

## **STRATEGI PEMENUHAN KEBUTUHAN TENAGA *MARKETING* DI PERBANKAN SYARIAH (*Strategies for Providing Marketing Staff in Islamic Banks*)**

Hendri Tanjung<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Dosen Pascasarjana Universitas IBN Khaldun Bogor

### **ABSTRACT**

*Purpose of this paper is to find strategies for providing marketing staff in Islamic Banks. This paper contributes strategies aiming at the fulfillment of human resource of Islamic Banks in Indonesia and at the same time building curriculum for studying Islamic banking at undergraduate level. By using descriptive analysis on yearly statistical data of Islamic banks from 2005 to 2010, three figures obtained as estimation of the need of personnel in Islamic Banks at 2015.*

*SWOT analysis is performed to identify strength, weakness, opportunity and threat of Islamic Banks. As a result, to recruit the estimated number of Islamic Banking staff, three ways could be employed, i.e. early recruitment program which requires improvement of curriculum at universities, recruiting from conventional banks with some training as addition, and building a new institution called "Institut Bankir Syariah Indonesia".*

*Key worlds : Strategic, marketing staff, Islamic banks*

### **ABSTRAK**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mencari solusi terbaik dalam melakukan pengadaan tenaga marketing bank syariah. Solusi yang diberikan diharapkan sekaligus menciptakan cara untuk meningkatkan proporsi lulusan ekonomi syariah untuk bekerja di bank syariah. Berdasarkan analisis SWOT, diperoleh tiga strategi yang ditawarkan untuk memenuhi tenaga *marketing* di bank syariah, yaitu : (1) *Early recruitment program*, (2) Merekrut SDM dari Bank konvensional, (3) Mendirikan Institut Bankir Syariah Indonesia (IBSI).

Kurikulum yang dapat diusulkan untuk diterapkan di Institut Bankir Syariah Indonesia (IBSI) harus mengacu pada profil lulusan yang diharapkan, dengan kompetensi inti : memiliki karakter SIFAT (Sidiq, Istiqomah, Fathonah, Amanah dan tabligh), memiliki etika profesi dan wacana bisnis serta manajemen. Disamping kompetensi inti, ada 12 kompetensi utama yang dibantu oleh delapan kompetensi pendukung.

Kata kunci : Strategi, Tenaga Pemasar, Bank Syariah

## LATAR BELAKANG

Dalam suatu perbincangan dengan seorang marketing manager sebuah bank syariah bulan Mei lalu, terungkap bahwa sangat sulit mencari tenaga marketing di bank syariah. Hampir semua yang datang melamar ingin bekerja di kantor dan dibelakang meja. Jarang yang mau menjadi ujung tombak sebagai tenaga marketing. Akhirnya, terpaksa mengambil dari tenaga marketing di bank konvensional atau menarik tenaga marketing dari bank syariah lainnya, tentunya dengan iming-iming gaji serta kompensasi yang lebih tinggi.

Untuk posisi staf di kantor pun, jarang yang lulus tes berasal dari sarjana ekonomi syariah. Mayoritas peserta yang lulus tes di bank syariah adalah sarjana berlatar belakang ekonomi konvensional. Hal ini patut diperhatikan secara seksama, mengapa hal itu terjadi.

Data statistik yang diperoleh menunjukkan fenomena tersebut. Dari sumber/asal karyawan bank syariah, 70 persen berasal dari bank konvensional, dan 5 persen dari bank syariah lain. Dari sini dapat dikatakan bahwa terdapat kecenderungan konvensional yang kuat dalam perkembangan perbankan syariah.

Dari karakteristik keilmuan, hanya 10 persen pegawai yang memiliki latar belakang ilmu syariah, sedangkan 90 persennya ilmu umum/konvensional. Permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini yaitu, (1) Bagaimana menyediakan tenaga marketing bank syariah, dan (2) bagaimana meningkatkan jumlah lulusan ekonomi syariah yang bekerja di bank syariah.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mencari solusi terbaik dalam melakukan pengadaan tenaga marketing bank syariah. Solusi yang diberikan diharapkan sekaligus menciptakan cara untuk meningkatkan proporsi lulusan ekonomi syariah untuk bekerja di bank syariah.

## METODOLOGI

Data yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari Statistik Bank Indonesia yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia. Adapun jenis data yang digunakan adalah data pertumbuhan penghimpunan, pembiayaan dan asset bank syariah dari tahun 2000 hingga 2009, statistik bank syariah akhir Februari 2010, dan Pertumbuhan SDM bank syariah dari tahun 2005 hingga 2009.

Metode penelitian yang digunakan adalah analisis deskriptif, analisis *forecasting* dengan menggunakan *time series* data melalui tiga skenario : pesimis, naif dan optimis, serta analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity and Threat*).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Analisa Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Tantangan Bank Syariah Di Indonesia

Di Indonesia, meskipun Bank syariah mulai dikenalkan pertama tahun 1992 di Istana Bogor, yaitu Bank Muamalat Indonesia, tetapi bank syariah itu sendiri baru marak 11 tahun terakhir yaitu sekitar tahun 2000, dimulai dari didirikannya Unit Usaha Syariah oleh BNI, yang merupakan bank pertama yang menganut *dual system*. Mulai saat inilah, bank-bank umum konvensional lainnya, ramai-ramai mendirikan unit usaha syariahnya, karena UU No 10 tahun 98 yang membolehkan adanya *dualsystem*.

Kekuatan bank syariah saat ini adalah pertumbuhan asset perbankan syariah di Indonesia dalam sembilan tahun terakhir (2000-2009) mencapai 49,29 persen sementara bank konvensional hanya 10,10 persen. Di sisi penghimpunan, terjadi pertumbuhan 54,72 persen sedangkan bank konvensional hanya 11,89 persen. Di sisi pembiayaan, terjadi pertumbuhan sebesar 49,31 persen sementara bank konvensional hanya 19,41 persen. Pertumbuhan secara keseluruhan, baik dari penghimpunan, pembiayaan serta asset, bank syariah lebih tinggi dibanding bank konvensional dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Growth Bank Syariah dibandingkan bank Konvensional (2000-2009)

Jenis Bank	CAGR (12/2000 s.d. 12/2009)		
	Penghimpunan	Pembiayaan	Asset
Bank Syariah	54.72%	49.31%	<b>49.29%</b>
Bank Konvensional	11.89%	19.41%	10,10%

CAGR = Compound Annual Growth Rate

Sementara itu, kelemahan bank syariah yang dapat dideteksi adalah maraknya pembajakan SDM. Hal ini terjadi karena sulitnya mencari tenaga/SDM bank syariah yang handal.

Adapun peluang yang dihadapi bank syariah adalah:

1. Dua organisasi besar, Muhammadiyah dan NU, yang sepakat mendukung perbankan bebas bunga ini merupakan kekuatan bangsa dan sekaligus peluang untuk mengembangkan bisnis perbankan syariah Indonesia. Munculnya generasi muda dari kalangan kampus yang menaruh perhatian pada agama Islam untuk mendukung Ekonomi syariah atau bank syariah merupakan peluang untuk mengembangkan bank syariah.
2. Akibat Otonomi Daerah, Banyak Pemerintah Daerah yang berinisiatif menghadirkan lembaga keuangan syariah.

Dari hasil penelitian, diketahui bahwa kesan umum masyarakat terhadap perbankan syariah adalah bank syariah identik dengan bank bagi hasil, sistem bagi hasil dapat diterima oleh hampir seluruh responden (94%) karena menguntungkan Bank dan Nasabah, dan bank syariah adalah bank yang Islami. Melihat kesan umum masyarakat diatas, maka bank syariah di Indonesia khususnya di Pulau Jawa diperkirakan akan berkembang.

Menurut Data yang dikeluarkan oleh EIU, dengan menggunakan BCG Analysis, maka Indonesia adalah negara yang memiliki populasi muslim terbesar yang

*bankable*. Pada tahun 2007, terdapat 119 juta populasi muslim yang berumur lebih dari 15 tahun dan berada diatas garis kemiskinan.

Meskipun demikian, tantangan yang dihadapi oleh perbankan syariah di Indonesia tidak ringan mengingat dukungan masyarakat yang notabene merupakan salah satu kunci suksesnya bank syariah belum penuh. Hal ini terlihat dari efek dikeluarkannya Fatwa oleh MUI Pada bulan Desember 2003 yang menyatakan bahwa Bunga Bank Haram. Tidak tercipta *Rush* di bank-bank konvensional.

Tantangan yang besar dalam mengembangkan bank syariah adalah:

1. *Lack of trust* terhadap dunia perbankan yang mempengaruhi keputusan masyarakat untuk datang ke perbankan syariah. Hal ini semacam trauma krisis yang masih belum sembuh yang menyebabkan banyaknya bank-bank yang ditutup (dibekukan operasinya). Mereka khawatir bahwa bank syariah yang sekarang digalakkan juga akan bangkrut dan akhirnya tutup.
2. Kurangnya pemahaman masyarakat terhadap produk/jasa bank syariah. Mereka beranggapan bank syariah sama saja dengan bank konvensional, sehingga mereka tidak merasakan manfaat bank syariah secara langsung.

Dari uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa terdapat kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bank syariah yang dirangkum pada Tabel 2.

Tabel 2. Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan tantangan Bank Syariah

NO	KOMPONEN	KARAKTERISTIK
1	Kekuatan	Pertumbuhan asset yang tinggi
2	Kelemahan	Maraknya pembajakan SDM bank syariah
3	Peluang	1. Pangsa pasar yang besar 2. Kebijakan pemerintah daerah untuk mendirikan bank syariah
4	Ancaman	1. <i>Lack of trust</i> terhadap dunia perbankan pasca krisis 2. Kurangnya pemahaman masyarakat terhadap bank syariah

**Kebutuhan SDM Bank Syariah**

Menurut Data statistik perbankan syariah tahun 2010, jumlah total pegawai bank syariah (BUS, UUS dan BPRS) pada akhir

Februari 2010 sebesar 15.999 orang dengan total asset Rp 70.143 triliun. Statistik Bank Syariah akhir Februari 2010 dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Statistik Bank Syariah Akhir Februari 2010

No	BUS/UUS	Jml Jaringan	Jml pegawai	Pegawai/jaringan	Asset (milliar Rp)	Asset/pegawai (milliar Rp)
1	BUS	852	10.840	13	67.963	5,15
2	UUS	294	2.354	8		
3	BPRS	265	2.805	11	2.180	0,78
Total		1.411	15.999	31	70.143	5,93

Sumber : Bank Indonesia

Dengan proyeksi pencapaian aset bank syariah sebesar Rp 97 triliun, maka dibutuhkan sebanyak 21.837 pegawai bank syariah pada akhir tahun 2010. Dengan asumsi komposisi manajemen 1%, pejabat

*officer* 40% dan pelaksana 59%, maka diperoleh proyeksi pegawai akhir 2010 dengan komposisi manajemen sebesar 218 orang, pejabat *officer* 8.735 orang dan pelaksana 12.884 orang.

Tabel 4. Proyeksi Kebutuhan SDM bank Syariah akhir 2010

No	BUUS/UUS	2009		2010			
		Asset/pegawai (milliar Rp)	Asset *(Milliar Rp)	Pegawai			
				Total	Managemen	Pejabat Officer	Pelaksana
1	BUUS&UUS	5.15	94.249	18.297	183	7.319	10.795
2	BPRS	0.78	2.751	3.540	35	1.416	2.088
Total Pegawai 2010				21.837	218	8.735	12.884

\*Asumsi pertumbuhan asset BPRS 2010 sebesar 29%

Jika dilihat realisasi yang terjadi pada bulan Desember 2010, maka jumlah pegawai bank syariah sebesar 20.264 orang. Artinya, kesalahan proyeksi hanya 7 persen. Sebenarnya kesalahan ini terjadi, karena asumsi yang dipakai adalah rata-rata 4 tahun terakhir. Jika dilihat lebih seksama,

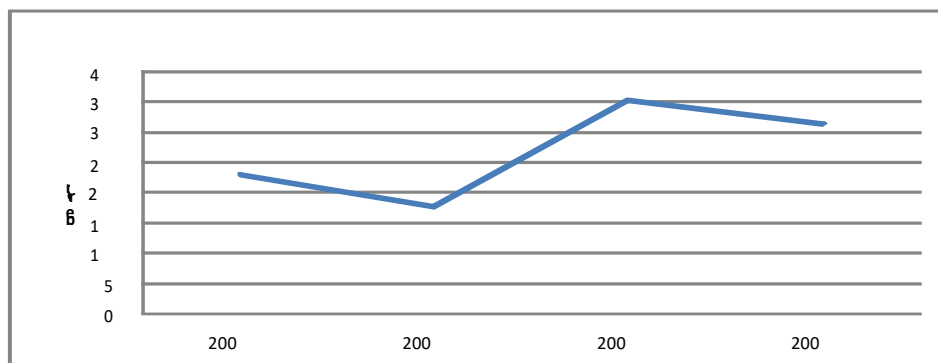
ternyata pertumbuhan SDM bank syariah, tidak linier. Tabel 5 menjelaskan pertumbuhan SDM bank Syariah dari tahun 2005 hingga 2009, sedangkan Gambar 1 menjelaskan bahwa pertumbuhan SDM di bank syariah tidak linier.

Tabel 5. Pertumbuhan SDM bank syariah dari tahun 2005 - 2009

No	Jumlah SDM	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	BUS	3.523	3.913	4.311	6.609	10.348	
2	UUS	1.436	1.797	2.266	2.562	2.296	
3	BPRS	1.037	1.666	2.108	2.581	2.799	
Total		5.996	7.376	8.685	11.752	15.443	20.264
Pertumbuhan (%)			23	18	35	31	31

Dari Tabel 5 dapat dilihat bahwa pertumbuhan SDM tertinggi dapat 5 tahun terakhir adalah tahun 2007/2008, yang mencapai angka 35 persen. Kemudian berturut-turut dari pertumbuhan tinggi ke

rendah adalah 2008/2009, 2009/2010, 2005/2006, dan 2006/2007 masing-masing sebesar 31 persen, 31 persen, 23 persen, dan 18 persen.



Gambar 1. Pertumbuhan SDM Bank Syariah

### Proyeksi SDM tahun 2015

Pada tahun 2010, Muliaman Hadad memprediksi bahwa kebutuhan SDM bank syariah adalah 40 000 orang. Setidaknya, ada tiga skenario yang dilakukan dalam membuat proyeksi kebutuhan SDM bank syariah 4 tahun mendatang. Skenario tersebut adalah skenario pesimis, skenario naif dan skenario optimis.

### Skenario Pesimis

Skenario pesimis adalah skenario melakukan proyeksi berdasarkan pertumbuhan terendah dalam 5 tahun terakhir. Pertumbuhan terendah dalam 5 tahun terakhir adalah 18% dari tahun 2006/2007. Oleh karena itu, jika skenario pesimis dilakukan, maka proyeksi jumlah SDM tahun 2015 sebesar 46.359 orang.

### Skenario Naif

Proyeksi dengan skenario naif, dilakukan dengan asumsi pertumbuhan SDM tahun mendatang sama dengan tahun sebelumnya. Jika pertumbuhan SDM ke depan konsisten di angka 31 persen (sebagaimana pertumbuhan SDM dari tahun

2008/2009), maka jumlah SDM bank syariah yang dibutuhkan untuk tahun 2015 berjumlah 78,177 orang, hampir 4 kali lipat dari SDM tahun 2010.

### Skenario Optimis

Skenario optimis adalah skenario melakukan proyeksi berdasarkan pertumbuhan tertinggi dalam 5 tahun terakhir. Pertumbuhan tertinggi dalam 5 tahun terakhir adalah 35% dari tahun 2007/2008. Oleh karena itu, jika skenario

optimis dilakukan, maka proyeksi jumlah SDM tahun 2015 sebesar 90.864 orang.

Skenario optimis di atas dilakukan hanya dengan perhitungan di atas kertas. Kebutuhan SDM perbankan syariah akan lebih besar lagi, jika memperhitungkan kebijakan pengembangan perusahaan dalam menciptakan pertumbuhan perbankan syariah.

Pertumbuhan perbankan syariah yang cepat akan membuka peluang pasar potensial bagi calon tenaga kerja. Strategi *spin off* mempersyaratkan adanya Kantor Pusat sesuai dengan kebutuhan operasional dan tuntutan regulasi. UUS yang melakukan *spin off* akan membutuhkan tambahan pegawai di kantor pusat sekitar 30-40 persen dari jumlah pegawai yang ada.

Setiap penambahan jumlah cabang sekaligus juga akan membutuhkan SDM untuk kegiatan operasional cabang. Cabang syariah membutuhkan rata-rata 20-25 orang pegawai untuk mengisi posisi yang ada.

Penambahan jumlah cabang akan meningkatkan aktivitas usaha, yang sekaligus membutuhkan rekanan untuk usahanya. Terbuka peluang bagi pengembangan asuransi syariah baik yang bergerak di bidang asuransi jiwa atau kerugian, pada setiap lokasi/daerah yang terdapat cabang syariah. Berdasarkan kebijakan perusahaan di atas, maka kebutuhan BRI Syariah saja pada tahun 2014 berjumlah 10 000 orang untuk berbagai level. Persoalannya adalah bagaimana memenuhi kebutuhan SDM sebanyak itu?

### Tantangan Pemenuhan Kebutuhan SDM Bank Syariah Dan Solusinya

Berbicara tantangan artinya adalah berbicara peluang. Peluang dan tantangan ibarat dua muka dari satu koin mata uang. Satu koin mata uang terdiri dari dua muka: muka gambar dan muka angka. Analog dengan koin mata uang adalah koin bisnis. Koin bisnis terdiri dari dua muka: muka peluang dan muka tantangan. Dimana ada tantangan, di situ ada peluang, atau sebaliknya dimana ada peluang, di situ ada tantangan. Yang menarik dari koin bisnis ini bukan hanya sekedar tahu apa peluang dan tantangan suatu bisnis, tetapi juga lebih penting dari itu adalah bagaimana menyikapi peluang dan tantangan tersebut dan berbuat untuk merebut peluang dan mengatasi tantangan.

Genderang Perjuangan Bisnis perbankan syariah di Indonesia telah dipukul. Puluhan pemain telah masuk ke bisnis ini. Bank-bank besar dunia juga telah masuk ke bisnis ini seperti *City Bank*, *Standard Charter Bank*, *HSBC Bank*, dan lain-lain. Peluang dan tantangan terbuka di depan mata. Untuk mengembangkan bisnis perbankan syariah Indonesia ke depan, diperlukan SDM tangguh yang tahan banting terhadap segala macam tantangan. Pertanyaannya sederhana, bagaimana cara membuat mereka ada?

### Strategi Pemenuhan Tenaga Marketing Bank Syariah

Menurut penulis, secara garis besar, ada enam sifat yang harus dimiliki tenaga marketing yang baik yaitu : 1) Giat dan energik. 2) Mempunyai latar belakang dan pengalaman yang cukup. 3) Optimis memandang masa depan. 4) Mempunyai kemampuan intelektual dan daya juang yang tinggi. 5) Sangat yakin akan kemampuan sendiri. 6) Mempunyai kepribadian, penampilan dan kemampuan manajemen. Strategi yang dapat ditempuh, diperoleh dengan menggunakan analisis SWOT. Dari Tabel 2, dapat disusun suatu analisis SWOT yang menghasilkan beberapa strategi yang digunakan untuk mengembangkan bank syariah, yaitu :

1. S-O strategi, yaitu strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang.
2. S-T strategi, yaitu strategi yang menggunakan kekuatan untuk menghindari ancaman.
3. W-O strategi, yaitu strategi yang menutupi kelemahan dengan memanfaatkan peluang.
4. W-T Strategi, yaitu strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman.

Strategi tersebut dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Analisis SWOT Bank Syariah

	Eksternal	Kekuatan (S): Pertumbuhan asset yang tinggi menghendaki SDM yang banyak	Kelemahan (W): Maraknya pembajakan SDM
Internal	Opportunity (O): • Pangsa pasar yang besar. • Kebijakan Pemda mendirikan bank syariah	<b>S-O Strategi:</b>  <i>Early recruitment program</i>	<b>S-T Strategi:</b> Merekrut SDM Konvensional ke Syariah
	Threat (T): • Lack of trust pasca krisis • Kurangnya pemahaman masyarakat	<b>W-O Strategi:</b> Mendirikan Institut Bankir Syariah Indonesia (IBSI)	<b>W-T Strategi:</b> -

Untuk itu, ada tiga strategi yang ditawarkan untuk memenuhi tenaga *marketing* di bank syariah, yaitu : (1) *Early recruitment program*, (2) Merekrut SDM dari Bank konvensional, (3) Mendirikan Institut Bankir Syariah Indonesia (IBSI).

#### 1. *Early Recruitment Program*

Berbicara tentang strategi pemenuhan kebutuhan SDM, ada filosofi yang menyatakan : "Orang yang benar-benar baik dalam pekerjaannya belum tentu ada. Jadi harus dicari berbagai cara

untuk membuat mereka ada". Filosofi ini pernah dianut oleh pelatih sepakbola terkenal Tex Schramm. Tidak seperti pelatih-pelatih lainnya, Tex Schramm tidak mencari orang-orang yang sudah terampil pada suatu posisi. Namun dia mencari atlet-atlet terbaik yang bisa dia peroleh dan kemudian melatih mereka sampai pada posisi yang diinginkan agar mereka siap bertanding.

Selain Tex Schramm, falsafah ini dianut pula oleh Sergio Zyman sewaktu menjabat sebagai *Chief marketing Officer* The Coca-Cola Company. Zyman tidak merekrut orang yang memiliki pengalaman selama 7 tahun, atau telah bekerja selama 3 tahun atau telah pernah bertugas di tiga negara, tetapi Zyman mencari orang-orang pemasaran terbaik di dunia, dan kemudian memberi mereka pekerjaan.

Persoalan rekrut merekrut karyawan bukanlah pekerjaan yang ringan. Pekerjaan merekrut bahkan sama beratnya dengan pekerjaan menyeleksi. Berbagai cara ditempuh agar diperoleh tenaga-tenaga kerja yang potensial. Kasus PT. ASTRA misalnya, melakukan rekrutmen langsung ke kampus-kampus terkenal (UI, IPB, ITB) untuk menjangkau pelamar-pelamar potensial. Mereka memakai sistem jemput bola langsung pada sumbernya.

Sehingga, bank syariah dapat menggunakan strategi *Early Recruitment Program* yang bekerjasama dengan universitas-universitas, agar lulusan terbaiknya dapat langsung bekerja di bank syariah mandiri.

### ***Early Recruitment program* membutuhkan kurikulum yang tepat**

Terkait dengan ini, maka pihak universitas pun hendaknya memperbaiki kurikulumnya agar lulusannya dapat memenuhi kualifikasi yang dibutuhkan di bank syariah. Disinilah peran perguruan tinggi dalam pengembangan SDM Bank Syariah.

Menurut Penulis, paling tidak ada 4 kelompok ilmu yang dibahas dalam Ekonomi Syariah jurusan perbankan syariah:

1. Kelompok tentang manusia, yang bertujuan agar setiap muslim dapat menjadi: Produktif, pantang menyerah, tidak pernah putus asa, Gemar sedekah, Menghargai hak sesama, Tidak boros dan tidak mubazzir (pertengahan), dan lain-lain. Jiwa pantang menyerah paling cocok untuk tenaga *marketing*.
2. Kelompok Ekonomi dan perbankan, seperti: Ekonomi Makro, Ekonomi Mikro, Ekonomi Pembangunan, Ekonomi Moneter, Ekonomi Internasional, Manajemen Syariah, Institusi-institusi ekonomi syariah seperti Zakat, Waqaf, Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Pasar Modal Syariah, Asuransi Syariah, Bentuk akad keuangan Islam, Manajemen Resiko bank syariah, manajemen likuiditas bank syariah, sekuritisasi berdasarkan asset riil, sekuritisasi berdasarkan asset keuangan, Standar AAOIFI Accounting and Auditing Of Islamic Financial Institution) dan IFSB (Islamic Finance Standard Board), Standar Basel, dan lain-lain.
3. Kelompok Kuantitatif, seperti : Statistik Ekonomi dan Akuntansi.
4. Kelompok Fiqh, seperti: Hukum Bisnis islami dan Hukum Kepemilikan.

Berdasarkan uraian diatas, program studi perbankan syariah, menurut penulis dapat dilakukan dengan pemberian empat kelompok mata kuliah yaitu Kelompok tentang Manusia, Kelompok Ekonomi, Kelompok Kuantitatif, dan Kelompok Fiqh.

Kelompok tentang manusia dapat dikemas dalam mata kuliah Agama Islam yang membahas Aqidah, Filsafat dan Akhlaq. Dengan memiliki aqidah yang benar, maka seorang bankir syariah akan percaya diri dengan apa yang dilakukannya. Diharapkan lulusannya semakin produktif, tidak egois, memperhatikan sesama, dan sebagainya. Sebaiknya matakuliah Agama Islam diberikan setiap semester, agar aqidah, filsafat dan akhlaq mahasiswa terus meningkat.

Kelompok Kuliah Ekonomi dan perbankan syariah dimaksudkan agar setelah lulus nanti, seorang bankir syariah dapat merumuskan strategi yang akan dijalankannya dan memecahkan serta

menganalisa masalah ekonomi dan perbankan syariah. Mata kuliah dalam kelompok ini adalah Ekonomi Mikro, ekonomi Makro, Ekonomi Pembangunan, Ekonomi Manajerial, Ekonomi Politik, Ekonomi Moneter, Ekonomi Fiskal, Ekonomi Internasional, Manajemen Syariah, Institusi-institusi ekonomi syariah seperti Zakat, Waqaf, Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Pasar Modal Syariah, Asuransi Syariah, Bentuk akad keuangan Islam, Manajemen Resiko bank syariah, manajemen likuiditas bank syariah, sekuritisasi berdasarkan asset riil, sekuritisasi berdasarkan asset keuangan, Standar AAOIFI dan IFSB, Standar Basel, dan lain-lain.

Kelompok kuliah Kuantitatif diperlukan untuk menganalisa ekonomi modern saat ini dan berguna untuk pengambilan keputusan. Dalam kelompok ini, terdapat mata kuliah Matematika ekonomi, statistik ekonomi dan ekonometrik.

Kelompok kuliah Fiqh diperlukan agar dalam setiap keputusan yang diambilnya, tidak bertentangan dengan Fiqhnya. Dalam kelompok ini, terdapat

mata kuliah Ushul Fiqh, Qawaid Fiqh, Matsail Fiqh al Haditsah, Fiqh Maal, dan Fiqh Muamalah.

Dengan penguasaan keempat unsur kelompok mata kuliah tadi, yaitu kelompok tentang manusia, kelompok Ekonomi dan perbankan, kelompok kuantitatif, dan Kelompok Fiqh, maka *Philosophy of Islamic Banks* akan tertanam dalam jiwa seorang mahasiswa program studi perbankan syariah dengan empat jenis kompetensi:

1. Memiliki aqidah yang benar, sehingga seorang bankir syariah akan percaya diri dengan apa yang dilakukannya, semakin produktif, tidak egois, dan memperhatikan sesama.
2. Mampu merumuskan strategi yang akan dijalankannya dalam memecahkan serta menganalisa masalah-masalah perbankan syariah.
3. Mampu menganalisa ekonomi modern saat ini untuk pengambilan keputusan di bank syariah.
4. Memiliki pemahaman yang benar terhadap hukum Islam, agar dalam setiap keputusan ekonomi yang diambilnya, tidak bertentangan dengan Fiqhnya.

Tabel 7. Lima komponen yang harus diajarkan kepada Bankir konvensional sebelum kerja di bank syariah

No	Komponen
1	<i>Islamic mode of Finance</i>
2	<i>AAOIFI dan IFSB Standard</i>
3	<i>Shariah maxims on financial matter</i>
4	<i>knowledge of Islam</i>
5	<i>Islamic Economics</i>

## 2. Mendirikan Institut Bankir Syariah Indonesia (IBSI)

Dalam rangka pemenuhan SDM di bank syariah, diperlukan suatu kurikulum yang betul-betul dapat mencetak bankir-bankir syariah yang handal. Sehingga untuk kedepannya, IBSI dapat menyediakan SDM yang handal di bidang bank syariah. Adapun kurikulum yang dapat diusulkan untuk diterapkan di IBSI harus mengacu pada profil lulusan yang diharapkan, dan kompetensi lulusan adalah sebagai berikut:

### Profil Lulusan

Profil lulusan yang dimaksud adalah lulusan yang memiliki profil pemimpin, manajer dan sekaligus pelaku bisnis. Profil ini akan sangat cocok untuk mengisi posisi tenaga *marketing* maupun manajer *marketing* di bank syariah.

### Kompetensi Lulusan

Setelah ditentukan profil lulusan, maka tahap berikutnya adalah penentuan kompetensi yang dibutuhkan yang merupakan penjabaran dari profil lulusan, dengan rincian :



### Kompetensi Inti

Yaitu kemampuan yang meningkatkan kualitas SDM bank syariah. Paling tidak, ada tiga kompetensi yang harus dimiliki oleh bankir syariah, dan ketiga kompetensi ini sifatnya vital, yaitu:

1. Memiliki unsur SIFAT (Sidik, Istiqomah, Fathonah, Amanah, dan Tabligh).

*Shiddiq* artinya mempunyai kejujuran dan selalu melandasi ucapan, keyakinan, dan amal perbuatan atas dasar nilai-nilai yang benar berdasarkan ajaran Islam. Tidak ada kontradiksi dan pertentangan yang disengaja antara ucapan dengan perbuatan. Karena itu, Allah memerintahkan orang-orang yang beriman untuk senantiasa memiliki sifat *shiddiq* dan menciptakan lingkungan yang *shiddiq* (at-Taubah: 119). Dalam sebuah hadits, Rasulullah saw bersabda,

*"Hendaklah kalian jujur (benar), karena kejujuran itu mengantarkan kepada kebaikan. Dan kebaikan akan mengantarkan ke dalam surga. Seseorang yang selalu berusaha untuk jujur akan dicatat oleh Allah sebagai orang yang jujur. Dan jauhilah oleh kamu sekalian kidzb (dusta), karena dusta itu akan mengantarkan kepada kejahatan. Dan kejahatan akan mengantarkan ke dalam neraka. Seseorang yang selalu berdusta akan dicatat oleh Allah sebagai pendusta."* (HR Bukhari).

Dalam dunia perbankan syariah, kejujuran ditampilkan dalam bentuk kesungguhan dan ketepatan (mujahadah dan itqan), baik ketepatan waktu, janji, pelayanan, pelaporan, mengakui kelemahan dan kekurangan (tidak ditutup-tutupi) untuk kemudian diperbaiki secara terus menerus, serta menjauhkan diri dari berbuat bohong dan menipu (baik pada diri, teman sejawat, bank maupun mitra kerja).

Istiqamah mempunyai arti konsisten dalam iman dan nilai-nilai yang baik, meskipun menghadapi berbagai godaan dan tantangan. Istiqamah dalam kebaikan ditampilkan dalam keteguhan dan kesabaran serta

keuletan sehingga menghasilkan sesuatu yang optimal. Istiqamah merupakan hasil dari suatu proses yang dilakukan secara terus menerus. Misalnya, interaksi yang kuat dengan Allah dalam bentuk shalat, zikir, membaca Al-Qur'an, dan lain-lain. Proses itu akan menumbuhkan-kembangkan suatu sistem yang memungkinkan kebaikan, kejujuran, dan keterbukaan teraplikasikan dengan baik. Sebaliknya, keburukan dan ketidakjujuran akan tereduksi dan ternafikan secara nyata. Orang dan lembaga yang istiqamah dalam kebaikan akan mendapatkan ketenangan dan sekaligus mendapatkan solusi dan jalan keluar dari segala persoalan yang ada (Fushshilat: 30-31). Fathonah mempunyai arti mengerti, memahami, dan menghayati secara mendalam segala yang menjadi tugas dan kewajibannya. Sifat ini akan menumbuhkan kreatifitas dan kemampuan melakukan berbagai macam inovasi yang bermanfaat. Kreatif dan inovatif hanya mungkin dimiliki manakala seorang bankir syariah selalu berusaha untuk menambah berbagai ilmu pengetahuan, peraturan, dan informasi, baik yang berhubungan dengan pekerjaannya maupun bank syariah secara umum. Sifat fathonah (perpaduan antara 'alim dan hafidz) telah mengantarkan Nabi Yusuf a.s. dan timnya berhasil membangun kembali negeri Mesir (Yusuf: 55). Dan pada sifat itu pula yang mengantarkan Nabi Muhammad saw. (sebelum menjadi nabi) pada keberhasilan dalam kegiatan perdagangan (riwayat Imam Bukhari).

Amanah, mempunyai arti bertanggung jawab dalam melaksanakan setiap tugas dan kewajiban. Amanah ditampilkan dalam keterbukaan, kejujuran, pelayanan yang optimal, dan ihsan (berbuat yang terbaik) dalam segala hal. Sifat amanah harus dimiliki setiap mukmin (An Nisaa': 58), apalagi seorang bankir syariah yang mempunyai pekerjaan yang berhubungan dengan kepercayaan

masyarakat. Dalam sebuah hadits dikemukakan bahwa Rasulullah saw bersabda bahwa amanah itu akan menarik rezeki, sebaiknya khianat itu akan mengakibatkan kefakiran.

Tablig berarti mengajak sekaligus memberikan contoh kepada pihak lain untuk melaksanakan ketentuan-ketentuan ajaran Islam dalam kehidupan kita sehari-hari. Tablig yang disampaikan dengan hikmah, sabar, argumentatif, dan persuasif akan menumbuhkan hubungan kemanusiaan yang semakin solid dan kuat.

## 2. Memiliki penguasaan etika profesi

Etika Profesi berasal dari dua kata, yaitu : Etika dan Profesi. Etika berasal dari bahasa Inggris *Ethics* yang artinya aturan atau nilai. Profesi adalah pekerjaan seseorang dalam bidang keahliannya. Sehingga etika profesi dapat diartikan aturan atau nilai yang seharusnya dilakukan oleh seorang profesional di tempat kerjanya.

Dalam Islam, profesi atau jabatan yang dimiliki manusia merupakan amanah dari Allah, yang akan dipertanggung jawabkan dihadapan-Nya kelak (hari akhirat).

"Tidak akan bergeser telapak kaki seorang hamba pada hari kiamat, sehingga ia ditanya tentang empat hal, yaitu, tentang umurnya, bagaimana ia habiskan, tentang masa mudanya, bagaimana ia lewatkan, tentang hartanya, bagaimana ia dapatkan dan kemana ia infakkan, dan tentang ilmunya, bagaimana ia mengamalkannya." (HR Abu Dawud).

"Dari Abu Hurairah, Rasulullah saw. bersabda, 'Sesungguhnya kamu sekalian akan rakus terhadap kekuasaan padahal ia akan menjadi penyesalan di hari kiamat. Maka alangkah baiknya penyusu (penguasa di dunia) dan alangkah jeleknya pemutus susu (kematian).' (HR Bukhari).

Profesi yang dimiliki seorang bankir syariah haruslah dijadikan sebagai peluang ibadah kepada Allah, peluang untuk memberikan manfaat yang sebesar-besarnya kepada orang lain (nasabah dan klien), peluang untuk mensejahterakan kehidupan bersama, dan peluang untuk meningkatkan dakwah Islamiyah dalam berbagai bidang kehidupan, sebagaimana yang dikandung dalam Al-Qur'an surat Al Hajj: 40-41.



Gambar 2. Makna Profesi Bankir Syariah

Terkait sebagai seorang bankir syariah, maka paling tidak ada beberapa etika yang harus dimilikinya dalam ajaran Islam, yaitu : (1) tidak berlaku dzalim (Qs Al Baqarah : 279), (2) tidak bekerja dengan cara-cara yang batil, suap menyuap, dan risywah (Qs An-Nisa: 29), serta (3) Tidak memfitnah

dan cara-cara yang tidak benar lainnya (Qs Al Hujurat: 11-12).

## 3. Memiliki wacana bisnis dan manajemen.

Kompetensi inti lainnya yang hendaknya dimiliki oleh bankir syariah adalah memiliki wacana bisnis dan manajemen. Sense of bisnis seorang bankir syariah harus kuat. Hal ini

disebabkan karena tumpuan ekonomi syariah adalah sektor bisnis. Bisnis ini merupakan pilar yang paling utama dalam ekonomi syariah, disamping dua pilar lainnya, yaitu lembaga keuangan non riba dan zakat (Qs Al Baqarah 275-277).

### Kompetensi Utama

Yaitu kemampuan untuk menampilkan unjuk kerja yang memuaskan. Untuk menghasilkan lulusan bankir syariah yang memiliki profil pemimpin, manajer sekaligus pelaku bisnis syariah, maka ada 12 kompetensi utama yang dikehendaki, dan 8 kompetensi pendukung. Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada Lampiran 1.

## KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

### Kesimpulan

Dari sisi internal, terdapat kekuatan industri perbankan syariah berupa pertumbuhan asset yang tinggi yang otomatis menghendaki sumberdaya manusia yang banyak dan handal, meskipun dengan kelemahan berupa maraknya pembajakan SDM.

Dari sisi eksternal, terdapat peluang industri bank syariah seperti pangsa pasar yang besar dan kebijakan pemerintah daerah untuk mendirikan bank syariah. Sementara ancamannya adalah hilangnya kepercayaan terhadap dunia perbankan pasca krisis, dan kurangnya pemahaman masyarakat terhadap bank syariah.

Proyeksi kebutuhan SDM pada tahun 2015 dengan skenario pesimis adalah 46.359 orang, dengan skenario naif adalah 78.177 orang dan dengan skenario optimis 90.864 orang.

Berdasarkan analisis SWOT, diperoleh tiga strategi yang ditawarkan untuk memenuhi tenaga *marketing* di bank syariah, yaitu : (1) *Early recruitment program*, (2) Merekrut SDM dari Bank konvensional, (3) Mendirikan Institut Bankir Syariah Indonesia (IBSI).

### Rekomendasi

1. Direkomendasikan kepada pemerintah untuk membuat kurikulum yang tepat dalam mengajarkan ekonomi syariah khususnya perbankan syariah dengan mengajarkan empat kelompok ilmu: ilmu tentang manusia, ilmu tentang ekonomi dan perbankan, ilmu kuantitatif, serta ilmu fiqh bagi calon sarjana ekonomi syariah.
2. Segenap pegiat ekonomi syariah, khususnya bank syariah, hendaknya memohon dan mengundang pertolongan langit setiap saat. Dengan penuh khusu', marilah mengeluarkan air mata memohon pada Allah setiap selesai sholat agar Allah memberikan kesuksesan terhadap Bank Syariah ini. Allah akan memberikan jalan keluar dari setiap tantangan yang dihadapi jika kita telah berupaya keras dan sungguh-sungguh sebagaimana janji-Nya dalam Al-Qur'an Surat An-Nahl ayat 97.

## DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, S. 2001. Bank Syariah dari Teori ke Praktek. Gema Insani, Jakarta.
- Arep, I dan Hendri T. 2002. Manajemen Sumber Daya Manusia, Penerbit Trisakti, Jakarta.
- [BI] Bank Indonesia. 2000. Ringkasan Pokok-pokok Hasil Penelitian Potensi, Preferensi dan Perilaku Masyarakat terhadap Bank Syariah di Pulau Jawa: Bank Indonesia, Direktorat Penelitian dan Pengaturan Perbankan, 2000.
- David, F.R. 2007. Strategic Management, Concepts and Cases: Pearson International Edition.
- Hafihduddin, D dan Hendri T. 2008. Manajemen Syariah Dalam Praktek. Gema Insani Press, Jakarta.
- Hanawijaya, 2010, Bank Syariah: Prospek, Pengembangan, Peran, Tantangan. Makalah yang disampaikan pada seminar internasional Ekonomi Syariah di IPB, 5 Mei 2010.
- Ismail, R. 2011. "Islamic Banking in Indonesia: Lessons Learned", Multi-year expert meeting services, development

- and Trade: The Regulatory and Institutional Dimension. UNCTAD.
- Kotler, Philip, Marketing Management, Prentice Hall, New Jersey, 2000.
- Perwataatmadja, K. dan Hendri T. 2007. Bank Syariah Teori Praktek dan Penerapannya. Celestial Publishing, Jakarta.
- Rahardjo, V. 2010. SDM dan tantangan Industri Ekonomi Syariah. Studi Kasus: Perbankan Syariah. Paper yang disampaikan dalam seminar International Ekonomi Syariah di IPB Bogor, 5 Mei.
- Riyanto. 2010. Penyediaan SDM yang handal sebagai fondasi perkembangan perbankan syariah, makalah disampaikan dalam seminar awal tahun Masyarakat Ekonomi Syariah.
- Sultan, Syed Alwi Mohd. 2008. "Islamic Banking: Trend, Development and Challenges", dalam Essential Readings in Islamic Finance, edited by Dr Mohd Daud Bakar dan Dr Engku Rabiah Adawiah Engku Ali, Centre for Research and Training (CERT), 2008.
- Tanjung, H. 2010. Kompetensi Program Studi Ekonomi Syariah dan kompetensi lulusannya. Makalah disampaikan pada Rapat Pembukaan Program Studi Ekonomi Islam. DIKTI, Maret.

## Lampiran 1. Profil dan Kompetensi Lulusan

