

MEMPERKUAT DAYA SAING BANK SYARIAH DENGAN MENINGKATKAN KEMAMPUAN TEKNOLOGI INFORMASI

Amrizal

STIE Ahmad Dahlan Jakarta
Jl. Ciputat Raya No. 77 Cireundeu Jakarta Selatan
Email: amrizalkotoo@yahoo.co.id

Abstract

Banking industry is very tight competition in all aspects. Results review from some literatures: journals and empirical data indicates that the banking industry has been applied information technology in order to provide excellent service to customers in the form of electronic transactions such as ATM, sms banking, e-commerce and so forth. Based on Bank Indonesia reports, the type of electronic transaction has been growing very rapidly between the transaction and Bilyetgiro Elektronik Checks, ATM, Credit Card, Account Card Based (ATM and Debit Cards), Electronic Money, Delivery Chanel and RTGS. Those above transactions are relating to the Technology Information System and Integrated System. Integrated system is the combination of Hardskill which focus on knowledge and more to the integrity softskill (shidiq, trustworthy, tablig, fathonah). Islamic banks are ready to face competition both nationally and internationally, primarily face competition from the aspect of Integrated Systems. Bank Syariah Mandiri (BSM) developed e-banking features on an ongoing basis, among others.

Kata Kunci: *binis, persaingan, integrated system*

PENDAHULUAN

Keberadaan Bank Syariah saat ini bukan lagi karena faktor sentimen agama tapi karena sistem perbankan syariah lebih baik dari sistem perbankan konvensional. Hal ini dapat dibuktikan pada saat menghadapi krisis ekonomi tahun 1998 dan krisis tahun 2008 yang melanda perbankan di Amerika Serikat (AS) yang mengakibatkan dampak sistemik terhadap perekonomian dunia.

Perbankan syariah sekarang ini bukan milik umat Islam saja tapi sudah merupakan milik seluruh umat karena perbankan syariah merupakan aturan yang bersifat muamalah sehingga terbuka untuk umum. Saat ini perbankan syariah sudah tumbuh dan berkembang di tiga kawasan di dunia diantaranya kawasan Timur Tengah, Asia

Tenggara dan Eropa. Di Inggris misalnya. Keberadaan bank Islam di Inggris sudah lama bahkan merupakan negara Eropa pertama menerima keberadaan bank Islam. Informasi yang sangat mengejutkan adalah respons negara-negara Eropa sangat luar biasa terhadap perbankan syariah seperti Jerman, Belanda, Prancis, Luksemburg, Swiss dan lain sebagainya.

Runtuhnya sistem ekonomi sosialis di Uni Soviyet dan mulai terjadinya krisis perbankan di AS merupakan indikasi bahwa ekonomi kapitalis mempunyai banyak kelemahan. Oleh sebab itu, tidak heran jika terjadi penurunan kepercayaan terhadap sistem ekonomi kapitalis. Sebaliknya, kepercayaan saat ini mulai ditumbuhkan kepada sistem perbankan syariah.

Nuruddin (2010) menyatakan, meski baru berkembang secara modern di awal 1970-an, namun laju pertumbuhan tahunan perbankan syariah mencapai 15%-20%. Sementara total global asset-nya mencapai USD 650-750 milyar yang menyebar di lebih dari 300 lembaga keuangan Islam dari 75 negara. Oleh sebab itu, industri perbankan syariah ini bukan lagi dipandang sebagai industri dadakan dan emosional atau sekedar memenuhi kebutuhan umat Islam. Ia justru melihat 8-10 tahun ke depan industri ini diperkirakan akan menguasai 50% simpanan dari 1,6 miliar penduduk muslim dunia yang diperkirakan bernilai USD 3 triliun.

Karena itu, agar perbankan syariah mampu menghadapi persaingan secara regional, nasional dan internasional, maka harus dikelola secara profesional. Persaingan perbankan syariah dapat dikelompokkan atas dua kategori yaitu persaingan dengan bank konvensional dan persaingan sesama bank syariah sendiri. Dalam rangka itu, untuk memenangkan persaingan bank syariah perlu membuat terobosan baru dalam sistem pelayanan dan inovasi produk layanan.

Persaingan Bisnis

Produk dari industri perbankan relatif sama diantara bank yang satu dengan bank yang lainnya. Namun, masing-masing produk perbankan dapat dibedakan atas dasar kemudahan fasilitas yang diberikan dan kemampuan dalam memanfaatkan teknologi informasi, sehingga dapat memberikan pelayanan yang prima kepada nasabah dan meningkatkan daya saing.

Bisnis perbankan merupakan bisnis kepercayaan. Artinya bank mengelola dana masyarakat dalam bentuk menghimpun dana dari masyarakat yang memiliki kelebihan dana untuk disalurkan kepada masyarakat yang membutuhkan. Jadi, kepercayaan masyarakat kepada lembaga perbankan merupakan suatu keharusan jika tidak ingin ditinggalkan oleh para nasabahnya. Dalam kaitan itulah, untuk memperoleh kepercayaan dari masyarakat

maka bank perlu dikelola dengan baik sehingga mempunyai integritas, kredibilitas dan akuntabilitas yang tinggi.

Persaingan bisnis perbankan pada era milenium ini sangat ditentukan oleh kecanggihan teknologi yang dimiliki. Teknologi yang banyak digunakan oleh industri perbankan saat ini adalah internet. Rahayu (2010) menyatakan bahwa Kanada merupakan negara dengan pangsa pengguna internet terbesar di dunia dalam hal mengakses situs perbankan online di dunia. Pangsa pengguna internet yang menggunakan fasilitas *online banking* di Kanada mendekati 65% dari total pengguna internet setiap bulan. Menyusul Belanda dengan pangsa pengguna fasilitas *online banking* sebesar 60,7% dari total pengguna internet. Secara keseluruhan, negara-negara relatif maju di kawasan Amerika Utara, Eropa, dan Australia berhasil menguasai daftar 10 besar negara yang melek dengan fasilitas *online banking*. Kesepuluh negara dengan pangsa pengguna internet terbesar dalam hal penggunaan fasilitas *internet banking* adalah: Kanada (64,8%), Belanda (60,7%), Prancis (56,6%), Swedia (53,9%), Inggris (51,1%), Selandia Baru (49,8%), Belgia (47,0%), Spanyol (46,5%), Amerika Serikat (45,1%) dan Australia (44,2%).

Karena itu, menurut Zuhdi (2010) untuk meningkatkan daya saing di era globalisasi setidaknya ada empat strategi yang bisa ditempuh yakni:

1. Membentuk SDI berkualitas. Hal ini merupakan peluang yang sangat prospektif, sekaligus merupakan tantangan bagi kalangan akademisi dan dunia pendidikan untuk menyiapkan sumber daya insani (SDI) yang berkualitas yang ahli di bidang ekonomi syariah. Tingginya kebutuhan SDI bank syariah ini menunjukkan bahwa sistem ekonomi syariah semakin dibutuhkan oleh masyarakat karena sumber daya insani menjadi aset terpenting dalam dunia industri manapun termasuk perbankan syariah.

2. Ekspansi segmen pasar bank syariah. Disadari atau tidak, segmentasi pasar perbankan syariah di Indonesia masih terfokus kepada masyarakat muslim saja. Padahal universalitas ekonomi Islam tidak hanya sebatas masyarakat muslim saja. Hal yang paling penting adalah bahwa perbankan syariah bukan hanya diperuntukkan bagi masyarakat muslim saja, tetapi non-muslim pun bisa menikmatinya.
3. Akselerasi produk perbankan syariah. Keberagaman produk dan jasa sebagai ciri khas bank syariah. Bank syariah perlu terus melakukan inovasi produk dan dapat mengeksplorasi kekayaan skema keuangan yang variatif dan sekaligus bisa menunjukkan perbedaan dengan perbankan konvensional.
4. Penggunaan sistem *Information Technology* (IT) yang modern. Dukungan sistem IT yang modern sangat mendukung peningkatan daya saing bank syariah secara nasional. Kebanyakan nasabah memilih bank karena adanya kemudahan bertransaksi, misalnya adanya *Automatic Teller Machine* (ATM) yang tersebar di seluruh Indonesia.

Teknologi Informasi Perbankan

Berdasarkan Laporan Bank Indonesia (BI) (BI 2009), untuk mewujudkan desain sistem pembayaran nasional yang sesuai dengan *international best practice*, sekurang-kurangnya terdapat empat prinsip utama yang menjadi rujukan operasional dan kebijakan sistem pembayaran yaitu:

Prinsip Pertama berkaitan dengan pengendalian risiko. Pengendalian risiko sangat penting karena selain kemudahan yang diperoleh, aktifitas pemindahan dana dari satu pihak ke pihak lain juga berpotensi terhadap munculnya berbagai risiko. Semakin sederhana dan mudah suatu teknologi, konsekuensi risiko yang timbul juga cenderung lebih tinggi dibandingkan dengan cara-cara konvensional. Dalam hal ini perlu adanya sikap yang tegas dari industri dan setiap penyelenggara secara

bersama memitigasi potensi risiko tersebut dengan lebih terukur.

Prinsip kedua berkaitan dengan efisiensi. Pengembangan sistem pembayaran diupayakan pada penyempurnaan mekanisme operasional dalam rangka pengurangan biaya khususnya biaya transaksi dan waktu proses *settlement*. Meskipun prinsip efisiensi terkadang berseberangan dengan prinsip kecepatan dan keamanan, namun fokus efisiensi secara ekonomi ditekankan pada aspek pencapaian skala ekonomi. Transaksi pembayaran ritel yang biasanya bernilai kecil dan sifatnya berulang-ulang serta banyak dilakukan pelaku individual, pada umumnya lebih mementingkan aspek efisiensi daripada unsur keamanan. Sehingga baik regulator maupun industri dapat mencari titik optimal dari efisiensi dan keamanan agar tingkat penerimaan masyarakat maupun dunia bisnis terhadap suatu sistem pembayaran tetap tinggi.

Prinsip ketiga adalah kesetaraan akses (*equitable access*). Dalam hal ini BI harus memperhatikan agar semua penyelenggaraan sistem pembayaran menerapkan asas kesetaraan. Hal ini berarti memberikan keseimbangan hak dan kewajiban antarseluruh pelaku sistem pembayaran baik penyedia jasa pembayaran maupun pengguna jasa pembayaran, termasuk kesempatan untuk memperoleh layanan yang sama antarberbagai wilayah. Prinsip ini penting agar layanan jasa pembayaran ritel juga dapat dinikmati oleh pengguna jasa pembayaran, termasuk yang berada di wilayah terpencil.

Prinsip keempat, BI perlu memperhatikan aspek perlindungan konsumen dalam penyelenggaraan sistem pembayaran. Artinya, setiap penyelenggaraan sistem pembayaran wajib menerapkan asas perlindungan konsumen secara wajar dalam kegiatan operasionalnya. Prinsip ini sebenarnya memberikan keseimbangan hak dan kewajiban antara penyedia dan penyelenggara dengan pengguna layanan jasa pembayaran.

Mekanisme dan instrumen pembayaran konvensional secara bertahap mulai beralih ke instrumen yang bersifat elektronik. Perbankan selaku pionir dalam penggunaan instrumen elektronik telah menerapkan segala bentuk transfer dana secara elektronik. Di bawah ini dipaparkan beberapa transaksi perbankan dengan elektronik:

1. Cek dan Bilyet Giro Elektronik

Instrumen pembayaran Cek dan Bilyet Giro elektronik ini bukan instrumen pembayaran konvensional atau manual melainkan transaksi nontunai dalam bentuk cek dan bilyet giro elektronik. Transaksi ini merupakan transaksi pertama sistem perbankan yang menerapkan pembayaran dengan secara elektronik. Transaksi dengan Cek dan Bilyet Giro Elektronik akan diselesaikan melalui kliring elektronik. Prosedur kliring elektronik sangat berbeda dengan manual, jadi masing-masing petugas bank tinggal menyerahkan dokumen elektronik transaksi penerimaan atau pengeluaran, secara otomatis akan dapat diketahui bank peserta kliring kalah atau menang sekaligus akan menolak transaksi untuk Cek atau Bilyet Giro kosong, dengan demikian tingkat akurasi dan kecepatan bekerja akan sangat tinggi sehingga dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas.

2. Kartu Kredit

Sesuai dengan namanya, kartu kredit merupakan fasilitas kredit yang diberikan oleh pihak bank kepada nasabah dalam jumlah atau plafon tertentu dan pencairan dalam waktu tanpa batas baik tunai maupun dalam bentuk transfer. Kartu kredit merupakan fasilitas sebagai pengganti uang tunai bagi nasabah. Menurut Laporan BI tahun 2009, selama lima tahun terakhir rata-rata pertumbuhan pertahun sebesar 18%. Naiknya tren jumlah kartu selama kurun waktu tersebut turut mendorong peningkatan penggunaannya. Di sisi nilai pertumbuhan per tahun mencapai 30%, sementara itu di sisi volume mencapai 19%. Perkembangan volume dan nilai transaksi kartu kredit pada periode laporan, di saat

penggunaan instrumen pembayaran ritel lainnya mengalami penurunan karena imbas lesunya perekonomian, penggunaan alat bayar ini masih bertahan meningkat, walaupun peningkatannya tidak setinggi tahun-tahun sebelumnya. Kondisi ini tercermin dari nilai transaksi yang mencapai Rp. 136,7 triliun dan volume transaksi sebesar Rp. 182,6 juta. Apabila dibandingkan dengan periode sebelumnya, nilainya meningkat 27% dan di sisi volume meningkat 10%.

3. *Account Based Card* (Kartu ATM dan Debet)

Account Based Card merupakan perpaduan antara kartu ATM dengan autodebet. Kartu ini merupakan transisi dari uang tunai ke uang elektronik. Jadi nasabah tidak perlu membawa uang tunai untuk transaksi tertentu. Selain sebagai pengganti uang tunai juga disediakan fasilitas kredit seperti halnya kartu kredit. *Account based card* adalah alat pembayaran menggunakan kartu yang dananya berasal dari rekening (*account*) nasabah. Jenis kartu yang masuk dalam kategori ini adalah Kartu ATM, Kartu Debet dan perpaduan ATM dan Debet. Dalam kurun waktu lima tahun, rata-rata pertumbuhan jumlah kartu per tahun mencapai 15,1%, sedangkan di sisi nilai tumbuh lebih tinggi lagi yaitu 29,5% dan di sisi volume mencapai 17,5%. Jumlah tersebut masih mungkin tumbuh lebih pesat lagi mengingat prosentase kartu per penduduk produktif hanya sekitar 31,5%.

4. Uang Elektronik (*Electronic Money*)

Dalam Laporan BI (2009), uang elektronik saat ini tidak hanya diterbitkan dalam bentuk *chip* yang tertanam pada kartu atau media lainnya (*chip based*), namun juga telah diterbitkan dalam media lain yaitu suatu media yang saat digunakan untuk bertransaksi akan terkoneksi terlebih dulu dengan *server* penerbit (*server based*). Begitu pula dari sisi penggunaannya, hampir dari seluruh uang elektronik yang diterbitkan tidak lagi bersifat *single purpose* namun sudah *multi purpose* sehingga dapat diterima di banyak *merchant* yang berbeda.

Perkembangan Uang Elektronik pada tahun 2009 sudah terdapat sembilan penerbit yang terdiri dari lima bank dan empat lembaga selain bank. Jumlah instrumen yang beredar telah mencapai 3,02 juta. Aktivitas penggunaan uang elektronik pada tahun laporan mencapai 17,4 juta transaksi atau meningkat 580% dari tahun sebelumnya, dengan nilai transaksi sebesar Rp. 519,2 miliar atau meningkat 577% dari tahun sebelumnya. Dari data di atas terlihat bahwa pertumbuhan jumlah instrumen uang elektronik menunjukkan tren pertumbuhan yang meningkat.

5. *Delivery Channel*

Dalam Laporan BI (2009), kemajuan TI semakin mendorong kemudahan pelaksanaan transfer dana. Teknologi seperti internet, *mobile phone* maupun telepon dapat dimanfaatkan menjadi saluran pembayaran yang menghubungkan jalur sistem pembayaran yang ada. Misalnya kita akan melakukan transfer dana, media konvensional adalah melalui perantara *teller* di bank, atau lebih modern lagi dengan menggunakan mesin ATM. Di sisi perbankan, penggunaan teknologi ini dapat dimanfaatkan sebagai salah satu penggalan sumber dana murah terutama untuk keperluan intermediasi. Apabila masyarakat merasakan manfaat yang besar dari kemudahan transaksi, maka mereka akan terdorong untuk berhubungan atau selalu berhubungan dengan perbankan. Hal ini tentunya akan meningkatkan penghimpunan dana masyarakat pada perbankan yang notabene merupakan dana murah bagi perbankan.

Selanjutnya bank juga memperoleh *fee based income* yang akhir-akhir ini menjadi andalan perbankan untuk memperoleh laba. Memang pada awalnya upaya ini memerlukan investasi yang lumayan besar, tapi apabila perputaran transaksinya tinggi, bukan tidak mungkin biaya investasi tersebut akan tertutup oleh *fee based income* yang diperoleh. Keuntungan lain adalah berkurangnya biaya *overhead* yang harus ditanggung. Laporan BI (2009) menunjukkan, total transaksi secara volume mencapai 130 ribu dengan kapitalisasi sebesar Rp. 954,31 miliar.

Jumlah tersebut masih didominasi oleh transaksi dari luar ke dalam wilayah Republik Indonesia yakni sekitar 93% untuk jumlah transaksi dan 73% untuk nilai transaksi.

6. *Real Time Gross Settlement (RTGS)*

Transaksi *Real Time Gross Settlement (RTGS)* pertama kali diperkenalkan tahun 2000. RTGS merupakan transaksi elektronik berupa transaksi pengeluaran atau penerimaan dana bank yang dieksekusi pada saat itu juga tanpa batas waktu. Biasanya transaksi dengan nilai yang cukup besar berkisar di atas seratus juta rupiah. Transaksi transfer elektronik yang diproses melalui sistem BI-RTGS sangat beragam mulai dari transaksi transfer antarnasabah, PUAB, valas, pasar modal, pengelolaan moneter sampai transaksi yang dilakukan untuk kepentingan pemerintah.

Laporan BI (2009) menyatakan, berdasarkan volumenya, selama tahun 2008 jenis transaksi transfer antarnasabah bank merupakan transaksi terbesar sebesar 8,5 juta atau proporsinya mencapai 82,22%. Sementara dari sisi nilai, transaksi transfer untuk pengelolaan moneter menempati posisi tertinggi sebesar Rp. 17,35 ribu triliun atau proporsinya mencapai 39,25%. Walaupun seluruh data transaksi elektronik belum tersedia, setidaknya indikator peningkatan transaksi tersebut terlihat dari data transfer dana melalui sistem BI-RTGS, SKNBI dan *delivery channel* seperti ATM. Sejak 2005-2009 rata-rata pertumbuhan penggunaan instrumen tersebut mencapai 3,65%. Selama periode laporan, aktivitas transfer elektronik yang diproses oleh BI mencapai nilai Rp. 43,3 ribu triliun dengan volume sebesar 53,6 juta transaksi atau rata-rata harian nilai dan volumenya mencapai Rp. 180,5 triliun dan 223,2 ribu transaksi. Khusus transfer elektronik melalui sistem BI-RTGS, sejak 5 tahun terakhir terus meningkat. Pertumbuhan di sisi nilai mencapai 22,9% per tahun, sedangkan volume sebesar 17,9%.

Pada Tabel 1 di bawah ini dapat diamati bahwa TI perbankan di Indonesia tidak kalah dengan TI di negara lain. Mau tidak mau, jika

perbankan di Indonesia ingin eksis dan dapat bersaing dengan bank asing perlu segera melakukan perbaikan di bidang TI seperti yang diatur oleh *Bank of Settlement International*, sedangkan regulasi di bidang TI yang dikeluarkan oleh BI mengacu kepada regulasi yang ditetapkan oleh *Bank of Settlement Internasional*.

Aplikasi Sistem Informasi Pada Bank Syariah

Pembahasan dalam artikel ini hanya diambil satu contoh aplikasi sistem informasi pada Bank Syariah Mandiri (BSM) dalam mengadopsi TI. Hasil pengamatan penulis, aplikasi untuk lima bank syariah yang lainnya tidak jauh berbeda dengan BSM apalagi bank syariah *office channelling*.

Sistem integritas merupakan kombinasi aplikasi teknologi dengan sistem pemasaran, sistem produksi, sistem sumber daya manusia dan sistem keuangan, dimana masing-masing bagian tidak dapat dipisahkan satu sama lain. Masing-masing bagian saling berkoordinasi dan bersinergi untuk menjalankan aktivitas perusahaan. Sistem integritas ini mencakup tiga kelompok yaitu integritas individu, integritas bisnis/integritas sistem dan integritas bangsa.

Laporan Manajemen Bank Syariah tahun 2009, menyatakan bahwa BSM telah memiliki *Code of Conduct* sejak tahun 2002. *Code of Conduct* merupakan tanggung jawab seluruh jajaran BSM sesuai dengan budaya perusahaan yang mengacu pada budi pekerti yang mulia (*akhlaqul karimah*). *Code of Conduct* dimaksudkan untuk memberikan pedoman berperilaku yang islami, profesional, bertanggung-jawab, wajar, patut dan dipercaya bagi seluruh jajaran BSM baik dalam melakukan hubungan bisnis dengan para nasabah, rekanan, maupun dengan rekan sekerja. Paparan di bawah ini merupakan aplikasi integritas sistem yang sudah dilakukan oleh manajemen BSM sebagai berikut:

1. Bank melakukan manajemen risiko TI untuk menjaga dan mengamankan operasional sistem TI. Dalam penerapan manajemen risiko TI, manajemen telah

melakukan: *pertama* pembentukan Komite Pengarah TI yang bertugas membantu tugas direksi dalam menerapkan manajemen risiko atas penggunaan TI. *Kedua*, penyusunan kebijakan dan prosedur manajemen risiko TI antara lain terkait pengembangan dan pengadaan, jaringan komunikasi, pengamanan informasi, *business continuity plan*, dan Pelaksanaan *User Acceptance Test* pada setiap pembuatan dan pengembangan aplikasi untuk mengidentifikasi dan memperbaiki kelemahan tiap aplikasi. *Ketiga*, pelaksanaan uji coba *Disaster Recovery Plan* (DRP) secara berkala untuk menguji kesiapan TI bank dalam menghadapi kondisi darurat. Selama tahun 2009 bank melakukan satu kali ujicoba DRP.

2. Program kerja BSM yang diimplementasikan pada tahun 2009 diarahkan guna memperkuat dan menyempurnakan apa yang telah dikembangkan pada tahun 2008. Inovasi yang disesuaikan dengan perkembangan TI terkini adalah untuk meningkatkan daya saing BSM dalam industri perbankan. Karena itu, untuk memantapkan berbagai hal yang telah dicapai pada tahun 2008 tersebut, pada tahun 2009 ditempuh strategi yang mampu menjamin adanya dukungan kuat terhadap program kerja BSM.
3. *Improving Service Quality* dalam upaya menuju "*BSM cares for better Indonesia*". BSM berusaha untuk terus menyempurnakan pelayanan "*improving service quality*" kepada nasabah melalui: (1) mengembangkan fitur *e-banking* secara berkelanjutan, antara lain: (Aplikasi "*Western Union*" (WU), fitur transfer di SMS banking, Sistem *e-Payroll*, *Payment e-banking*, *Remittance (cash to cash)*, Fitur BSMnet (*account to cash*, Fitur *mobile banking GPRS (account to cash)*). (2) melakukan *re-engineering IT environment* secara bertahap melalui: Transformasi *Core Banking System* (CBS) dilakukan guna menerapkan ketentuan BI yang dituangkan pada lampiran SEBI No. 9/30/DPNP /2007 tanggal 30 November 2007 mengenai Sistem Informasi Manajemen dan mengenai

Kebijakan Perencanaan Kapasitas. Transformasi CBS merupakan proses implementasi atas proses pengadaan sistem *core banking* baru (iBSM: *integrated banking system modules*). Pelaksanaan transformasi CBS meliputi: (1) Pembangunan sistem CBS baru, Pembangunan modul-modul CBS, *reengineering Chart of Account* (COA; (2) transformasi arsitektur aplikasi; (3) transformasi infrastruktur; (4) transformasi bisnis proses; dan (5) transformasi *Standard Operating Procedure* (SOP). Pelaksanaan implementasi CBS baru dimulai sejak pelaksanaan *kick off meeting* pembangunan *project* (tanggal 23 Oktober 2009). Tim CBS telah membuat tahapan umum proyek dengan durasi 15 bulan untuk pembangunan aplikasi di sistem CBS baru tahap 1. Adapun besaran umum *project*: (1) *project initiation*, (2) *business requirement* (BR) *review*, (3) *system development*, (4) *testing*, (5) *users training*, (6) *paralell run*, (7) *cut-off* sistem lama. Sedangkan pengadaan infrastruktur dalam mendukung transformasi CBS dilaksanakan secara paralel.

Berdasarkan Laporan BSM diatas dapat digarisbawahi bahwa BSM melakukan penyesuaian TI dalam rangka memberikan pelayanan yang prima kepada nasabah, sehingga mampu bersaing dengan bank lainnya. Dalam tabel 2 dapat dicermati bahwa pemakaian kartu kredit bukan lagi dikuasai oleh bank asing. BSM berdasarkan statistik BI (2010) dari bulan Desember 2008-Maret 2010 dinyatakan bahwa pemakaian kartu kredit bagi bank syariah cenderung terjadi peningkatan dan bahkan nilainya di atas dari bank persero.

Pencairan kredit dengan fasilitas kartu kredit untuk bank persero selama periode tersebut hanya berkisar sekitar Rp. 4-5 milyar, sedangkan pencairan kredit melalui kartu kredit bagi bank syariah berkisar dari Rp. 9-13 milyar. Angka ini tidak jauh berbeda dengan bank asing yang berkisar Rp. 12-13 milyar.

Pada tabel 2, pencairan kredit melalui kartu kredit level tertinggi diperoleh oleh bank

umum nasional dengan kisaran angka berfluktuasi selama periode tersebut. Angka terendah adalah Rp. 29 milyar dan angka tertinggi sebesar Rp. 34 milyar. Level kedua diraih oleh bank asing, dengan pencairan kredit sekitar Rp. 11-13 milyar, level ketiga diraih oleh bank syariah dengan nilai kredit sekitar Rp. 9-13 milyar, level keempat diperoleh oleh bank persero dengan kisaran angka Rp. 4-6 milyar, level kelima diraih oleh bank campuran angkanya berkisar Rp. 2,1-2,8 milyar, level keenam diperoleh oleh bank pembangunan daerah Rp. 1-3 dan urutan terakhir diperoleh oleh bank perkreditan. Namun untuk bank perkreditan rakyat hanya transaksi pada bulan Maret, April dan Mei 2009 saja pada bulan yang lainnya tidak ada transaksi.

KESIMPULAN

Dari uraian di atas dapat disimpulkan beberapa poin yang dapat menjadi renungan dan atensi bagi para praktisi, akademisi, pemerintah dan organisasi yang mempunyai kepentingan terhadap industri perbankan syariah di masa yang akan datang:

1. Kompetisi di bidang industri perbankan sangat ketat dan membutuhkan manajemen bank yang profesional dan kompeten. Produk dan jasa bank pada umumnya sama, sehingga perlu kecermatan dan kejelian dalam melakukan terobosan dan inovasi produk, sehingga bank dapat menang dalam kompetisi. Bisnis perbankan adalah bisnis kepercayaan sehingga promosi yang paling akurat di bidang perbankan adalah memberikan kepercayaan dan meyakini nasabah bahwa bank syariah dikelola dengan prinsip *shidiq, amanah, tablig, fathonah*.
2. Saat ini peluang perbankan syariah sangat terbuka lebar. Krisis ekonomi tahun 1998 dan runtuhnya perbankan di Amerika tahun 2008 merupakan indikasi bahwa sistem perbankan konvensional mempunyai banyak kelemahan sehingga peluang ini perlu dimanfaatkan oleh bank syariah untuk meyakinkan masyarakat

- bahwa perbankan syariah memang yang terbaik.
3. Untuk memenangkan persaingan di industri perbankan, manajer mesti fokus pada pelayanan kepada nasabah yang berorientasi kepada teknologi tinggi dan selalu mencari terobosan dan inovasi pelayanan kepada nasabah agar mempunyai nilai saing dan nilai beda dengan pesaing. Perbedaan yang signifikan industri perbankan terletak dari jenis produknya yang relatif sama untuk semua bank, dari aspek teknologi hampir semua produk dimiliki oleh bank pesaing seperti transaksi *e-commerce*, pemasaran melalui web, *sms banking*, pembayaran listrik atau telpon melalui ATM atau kartu kredit, dan transfer uang dalam dan luar negeri. Transaksi tarik tunai melalui ATM internasional dengan langsung mengkonversi valas masih termasuk inovasi baru, khusus kepada nasabah kelas tertentu yang sering melakukan kegiatan bisnis di luar negeri sudah barang tentu sangat disukai oleh nasabah. Bank yang menang dalam persaingan adalah bank yang selalu melakukan inovasi dan terobosan baru dalam TI.
 4. Sistem terpadu (*integrated system*) merupakan kombinasi dari TI dengan sistem SDM, sistem keuangan, sistem akuntansi, sistem pemasaran. Dalam sistem terpadu selain membutuhkan *hardskill* yang bersifat kasat mata juga sangat penting memperhatikan aspek *softskill* yang bersifat *intangibile*. Bagaimanapun bagusnya *hardskill* yang dimiliki oleh bank tidak akan berarti bahkan mungkin akan berbahaya apabila tidak dilengkapi dengan *softskill*.
 5. Dari aspek kemampuan TI, perbankan syariah dapat segera melakukan inovasi terhadap TI sehingga dapat sejajar dengan TI yang dimiliki oleh bank lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Nuruddin, A., 2010, *SDM Berbasis Syariah*, Seminar Masyarakat Ekonomi Syariah Jakarta 20 Januari
- Rahayu, E.M., 2010, *Tahun Ini Kompetisi Bisnis Perbankan Makin Ketat*, Harian Republika 26 Januari 2010
- Indrajit, R.E., *Prosiding Konferensi Nasional Teknologi Informasi & Komunikasi*, <http://www.docsto.com>
- Zuhdi, R.A., *Peran Perbankan Syariah Dalam Persaingan Perbankan Dunia*, <http://ib-bloggercompetition.kompasiana.com/2010/06/11/>
- Bank Indonesia, 2009, Laporan Manajemen Bank Syariah, www.bi.go.id
- , 2009 Outlook Laporan Bank Indonesia, www.bi.go.id
- , 2010, Laporan Statistik Perbankan Indonesia, www.bi.go.id

Tabel
Pengguna Transaksi Elektronik Berdasarkan Tipe Transaksi,
Penyelenggara dan Peserta

Sistem	Tipe Transaksi	Penyelenggara	
Jaringan Prinsipal Kartu ATM (Internasional)	Transfer dana elektronik menggunakan kartu ATM	❖ Mastercard International (Cirrus) ❖ Visa International (Plus)	❖ 14 Bank umum ❖ 13 Bank umum
Jaringan prinsipal Kartu Debet (Nasional)	Transfer dana secara elektronik melalui point of sales (jaringan yang terpasang pada merchant)	❖ PT. Rintis Sejahtera (Debet Prima) ❖ PT. Artajasa Pembayaran Elektronis (Debet ATM Bersama) ❖ PT. Daya Network Lestari (ALTO Debet)	❖ 27 bank termasuk konvensional dan Unit Usaha Syariah (UUS) ❖ 9 bank termasuk konvensional dan Unit Usaha Syariah (UUS) ❖ 4 bank anggota
Jaringan Prinsipal Kartu Debet (Internasional)		❖ Mastercard International (Maestro) ❖ Visa International (Elektron)	❖ 16 bank anggota ❖ 14 bank anggota
Internal Debit Bank (Proprietary debit)	Transfer dana elektronik dengan menggunakan kartu debit untuk pemindahbukuan antar rekening di bank yang sama	❖ Beberapa bank yang menyediakan fasilitas tersebut	❖ Seluruh anggota Bursa Efek Indonesia
Jaringan Prinsipal kartu Kredit	Pembayaran secara elektronik menggunakan kartu kredit	❖ Visa International Mastercard ❖ International JCB American Express	❖ 18 bank anggota ❖ 17 Bank umum dan 1 lembaga selain bank ❖ 2 bank anggota ❖ 1 bank (Bank Permata)
Uang Elektronik	Pembayaran secara elektronik dimana nilai uang tersimpan pada instrumen/device	❖ Bank dan lembaga non bank	❖ 5 Bank umum ❖ 3 Perusahaan telekomunikasi ❖ 1 Perusahaan umum

	yang digunakan		
Kegiatan Usaha Pengiriman Uang Non bank	Pengiriman uang ke luar wilayah RI, ke dalam wilayah RI, dan dalam wilayah RI	<ul style="list-style-type: none"> ❖Perusahaan Telekomunikasi,Kantor Pos,Pegadaian,Perusahaan Jasa ❖Titipan yang menyelenggarakan ❖jasa pengiriman uang ,Badan Usaha ❖Perorangan 	
Money Transfer Operator Penyediaan sistem pemrosesan transfer dana)	Menyediakan sistem/ jaringan dalam kegiatan transfer dana baik ke luar wilayah Republik Indonesia, ke dalam wilayah Republik Indonesia, maupun dalam wilayah Republik Indonesia.	<ul style="list-style-type: none"> ❖Western Union ❖MoneyGram 	<ul style="list-style-type: none"> ❖Beberapa bank, PT. Pos Indonesia, dan badan usaha-badan usaha bukan bank yang menjadi agen Western Union ❖MoneyGram Beberapa bank dan badan usaha-badan usaha bukan bank yang menjadi agen MoneyGram