

## STRATEGI PENGEMBANGAN PERBANKAN SYARIAH DALAM MENGHADAPI FINANCIAL TECHNOLOGY

**Arinal Rahmati, Azharsyah Ibrahim**

STIS Ummul Ayman Aceh, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh  
[arinalrahmati@gmail.com](mailto:arinalrahmati@gmail.com), [azharsyah@ar-raniry.ac.id](mailto:azharsyah@ar-raniry.ac.id)

**Abstrak** : Penelitian ini dilatarbelakangi oleh semakin tingginya persaingan industri perbankan syariah dengan perusahaan fintech. Salah satu hal patut dipertimbangkan adalah inovasi fintech yang menganut inovasi disruptif yang mempengaruhi contestability dan kemampuan bersaing yang berimplikasi terhadap eksistensi perbankan syariah. Oleh sebab itu, perbankan syariah dituntut mempunyai strategi dalam mempertahankan loyalitas nasabah dan eksistensi perbankan. Penelitian ini merupakan kajian kepustakaan yang menggunakan data sekunder sebagai sumber data utama yang akan dikaji secara mendalam yang kemudian dianalisis secara kualitatif dengan pola deskriptif. Artikel ini akan merumuskan strategi-strategi yang dapat digunakan oleh praktisi perbankan syariah dalam menghadapi fintech untuk terus bersinergi memberikan layanan yang canggih, inovatif, mudah, cepat dan murah dengan memanfaatkan perkembangan teknologi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada beberapa strategi yang dapat diimplementasikan di antaranya (1) model *collaborating strategy* yang diusung dengan menggandeng fintech untuk menyalurkan pembiayaan UMKM dan merekrut nasabah untuk mengambil pembiayaan pada perbankan syariah. (2) Strategi selanjutnya berupa *confotative strategy* yang menempatkan perusahaan startup sebagai competitor bagi perbankan syariah. (3) Strategi lainnya meningkatkan kemampuan survive yang tinggi bagi stakeholder dalam Menghadapi Fintech. (4) Kemudian strategi internal yang dapat dilakukan oleh perbankan syariah dalam menghadapi *fintech* seperti *think like fintech*, *embrace new technology* dan fokus pada *on engagement* serta *safety first*. Perpaduan inovasi tersebut juga menjadi salah satu urgensi dari tujuan pemerataan kemakmuran bagi masyarakat yang selama ini tidak tersentuh oleh perbankan syariah dengan begitu, layanan fintech dapat menjadi perantara berkembangnya industri perbankan syariah di Indonesia dengan menyediakan layanan yang prima ditengah meningkatnya masyarakat yang menggunakan ponsel dan internet.

**Kata-kata kunci** : *Fintech, kemampuan bersaing, strategi berkolaborasi, berpikir seperti fintech, merangkul teknologi baru, menyalurkan*

**Abstract :** This research is motivated by the increasing competition in the Islamic banking industry with fintech companies. One thing should be considered is fintech innovation that embraces disruptive innovation which affects the contestability and competitive ability which has implications for the existence of Islamic banking. Therefore, Islamic banking is required to have a strategy in maintaining customer loyalty and banking existence. The results of the study indicate that there are several strategies that can be implemented including the collaborating strategy, this model is promoted by cooperating with fintech to channel MSME financing and the channeling model where fintech recruits customers to take financing in Islamic banking. This combination of innovations aims to distribute prosperity for people who have not been touched by Islamic banking and this is a prospect for Islamic banking by offering transaction models that are easier, more effective, efficient and practical. Another strategy is to make fintech a confotative strategy. Not only that, from a stakeholder perspective, they must also have a high survival capacity and the most moderate strategy is think like fintech, embrace new technology and focus on engagement and safety first. The combination of innovations is also one of the urgency of the goal of equalizing prosperity for people who have not been touched by sharia banking. Thus, fintech services can intercede for the development of the Islamic banking industry in Indonesia by providing excellent service amid the increasing number of people who use mobile phones and the internet.

**Keywords:** *Fintech, contestability, collaborating strategy, think like fintech, embrace new technology, channeling.*

## A. Pendahuluan

Kendaki pengembangan perbankan syariah sedang menunjukkan tren positif, namun disisi lain adanya sebuah permasalahan manajerial dalam kebijakan dan pengelolaan perbankan syariah di Indonesia yang dipengaruhi oleh kehadiran perusahaan *financial technology*. Bentuk konkretnya dapat dilihat dari kemunculan perusahaan fintech yang telah mengubah cara berbisnis<sup>1</sup> dengan skema pembiayaan yang ditawarkan lebih mudah, persyaratan yang sedikit dan margin yang lebih rendah. Inovasi perusahaan fintech sangat menjanjikan dengan melihat kebutuhan pasar.

Inovatif memegang peranan yang sangat penting dalam mencapai tujuan usaha. Kurangnya inovatif dari stalkholder terhadap praktek yang sesuai dengan perkembangan zaman itu adalah suatu hal yang tidak dapat ditutupi<sup>2</sup>. Hal ini jelas terlihat dari kehadiran perusahaan fintech dalam menciptakan berbagai inovasi dan kreativitas dengan memiliki identitas masing-masing dari produk tersebut untuk menarik minat nasabah. Sekilas model bisnis fintech cenderung mengadopsi sistem bank syariah, namun lebih inovatif, mudah, cepat dan murah dengan memanfaatkan perkembangan dari teknologi itu sendiri. Dengan mengaplikasikan teknologi, secara

---

1 (Scardovi, 2017) *Digital Transformation Financial Services*. Springer Internasional Publishing,

2 Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 1988).

tidak langsung model bisnis pada perusahaan fintech dikemas lebih menarik dan fleksibel serta tidak terikat dengan waktu transaksi<sup>3</sup>.



Gambar 1. Fintech VS Lembaga keuangan formal  
Sumber: Fintech Bank Indonesia, Fintech Office 2019

Di satu sisi kedua model transaksi tersebut sama-sama berkontribusi dalam mendorong pertumbuhan ekonomi di Indonesia<sup>4</sup> namun di sisi lain berisiko terhadap stabilitas keuangan<sup>5</sup>. Jika industri perbankan syariah tidak memberikan pelayanan yang sama dengan yang ditawarkan oleh perusahaan fintech maka perbankan syariah tidak lagi dipandang menarik bagi investor, ditambah inovasi dari perbankan syariah, sedikit melemah dibandingkan perusahaan fintech. Kondisi ini merupakan awal dari kemunduran perbankan syariah secara bertahap dan seiring waktu fungsi perbankan syariah digantikan oleh peranan perusahaan fintech yang terus menerus berinovasi. Bukan itu saja, perbankan syariah harus membuat perubahan terhadap pola pembiayaan, sebagaimana pola perusahaan fintech yang berorientasi pada pemecahan masalah-masalah masyarakat sehingga memudahkan masyarakat dalam bertransaksi.

Hal ini dilakukan untuk menjaga eksistensi, meningkatkan efisiensi dan mengalahkan pesaing baru di industri keuangan. Jika dilihat dari model operasional perbankan syariah saat ini dengan melihat perubahan teknologi, bank akan sulit untuk mempertahankan loyalitas nasabahnya. Sebagaimana yang dikemukakan oleh beberapa peneliti bahwa kehadiran fintech sebagian besar akan mengganggu pendapatan bank, hal ini akan berdampak bahkan 10 tahun terakhir<sup>6</sup>.

Oleh karena itu, diperlukan suatu strategi pembeda yang akan menjadi *competitive advantagenya* sehingga perbankan syariah dapat bersaing secara alamiah dengan

3 Suharyati and Pahrizal Sofyan, "Edukasi Fintech Bagi Masyarakat Desa Bojong Sempu Bogor," *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia* 1, no. 2 (2018): 1–9.

4 Institute For Economic and Finance Development, "Peran Fintech Lending Dalam Perekonomian Indonesia," 2018.

5 Financial Stability Board, "Fintech and Market Structure in Financial Services," 2019.

6 Bank For International Settlements, "Implication Of Fintech Development for Banks and Bank Supervisors," 2018.

perusahaan fintech. Sebenarnya permasalahan ini merupakan prospek bagi perbankan syariah untuk merumuskan konsep transaksi baru yang lebih terjangkau, fleksibel dan mudah di akses oleh semua kalangan, sehingga bank akan terus berkembang dan menjalankan perannya dengan menciptakan inovasi-inovasi baru dalam intermediasi perbankan syariah.

## B. Metode Penelitian

Model penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi literature. Metode tersebut menjelaskan berbagai kondisi dan situasi terkait penelitian ini. Berdasarkan bentuk data, penelitian ini menggunakan data sekunder, sedangkan dari segi jenis data, penelitian ini menggunakan data kualitatif. Sebagai pelengkap metode kualitatif, penulis menggunakan data sekunder yang diperoleh dengan menelaah dokumentasi berupa buku, jurnal, artikel, website dan hasil penelitian lainnya yang berkaitan dengan perbankan syariah dalam menghadapi fintech serta dokumen lainnya yang relevan seperti mengutip data-data dari PBI, OJK, Undang-undang, wearse social, little data book on financial inclusion, AirBnb, McKinsey, BPS, INDEF guna menjawab masalah penelitian.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini penelaahan dan pengkajian mendalam terhadap data-data diatas. Sesuai dengan sifat dan jenis data yang menitikberatkan kepada data sekunder dan berjenis kualitatif, penelitian ini dianalisis dengan metode diskriptif analisis. Setelah semua data peneliti dapatkan, langkah selanjutnya peneliti melakukan tahap preduksian data, melakukan penyajian data dan penarikan kesimpulan yang di perkuat dengan data dokumentasi sebagaimana yang dikemukakan oleh oleh Miles dan Hubberman dengan menawarkan tiga model tersebut. mendalam yang kemudian dianalisis secara kualitatif dengan pola deskriptif. Hasil kajian diharapkan dapat melahirkan suatu strategi yang dapat digunakan oleh praktisi perbankan syariah dalam menentukan pola-pola dalam menghadapi fintech

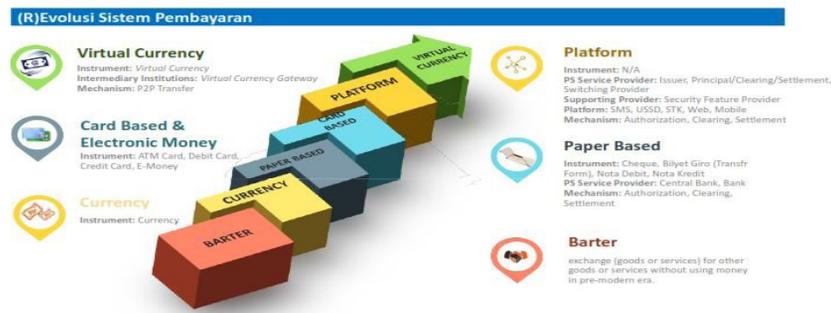
## C. Hasil dan Pembahasan

Perusahaan fintech pertama sekali dipraktikkan pada tahun 2014 di Inggris yang diprakarsai oleh Zopa dengan fokus pada penyaluran sejumlah dana dengan model transaksi yang lebih modern yaitu adanya sentuhan teknologi<sup>7</sup>. Perkembangan tersebut dikarenakan inovasi yang ditawarkan oleh fintech sesuai dengan kebutuhan nasabah. Di tengah padatnya kesibukan nasabah itu sendiri, fintech menawarkan kecepatan, kenyamanan, waktu yang lebih efisien, diproses dengan cepat dan tentunya harga yang lebih murah. Model yang ditawarkan oleh fntech telah mengubah model transaksi

---

7 Nenden Rizal, Muhammad, Maulina, Erna, Kostini, "Fintech As One Of The Financing Solutions for SMEAS," *Abdbisprenenur: Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Administrasi Bisnis Dan Kewirausahaan* 3, no. 2 (2018): 89–100.

masyarakat, jika sebelumnya nasabah masih mendatangi kantor cabang, sekarang melalui *smartphone* dimana saja nasabah sudah bisa melakukan transaksi cukup menjadikan kriptografi sebagai bukti transaksi jenis apapun seperti pada gambar di bawah ini:



Gambar 2 Revolusi Sistem transaksi pembayaran

Sumber: Fintech Bank Indonesia, Fintech Office 2019

Apalagi di tengah pandemic COVID-19 kehadiran fintech secara signifikan membantu masyarakat baik dalam kegiatan bisnis maupun dalam memenuhi kebutuhannya, ditambah masyarakat diwajibkan untuk menjaga protokol kesehatan dengan tetap beraktifitas dirumah, menghindari kerumunan, menjaga jarak, serta transaksi bisnis dengan tidak bersentuhan secara langsung<sup>8</sup>. Lebih lanjut hasil penelitian yang dilakukan oleh Tri Ina Fadhila Rahma menyebutkan era modern seperti saat ini menjadikan masyarakat tidak terpisahkan oleh *smartphone* dan akses internet, ditambah kehadiran fintech yang telah memudahkan masyarakat untuk transaksi berimplikasi pada gaya hidup<sup>9</sup>.

Indonesia merupakan negara yang perkembangan industri fintech begitu pesat, dari tahun ke tahun menunjukkan tren positif misalnya pada tahun 2016 data yang dirilis oleh AFTECH menyebutkan bahwa hanya 24 perusahaan fintech yang beroperasi di Indonesia, kemudian terjadinya peningkatan yang signifikan pada tahun 2019 menjadi 275 bahkan pada pertengahan tahun 2020 meningkat menjadi 362<sup>10</sup>.

Perkembangan tersebut menjadikan Indonesia berada pada urutan 47 secara global dengan pertumbuhan industri fintech sangat pesat<sup>11</sup> bahkan diperkirakan negara Indonesia berpotensi menjadi negara pengguna fintech terbesar yang akan

8 L. A Abdillah, "An Overview of Indonesian Fintech Application," in *The 1st International Conference on Communication, Information Technology and Youth Study (I-CITYS2019)*, 2019, 8–16.

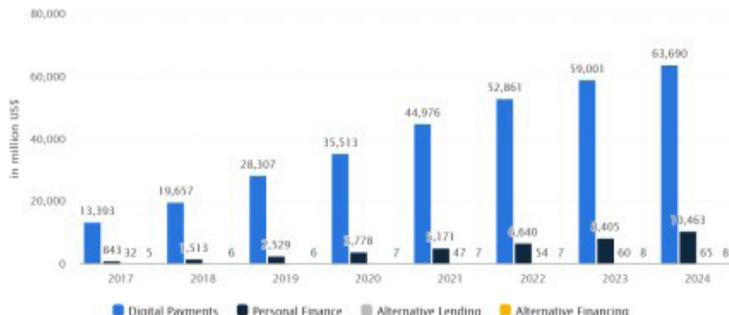
9 Tri Ina Fadhila Rahma, "PERSEPSI MASYARAKAT KOTA MEDAN TERHADAP PENGGUNAAN FINANCIAL TECHNOLOGY (FINTECH)," *At-Tawassuth* 3, no. 1 (2018): 642 – 661.

10 Ana Toni Roby Candra Yuda et al., *Fintech Syariah Dalam Sistem Industri Halal Teori Dan Praktik* (Banda Aceh: Syiah Kuala Unoversity Press, 2021).

11 Murniati Mukhlisin and Rifka Mustafida, "Mplanting Islamic FinTech in GCC Member Countries; Crowd Investment vs. Peer-to-Peer Lending," in *Presented at GRM 2018 Research Meeting University of Cambridge*, 2018.

mengalahkan China dan Brazil<sup>12</sup>. Data yang dilansir dari statista<sup>13</sup> nilai fintech di Indonesia mencapai USD 32.982,2 juta.

Gambar 3. Pertumbuhan Fintech di Indonesia



Sumber: statista 2020

Seperti transaksi pada Bank Central Asia untuk edisi 2021 menyebutkan bahwa persentase nasabah yang transaksi melalui mobile banking dan internet banking sangat antusias yaitu sebesar 88% sedangkan melalui ATM hanya 11,4% bahkan nasabah yang transaksi via kantor cabang hanya 0.5%. fenomena ini tidak hanya terjadi pada bank tersebut, hampir seluruh bank yang beroperasi di Indonesia mengalami kondisi yang sama<sup>14</sup>.

Kondisi tersebut menunjukkan bahwa masyarakat lebih agresif menggunakan layanan yang bersifat digital daripada transaksi melalui kantor cabang. Tingginya persentase masyarakat beralih ke perusahaan fintech mengidentifikasi adanya sebuah proses yang rumit pada perbankan syariah, kondisi tersebut dijadikan peluang oleh perusahaan fintech dengan menawarkan layanan yang lebih mudah, produk yang menarik, persyaratan yang lebih sedikit dan cepat. Tidak hanya itu, melalui promosi perusahaan fintech juga membuat iklan yang mengiurkan masyarakat dengan biaya yang relatif murah ditambah dengan pencairan dana yang cenderung lebih cepat dibandingkan dengan model transaksi pada perbankan syariah yang harus melewati beberapa tahapan proses administrasi yang sedikit lebih ribet.

Model layanan tersebut dianalisis sebagai inovasi bersifat disruptif, dimana model ini cenderung mengambil alih fungsi dari perbankan itu sendiri disemua segmen mulai dari model intermediasi, model transaksi hingga sistem marketing. Berikut merupakan persentase dan alasan nasabah menggunakan layanan fintech.

12 Abdul Rasyid, “Sekilas Pertumbuhan Fintech Di Indonesia,” *Binus*, 2019, [www.law.binus.ac.id](http://www.law.binus.ac.id).

13 Statistik, “FinTech (Indonesia),” 2020, <https://www.statista.com/outlook/295/120/fintech/indonesia>.

14 Maizal Walfajri, “BI: Transaksi Digital Banking Meningkat 46,72% Yoy Sampai September 2021,” *Kontan.Co,Id*, 2021.

Gambar 4. Alasan nasabah menggunakan layanan fintech.



Sumber: daily social fintech, 2018.

Tingginya peminat nasabah untuk beralih transaksi ke perusahaan fintech mengidentifikasi bahwa adanya permasalahan dari sistem manajemen manajerial dari perbankan itu sendiri. Permasalahan tersebut berimplikasi terhadap eksistensi perbankan syariah. Kondisi ini selaras dengan apa yang disebutkan oleh McKinsey bahwa separuh bank di dunia dalam keadaan “sekarat”. Kondisi ini didasari karena munculnya saingan kelas berat, salah satunya fintech.

Oleh karena itu, perbankan syariah harus mampu mengambil kebijakan dengan memperkuat persaingan, dan mampu bermitra serta terus berinovasi. Jika tidak melakukan berbagai inovasi dikhawatirkan perbankan syariah tertinggal jauh dibandingkan dengan perusahaan fintech (Rehia sebayang, 2019) dan akan mengalami kebangkrutan. Data yang dilansir dari OJK per April 2021, terjadinya penutupan sejumlah kantor unit sebesar 1.232 unit<sup>15</sup>. Masih di tahun yang sama, Oktober 2021 kembali terjadinya pengurangan kantor layanan menjadi 2.593 yang diakibatkan oleh transformasi digital<sup>16</sup>.

Kendati demikian, bukan berarti perusahaan fintech harus dibubarkan, akan tetapi perbankan syariah itu sendiri yang mampu mengembangkan sistem yang mempunyai peran penting layaknya perusahaan fintech dengan menciptakan produk-produk yang ramah lingkungan. Pengembangan strategi perlu dilakukan untuk perbaikan dalam sistem perbankan syariah. Apabila hal ini tidak dilakukan dikhawatirkan akan berimplikasi terhadap menurunnya loyalitas nasabah tentunya juga berdampak pada perlambatan pertumbuhan ekonomi, dan tidak tercapainya target dari road map perbankan itu

15 Annisa Sulisty Rini, “Bank-Bank Tutup Kantor Karena Digitalisasi, Dari Mandiri Hingga Panin Artikel Ini Telah Tayang Di Bisnis.Com Dengan Judul ‘Bank-Bank Tutup Kantor Karena Digitalisasi, Dari Mandiri Hingga Panin’, Klik Selengkapnya Di Sini: <https://finansial.bisnis.com/read>,” *Financial.Bisnis.Com*, 2021.

16 Rika Anggraeni, “Transformasi Digital, OJK: 2.593 Kantor Cabang Bank Tutup,” 2021, <https://finansial.bisnis.com/read/20211026/90/1458360/transformati-digital-ojk-2593-kantor-cabang-bank-tutup>.

sendiri, bahkan berisiko pada ketidakmampuan daya saing perekonomian di Indonesia untuk bersaing secara global.

Dengan begitu, baik industri fintech maupun perbankan syariah terus bersinergisitas meningkatkan inklusi keuangan dan mampu menciptakan stabilitas keuangan dan yang paling penting terus mengembangkan layanan dengan mempertimbangkan tingkat kepuasan nasabah untuk terus mengakses produk-produk pada jasa keuangan. Ditambah negara Indonesia memiliki bonus dari sisi demografi, muslim terbesar di dunia ada di Indonesia, Indonesia berada di peringkat pertama dibandingkan dengan beberapa negara lain.

Periode per (2020) data yang dilansir oleh Global Religious futures,<sup>17</sup> penduduk muslim Indonesia bertambah menjadi 229,62 juta jiwa. Ini artinya sebuah kesempatan besar untuk kemajuan perbankan syariah dimasa depan untuk menentukan strategi yang akan diterapkan agar keberadaan perusahaan fintech tidak membuat bisnis perbankan terus merosot. Ada beberapa strategi yang dapat dilakukan oleh industri perbankan syariah untuk menanggapi kondisi seperti ini, diantaranya:

### 1. Collaborating Strategy

Strategi ini merupakan strategi yang paling moderat yang dapat dilakukan oleh perbankan syariah, yaitu dengan menggandeng bisnis yang ditawarkan oleh perusahaan fintech agar dapat bersama-sama membangun platform yang memudahkan bisnis keduanya. Strategi ini juga pernah dikemukakan oleh Ajisatria, menurutnya perbankan dapat berkolaborasi dengan berbagai pihak termasuk fintech agar literasi dan inklusi keuangan terus meningkat serta menjadi sebuah trombosan baru untuk pengembangan pelayanan terhdap masyarakat secara luas<sup>18</sup>.

Model yang digunakan dengan menjadikan fintech sebagai *partner* untuk menggarap pasar . Sebagai analogi, perusahaan fintech berposisi sebagai perantara (middlemen) antara nasabah dengan pihak perbankan Syariah. Cara kerjanya adalah perbankan Syariah menyalurkan sejumlah asset kepada perusahaan fintech dengan target pasarnya adalah nasabah UMKM yang unbanked dengan menawarkan produk yang sesuai kebutuhan nasabah dan tetntunya dapat diakses oleh pelaku bisnis seluruh Indonesia. Kontrak dalam akad antara perbankan syariah dan perusahaan fintech bisa mengaplikasikan sistem bagi hasil maupun jasa. Kerja sama tersebut baik dalam bentuk pembayaran, pemasaran maupun pembiayaan.

Selain itu, juga bisa mengimplementasikan akad tabarru'dengan menjadikan fintech sebagai aggregator bagi pelaku usaha UMKM. Hal ini dikarenakan sebelum

---

<sup>17</sup> Global religious futures, "Indonesia Negara Dengan Penduduk Muslim Terbesar Dunia," Datapublish, . (Diakses 2 Juni 2020)," *Katadata Indonesia*, 2018.

<sup>18</sup> Yayu Agustini Rahayu, "Alasan Fintech Dan Perbankan Perlu Berkolaborasi," *Merdeka.Com*, 2018.

adanya fintech, pelaku UMKM mengalami kesulitan untuk langsung mengakses perbankan syariah. Berbekal informasi yang disajikan oleh layanan fintech aggregator nasabah dapat menentukan produk apa saja yang cocok sesuai dengan kebutuhan dari nasabah itu sendiri.

Kolaborasi tersebut perlu dilakukan bukan sekedar membangun bisnis yang kurang terlayani oleh pasar, namun lebih dari itu adanya ekspansi bisnis<sup>19</sup>. Ini merupakan prospek dan peluang bagi kedua lembaga tersebut mengingat UMKM berperan vital dalam meningkatkan ekonomi secara nasional dengan menyumbang 62% terhadap Gross Domestic Product di Indonesia<sup>20</sup>. Namun perhatian terhadap UMKM sangat minim faktanya pada tahun 2021 kebutuhan masyarakat dari 2 triliun hanya mampu disalurkan 30% dari kebutuhan masyarakat.

Kebutuhan tersebut merupakan peluang bagi kedua lembaga tersebut dengan menciptakan produk dan layanan yang lebih moderen dan inovatif, jika berkolaborasi akan memiliki terobosan baru dalam memberikan pelayanan dari sebelumnya, hal ini perlu dilakukan mengingat bagian dari mempertahankan loyalitas nasabah. Peluang lainnya didasari oleh tingginya angka yang menunjukkan penduduk Indonesia dalam kondisi *underbanked* dan *unbanked*, seperti gambar di bawah ini:

Gambar 5. Potensi *fintech* untuk menyentuh UMKM



Sumber: e-economy SEA Google-temsek 2019

Secara global lebih dari 73% penduduk dunia tidak memiliki rekening pada bank, dari persentase tersebut sebesar 22,2% adalah masyarakat di negara-negara muslim belum mengakses layanan perbankan<sup>21</sup>. Indonesia termasuk salah satu negara yang inklusi keuangan tergolong rendah. Hal ini berdasarkan rendahnya masyarakat yang memiliki akun rekening pada perbankan, misalnya pada tahun 2017 hanya 36% dari

<sup>19</sup> Dedi Rianto Rahadi, *Financial Technology: It Is An Emerging Industry That Users Technology To Improve Activities In Finance* (Jakarta: PT. Filada Fikrindo, 2021).

<sup>20</sup> Christian Herdianata and Fransisca Desiana Pranasari, *Literasi Keuangan Berbasis Fintech Bagi UMKM* (Yogyakarta: Deepublish, 2021).

<sup>21</sup> Mukhlisin and Mustafida, "Mplanting Islamic FinTech in GCC Member Countries; Crowd Investment vs. Peer-to-Peer Lending."

total penduduk yang memiliki rekening pada bank<sup>22</sup>. Angka tersebut jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya 2016 hanya terjadi peningkatan sebesar 2% yaitu berada pada angka 34%. Beberapa dekade selanjutnya (2020) disebutkan bahwa 92 juta jiwa usia produktif di Indonesia tidak mendapatkan layanan keuangan dan perbankan, jumlah tersebut melebihi setengah jumlah penduduk produktif Indonesia yang berjumlah 182 juta jiwa<sup>23</sup>.

Sedikitnya penggunaan layanan jasa keuangan pada perbankan syariah juga didasari oleh masih tingginya kebiasaan masyarakat yang meminjamkan uang pada kerabatnya atau temannya. Kebiasaan ini tidak hanya terjadi di Indonesia, di negara-negara tertentu pun masih melakukan tradisi ini seperti Kenya sebesar 60.5 %, lebih dari setengah populasi masyarakat, kemudian disusul Filipina yaitu sebesar 48.7%. Di posisi ketiga ada Indonesia berada pada 41.5% sedangkan Malaysia berada pada angka 39%. Filipina menjadi peringkat pertama terendah dibandingkan dengan beberapa negara tersebut mengambil pembiayaan pada perbankan yaitu hanya sebesar 11.8 % sedangkan Indonesia berada di urutan kedua sebesar 13%. Urutan ketiga diposisikan oleh Kenya yaitu sebesar 14.9%. sedangkan Malaysia menjadi negara lebih tinggi presentase masyarakat yang mengambil pembiayaan pada perbankan yaitu sebesar 19.5 %.

Faktor lain rendahnya tingkat penetri perbankan juga di sebabkan oleh tradisi meminjam uang selain lembaga perbankan seperti meminjam uang pada rentenir. Misalnya Filipina sangat tinggi persentase masyarakat yang meminjamkan uang pada rentenir yaitu sebesar 13.5%, sedangkan Kenya 7.5%. bedahalnya dengan Indonesia dan Malaysia tingkat persentasenya sebesar 2.9% dan 0.8%.

## 2. Channeling Perbankan syariah dengan Fintech.

Strategi ini dengan mengusungkan model penyaluran dana berbasis lending dimana risiko ditanggung oleh perbankan itu sendiri, sedangkan perusahaan fintech hanya mempunyai kewenangan yang terbatas sesuai dengan isi kontrak. Secara teori kedua lembaga tersebut mempunyai sisi keunggulannya masing-masing, disatu sisi perbankan syariah mampu mendanai perusahaan fintech dalam jumlah besar namun disisi lain perusahaan fintech mampu menjaring nasabah untuk menjadikan perbankan syariah sebagai alternatif pembiayaan karena dengan proses menjaring nasabah pasti lebih cepat, efisien dan murah tanpa mengandalkan kontak fisik, keuntungannya perusahaan fintech akan meningkatnya kualitas collection sebagaimana hasil penelitian mneybutkan bahwa proses channeling ini secara signifikan berpengaruh

---

22 Novie Imam, "Financial Tehnologi Dan Lembaga Keuangan," in *Gathering Mitra Linkage Bank Syariah Mandiri*, 2017.

23 Yuda et al., *Fintech Syariah Dalam Sistem Industri Halal Teori Dan Praktik*.

terhadap perkembangan perbankan syariah, hal ini didasari oleh kemudahan yang didapatkan oleh nasabah dalam mengakses perbankan syariah<sup>24</sup>.

### 3. Confotative Strategi

Strategi ini dianggap lebih radikal yang menempatkan perusahaan startup sebagai competitor bagi perusahaan perbankan. Ada beberapa pilihan yang dapat dilakukan oleh perbankan syariah untuk model strategi ini di antaranya adalah perbankan syariah dapat membangun model perusahaan baru dengan format startup yang ada saat ini. Perusahaan tersebut bisa saja anak perusahaan yang secara legal di bawah perusahaan perbankan syariah taupun perusahaan baru yang pendanaannya full dibantu oleh perbankan syariah. Keberadaan model, infrastruktur dan SDM yang dimiliki oleh perbankan syariah merupakan peluang untuk merebut pasar startup. Walaupun memerlukan energi besar untuk membangun dari awal namun potensi yang tersedia sangat besar dengan pertumbuhan di segmen ini begitu tinggi.

Pilihan lainnya, perbankan syariah membeli sebagian saham perusahaan fintech dengan tujuan dapat mengontrol kebijakan perusahaan fintech agar sama-sama menguntungkan dan berkembang. Selanjutnya adalah membangun model dengan menjadikan perusahaan fintech sebagai partner untuk menggarap pasar yang selama ini tidak disentuh oleh perbankan syariah yang disebabkan oleh regulasi dan kebijakan risiko yang sangat pruden di perbankan syariah, contoh sasarannya adalah pengusaha yang menempatkan dananya pada perbankan syariah sebagai tempat transit sebelum disalurkan kepada perusahaan peer to peer.

### 4. Strategi Internal Perbankan Syariah

Selain menjadi ancaman terhadap lahirnya perusahaan fintech, pada kondisi yang lain perusahaan fintech justru menjadi *earling warning* bagi perbankan syariah untuk terus meningkatkan pelayanan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Pada dasarnya sebelum kehadiran fintech, perbankan menjadi sentral dari kemudahan transaksi masyarakat, namun seiring berkembangnya teknologi, sedikit demi sedikit fungsi lembaga tersebut sedikit tergeserkan karena kebutuhan masyarakat bergerak cepat seiring dari kemajuan teknologi digital.

Berikut merupakan beberapa strategi internal yang dapat dilakukan oleh perbankan syariah untuk menghadapi *fintech* seperti *think like fintech*, *embrace new technology* dan fokus pada *on engagement* serta *safety first* sehingga adanya upaya penekanan biaya yang bisa lebih rendah, kondisi ini tentunya akan meningkatkan kualitas layanan serta

---

24 Febri Antika Sonya Harum Dapta, "Perbedaan Pola Channeling Dan Executing Pada Pembiayaan Linked Program Di Bank Syariah Mandiri Cabang Salatiga," *Jurnal Muqtasid* 3, no. 251–276 (2012).

menciptakan kondisi keuangan yang lebih beragam dan stabil<sup>25</sup> untuk meningkatkan loyalitas dan kredibiitas perbankan syariah<sup>26</sup>.

Secara konsep, perkembangan perusahaan fintech merupakan suatu inovasi untuk perbankan syariah, dengan tujuan memberikan fasilitas yang canggih untuk kegiatan transaksi dibidang keuangan yang nantinya akan lebih mempermudah, lebih efektif, efisien dan praktis, tentunya dengan jaminan keamanan yang lebih memadai. Perpaduan inovasi tersebut juga menjadi salah satu urgensi dari tujuan pemerataan kemakmuran bagi masyarakat yang selama ini tidak tersebut oleh perbakan syariah, dikarenakan biaya yang relatif tinggi, sehingga adanya upaya penekanan biaya yang bsa lebih rendah.

Kondisi ini tentunya akan meningkatkan kualitas layanan serta menciptakan kondisi keuangan yang lebih beragam dan stabil<sup>27</sup>. Ini merupakan prospek bagi perbankan syariah, dimana terintegrasi layanan fintech dapat menjadi perantara berkembangnya industri perbankan syariah di Indonesia dengan menyediakan layanan yang prima untuk meningkatkan loyalitas dan kredibiitas perbankan syariah<sup>28</sup> di tengah meningkatnya masyarakat yang menggunakan ponsel dan internet.

Jika dilihat dari inovasi dari perbankan syariah yang sedikit melemah dibandingkan perusahaan fintech, ini merupakan awal dari kemunduran perbankan syariah secara bertahap, dan seiringnya waktu fungsi perbankan syariah akan digantikan oleh peranan perusahaan fintech yang terus menerus berinovasi. Pada dasarnya perbankan syariah sebagai sektor yang tergolong pemain lama dan berpengalaman serta didukung oleh banyak pihak, baik regulasi maupun permodalan, perbankan syariah perlu mengikuti arus seperti perusahaan fintech yang sudah tergolong maju. Bukan itu saja, perbankan syariah harus membuat perubahan terhadap pola pembiayaan, sebagaimana pola perusahaan fintech yang berorientasi pada memecahkan permasalahan-permasalahan masyarakat yang berhubungan dengan finansial atau berinovasi untuk memudahkan masyarakat dalam bertransaksi. Selama ini, strategi layanan yang ditempuh oleh industri keuangan syariah cenderung mengimitasi cara-cara yang dilakukan oleh perbankan konvensional sehingga terkesan hanya mengganti bungkusannya saja atau hanya melakukan 'syariaisasi produk konvensional.

---

25 Tim Dinar, *Fintech Syariah: Teori Dan Terapan Menelaah Teori, Model Bisnis, Dan Keuangam Syariah Di Era Revolusi Industri 4.0* (Surabaya.: Scopindo, 2021).

26 Ridwan Muchlis, "Analisis SWOT Financial Technology Pada Pembiayaan Perbankan Syariah Di Indonesia (Studi Kasus Pada 4 Bank Di Medan)," *At Tanasuth* 3, no. 2 (2018): 335–57.

27 Dinar, *Fintech Syariah: Teori Dan Terapan Menelaah Teori, Model Bisnis, Dan Keuangam Syariah Di Era Revolusi Industri 4.0*.

28 Ridwan Muchlis, "Analisis SWOT Financial Technology Pada Pembiayaan Perbankan Syariah Di Indonesia (Studi Kasus Pada 4 Bank Di Medan)."

## 5. Landasan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Pengembangan Perbankan Syariah di Era Digitalisasi

Senada dengan apa yang disampaikan oleh KH. Ma'ruf Amin, menyebutkan bahwa Umat itu harus berdaya secara ekonomi melalui berbagai terobosan kreatif dan inovatif. Kendati demikian berbagai terobosan sebagaimana yang telah dipaparkan di atas tentunya di payungi oleh perlindungan hukum secara Islam, maupun regulasi yang mengatur keberadaan perbankan syariah. Perlindungan hukum secara konstitusional dan hukum syariah dalam hal ini sangat urgensi karena menjadi salah satu faktor pendukung dalam pengembangan perbankan syariah di era digitalisasi. Sehingga strategi-strategi yang dikembangkan tentunya mengikuti dan berpedoman pada nilai-nilai maupun prinsip hukum yang telah dituangkan dalam praktik ekonomi syariah.

Menurut Muneer dan Khan<sup>29</sup> transaksi yang berlandaskan pada hukum ekonomi syariah harus menganut prinsip dengan system keadilan, kejujuran dan tentunya mempertimbangkan kemaslahatan bersama. Prinsip tersebut yang menjadikan perbankan syariah harus terus berinovasi dengan mempertimbangkan maqashid syariah demi kemaslahatan semua pihak yang menjunjung tinggi nilai-nilai yang tertuang dalam perbankan syariah itu sendiri<sup>30</sup> yang sejalan dengan DSN-MUI sebagaimana yang telah dituangkan dalam fatwa yang sesuai dengan dinamika yang berkembang dalam kehidupan masyarakat<sup>31</sup> selanjutnya focus menyediakan produk-produk yang halal dan bebas dari model transaksi yang bertentangan hukum ekonomi syariah.

Lebih lanjut Muhammad Harfin Zuhdi menegaskan bahwa setiap transaksi yang dilakukan tidak boleh menyimpang dari ketentuan syariat sebagaimana adanya larangan terhadap adanya unsur penipuan, penindasan, *ribawi*, *gharar*, *risywah* dan *israf* serta transaksi-transaksi lainnya sebagaimana yang telah dilarang dalam hukum ekonomi syariah, seperti melakukan transaksi yang bersifat *maal ghairu mutaqawwim*. Kemudian juga memperhatikan beberapa asas sebagaimana yang telah dirumuskan dalam mu'amalah al-iqtshadiyah, yaitu adanya asas ilahiyah, asas keadilan dan juga kemanfaatan bagi seluruh nasabah maupun prinsip kebebasan serta kesukarelaan<sup>32</sup>.

Selain itu, konsep ta'awun juga menjadi landasan dalam bermu'amalah dengan mengedepankan kepentingan semua pihak, bersinergi untuk terus mengembangkan perbankan syariah dengan menawarkan biaya yang lebih terjangkau bagi masyarakat

29 Farah Muneer and Foyasal Khan, "QARD-AL-HASSAN AS A TOOL FOR POVERTY ALLEVIATION: A CASE STUDY OF THE FAEL KHAIR WAQF PROGRAM IN BANGLADESH," *Journal of Islamic Monetary Economics and Finance* 5, no. 4 (2019): 829–48, <https://doi.org/10.21098/jimf.v5i4.1100>.

30 Andi Fariana Ahmad Syafii, "Sinergi Fintech Dengan Perbankan Syariah Dalam Perspektif Hukum," *Istinbath: Jurnal Hukum Dan Ekonomi Islam* 17, no. 2 (2018).

31 M. Zaidi Abdad, "Signifikansi Fatwa DSN MUI Terhadap Perkembangan Ekonomi Syariah Di Indonesia," *Istinbath: Jurnal Hukum Dan Ekonomi Islam* 18, no. 2 (2019): 233–422.

32 Muhammad Harfin Zuhdi, "Prinsip-Prinsip Akad Dalam Transaksi Ekonomi Islam," *Iqtishaduna: Jurnal Ekonomi Syariah* 8, no. 2 (2017): 77–115.

kelas bawah dan output yang paling urgensi dengan adanya inovasi dari fintech, perbankan syariah dapat menciptakan produk-produk yang beragam manfaat. Konsep ta'awun yang dilengkapi dengan system kecanggihan teknologi inilah yang diperlukan dalam lembaga keuangan syariah<sup>33</sup>.

#### D. Penutup

Kehadiran fintech dapat dianalisis sebagai sebuah inovasi bersifat disruptif, dengan mengambil alih fungsi dari perbankan itu sendiri yang menawarkan sistem yang lebih mudah diakses, praktis, memberikan kenyamanan dan tentunya dengan biaya yang lebih terjangkau. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa masyarakat lebih agresif menggunakan layanan yang bersifat digital daripada transaksi melalui kantor cabang. Oleh sebab itu, perbankan khususnya berbasis syariah harus menentukan strategi agar keberadaan perusahaan fintech tidak membuat bisnis perbankan terus merosot. Selama ini aktivitas bisnis perbankan syariah cenderung lebih bersifat eksklusif sehingga dibutuhkan sebuah skema maupun strategi untuk terus berinovasi ditengah maraknya perkembangan perusahaan fintech itu sendiri dengan mengimplementasikan beberapa strategi diantaranya strategi yang paling moderat yang dapat dilakukan oleh perbankan syariah adalah *collaborating strategy* yaitu dengan menggandeng bisnis yang ditawarkan oleh perusahaan fintech agar dapat bersama-sama membangun platform yang memudahkan bisnis keduanya seperti menyalurkan pembiayaan UMKM melalui platform fintech. Model yang digunakan dengan menjadikan fintech sebagai partner untuk menggarap pasar. Kemudian channeling perbankan syariah dengan fintech dimana kerja sama yang diusung oleh sistem channeling adalah penyaluran pembiayaan oleh perbankan syariah melalui platform fintech berbasis lending dengan risiko ditanggung oleh perbankan itu sendiri, dimana perusahaan fintech lending hanya mempunyai kewenangan yang terbatas sesuai dengan isi kontrak. Selanjutnya *confotative strategy* diantaranya perbankan syariah dapat membangun model perusahaan baru dengan format startup yang ada saat ini maupun anak perusahaan dari fintech pilihan lain pihak perbankan syariah membeli sebagian saham perusahaan fintech. Dengan demikian, kedua lembaga tersebut saling sinergisitas dalam memainkan perannya masing-masing dimana dalam proses menjangkau nasabah pasti lebih cepat, efisien dan murah tanpa mengandalkan kontak fisik, sedangkan perusahaan fintech secara kualitas collection juga meningkat dengan model digital.

Pilihan selanjutnya adalah membangun model dengan menjadikan perusahaan fintech sebagai partner untuk menggarap pasar yang selama ini tidak disentuh oleh perbankan syariah yang disebabkan oleh regulasi dan kebijakan risiko yang sangat pruden diperbankan syariah, contoh sasarannya adalah pengusaha yang menempatkan

---

33 Mardliyyah Ainaul and Muhammad N. H. Ryandono, "Sistem Tanggung Renteng Pada Koperasi Assakinah Sebagai Bentuk Penerapan Ta'awun.," *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan* 7, no. 2 (2020): 254–68.

dananya pada perbankan syariah sebagai tempat transit sebelum disalurkan kepada perusahaan peer to peer. Kemampuan *survive stakeholder* dalam menghadapi fintech juga menjadi strategi yang paling moderat. Strategi lainnya berupa strategi internal yang dapat dilakukan oleh perbankan syariah untuk menghadapi fintech seperti think like fintech, embrace new technology dan focus pada on engagement serta safety first. Secara konsep, perkembangan perusahaan fintech merupakan suatu inovasi untuk perbankan syariah, dengan tujuan memberikan fasilitas yang canggih untuk kegiatan transaksi di bidang keuangan yang nantinya akan lebih mempermudah, lebih efektif, efisien dan praktis, tentunya dengan jaminan keamanan yang lebih memadai.

## Daftar Pustaka

- Abdad, M. Zaidi. "Signifikansi Fatwa DSN MUI Terhadap Perkembangan Ekonomi Syariah Di Indonesia." *Istinbath: Jurnal Hukum Dan Ekonomi Islam* 18, no. 2 (2019): 233–422.
- Abdillah, L. A. "An Overview of Indonesian Fintech Application." In *The 1st International Conference on Communication, Information Technology and Youth Study (I-CITYS2019)*, 8–16, 2019.
- Ainaul, Mardiyah, and Muhammad N. H. Ryandono. "Sistem Tanggung Renteng Pada Koperasi Assakinah Sebagai Bentuk Penerapan Ta'awun." *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan* 7, no. 2 (2020): 254–68.
- Anggraeni, Rika. "Transformasi Digital, OJK: 2.593 Kantor Cabang Bank Tutup," 2021. <https://finansial.bisnis.com/read/20211026/90/1458360/transformasi-digital-ojk-2593-kantor-cabang-bank-tutup>.
- Annisa Sulisty Rini. "Bank-Bank Tutup Kantor Karena Digitalisasi, Dari Mandiri Hingga Panin Artikel Ini Telah Tayang Di Bisnis.Com Dengan Judul 'Bank-Bank Tutup Kantor Karena Digitalisasi, Dari Mandiri Hingga Panin', Klik Selengkapnya Di Sini: [Https://Finansial.Bisnis.Com/Read](https://Finansial.Bisnis.Com/Read)." *Financial.Bisnis.Com*, 2021.
- Bank For International Settlements. "Implication Of Fintech Development for Banks and Bank Supervisors," 2018.
- Dapta, Febri Antika Sonya Harum. "Perbedaan Pola Channeling Dan Executing Pada Pembiayaan Linked Program Di Bank Syariah Mandiri Cabang Salatiga." *Jurnal Muqtashid* 3, no. 251–276 (2012).
- Development, Institute For Economic and Finance. "Peran Fintech Lending Dalam Perekonomian Indonesia," 2018.
- Dinar, Tim. *Fintech Syariah: Teori Dan Terapan Menelaah Teori, Model Bisnis, Dan Keuangan Syariah Di Era Revolusi Industri 4.0*. Surabaya.: Scopindo, 2021.
- Financial Stability Board. "Fintech and Market Structure In Financial Services," 2019.

- Global religious futures. "Indonesia Negara Dengan Penduduk Muslim Terbesar Dunia," Datapublish, . (Diakses 2 Juni 2020)." *Katadata Indonesia*, 2018.
- Herdianata, Christian, and Fransisca Desiana Pranatasari. *Literasi Keuangan Berbasis Fintech Bagi UMKM*. Yogyakarta: Deepublish, 2021.
- Imam, Novie. "Financial Tehnologi Dan Lembaga Keuangan." In *Gathering Mitra Linkage Bank Syariah Mandiri*, 2017.
- Mukhlisin, Murniati, and Rifka Mustafida. "Mplanting Islamic FinTech in GCC Member Countries; Crowd Investment vs. Peer-to-Peer Lending." In *Presented at GRM 2018 Research Meeting University of Cambridge*, 2018.
- Muneer, Farah, and Foyasal Khan. "QARD-AL-HASSAN AS A TOOL FOR POVERTY ALLEVIATION: A CASE STUDY OF THE FAELKHAIR WAQF PROGRAM IN BANGLADESH." *Journal of Islamic Monetary Economics and Finance* 5, no. 4 (2019): 829–48. <https://doi.org/10.21098/jimf.v5i4.1100>.
- Philip Kotler. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 1988.
- Rahadi, Dedi Rianto. *Financial Technology: It Is An Emerging Industry That Users Technology To Improve Activities In Finance*. Jakarta: PT. Filada Fikrindo, 2021.
- Rahayu, Yuyu Agustini. "Alasan Fintech Dan Perbankan Perlu Berkolaborasi." *Merdeka.Com*, 2018.
- Rahma, Tri Ina Fadhila. "PERSEPSI MASYARAKAT KOTA MEDAN TERHADAP PENGGUNAAN FINANCIAL TECHNOLOGY (FINTECH)." *At-Tawassuth* 3, no. 1 (2018): 642 – 661.
- Rasyid, Abdul. "Sekilas Pertumbuhan Fintech Di Indonesia." *Binus*, 2019. [www.law.binus.ac.id](http://www.law.binus.ac.id).
- Ridwan Muchlis. "Analisis SWOT Financial Technology Pada Pembiayaan Perbankan Syariah Di Indonesia (Studi Kasus Pada 4 Bank Di Medan)." *At Tawassuth* 3, no. 2 (2018): 335–57.
- Rizal, Muhammad, Maulina, Erna, Kostini, Nenden. "Fintech As One Of The Financing Solutions for SMEAS." *Abdbisprenenur: Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Administrasi Bisnis Dan Kewirausahaan* 3, no. 2 (2018): 89–100.
- Scardovi. *Digital Transformation Financial Services*. *Spinger Internasional Publishing*, n.d.
- Statistik. "FinTech (Indonesia)," 2020. <https://www.statista.com/outlook/295/120/fintech/indonesia>.
- Suharyati, and Pahrizal Sofyan. "Edukasi Fintech Bagi Masyarakat Desa Bojong Sempu Bogor." *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia* 1, no. 2 (2018): 1–9.

- Syafii, Andi Fariana Ahmad. "Sinergi Fintech Dengan Perbankan Syariah Dalam Perspektif Hukum." *Istinbath: Jurnal Hukum Dan Ekonomi Islam* 17, no. 2 (2018).
- Walfajri, Maizal. "BI: Transaksi Digital Banking Meningkatkan 46,72% Yoy Sampai September 2021." *Kontan.Co,Id*, 2021.
- Yuda, Ana Toni Roby Candra, Muchammad Saifuddin, Alivia Fitriani Hilmi, and Alnavi Azzahra. *Fintech Syariah Dalam Sistem Industri Halal Teori Dan Praktik*. Banda Aceh: Syiah Kuala Unoversity Press, 2021.
- Zuhdi, Muhammad Harfin. "Prinsip-Prinsip Akad Dalam Transaksi Ekonomi Islam." *Iqtishaduna: Jurnal Ekonomi Syariah* 8, no. 2 (2017): 77-115.