentang akad two in one dan al- ?ukud al-murakkabah, agar pemahaman terhadap design kontrak syariah lebih komprehensif, dinamis dan tidak kaku. Kekakuan itu bisa terjadi karena kedangkalan metodologis syariah dan kelangkaan literatur.

Buku-buku fiqh muamalah kontemporer yang membahas permasalahan hybrid contract (kombinasi akad) antara lain, Al- ?Ukud al-Murakkabah fi Fiqh al- Islami, karya, Nazih Hammad, Damaskus 2005), juga buku al- ?Ukud al-Maliyah al-Murakkabah oleh al-?Imrani, Untuk itu perbankan syariah, harus memperbaiki diri dalam peningkatan kualitas SDM-nya dengan melaksanakan training dan workshop intensif mengenai inovasi produk. Selain itu, para bankir bank syariah bisa mengikuti kuliah S2 (pascasarjana) ekonomi syariah konsentrasi perbankan syariah.

Waktu kuliahnya jumat malam dan hari sabtu. Di Jakarta, kita sudah mengembangkan S2 ekonomi Islam di banyak Perguruan Tinggi, seperti S2 Manajemen Perbankan dan Keuangan Islam Universitas Paramadina, S2 Islamic Economic and Finance Universitas Trisakti, S2 Ekonomi syariah Universitas Indonesia (UI), S2 Ekonomi Islam Universitas As-Zahra. Daerah lain seharusnya sudah melakukan kegiatan akademis yang sama. Minimal setiap propinsi terdapat sebuah Perguruan Tinggi yang membuka program S2 ekonomi syariah yang mengikuti perkembangan keuangan modern.

Pilar Inovasi Produk

Dalam melakukan inovasi produk, bank-bank syariah seharusnya memperhatikan poin-poin berikut sebagai pilar inovasi produk. Pertama, Inovasi produk sejatinya dikembangkan dengan dukungan teknologi informasi dan telekomunikasi yang semakin canggih, sehingga mempermudah urusan konsumen dan meningkatkan efisiensi kegiatan usaha para konsumen. Tanpa teknologi canggih, bank-bank syariah akan kalah bersaing dengan bank-bank konvensional.

Transaksi perbankan secara elektronik telah menjadi kebutuhan yang tak terelakkan. Sebuah bank swasta nasional, disinyalir telah melakukan transaksinya sebanyak 70 persen secara elektronik. Kita menyadari bahwa biaya teknologi memang tinggi, karena itu, bagi Unit Usaha Syariah dapat menggunakan fasilitas bank induknya, sehingga lebih efisien. Bank-bank umum syariah dapat melakukan sinergi produk bersama. Upaya ini semestinya dilakukan bank-bank syariah, jangan ingin menang dan menonjol sendiri. Harap dicatat, bahwa asset bank-bank syariah masih terlalu kecil, berhadapan dengan bank-bank konvensional, karenanya gerakan bersama perlu dilakukan.

Produk shadr yang dikembangkan Ahmad Riawan Amin, Ketua Asbisindo, perlu diperluas dan ditingkatkan ditambah promosi bersama secara berkelanjutan. Namun kerjasama ini masih terbatas, diperlukan terobosan baru yang lebih besar. Sinergi ini akan membawa dampak positif bagi pengembangan bank syariah, Belajarlah dari filsafat lidi, bersatu dan bersama-sama akan menjadikan bank syariah itu semakin kuat dan besar.

Kedua, keharusan memahami karakter bisnis sektor riil. Peningkatan kualitas SDM tidak saja dari aspek keilmuan syariahnya di bidang fiqh muamalah, ushul fiqh, qawaid fiqh, dan maqashid syariah, tetapi juga dari bidang bisnis yang lain, seperti pemahaman yang baik tentang karakter dan risiko bisnis sektor riil. Jadi, Supaya produk bisa berkembang perlu adanya peningkatan pemahaman bankir akan sektor riil secara variatif, perdagangan (trading), industri manufaktur, infra struktur, pertambangan, telekomunikasi, properti, pertanian dengan segala macam karakter dan risikonya, peternakan, perikanan dan sebagainya.

Pokoknya, SDM bankir syariah harus disiapkan untuk memahami segala macam bisnis sektor riil tersebut. Pengembangan produk bank syariah ke sektor riil, sangat penting karena bisa melindungi perekonomian domestik dan meningkatkan kemampuan ekonomi rakyat. Selain itu, hubungan kemitraan dan linkage dengan LKM syariah harus terus digalakkan dan dikembangkan dengan berbagai skim produk. Ketiga, Untuk mengembangkan produk-produk yang bervariasi dan menarik, bank syariah di

Indonesia dapat membangun hubungan kerjasama atau berafiliasi dengan lembaga-lembaga keuangan internasional.

Kerjasama itu akan bermanfaat dalam mengembangkan produk-produk bank syariah. Bank syariah bisa belajar praktis kepada bank-bank yang telah berpengalaman di luar negeri di berbagai negara yang mengembangkan perbankan syariah setidaknya terdapat 30 bentuk dan model pembiayaan dan 8 pembiayaan untuk bidang jasa perbankan. Skim dan model ini setidaknya bisa menjadi contoh atau memberi inspirasi untuk mengembangkan produk bank syariah. Keempat, dalam melakukan inovasi produk diperlukan efisiensi dan efektivitas dalam mengembangkan produk bank syariah.

Inovasi produk harus memperhatikan aspek pricesehingga tetap bisa bersaing dengan price bank konvensional. Kelima, dalam melakukan inovasi produk perlu diperhatikan pencitraan, positioning dan , diferensiasi. Pencitraan adalah menampilkan dan menunjukkan bahwa bank syariah sebagai sebuah lembaga yang bukan sekedar bank, tetapi jauh daripada itu. Ada tiga faktor penentu yang menentukan pecitraan bank syariah, pertama menunjukkan unievrslitas, terbuka dan inklusif.

Dan menggunakan komunikasi produk yang gampang di mengeri tanpa meninggalkan ciri khas bank syariah. Kedua, mengembangkan produk-produk baru yang lebih beragam dan skema keuanganyang lebih bervariasi. Ketiga, memiliki people dan fasilitas yang menungkinkan keunikan produk yang bisa dinikmati kapan pun dan dalam jangkauan yang luas. Jaringan harus luas.

Keenam, dalam melakukan inovasi produk, terutama produk yang berasal dari luar negeri atau dari pengembangan fiqh muamalah kontemporer, harus mengusulkan pemberian fatwa dari Dewan Syariah Nasional DSN MUI.

(okezone)

Sumber:

<http://www.himatansi.org/news130-metode-dan-pilar-inovasi-produk-bank-syariah.html>