

No. 9/26/DKM/BKM/Cn

Cirebon, 20 September 2007

Kepada
Saefudin, M. Ag.
Kepala P3M STAIN
Jl. Perjuangan By Pass
CIREBON

Perihal: Surat Perintah Kerja

Menunjuk surat Saudara No. 001/P3M.B/Penlt.BI/IX/2007 tanggal 14 September 2007 perihal Penawaran Kerjasama Penelitian dengan judul "Analisis Pengaruh Persepsi dan Potensi Masyarakat Terhadap Prospek Pengembangan Perbankan Syariah Di Wilayah Cirebon", dengan ini diberitahukan bahwa kami memberikan tugas kepada P3M STAIN untuk melaksanakan pekerjaan penelitian dimaksud.

Dalam melaksanakan pekerjaan tersebut Saudara wajib memenuhi persyaratan dan ketentuan sebagai berikut :

1. Ruang Lingkup Pekerjaan :

Pekerjaan penelitian dengan judul "Analisis Pengaruh Persepsi dan Potensi Masyarakat Terhadap Prospek Pengembangan Perbankan Syariah Di Wilayah Cirebon", sesuai dengan *Term Of Reference* (TOR) penelitian.

2. Syarat Khusus :

a. Harga/ Biaya

Harga/ Biaya pelaksanaan pekerjaan penelitian dimaksud sesuai Berita Acara Negoisasi tanggal 19 September 2007 sebesar Rp 47.749.705 (empat puluh tujuh juta tujuh ratus empat puluh sembilan ribu tujuh ratus lima rupiah) termasuk PPN 10%, biaya materai dan biaya- biaya lain.

b. Jangka Waktu

Jangka waktu pelaksanaan pekerjaan penelitian tersebut terhitung tanggal 20 September 2007 sampai dengan 20 November 2007, dengan ketentuan sebagai berikut :

- i. Laporan awal penelitian diserahkan kepada Bank Indonesia Cirebon selambat- lambatanya tanggal 20 Oktober 2007
- ii. Laporan akhir penelitian diserahkan kepada Bank Indonesia Cirebon selambat- lambatanya tanggal 20 November 2007

c. Cara Pembayaran

- i. Pembayaran dilakukan dengan cara pemindahbukuan ke dalam rekening Saudara pada bank yang Saudara tunjuk dengan ketentuan bahwa :

Lanjutan surat No.9/26/DKM/BKM/Cn tanggal 20 September 2007
Perihal Surat Perintah Kerja

Perihal Surat Perintah Kerja

- Pembayaran pertama sebesar 30% dari biaya penelitian atau sebesar Rp 14.324.911,50 (empat belas juta tiga ratus dua puluh empat ribu sembilan ratus sebelas koma lima puluh rupiah) termasuk pajak, dibayarkan setelah ditandatanganinya Surat Perintah Kerja.
 - Pembayaran kedua sebesar 45% dari biaya penelitian atau sebesar Rp 21.487.367,25 (dua puluh satu juta empat ratus delapan puluh tujuh ribu tiga ratus enam puluh tujuh koma dua puluh lima rupiah) termasuk pajak, dibayarkan setelah Saudara menyampaikan laporan awal penelitian.
 - Pembayaran ketiga sebesar 25% dari biaya penelitian atau sebesar Rp 11.937.426,25 (sebelas juta sembilan ratus tiga puluh tujuh ribu empat ratus dua puluh enam koma dua puluh lima rupiah) termasuk pajak, dibayarkan setelah Saudara menyampaikan laporan akhir penelitian.
- ii. Penagihan diajukan dengan mengajukan surat permohonan pembayaran biaya jasa penelitian dengan menyampaikan Surat Pengantar Tagihan yang dilampiri kwitansi rangkap dua bermeterai cukup, yang ditujukan kepada :

Kantor Bank Indonesia
Jl. Yos Sudarso No.5 - 7
Cirebon

d. Sanksi/ganti rugi

- i. Apabila terjadi kelambatan dalam penyerahan pekerjaan pada huruf 2.b tanpa alasan yang layak, maka Saudara dikenakan ganti rugi sebesar 1‰ (satu perseribu) untuk setiap hari kelambatan dari jumlah harga/biaya penelitian tersebut sampai setingginya 5% (lima perseratus);
- ii. Kelambatan melebihi jangka waktu tersebut pada huruf i di atas dapat mengakibatkan pemutusan penugasan ini secara sepihak. Dengan diputuskannya penugasan ini, maka kami dapat menunjuk pihak lain untuk menyelesaikan sebagian atau seluruh kewajiban Saudara, dan apabila harga/biaya penyelesaiannya ternyata lebih besar dari pada harga/biaya yang sedianya kami bayarkan kepada Saudara, maka Saudara wajib membayar selisih harga/biaya tersebut.

e. Pajak

- i. Bank Indonesia akan memungut PPh pasal 23 (4,5%) dari jumlah tersebut pada angka 2.a diatas sesuai ketentuan yang berlaku dan menyetorkan ke Kas Negara.
- ii. Saudara wajib menyerahkan Faktur Pajak Standar kepada kami.

Lanjutan surat No.9/26/DKM/BKM/Cn tanggal 20 September 2007
Perihal Surat Perintah Kerja

TERM OF REFERENCE (TOR)
ANALISIS PENGARUH PERSEPSI DAN POTENSI MASYARAKAT

iii. Bank Indonesia akan menyerahkan kembali kepada Saudara tembusan Surat Setoran Pajak PPh pasal 23 (4,5%) yang telah Saudara isi sebagai bukti bahwa biaya tersebut pada angka II di atas telah dipungut PPh pasal 23.

f. Lain-lain

Hal-hal yang belum atau belum cukup diatur dan perubahan - perubahan dalam SPK ini, akan diatur kemudian atas dasar permufakatan kedua belah pihak yang akan dituangkan kedalam bentuk surat menyurat yang merupakan kesatuan dan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari SPK ini.

SEKERJASAMA ANTARA BANK INDONESIA CIREBON

Sebagai tanda persetujuan, hendaknya Saudara menandatangani tembusan Surat Perintah Kerja ini di atas meterai Rp.6.000,- dan membubuhkan paraf pada setiap halaman serta mengembalikan tembusan berikut lampirannya kepada kami paling lambat 3 (tiga) hari kerja setelah diterimanya surat ini.

Bilamana setelah jangka waktu tersebut Saudara tidak mengembalikan tembusan dimaksud, kami dapat membatalkan Surat Perintah Kerja tersebut.

Demikian agar maklum, atas perhatian Saudara kami ucapkan terima kasih.

BANK INDONESIA CIREBON



Maman Sulaeman
Kepala Bidang

KANTOR BANK INDONESIA CIREBON
SEPTEMBER 2007

TERM OF REFERENCE (TOR)

Penelitian

**ANALISIS PENGARUH PERSEPSI DAN POTENSI MASYARAKAT
TERHADAP PROSPEK PENGEMBANGAN PERBANKAN SYARIAH
DI WILAYAH CIREBON**

1. Latar Belakang

Sebagaimana diketahui bahwa sejak diundangkannya UU No.7 tahun 1992 tentang Perbankan sebagaimana telah diubah dengan UU No.10 tahun 1998, bahwa berdasarkan Statistik Perbankan Indonesia periode Juni 2007 perkembangan perbankan syariah secara nasional masih tergolong lambat dibandingkan dengan perkembangan bank konvensional baik kelembagaan maupun volume kegiatan usaha bank sebagaimana data berikut :

Kegiatan Usaha Bank	Jumlah Bank	Total Asset	(dalam miliar Rp) Keterangan
- Bank Umum Konv.	130 bank	1.770.974	100% nasional
- BPR Konvensional	1.822 bank	24.753	1,39% nasional
- Bank Umum Syariah	3 bank	22.908	1,29% nasional
- Unit Usaha Syariah	23 bank	6.301	0,35% nasional

Dari data tersebut di atas, share total asset bank syariah terhadap total asset perbankan secara nasional, dengan jumlah 26 bank (termasuk UUS) s/d periode Juni 2007 baru sebesar 1,64% atau bila tidak termasuk UUS adalah sebesar 1,29%. Sementara pertumbuhan yang diharapkan Bank Indonesia pada tahun 2007 sebesar 5%.

Kondisi tersebut di atas memiliki gambaran yang sama dengan perkembangan perbankan syariah di Wilayah Cirebon, dimana Kota Cirebon dikenal sebagai Kota Wali dengan mayoritas penduduknya beragama Islam, namun belum menunjukkan adanya gairah ketertarikan bertransaksi dengan

bank syariah. Sebagai gambaran data perkembangan jumlah bank dan total asset bank syari'ah di Wilayah Cirebon periode Juni 2007, sebagai berikut :

Kegiatan Usaha Bank	Jumlah Bank	Total Asset	(dalam miliar Rp) Keterangan
- Bank Umum Konvensional	29 bank	9.105	0,51% nasional
- BPR Konvensional	68 bank	375	0,02% nasional
	Jumlah	9,480	100% Wil. Cirebon
- Bank Umum Syariah	2 bank	116	0,01% nasional
- Unit Usaha Syariah	3 bank	159	0,01% nasional
	Jumlah	275	2,90% Wil. Cirebon

Dari data tersebut di atas, share total asset bank Syari'ah Wilayah Cirebon terhadap total asset perbankan nasional sebesar 0,01%, dan terhadap total asset perbankan di Wilayah Cirebon sebesar 2,90%.

Perkembangan jumlah jaringan kantor bank di wilayah Cirebon s/d periode Triwulan II tahun 2007 menunjukkan peningkatan yang cukup signifikan, yaitu bertambahnya 17 kantor bank dari 313 buah kantor bank menjadi 330 kantor bank, terdiri dari 38 Kantor Cabang (KC), 88 Kantor Cabang Pembantu (KCP), 47 Kantor Kas (KK), dan 157 Kantor BRI Unit. Dari jumlah kantor bank tersebut, diantaranya 5 kantor bank syari'ah beroperasi di wilayah Cirebon dengan status 5 buah Kantor Cabang, 2 Kantor Cabang Pembantu, dan 11 Kantor Kas.

Sementara itu, perkembangan kelembagaan sebagaimana tersebut di atas, tidak diikuti oleh perkembangan Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) yaitu sejak berlakunya UU No.7/1992 tidak mengalami perubahan hingga sekarang yaitu tetap berjumlah 1 kantor bank.

Memperhatikan latar belakang tersebut di atas, maka Kantor Bank Indonesia Cirebon merencanakan melakukan penelitian dan kajian mengenai analisis / Pengaruh Persepsi dan Potensi Masyarakat Terhadap Prospek Perkembangan Perbankan Syariah Di Wilayah Cirebon.

2. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah dan tema penelitian di atas, maka tujuan penelitian adalah :

1. Memperoleh gambaran / informasi tentang persepsi dan potensi masyarakat terhadap prospek pengembangan perbankan syari'ah di wilayah Cirebon.
2. Mengidentifikasi faktor-faktor penghambat (kelemahan) dan pendukung (kekuatan) atas persepsi dan potensi masyarakat untuk bertransaksi dengan perbankan Syari'ah di Wilayah Cirebon.
3. Mengidentifikasi sektor-sektor ekonomi di wilayah Cirebon yang dapat menunjang dalam pengembangan perbankan syari'ah di Wilayah Cirebon.
4. Menentukan strategi terbaik dari hambatan dan peluang serta kekuatan yang ada, sehingga dapat dijadikan bahan masukan bagi institusi perbankan untuk meningkatkan kinerja dan pengembangan produk serta lembaga perbankan syari'ah Wilayah Cirebon di masa mendatang.

3. Metode Penelitian

3.1. Cakupan sampel (Wilayah & jumlah responden)

1. Wilayah : Kota Cirebon, Kab. Cirebon, Kab. Kuningan, Kab. Indramayu dan Kab. Majalengka.
2. Responden : Ditentukan dengan Purposive Sampling sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai yaitu : Masyarakat (nasabah dan bukan nasabah), nasabah bank konvensional dan bank Syari'ah di Wilayah Cirebon.

3.2. Tehnik Analisis Data

Instrument pengumpulan data (IPD) yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner untuk menggali informasi dari para nasabah, sedangkan untuk memperoleh informasi tentang masalah penelitian akan digali dari pihak-pihak yang terkait dengan menggunakan pedoman wawancara (*interview guide*).

4. Tahapan Penelitian

Agar pelaksanaan penelitian Analisis / Pengaruh Persepsi dan Potensi Masyarakat Terhadap Prospek Perkembangan Perbankan Syariah Di Wilayah Cirebon dapat berjalan dengan lancar, terbagi dalam beberapa tahapan sebagai berikut :

1. Survey & Penentuan Responden

Tahap pengumpulan data yang akan dibutuhkan dan diolah oleh peneliti. Selanjutnya menentukan jumlah responden setiap wilayah yang akan dijadikan obyek penelitian.

2. Pengumpulan Data

Pengumpulan seluruh data yang dibutuhkan untuk dapat mencapai seluruh tujuan dari penelitian yang dilakukan.

3. Pengolah Data

Setelah seluruh data terkumpul, peneliti mengolah data dengan tehnik pengolahan data tertentu sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai dari penelitian.

4. Analisis

Hasil pengolahan data tersebut kemudian dianalisis sesuai kebutuhan, guna menjawab permasalahan maupun tujuan yang ingin dicapai.

5. Pembuatan Laporan

Setelah seluruh proses penelitian tercapai/selesai, hasil penelitian tersebut wajib dituangkan dalam suatu bentuk laporan (baik hard copy/buku maupun soft copy/CD) yang dapat dipergunakan sebagai referensi bagi seluruh pihak yang berkepentingan.

5. Jangka Waktu Penelitian

Jangka waktu pelaksanaan penelitian dimaksud diperkirakan selama 2 (dua) bulan, terhitung sejak diterbitkan Surat Perintah Kerja (SPK).

6. Mitra Kerja Penelitian

Lembaga Penelitian - Perguruan Tinggi Di Wilayah Cirebon.

7. Anggaran Biaya dan Termin Pembayaran

Ditentukan melalui proses negosiasi penawaran dan selanjutnya akan dituangkan dalam Surat Perintah Kerja (SPK) yang ditandatangani oleh kedua belah pihak.

Sedangkan termin pembayaran mengikuti ketentuan yang berlaku di Bank Indonesia mengenai pengadaan barang dan jasa.

8. Penutup/lain-lain

Hal-hal yang belum diatur dalam Term Of Reference Penelitian "Analisis / Pengaruh Persepsi dan Potensi Masyarakat Terhadap Prospek Perkembangan Perbankan Syariah Di Wilayah Cirebon" dapat dikondisikan sesuai usulan calon Tim Peneliti berdasarkan kompetensi dan pengalaman yang dimiliki serta TOR ini dapat dijadikan acuan dalam pelaksanaan penelitian dimaksud.

LAPORAN PENELITIAN

ANALISIS PENGARUH PERSEPSI DAN POTENSI MASYARAKAT TERHADAP PROSPEK PENGEMBANGAN PERBANKAN SYARIAH DI WILAYAH III CIREBON

Tim Peneliti:
Aan Jaelani
Sri Rokhlinasari
Makhrus
Toto Syatori N
Toheri
Saefudin Zuhri
Ahmad Yani
Iwan

KERJASAMA



2007

LAPORAN PENELITIAN

ANALISIS PENGARUH PERSEPSI DAN POTENSI MASYARAKAT TERHADAP PROSPEK PENGEMBANGAN PERBANKAN SYARIAH DI WILAYAH III CIREBON

Tim Peneliti:
Aan Jaelani
Sri Rokhlinasari
Makhrus
Toto Syatori N
Toheri
Saefudin Zuhri
Ahmad Yani
Iwan

KERJASAMA



2007



ABSTRAK

Pada Triwulan III 2007, kegiatan perbankan syariah wilayah Cirebon mengalami peningkatan dibandingkan triwulan II dengan total asset mencapai Rp. 293,34 miliar atau tumbuh sebesar Rp.18,72 miliar (6,82 %), namun lebih rendah dibanding dengan pertumbuhan triwulan sebelumnya yang mencapai 12,52 %. Sementara dari sisi Dana Pihak Ketiga (DPK) triwulan III sebanyak Rp. 145,05 miliar atau mengalami peningkatan dibanding triwulan sebelumnya sebesar Rp 6,6 miliar atau tumbuh 4,77 % dari jumlah Rp. 138, 45 miliar. Sedangkan dari aspek pembiayaan sebesar Rp. 283,09 miliar atau tumbuh Rp. 21,05 miliar (8, 03 %) dari Rp. 262,04 miliar. Banyaknya peningkatan yang dialami perbankan syariah menunjukkan respon masyarakat yang cukup baik sebagai alternatif dari semua pembiayaan bank konvensional.

Dari sisi potensi ekonomi, perkembangan ekonomi di wilayah Cirebon pada tahun 2007 masih cukup potensial untuk dikembangkan dengan adanya indikator laju inflasi yang menurun dan menggambarkan masih stabilnya perekonomian masyarakat. Adapun perbankan dengan kekuatan pembiayaannya menjadi generator dalam mempercepat laju pertumbuhan ekonomi, di samping kondisi alam yang kondusif dalam mendorong masyarakat untuk mengembangkan sektor-sektor ekonomi yang strategis.

Penelitian ini ingin menjawab bagaimana pengaruh persepsi dan potensi masyarakat terhadap prospek pengembangan perbankan syariah di wilayah Cirebon, yang meliputi Kota Cirebon, Kabupaten Cirebon, Majalengka, Kuningan, dan Indramayu. Metodologi yang digunakan adalah penelitian survey, dengan pendekatan kuantitatif dan kualitatif.

Hasil yang diperoleh dari penelitian ini menunjukkan bahwa persepsi masyarakat cukup signifikan dengan prospek pengembangan perbankan syariah di wilayah Cirebon. Persepsi masyarakat tentang sistem, mekanisme, produk, dan layanan perbankan syariah menandakan adanya sikap positif berdasarkan pertimbangan agama dan nilai ekonomi. Sedangkan potensi masyarakat yang mencakup potensi wilayah, karakteristik masyarakat, sikap keagamaan, produk dan fasilitas akan mempengaruhi prospek bank syariah di masa mendatang. Karena itu, potensi ini perlu dikembangkan melalui kerjasama, penggunaan berbagai media dan pendekatan dalam sosialisasi, serta layanan dan produk yang memfasilitasi kebutuhan masyarakat. Adapun persepsi dan potensi masyarakat mempengaruhi prospek pengembangan perbankan syariah, yang ditandai dengan pandangan terhadap aspek-aspek keunggulan, produk inovatif dan variatif, dan pelayanan/fasilitas berbasis IT.

Penelitian ini merekomendasikan, salah satunya penambahan jaringan kantor perbankan syariah yang dapat diakses oleh sebagian besar masyarakat berdasarkan potensi masing-masing kabupaten/kota, seperti pendirian BPR Syariah, melalui peningkatan kerjasama dengan *stakeholders*, terutama institusi pendidikan Islam dan kalangan pesantren.

Kata Kunci:

Persepsi, potensi, prospek, bank syariah, bank konvensional

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
DAFTAR ISI	ii
DAFTAR TABEL	iv
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR GRAFIK	vii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfa'at Penelitian	6
BAB II METODE PENELITIAN	7
A. Sasaran dan Lokasi Penelitian	7
B. Jenis dan Pendekatan Penelitian	7
C. Populasi dan Teknik Pengambilan Sampel	7
D. Teknik Pengumpulan Data	8
E. Hipotesis Kerja dan Teknik Analisis Data	8
BAB III TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PIKIR	10
A. Tinjauan Pustaka	10
B. Kerangka Pikir	12
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	21
A. Persepsi Masyarakat terhadap Perbankan Syari'ah	21
1. Pengetahuan Masyarakat tentang Kredit/Pinjaman di Masyarakat	21
2. Aktivitas Menabung/Meminjam di Bank	23
3. Pandangan tentang Bunga Bank	24
4. Bank Tempat Menabung	25
5. Bank Tempat Meminjam	26
6. Alasan Menjadi Nasabah Bank Konvensional	26

7. Alasan Menjadi Nasabah Bank Syari'ah.....	27
8. Informasi tentang Bank Syari'ah	29
9. Pandangan tentang Bank Syari'ah Khusus untuk Muslim	33
10. Pengetahuan tentang Produk Bank Syari'ah.....	33
11. Pengetahuan tentang Kelebihan/Keunggulan Bank Syari'ah atas Bank Konvensional	36
12. Pengetahuan tentang Kelemahan Bank Syari'ah	38
B. Potensi Masyarakat terhadap Prospek Pengembangan Perbankan Syari'ah	46
1. Potensi Masyarakat Berdasarkan Wilayah	46
2. Potensi Masyarakat Berdasarkan Karakteristik Responden	48
3. Potensi Masyarakat Berdasarkan Sikap Keagamaan	50
4. Potensi Masyarakat Berdasarkan Produk dan Fasilitas.....	25
5. Analisis Potensi Masing-masing Kabupaten/Kota di Wilayah Cirebon.....	53
C. Pengaruh Persepsi dan Potensi Masyarakat terhadap Prospek Pengembangan Perbankan Syari'ah.....	54
1. Pengetahuan Keunggulan Bank Syari'ah agar Berkembang	55
2. Pengetahuan tentang Produk Inovatif dan Variatif Bank Syari'ah.	57
3. Pelayanan/Fasilitas Bank Syari'ah agar Berkembang.....	50
D. Sektor-sektor Ekonomi Penunjang Pengembangan Perbankan Syari'ah	64
E. Faktor-faktor penghambat dan Pendukung atas Persepsi dan Potensi Masyarakat terhadap Prospek Pengembangan Perbankan Syari'ah... ..	65
F. Strategi Pengembangan Perbankan Syari'ah	67
BAB V PENUTUP.....	68
A. Kesimpulan.....	68
B. Rekomendasi.....	73
DAFTAR PUSTAKA.....	76
LAMPIRAN.....	78

DAFTAR TABEL

No.	Judul Tabel	Halaman
1.	Alasan Menjadi Nasabah Bank Konvensional (RBK).....	26
2.	Alasan Menjadi Nasabah Bank Konvensional (RBS).....	27
3.	Alasan Menjadi Nasabah Bank Syari'ah (RBK).....	27
4.	Alasan Menjadi Nasabah Bank Syari'ah (RBS).....	28
5.	Pandangan tentang Bank Syari'ah Khusus untuk Muslim.....	33
6.	Pengetahuan tentang Produk Bank Syari'ah.....	33
7.	Produk Perbankan Syari'ah yang Diketahui (RBK-Pilihan 1).....	34
8.	Produk Perbankan Syari'ah yang Diketahui (RBK-Pilihan 2).....	34
9.	Produk Perbankan Syari'ah yang Diketahui (RBK-Pilihan 3).....	34
10.	Produk Perbankan Syari'ah yang Diketahui (RBS-Pilihan 1).....	35
11.	Produk Perbankan Syari'ah yang Diketahui (RBS-Pilihan 2).....	35
12.	Produk Perbankan Syari'ah yang Diketahui (RBS-Pilihan 3).....	35
13.	Usaha Ingin Tahu Produk Bank Syari'ah.....	36
14.	Pengetahuan tentang Kelebihan/Keunggulan Bank Syari'ah (RBK).....	36
15.	Pengetahuan tentang Kelebihan/Keunggulan Bank Syari'ah (RBS).....	36
16.	Kelebihan yang Dimiliki Bank Syari'ah (RBK-Pilihan 1).....	37
17.	Kelebihan yang Dimiliki Bank Syari'ah (RBK-Pilihan 2).....	37
18.	Kelebihan yang Dimiliki Bank Syari'ah (RBK-Pilihan 3).....	37
19.	Kelebihan yang Dimiliki Bank Syari'ah (RBS-Pilihan 1).....	38
20.	Kelebihan yang Dimiliki Bank Syari'ah (RBS-Pilihan 2).....	38
21.	Kelebihan yang Dimiliki Bank Syari'ah (RBS-Pilihan 3).....	38
22.	Pengetahuan tentang Kelemahan Bank Syari'ah (RBK).....	38
23.	Pengetahuan tentang Kelemahan Bank Syari'ah (RBS).....	39
24.	Kelemahan Pertama yang Dimiliki Bank Syari'ah (RBK).....	39
25.	Kelemahan Kedua yang Dimiliki Bank Syari'ah (RBK).....	40
26.	Kelemahan Ketiga yang Dimiliki Bank Syari'ah (RBK).....	40

27.	Kelemahan Pertama yang Dimiliki Bank Syari'ah (RBS)	40
28.	Kelemahan Kedua yang Dimiliki Bank Syari'ah (RBS).....	41
29.	Kelemahan Ketiga yang Dimiliki Bank Syari'ah (RBS)	41
30.	Rekapitulasi Persepsi Masyarakat terhadap Bank Syari'ah	42
31.	Pengetahuan Masyarakat tentang Bank Syari'ah.....	45
32.	Indikator Potensi Masyarakat Berdasarkan Wilayah.....	47
33.	Indikator Potensi Masyarakat Berdasarkan Karakteristik Responden.....	49
34.	Indikator Potensi Masyarakat Berdasarkan Sikap Keagamaan	51
35.	Analisis Potensi Kabupaten/Kota di Wilayah Cirebon terhadap Prospek Pengembangan Perbankan Syari'ah.....	53
36.	Keunggulan Bank Syari'ah Menjadi Berkembang (RBK-Pilihan 1).....	55
37.	Keunggulan Bank Syari'ah Menjadi Berkembang (RBK-Pilihan 2).....	55
38.	Keunggulan Bank Syari'ah Menjadi Berkembang (RBK-Pilihan 3).....	55
39.	Keunggulan Bank Syari'ah Menjadi Berkembang (RBS-Pilihan 1)	56
40.	Keunggulan Bank Syari'ah Menjadi Berkembang (RBS-Pilihan 2)	56
41.	Keunggulan Bank Syari'ah Menjadi Berkembang (RBS-Pilihan 3)	56
42.	Pengetahuan tentang Keunggulan Bank Syari'ah di Wilayah Cirebon	57
43.	Produk Inovatif dan Variatif Bank Syari'ah (RBK-Pilihan 1)	57
44.	Produk Inovatif dan Variatif Bank Syari'ah (RBK-Pilihan 2)	58
45.	Produk Inovatif dan Variatif Bank Syari'ah (RBK-Pilihan 3)	58
46.	Produk Inovatif dan Variatif Bank Syari'ah (RBS-Pilihan 1).....	59
47.	Produk Inovatif dan Variatif Bank Syari'ah (RBS-Pilihan 2).....	59
48.	Produk Inovatif dan Variatif Bank Syari'ah (RBS-Pilihan 3).....	59
49.	Pengetahuan tentang Produk Inovatif dan Variatif Bank Syari'ah di Wilayah Cirebon.....	60
50.	Pelayanan yang Membuat Bank Syari'ah Berkembang (RBK-Pilihan 1)	60
51.	Pelayanan yang Membuat Bank Syari'ah Berkembang (RBK-Pilihan 2)	61
52.	Pelayanan yang Membuat Bank Syari'ah Berkembang (RBK-Pilihan 3)	61
53.	Pelayanan yang Membuat Bank Syari'ah Berkembang (RBS-Pilihan 1)	61
54.	Pelayanan yang Membuat Bank Syari'ah Berkembang (RBS-Pilihan 2)	62

55. Pelayanan yang Membuat Bank Syari'ah Berkembang (RBS-Pilihan 3)..... 62
56. Pelayanan/Fasilitas agar Bank Syari'ah Berkembang di Wilayah Cirebon .. 63
57. Sektor-sektor Ekonomi Penunjang Pengembangan Perbankan Syari'ah
di Wilayah Cirebon 64

Keterangan:

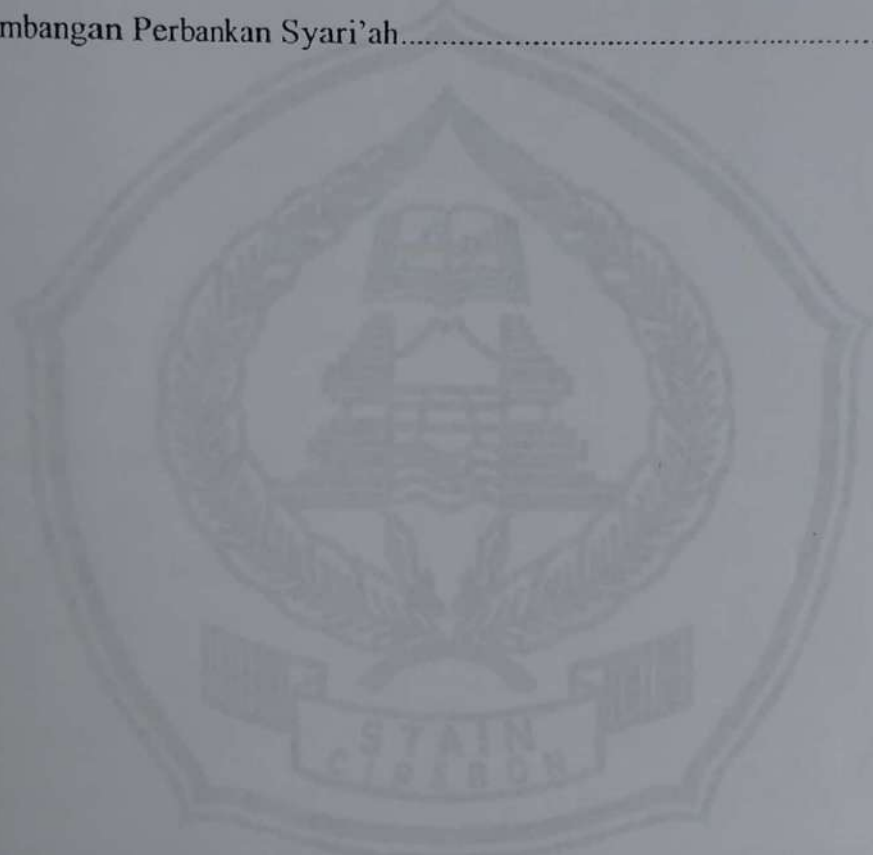
RBK = Responden Bank Konvensional

RBS = Responden Bank Syari'ah



DAFTAR GAMBAR

No.	Judul Gambar	Halaman
1.	Faktor Penyebab Perbedaan Persepsi Masyarakat terhadap Perbankan Syari'ah	15
2.	Analisis Pengaruh Persepsi dan Potensi Masyarakat terhadap Prospek Pengembangan Perbankan Syari'ah.....	20



DAFTAR GRAFIK

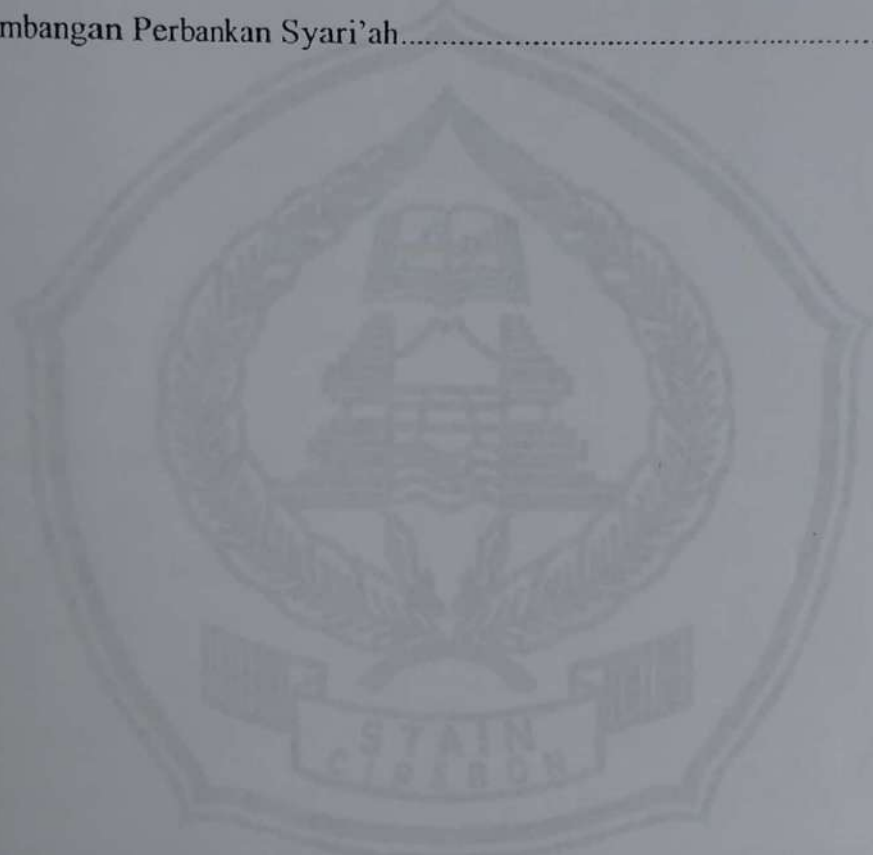
No.	Judul Grafik	Halaman
1.	Ada Tidaknya Rentenir (RBK).....	22
2.	Setuju Tidaknya terhadap Tukang Kredit (RBK).....	22
3.	Ada Tidaknya Rentenir (RBS).....	22
4.	Setuju Tidaknya terhadap Tukang Kredit (RBS).....	22
5.	Sudah/Belum Menabung di Bank (RBK).....	23
6.	Sudah/Belum Meminjam di Bank (RBK).....	23
7.	Sudah/Belum Menabung di Bank (RBS).....	23
8.	Sudah/Belum Meminjam di Bank (RBS).....	23
9.	Pandangan terhadap Bunga Bank (RBK).....	24
10.	Pandangan terhadap Bunga Bank (RBK).....	24
11.	Pandangan terhadap Bunga Bank (RBS).....	24
12.	Bank Tempat Menabung (RBK).....	25
13.	Bank Tempat Menabung (RBS).....	25
14.	Bank Tempat Meminjam (RBK).....	26
15.	Bank Tempat Meminjam (RBS).....	26
16.	Informasi tentang Bank Syari'ah (RBK-Pilihan 1).....	29
17.	Informasi tentang Bank Syari'ah (RBK-Pilihan 2).....	29
18.	Informasi tentang Bank Syari'ah (RBK-Pilihan 3).....	29
19.	Informasi tentang Bank Syari'ah (RBS-Pilihan 1).....	30
20.	Informasi tentang Bank Syari'ah (RBS-Pilihan 2).....	30
21.	Informasi tentang Bank Syari'ah (RBS-Pilihan 3).....	30

DAFTAR GRAFIK

No.	Judul Grafik	Halaman
1.	Ada Tidaknya Rentenir (RBK).....	22
2.	Setuju Tidaknya terhadap Tukang Kredit (RBK).....	22
3.	Ada Tidaknya Rentenir (RBS).....	22
4.	Setuju Tidaknya terhadap Tukang Kredit (RBS).....	22
5.	Sudah/Belum Menabung di Bank (RBK).....	23
6.	Sudah/Belum Meminjam di Bank (RBK).....	23
7.	Sudah/Belum Menabung di Bank (RBS).....	23
8.	Sudah/Belum Meminjam di Bank (RBS).....	23
9.	Pandangan terhadap Bunga Bank (RBK).....	24
10.	Pandangan terhadap Bunga Bank (RBK).....	24
11.	Pandangan terhadap Bunga Bank (RBS).....	24
12.	Bank Tempat Menabung (RBK).....	25
13.	Bank Tempat Menabung (RBS).....	25
14.	Bank Tempat Meminjam (RBK).....	26
15.	Bank Tempat Meminjam (RBS).....	26
16.	Informasi tentang Bank Syari'ah (RBK-Pilihan 1).....	29
17.	Informasi tentang Bank Syari'ah (RBK-Pilihan 2).....	29
18.	Informasi tentang Bank Syari'ah (RBK-Pilihan 3).....	29
19.	Informasi tentang Bank Syari'ah (RBS-Pilihan 1).....	30
20.	Informasi tentang Bank Syari'ah (RBS-Pilihan 2).....	30
21.	Informasi tentang Bank Syari'ah (RBS-Pilihan 3).....	30

DAFTAR GAMBAR

No.	Judul Gambar	Halaman
1.	Faktor Penyebab Perbedaan Persepsi Masyarakat terhadap Perbankan Syari'ah	15
2.	Analisis Pengaruh Persepsi dan Potensi Masyarakat terhadap Prospek Pengembangan Perbankan Syari'ah.....	20



55.	Pelayanan yang Membuat Bank Syari'ah Berkembang (RBS-Pilihan 3).....	62
56.	Pelayanan/Fasilitas agar Bank Syari'ah Berkembang di Wilayah Cirebon ..	63
57.	Sektor-sektor Ekonomi Penunjang Pengembangan Perbankan Syari'ah di Wilayah Cirebon	64

Keterangan:

RBK = Responden Bank Konvensional

RBS = Responden Bank Syari'ah



27.	Kelemahan Pertama yang Dimiliki Bank Syari'ah (RBS)	40
28.	Kelemahan Kedua yang Dimiliki Bank Syari'ah (RBS).....	41
29.	Kelemahan Ketiga yang Dimiliki Bank Syari'ah (RBS)	41
30.	Rekapitulasi Persepsi Masyarakat terhadap Bank Syari'ah	42
31.	Pengetahuan Masyarakat tentang Bank Syari'ah.....	45
32.	Indikator Potensi Masyarakat Berdasarkan Wilayah.....	47
33.	Indikator Potensi Masyarakat Berdasarkan Karakteristik Responden.....	49
34.	Indikator Potensi Masyarakat Berdasarkan Sikap Keagamaan	51
35.	Analisis Potensi Kabupaten/Kota di Wilayah Cirebon terhadap Prospek Pengembangan Perbankan Syari'ah.....	53
36.	Keunggulan Bank Syari'ah Menjadi Berkembang (RBK-Pilihan 1).....	55
37.	Keunggulan Bank Syari'ah Menjadi Berkembang (RBK-Pilihan 2).....	55
38.	Keunggulan Bank Syari'ah Menjadi Berkembang (RBK-Pilihan 3).....	55
39.	Keunggulan Bank Syari'ah Menjadi Berkembang (RBS-Pilihan 1)	56
40.	Keunggulan Bank Syari'ah Menjadi Berkembang (RBS-Pilihan 2)	56
41.	Keunggulan Bank Syari'ah Menjadi Berkembang (RBS-Pilihan 3)	56
42.	Pengetahuan tentang Keunggulan Bank Syari'ah di Wilayah Cirebon	57
43.	Produk Inovatif dan Variatif Bank Syari'ah (RBK-Pilihan 1)	57
44.	Produk Inovatif dan Variatif Bank Syari'ah (RBK-Pilihan 2)	58
45.	Produk Inovatif dan Variatif Bank Syari'ah (RBK-Pilihan 3)	58
46.	Produk Inovatif dan Variatif Bank Syari'ah (RBS-Pilihan 1).....	59
47.	Produk Inovatif dan Variatif Bank Syari'ah (RBS-Pilihan 2).....	59
48.	Produk Inovatif dan Variatif Bank Syari'ah (RBS-Pilihan 3).....	59
49.	Pengetahuan tentang Produk Inovatif dan Variatif Bank Syari'ah di Wilayah Cirebon.....	60
50.	Pelayanan yang Membuat Bank Syari'ah Berkembang (RBK-Pilihan 1)	60
51.	Pelayanan yang Membuat Bank Syari'ah Berkembang (RBK-Pilihan 2)	61
52.	Pelayanan yang Membuat Bank Syari'ah Berkembang (RBK-Pilihan 3)	61
53.	Pelayanan yang Membuat Bank Syari'ah Berkembang (RBS-Pilihan 1)	61
54.	Pelayanan yang Membuat Bank Syari'ah Berkembang (RBS-Pilihan 2)	62

DAFTAR TABEL

No.	Judul Tabel	Halaman
1.	Alasan Menjadi Nasabah Bank Konvensional (RBK).....	26
2.	Alasan Menjadi Nasabah Bank Konvensional (RBS).....	27
3.	Alasan Menjadi Nasabah Bank Syari'ah (RBK).....	27
4.	Alasan Menjadi Nasabah Bank Syari'ah (RBS).....	28
5.	Pandangan tentang Bank Syari'ah Khusus untuk Muslim.....	33
6.	Pengetahuan tentang Produk Bank Syari'ah.....	33
7.	Produk Perbankan Syari'ah yang Diketahui (RBK-Pilihan 1).....	34
8.	Produk Perbankan Syari'ah yang Diketahui (RBK-Pilihan 2).....	34
9.	Produk Perbankan Syari'ah yang Diketahui (RBK-Pilihan 3).....	34
10.	Produk Perbankan Syari'ah yang Diketahui (RBS-Pilihan 1).....	35
11.	Produk Perbankan Syari'ah yang Diketahui (RBS-Pilihan 2).....	35
12.	Produk Perbankan Syari'ah yang Diketahui (RBS-Pilihan 3).....	35
13.	Usaha Ingin Tahu Produk Bank Syari'ah.....	36
14.	Pengetahuan tentang Kelebihan/Keunggulan Bank Syari'ah (RBK).....	36
15.	Pengetahuan tentang Kelebihan/Keunggulan Bank Syari'ah (RBS).....	36
16.	Kelebihan yang Dimiliki Bank Syari'ah (RBK-Pilihan 1).....	37
17.	Kelebihan yang Dimiliki Bank Syari'ah (RBK-Pilihan 2).....	37
18.	Kelebihan yang Dimiliki Bank Syari'ah (RBK-Pilihan 3).....	37
19.	Kelebihan yang Dimiliki Bank Syari'ah (RBS-Pilihan 1).....	38
20.	Kelebihan yang Dimiliki Bank Syari'ah (RBS-Pilihan 2).....	38
21.	Kelebihan yang Dimiliki Bank Syari'ah (RBS-Pilihan 3).....	38
22.	Pengetahuan tentang Kelemahan Bank Syari'ah (RBK).....	38
23.	Pengetahuan tentang Kelemahan Bank Syari'ah (RBS).....	39
24.	Kelemahan Pertama yang Dimiliki Bank Syari'ah (RBK).....	39
25.	Kelemahan Kedua yang Dimiliki Bank Syari'ah (RBK).....	40
26.	Kelemahan Ketiga yang Dimiliki Bank Syari'ah (RBK).....	40

7. Alasan Menjadi Nasabah Bank Syari'ah.....	27
8. Informasi tentang Bank Syari'ah	29
9. Pandangan tentang Bank Syari'ah Khusus untuk Muslim	33
10. Pengetahuan tentang Produk Bank Syari'ah.....	33
11. Pengetahuan tentang Kelebihan/Keunggulan Bank Syari'ah atas Bank Konvensional	36
12. Pengetahuan tentang Kelemahan Bank Syari'ah	38
B. Potensi Masyarakat terhadap Prospek Pengembangan Perbankan Syari'ah	46
1. Potensi Masyarakat Berdasarkan Wilayah	46
2. Potensi Masyarakat Berdasarkan Karakteristik Responden	48
3. Potensi Masyarakat Berdasarkan Sikap Keagamaan	50
4. Potensi Masyarakat Berdasarkan Produk dan Fasilitas.....	25
5. Analisis Potensi Masing-masing Kabupaten/Kota di Wilayah Cirebon.....	53
C. Pengaruh Persepsi dan Potensi Masyarakat terhadap Prospek Pengembangan Perbankan Syari'ah.....	54
1. Pengetahuan Keunggulan Bank Syari'ah agar Berkembang	55
2. Pengetahuan tentang Produk Inovatif dan Variatif Bank Syari'ah.	57
3. Pelayanan/Fasilitas Bank Syari'ah agar Berkembang.....	50
D. Sektor-sektor Ekonomi Penunjang Pengembangan Perbankan Syari'ah	64
E. Faktor-faktor penghambat dan Pendukung atas Persepsi dan Potensi Masyarakat terhadap Prospek Pengembangan Perbankan Syari'ah... ..	65
F. Strategi Pengembangan Perbankan Syari'ah	67
BAB V PENUTUP.....	68
A. Kesimpulan.....	68
B. Rekomendasi.....	73
DAFTAR PUSTAKA.....	76
LAMPIRAN.....	78

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
DAFTAR ISI	ii
DAFTAR TABEL	iv
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR GRAFIK	vii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfa'at Penelitian	6
BAB II METODE PENELITIAN	7
A. Sasaran dan Lokasi Penelitian	7
B. Jenis dan Pendekatan Penelitian	7
C. Populasi dan Teknik Pengambilan Sampel	7
D. Teknik Pengumpulan Data	8
E. Hipotesis Kerja dan Teknik Analisis Data	8
BAB III TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PIKIR	10
A. Tinjauan Pustaka	10
B. Kerangka Pikir	12
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	21
A. Persepsi Masyarakat terhadap Perbankan Syari'ah	21
1. Pengetahuan Masyarakat tentang Kredit/Pinjaman di Masyarakat	21
2. Aktivitas Menabung/Meminjam di Bank	23
3. Pandangan tentang Bunga Bank	24
4. Bank Tempat Menabung	25
5. Bank Tempat Meminjam	26
6. Alasan Menjadi Nasabah Bank Konvensional	26

ABSTRAK

Pada Triwulan III 2007, kegiatan perbankan syariah wilayah Cirebon mengalami peningkatan dibandingkan triwulan II dengan total asset mencapai Rp. 293,34 miliar atau tumbuh sebesar Rp.18,72 miliar (6,82 %), namun lebih rendah dibanding dengan pertumbuhan triwulan sebelumnya yang mencapai 12,52 %. Sementara dari sisi Dana Pihak Ketiga (DPK) triwulan III sebanyak Rp. 145,05 miliar atau mengalami peningkatan dibanding triwulan sebelumnya sebesar Rp 6,6 miliar atau tumbuh 4,77 % dari jumlah Rp. 138, 45 miliar. Sedangkan dari aspek pembiayaan sebesar Rp. 283,09 miliar atau tumbuh Rp. 21,05 miliar (8, 03 %) dari Rp. 262,04 miliar. Banyaknya peningkatan yang dialami perbankan syariah menunjukkan respon masyarakat yang cukup baik sebagai alternatif dari semua pembiayaan bank konvensional.

Dari sisi potensi ekonomi, perkembangan ekonomi di wilayah Cirebon pada tahun 2007 masih cukup potensial untuk dikembangkan dengan adanya indikator laju inflasi yang menurun dan menggambarkan masih stabilnya perekonomian masyarakat. Adapun perbankan dengan kekuatan pembiayaannya menjadi generator dalam mempercepat laju pertumbuhan ekonomi, di samping kondisi alam yang kondusif dalam mendorong masyarakat untuk mengembangkan sektor-sektor ekonomi yang strategis.

Penelitian ini ingin menjawab bagaimana pengaruh persepsi dan potensi masyarakat terhadap prospek pengembangan perbankan syariah di wilayah Cirebon, yang meliputi Kota Cirebon, Kabupaten Cirebon, Majalengka, Kuningan, dan Indramayu. Metodologi yang digunakan adalah penelitian survey, dengan pendekatan kuantitatif dan kualitatif.

Hasil yang diperoleh dari penelitian ini menunjukkan bahwa persepsi masyarakat cukup signifikan dengan prospek pengembangan perbankan syariah di wilayah Cirebon. Persepsi masyarakat tentang sistem, mekanisme, produk, dan layanan perbankan syariah menandakan adanya sikap positif berdasarkan pertimbangan agama dan nilai ekonomi. Sedangkan potensi masyarakat yang mencakup potensi wilayah, karakteristik masyarakat, sikap keagamaan, produk dan fasilitas akan mempengaruhi prospek bank syariah di masa mendatang. Karena itu, potensi ini perlu dikembangkan melalui kerjasama, penggunaan berbagai media dan pendekatan dalam sosialisasi, serta layanan dan produk yang memfasilitasi kebutuhan masyarakat. Adapun persepsi dan potensi masyarakat mempengaruhi prospek pengembangan perbankan syariah, yang ditandai dengan pandangan terhadap aspek-aspek keunggulan, produk inovatif dan variatif, dan pelayanan/fasilitas berbasis IT.

Penelitian ini merekomendasikan, salah satunya penambahan jaringan kantor perbankan syariah yang dapat diakses oleh sebagian besar masyarakat berdasarkan potensi masing-masing kabupaten/kota, seperti pendirian BPR Syariah, melalui peningkatan kerjasama dengan *stakeholders*, terutama institusi pendidikan Islam dan kalangan pesantren.

Kata Kunci:

Persepsi, potensi, prospek, bank syariah, bank konvensional



LAPORAN PENELITIAN

ANALISIS PENGARUH PERSEPSI DAN POTENSI MASYARAKAT TERHADAP PROSPEK PENGEMBANGAN PERBANKAN SYARIAH DI WILAYAH III CIREBON

Tim Peneliti:
Aan Jaelani
Sri Rokhlinasari
Makhrus
Toto Syatori N
Toheri
Saefudin Zuhri
Ahmad Yani
Iwan

KERJASAMA



2007

LAPORAN PENELITIAN

ANALISIS PENGARUH PERSEPSI DAN POTENSI MASYARAKAT TERHADAP PROSPEK PENGEMBANGAN PERBANKAN SYARIAH DI WILAYAH III CIREBON

Tim Peneliti:
Aan Jaelani
Sri Rokhlinasari
Makhrus
Toto Syatori N
Toheri
Saefudin Zuhri
Ahmad Yani
Iwan

KERJASAMA



2007

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank syari'ah adalah bank yang beroperasi berdasarkan syari'at Islam dan dilaksanakan dengan menggunakan instrumen bagi hasil. Oleh karena itu, produk-produk yang ditawarkan oleh bank syari'ah harus sejalan dengan konsep yang telah digariskan oleh ketentuan syari'ah. Di antara produk yang ditawarkan oleh bank syari'ah kepada masyarakat pengguna jasa perbankan syari'ah adalah: (1) produk *funding* (pengumpulan dana), meliputi giro *wadi'ah*, tabungan *mudharabah*, dan deposito *mudharabah*; (2) produk *financing* (penyaluran dana/pembiayaan), meliputi: (a) *murabahah*, *ba'i as-salam*, *ba'i istishna*, (b) *ijarah*, dan (c) *mudharabah* dan *musyarakah*, serta (3) produk pelengkap, meliputi: *wakalah*, *kafalah*, *hiwalah*, dan *qardhu hasan* (Syafi'i Antonio, 2003:85-134).

Berbagai produk bank syari'ah tersebut menunjukkan, bahwa bank syari'ah adalah bank yang *core product*-nya ditujukan untuk produk *syirkah* (*agency* maupun *partnership*), yaitu *musyarakah* dan *mudharabah*. Meskipun jenis produk lainnya dapat dioperasionalisasikan, namun kenyataannya bank syari'ah di dunia ini masih didominasi oleh pembiayaan dengan konsep jual beli (*ijarah*). Dalam hal ini, Karim (2001) mencatat, bahwa, "hampir semua bank syari'ah di dunia didominasi dengan produk pembiayaan *murabahah*, sedangkan sistem bagi hasil sangat sedikit diterapkan, kecuali di dua negara, yaitu Iran (48 %) dan Sudan (62 %).

Dari produk yang ditawarkan oleh bank syari'ah dan "dibeli" oleh masyarakat pengguna di Indonesia masih kecil, dibandingkan dengan produk bank konvensional. Hal ini nampak pula di wilayah Cirebon meskipun di kota "wali" ini telah berdiri BNI Syari'ah, BRI Syari'ah, Bank Syari'ah Mandiri (BSM), dan lainnya, namun belum dijadikan "pilihan utama" oleh masyarakat dalam melakukan pembiayaan untuk berbagai kepentingan. Dengan kata lain, masyarakat masih memilih bank konvensional dalam proses pembiayaan yang dilakukannya.

Jumlah jaringan kantor bank umum di wilayah Cirebon pada triwulan III 2007 sebanyak 340 kantor, dengan rincian sebagai berikut: 38 Kantor Cabang (KC), 89 Kantor Cabang Pembantu (KCP), 56 Kantor Kas (KK), dan 157 Kantor Unit, dengan jumlah *Automatic Teller Machine* (ATM) sebanyak 197 mesin. Sedangkan jumlah BPR sebanyak 96 kantor, dengan rincian: 68 Kantor Pusat (KP), 13 Kantor Cabang (KC), dan 15 Kantor Kas (KK). Adapun jaringan kantor bank syari'ah sebanyak 20 kantor yang beroperasi di wilayah Cirebon, terdiri dari 5 Kantor Cabang syariah (2 KC dan 3 UUS), 2 Kantor Cabang Pembantu (KCP), 12 Kantor Kas (KK), dan 1 Kantor Unit, dengan jumlah ATM sebanyak 1 mesin. Sedangkan BPR syari'ah hanya 1 kantor (Bank Indonesia Cirebon: September 2007).

Pada Triwulan III 2007, kegiatan perbankan syari'ah wilayah Cirebon mengalami peningkatan dibandingkan triwulan II dengan total asset mencapai Rp. 293,34 miliar atau tumbuh sebesar Rp.18,72 miliar (6,82 %), namun lebih rendah dibanding dengan pertumbuhan triwulan sebelumnya yang mencapai 12,52 %. Sementara dari sisi Dana Pihak Ketiga (DPK) triwulan III sebanyak Rp. 145,05 miliar atau mengalami peningkatan dibanding triwulan sebelumnya sebesar Rp 6,6 miliar

atau tumbuh 4,77 % dari jumlah Rp. 138, 45 miliar. Sedangkan dari aspek pembiayaan sebesar Rp. 283,09 miliar atau tumbuh Rp. 21, 05 miliar (8, 03 %) dari Rp. 262,04 miliar. Banyaknya peningkatan yang dialami perbankan syari'ah menunjukkan respon masyarakat yang cukup baik sebagai alternatif dari semua pembiayaan bank konvensional.

Dari sisi potensi ekonomi, perkembangan ekonomi di wilayah Cirebon pada tahun 2007 masih cukup potensial untuk dikembangkan dengan adanya indikator laju inflasi yang menurun dan menggambarkan masih stabilnya perekonomian masyarakat. Adapun perbankan dengan kekuatan pembiayaannya menjadi generator dalam mempercepat laju pertumbuhan ekonomi, di samping kondisi alam yang kondusif dalam mendorong masyarakat untuk mengembangkan sektor-sektor ekonomi yang strategis.

Meskipun demikian, banyak faktor yang bisa mendukung perkembangan perbankan syari'ah di wilayah Cirebon pada tahun-tahun mendatang, antara lain mayoritas penduduk Cirebon beragama Islam dan perilaku religiusnya yang secara positif akan mendukung penerapan sistem syari'ah pada perbankan, peningkatan kepercayaan masyarakat terhadap keberadaan perbankan syari'ah baik dari sistem bagi hasil maupun produk-produknya, adanya peningkatan signifikan terhadap jumlah kantor bank syari'ah yang menggambarkan respon positif masyarakat, dukungan lembaga pendidikan ataupun pelatihan yang turut mensosialisasikan perbankan syari'ah, kebutuhan dan permasalahan masyarakat yang terakomodasi melalui produk-produk bank syari'ah yang inovatif dan variatif, serta faktor ekonomi lainnya.

Jika demikian, masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana pengaruh persepsi dan potensi masyarakat terhadap prospek pengembangan perbankan syariah di wilayah Cirebon.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka masalah penelitian dapat diidentifikasi berikut ini :

1. Bagaimana persepsi masyarakat terhadap produk-produk yang dikeluarkan perbankan syariah di wilayah Cirebon ?
2. Sejauhmana potensi masyarakat yang ada untuk pengembangan perbankan syariah di wilayah Cirebon ?
3. Sektor-sektor ekonomi apa saja yang dapat dikembangkan dari pembiayaan syariah di wilayah Cirebon ?
4. Strategi apa yang dilakukan perbankan syariah dalam memasarkan produk-produk pembiayaan syariah untuk pengembangan sektor ekonomi di wilayah Cirebon ? Adakah hambatan-hambatan internal dan eksternal yang muncul dalam pengembangan tersebut ?
5. Sejauhmana pengaruh persepsi masyarakat terhadap pengembangan perbankan syariah di wilayah Cirebon ?
6. Bagaimana pula pengaruh potensi masyarakat untuk pengembangan perbankan syariah di wilayah Cirebon ?

Jika demikian, maka pertanyaan penelitiannya dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana persepsi masyarakat terhadap prospek pengembangan perbankan syariah di wilayah Cirebon ?
2. Bagaimana potensi masyarakat terhadap prospek pengembangan perbankan syariah di wilayah Cirebon ?
3. Bagaimana pengaruh persepsi dan potensi masyarakat terhadap prospek pengembangan perbankan syariah di wilayah Cirebon ?
4. Bagaimana strategi terbaik dari hambatan dan peluang serta kekuatan yang ada untuk meningkatkan kinerja dan pengembangan produk serta lembaga perbankan syariah Wilayah Cirebon di masa mendatang ?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk:

1. Memperoleh gambaran tentang persepsi, potensi dan prospek pengembangan perbankan syariah di wilayah Cirebon.
2. Memperoleh gambaran tentang sektor-sektor ekonomi di wilayah Cirebon yang dapat dikembangkan dari pembiayaan syariah
3. Mengidentifikasi hambatan-hambatan yang ada pada masyarakat terkait dengan pengembangan perbankan syariah, sehingga dapat dijadikan bahan masukan bagi institusi perbankan untuk meningkatkan kinerja dan pengembangan produk syariah di masa mendatang.
4. Menentukan strategi terbaik dari hambatan dan peluang serta kekuatan yang ada, sehingga dapat dijadikan bahan masukan bagi institusi perbankan untuk

meningkatkan kinerja dan pengembangan produk serta lembaga perbankan syariah Wilayah Cirebon di masa mendatang.

D. Manfa'at Penelitian

Manfa'at yang dihasilkan dalam penelitian ini adalah :

1. Informasi tentang persepsi masyarakat terhadap produk dan layanan perbankan syariah di wilayah Cirebon yang mencakup 3 (tiga) kategori masyarakat : (a) kelompok masyarakat yang fanatik dengan label syariah atas nama agama atau keimanan, (b) kelompok masyarakat yang anti label syariah, dan (c) masyarakat rasional yang acuh dengan istilah apapun. Masing-masing kelompok ini memiliki kecenderungan perilaku terhadap perbankan syariah.
2. Informasi tentang potensi masyarakat yang prospektif bagi pengembangan perbankan syariah meliputi 4 (empat) aspek : (a) demografi, (b) ekonomi (c) nilai sosial, dan (d) sistem sosial, yang dapat dijadikan indikator kebijakan dalam pengembangan ekonomi industri strategis.
3. Informasi tentang prospek pengembangan syariah yang mencakup persepsi masyarakat, potensi pasar, dan pengaruh keduanya bagi pengembangan layanan dan produk perbankan syariah.

BAB II

METODE PENELITIAN

A. Sasaran dan Lokasi Penelitian

Sasaran dalam penelitian ini adalah nasabah bank konvensional dan bank syaria'ah yang berdomisili di wilayah Cirebon, yakni Kota Cirebon, Kabupaten Cirebon, Kabupaten Kuningan, Kabupaten Majalengka, dan Kabupaten Indramayu.

B. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian survey. Oleh karena itu, pendekatan yang digunakan menekankan pada pendekatan kuantitatif. Di samping itu, pendekatan kualitatif juga akan digunakan untuk mendukung dalam pengolahan/analisis data.

C. Populasi dan Teknik Pengambilan Sampel

Populasi target dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah perbankan di wilayah Cirebon, yakni kota Cirebon, kab. Cirebon, kab. Kuningan, kab. Majalengka, dan kab. Indramayu, yang dilihat berdasarkan jumlah rekening sebanyak 1.291.512. Dari populasi tersebut, rekening bank konvensional berjumlah 1.241.284 dan rekening bank syaria'ah berjumlah 50.228.

Teknik yang digunakan dalam pengambilan sampel adalah *purposive sampling*, dalam arti responden dalam penelitian ini secara sengaja dipilih atau ditentukan oleh peneliti sendiri. Yakni dengan cara menjumpai para nasabah bank yang datang ke bank.

Yang menjadi responden adalah para nasabah perbankan, baik konvensional maupun syaria'ah. Populasi yang dalam hal ini jumlah nasabah bank, tidak diketahui

secara pasti, yang diketahui adalah populasi pemilik rekening (giro, tabungan, deposito dan kredit), hal ini berdasarkan informasi Bank Indonesia (BI) Cirebon, yaitu sebanyak 1.291.512. Oleh karena itu, peneliti mengambil asumsi untuk populasi adalah kemungkinan 50 % memiliki 1 rekening dan 50 % memiliki 2 atau lebih rekening. Dengan demikian, maka 50 % dari 1.291.512 adalah 645.000 (memiliki 1 rekening), 50 % sisanya dimiliki oleh sebagian dari jumlah rekening tersebut. Jadi, 50 % dari 645.000 adalah 325.000 nasabah. Sehingga jumlah populasi diperkirakan sebesar 967.500. Sedangkan sampel yang diambil 0,05 % dari 967.500 adalah 483,8 responden. Untuk menjaga kemungkinan ketidaklengkapan jawaban responden (validitas jawaban responden), jumlah sampel yang akan diambil dikelompokkan menjadi responden dari nasabah bank konvensional sebanyak 485 responden dan nasabah bank syariah sebesar 17 responden, sehingga seluruhnya berjumlah 502 responden yang tersebar di wilayah Cirebon dengan penyesuaian keberadaan bank syariah terdekat.

D. Teknik Pengumpulan Data

Instrumen pengumpulan data (IPD) yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner untuk menggali informasi dari para nasabah, sedangkan untuk memperoleh informasi tentang masalah penelitian akan digali dari pihak-pihak yang terkait dengan menggunakan pedoman wawancara (*interview guide*).

E. Hipotesis Kerja dan Teknik Analisis Data

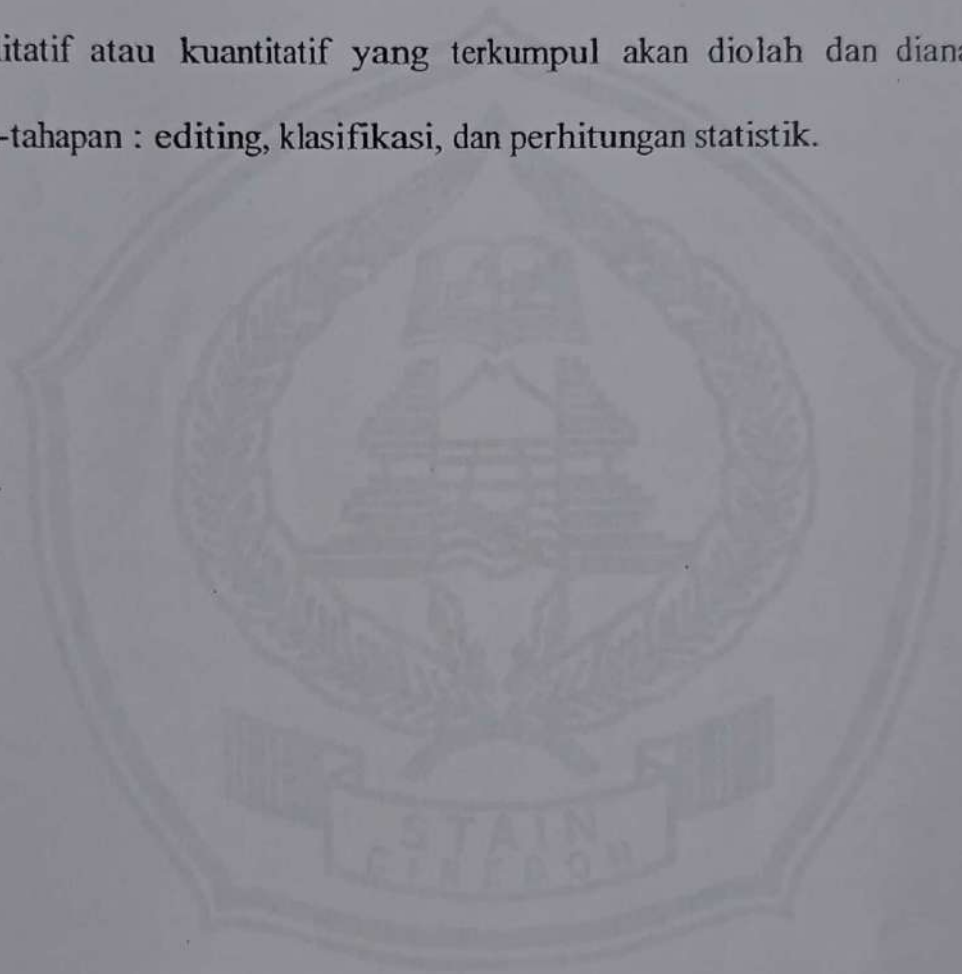
a. Hipotesis Kerja :

- 1) Persepsi masyarakat terhadap prospek pengembangan perbankan syariah di wilayah Cirebon baik.

- 2) Potensi masyarakat terhadap prospek pengembangan perbankan syariah di wilayah Cirebon potensial.
- 3) Ada pengaruh persepsi masyarakat dan potensi masyarakat terhadap prospek pengembangan perbankan syariah di wilayah Cirebon .

b. Teknik Analisis Data

Data kualitatif atau kuantitatif yang terkumpul akan diolah dan dianalisis melalui tahapan-tahapan : editing, klasifikasi, dan perhitungan statistik.



BAB III

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PIKIR

A. Tinjauan Pustaka

Perkembangan perbankan syariah yang cukup pesat dengan sistem pengelolaan berbasis *loss and profit sharing* menimbulkan minat dari para peneliti untuk mengkaji secara mendalam baik secara teoritis maupun praktis terkait dengan upaya-upaya pengembangan perbankan syariah. Jenis perbankan ini diharapkan menjadi tumpuan masyarakat bukan hanya membantu kebutuhan mereka dalam melakukan aktivitas bisnis, melainkan juga kesesuaian dengan ajaran agama dan prinsip-prinsip keadilan.

Penelitian Haron dan Norafifah (2000) di Malaysia membuktikan secara empirik adanya hubungan positif antara simpanan yang ada di bank syariah dan tingkat keuntungannya. Yang utama, penelitian ini menemukan bahwa motivasi nasabah menyimpan uang di bank syariah karena alasan ekonomis, yaitu mencari keuntungan.

Studi empirik yang dilakukan Gerrad dan Cunningham (1997) di Singapura dengan responden berjumlah 190 orang menemukan bahwa baik Muslim (29 orang) maupun non-Muslim (161 orang) kurang memahami produk bank syariah. Kedua kelompok responden memiliki persepsi yang sama bahwa penyimpanan dana di bank syariah karena alasan pelayanan yang cepat dan efisien, kerahasiaan bank, reputasi dan citra bank, ringannya biaya cek, dan tersedianya tempat parkir. Perbedaan kelompok responden ini terletak pada motivasi ekonomi bagi responden non-Muslim.

seperti mampu memberikan pendapatan paling besar, sedangkan motivasi agama menjadi alasan responden Muslim.

Penelitian lain yang dilakukan Metawa dan Almosawi (1998) di Bahrain secara empirik membuktikan bahwa motivasi agama menjadi alasan nasabah untuk memilih bank syari'ah. Alasan lainnya karena faktor keuntungan, dorongan keluarga dan teman, dan lokasi bank, serta alasan ini didukung dengan karakteristik nasabah seperti umur, pendapatan, dan pendidikan.

Penelitian empirik terhadap bank syari'ah dilakukan pula oleh Naser, Jamal dan al-Khatib (1999) dengan lokasi penelitian di Yordania yang mengambil sampel sebesar 206 nasabah bank syari'ah. Studi ini berupaya menemukan bagaimana kesadaran dan kepuasan nasabah terhadap produk dan fasilitas bank syari'ah. Temuan penelitian ini adalah nasabah memahami produk dan fasilitas bank syari'ah (murabahah, musyarakah, mudharabah, dll), namun mereka belum puas atas produk dan fasilitas yang tersedia. Temuan lainnya berupa alasan nasabah memilih bank syari'ah karena faktor reputasi bank, motivasi agama, prinsip syari'ah yang digunakan, kemampuan bank menjaga kerahasiaan, dan motivasi ekonomi.

Sementara itu di Indonesia, penelitian tentang Bank Syari'ah antara lain dilakukan oleh Bank Indonesia bekerja sama dengan Institut Pertanian Bogor (2000). Penelitian tentang bank syari'ah, potensi, preferensi, dan perilaku masyarakat di wilayah Jawa Barat, yang mencakup 10 Daerah Tingkat II dengan masing-masing 100 responden, menemukan bahwa nasabah yang memilih bank syari'ah dipengaruhi oleh faktor lokasi/akses bank, pelayanan, kredibilitas, fasilitas, status, dan

pengetahuan tentang bank syari'ah. Intinya, nasabah memilih bank syari'ah karena motivasi ekonomi.

Penelitian lain oleh Bank Indonesia dan Universitas Diponegoro (2000) tentang potensi, preferensi, dan perilaku masyarakat terhadap bank syari'ah di wilayah Jawa Tengah dan Daerah Istimewa Yogyakarta, dengan cakupan lokasi sebanyak 15 kabupaten/kota, menemukan bahwa nasabah memilih bank syari'ah dalam penyimpanan dana dipengaruhi oleh faktor penggunaan teknologi baru, mobilitas nasabah, toleransi terhadap penyimpangan agama, dan pengetahuan tentang bank syari'ah. Nasabah memilih bank syari'ah karena motivasi agama dan ekonomi.

Studi empirik terhadap persepsi dan sikap masyarakat terhadap bank syari'ah dilakukan pula oleh Jazim Hamidi, dkk. Penelitian terhadap persepsi dan sikap masyarakat santri (nasabah dan non-nasabah) terhadap bank syari'ah di Jawa Timur ini menemukan bahwa kedua kelompok responden memandang positif terhadap keberadaan bank syari'ah, namun secara praktek bank syari'ah masih menunjukkan ketidaksesuaian dengan konsep yang ada.

B. Kerangka Pikir

Program pengembangan perbankan syariah selalu mempertimbangkan kondisi-kondisi serta lingkungan yang melingkupinya. Oleh karena itu dalam pengembangan bank syariah pada saat ini diterapkan sejumlah prinsip-prinsip pokok, prinsip-prinsip tersebut adalah (Siregar, 2002):

- 1) Pengembangan jaringan kantor perbankan syariah diserahkan sepenuhnya kepada mekanisme pasar (*market driven*) yaitu interaksi antara masyarakat yang

membutuhkan jasa perbankan syariah dengan investor atau lembaga perbankan yang menyediakan pelayanan jasa perbankan syariah. Dalam hal ini peran otoritas perbankan (BI) lebih ditekankan pada penciptaan perangkat ketentuan perbankan yang dapat mendukung terlaksananya kegiatan usaha bank syariah yang sehat, efisien dan sejalan dengan prinsip syariah.

- 2) Pengaturan dan pengembangan perbankan syariah dilaksanakan dengan tidak menerapkan *infant industry argument*, yaitu memberikan perlakuan-perlakuan khusus. Perbedaan pengaturan dan ketentuan yang diharapkan pada perbankan syariah dilaksanakan dalam rangka memenuhi prinsip syariah dan/atau karena perbedaan *nature* bisnisnya.
- 3) Pengembangan perbankan syariah baik dari sisi kelembagaan maupun pengaturan dilaksanakan secara bertahap dan berkelanjutan (*grandual and sustainable approach*). Berkaitan dengan hal ini, kita tidak dapat mengharap satu kesempurnaan baik dari aspek operasional maupun dari aspek syariah dari suatu sistem perbankan syariah yang baru berkembang. Penyempurnaan ketentuan dan infrastruktur pendukung perbankan syariah dilaksanakan secara *step by step* dengan memperhatikan urgensi dan prioritas dari sejumlah tugas yang harus dilaksanakan.
- 4) Pengaturan dan pengembangan perbankan syariah menerapkan prinsip universalitas sesuai dengan nilai dasar Islam yaitu rahmat bagi sekalian alam. Sejalan dengan hal itu pengembangan perbankan syariah diarahkan bahwa jasa bank syariah dapat digunakan dan dikembangkan oleh semua lapisan masyarakat tidak hanya masyarakat muslim. Namun menyediakan dan pengguna jasa

perbankan syariah tersebut harus taat terhadap prinsip-prinsip syariah dalam pelaksanaan kegiatan dan akad perbankan.

Secara internal, perbankan syariah adalah sistem perbankan yang mengedepankan moralitas dan etika, maka nilai-nilai yang menjadi dasar dalam pengaturan dan pengembangan serta nilai-nilai yang harus diterapkan dalam operasi perbankan adalah *siddiq, istiqamah, tabliq, amanah, fathanah*. Selain itu adalah penerapan nilai-nilai kerjasama (*ta'awun*), pengelolaan yang profesional (*ri'ayah*), tanggung jawab (*mas'uliyah*), dan upaya bersama-sama dan terus menerus untuk melakukan perbaikan (*fastabiqul khairat*).

Secara eksternal, bank syari'ah terkait erat dengan kebutuhan akan pangsa pasar yang menjadi konsumennya. Oleh karena itu, faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat dalam memilih bank syari'ah perlu dipertimbangkan, sehingga penting sekali memahami persepsi dan potensi masyarakat terhadap prospek pengembangan perbankan syari'ah .

Persepsi adalah bagaimana kita melihat dunia sekitar kita (Simamora, 2004:102). Ada sebuah obyek, misalnya BNI Syari'ah. Obyek ini kita lihat atau kita memperoleh stimuli dari BNI Syari'ah. Berdasarkan stimuli ini, kita memperoleh gambaran tentang BNI Syari'ah. Menurut saya, BNI Syari'ah itu Inilah yang disebut persepsi. Jadi, persepsi adalah suatu proses di mana seseorang menyeleksi, mengorganisasikan, dan menginterpretasi suatu stimuli (rangsangan) ke dalam suatu gambaran dunia yang berarti dan menyeluruh.

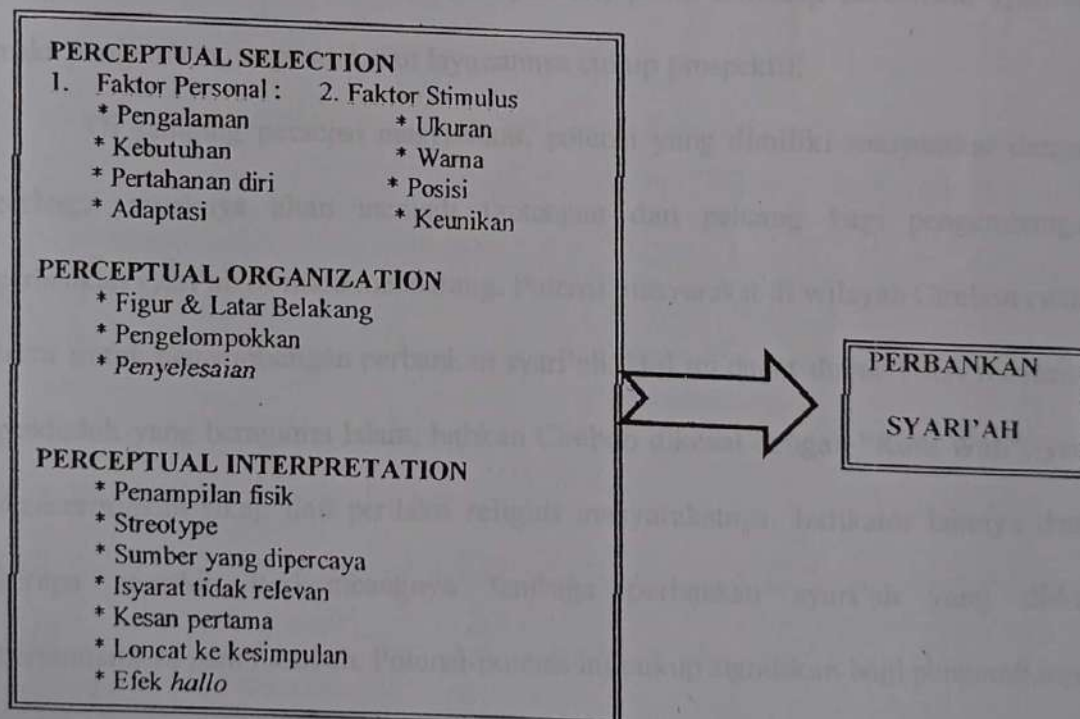
Persepsi seseorang mengalami dinamika, sehingga menyebabkan perbedaan persepsi dalam melihat suatu realitas yang sama. Begitupun masyarakat, akan

memiliki perbedaan persepsi dalam melihat produk dan layanan perbankan, baik perbankan konvensional maupun perbankan syariah. Tentunya, persepsi masyarakat akan mempengaruhi prospek pengembangan perbankan syariah.

Ada tiga faktor yang menyebabkan perbedaan persepsi masyarakat terhadap perbankan syariah, yaitu: *perceptual selection* (penyeleksian), *perceptual organization* (pengorganisasian), dan *perceptual interpretation* (interpretasi) (Simamora, 2004:102-112). Ketiga faktor tersebut dapat digambarkan berikut ini :

Gambar 1

FAKTOR PENYEBAB PERBEDAAN PERSEPSI MASYARAKAT TERHADAP PERBANKAN SYARI'AH PERSEPSI MASYARAKAT



Masyarakat merupakan konsumen atas produk dan layanan perbankan. Oleh karena itu, persepsi masyarakat terhadap perbankan syariah akan menyebabkan

perilaku tersendiri untuk mengambil keputusan, apakah memilih perbankan konvensional atau perbankan syariah dalam memanfaatkan jasa perbankan yang dapat membantu mereka untuk kelancaran usaha dan kegiatan ekonomi lainnya. Perilaku konsumen, sebagaimana didefinisikan Loudon & Bitta, adalah proses pengambilan keputusan yang mensyaratkan aktivitas untuk mengevaluasi, memperoleh, dan menggunakan atau mengukur barang dan jasa (Simamora, 2004:2).

Engel *et.al* menyebutkan empat faktor yang dapat mempengaruhi perilaku konsumen (masyarakat), yaitu faktor kebudayaan, faktor sosial, faktor personal, dan faktor psikologis. Jika demikian, masyarakat sebagai konsumen akan menampilkan suatu perilaku berupa pengambilan keputusan atas produk dan layanan perbankan syariah. Jika perilaku konsumen (masyarakat) positif terhadap perbankan syariah, maka pengembangan produk dan layanannya cukup prospektif.

Di samping persepsi masyarakat, potensi yang dimiliki masyarakat dengan berbagai aspeknya akan menjadi tantangan dan peluang bagi pengembangan perbankan syariah di masa mendatang. Potensi masyarakat di wilayah Cirebon cukup besar untuk pengembangan perbankan syariah. Hal ini dapat diamati dari mayoritas penduduk yang beragama Islam, bahkan Cirebon dikenal dengan "Kota Wali", yang mencerminkan sikap dan perilaku religius masyarakatnya. Indikator lainnya dapat berupa semakin berkembangnya lembaga perbankan syariah yang diikuti bertambahnya para nasabah. Potensi-potensi ini cukup signifikan bagi pengembangan perbankan syariah, bukan hanya sistem keuangannya yang sesuai dengan nilai-nilai Islam, melainkan juga respons masyarakat akan kemudahan dan harapan besar

terhadap perbankan syariah dalam memenuhi kebutuhan mereka yang sesuai dengan ajaran Islam.

Potensi lainnya adalah sektor-sektor ekonomi industri strategis yang dimiliki masyarakat Cirebon. Sektor ekonomi dimaksudkan sebagai bentuk-bentuk usaha ekonomi masyarakat dalam mencukupi kebutuhannya dan memberikan kontribusi bagi pembangunan. Adapun industri strategis merujuk pada bentuk-bentuk bidang usaha masyarakat yang dapat dikembangkan dan berpotensi untuk meningkatkan laju pertumbuhan ekonomi.

Ada 9 sektor ekonomi di wilayah Cirebon yang cukup potensial untuk dikembangkan, yaitu (1) pertanian, peternakan, kehutanan, dan perikanan; (2) pertambangan dan penggalian; (3) industri pengolahan; (4) listrik, gas, dan air bersih; (5) bangunan; (6) perdagangan, hotel, dan restoran; (7) pengangkutan dan komunikasi; (8) keuangan, persewaan, dan jasa; dan (9) jasa-jasa (Bank Indonesia Cirebon, Triwulan I 2007:7).

Berkaitan dengan prospek perbankan syariah, maka dapat dilihat dari beberapa faktor. *Pertama*, perkembangan bank syariah dengan prosentase jumlah kantor dan nasabah yang selalu meningkat tiap tahunnya menunjukkan bahwa semakin banyak masyarakat percaya akan keberadaan bank syariah. Hal ini dipengaruhi meningkatnya pemahaman masyarakat akan keunggulan bank syariah yang bukan sekedar mengedepankan aspek-aspek normatif, seperti operasi bank syariah yang bebas dari riba, namun juga mengedepankan sisi kemanfaatan bagi seluruh masyarakat (*maslahatan*).

Kedua, keunggulan sistem operasi bank syariah dengan sistem bagi hasil, antara lain: (1) lebih menunjukkan kewajiban bisnis dan keadilan, karena pengusaha hanya membayar bagi hasil sesuai dengan keuntungan riil yang diperolehnya; (2) adanya fleksibilitas dan dinamika yang tidak akan menyebabkan kebangkrutan dan hilangnya produktifitas masyarakat; (3) memberikan peluang kemitraan usaha karena penyaluran dana bank dikaitkan dengan sektor riil disertai dengan pembinaan dan pengawasan dalam proses manajemen perusahaan; (4) memberi kesempatan berkembangnya usaha kecil karena dasar penilaian pembiayaan adalah kelayakan usaha nasabah bukan dari sisi jaminan; (5) dengan diterapkan bagi hasil maka *cost push inflation* dapat ditekan; (6) tidak mengenal *negatif spread*, seperti dialami oleh bank konvensional akibat kenaikan suku bunga simpanan; dan (7) bank syariah tidak boleh melakukan usaha spekulatif (Rudjito, 2002).

Ketiga, tujuan berdirinya bank syariah guna mengakomodasi permasalahan ekonomi masyarakat, sehingga produk bank syariah lebih inovatif dan variatif dibanding bank konvensional, misalnya terdapat produk pengadai (*rahn*), leasing (*ijarah*) di mana hukum positifnya bukan untuk bank syariah. Keberadaan produk-produk tersebut lebih merupakan representasi kepentingan dan kebutuhan masyarakat atas keberadaan suatu lembaga dana yang lebih akomodatif bagi mereka, sehingga dimungkinkan menggunakan fasilitas-fasilitas pelayanan, seperti *on-line banking system*, sentralisasi sistem operasi, *phone banking*, ATM secara mandiri, kartu kredit syariah, kartu debit syariah dan lain-lain.

Keempat, banyak bermunculan lembaga pendidikan ekonomi Islam dan lembaga pelatihan lainnya dengan *core competen* bidang perbankan syariah, seperti

program studi Ekonomi Perbankan Islam di STAIN Cirebon, sebagai respon terhadap tuntutan perubahan bisnis perbankan yang begitu cepat. Hal ini menunjukkan lingkungan akademisi mulai sadar akan prospek bank syariah di masa depan dan agar dapat memenuhi SDM bank syariah.

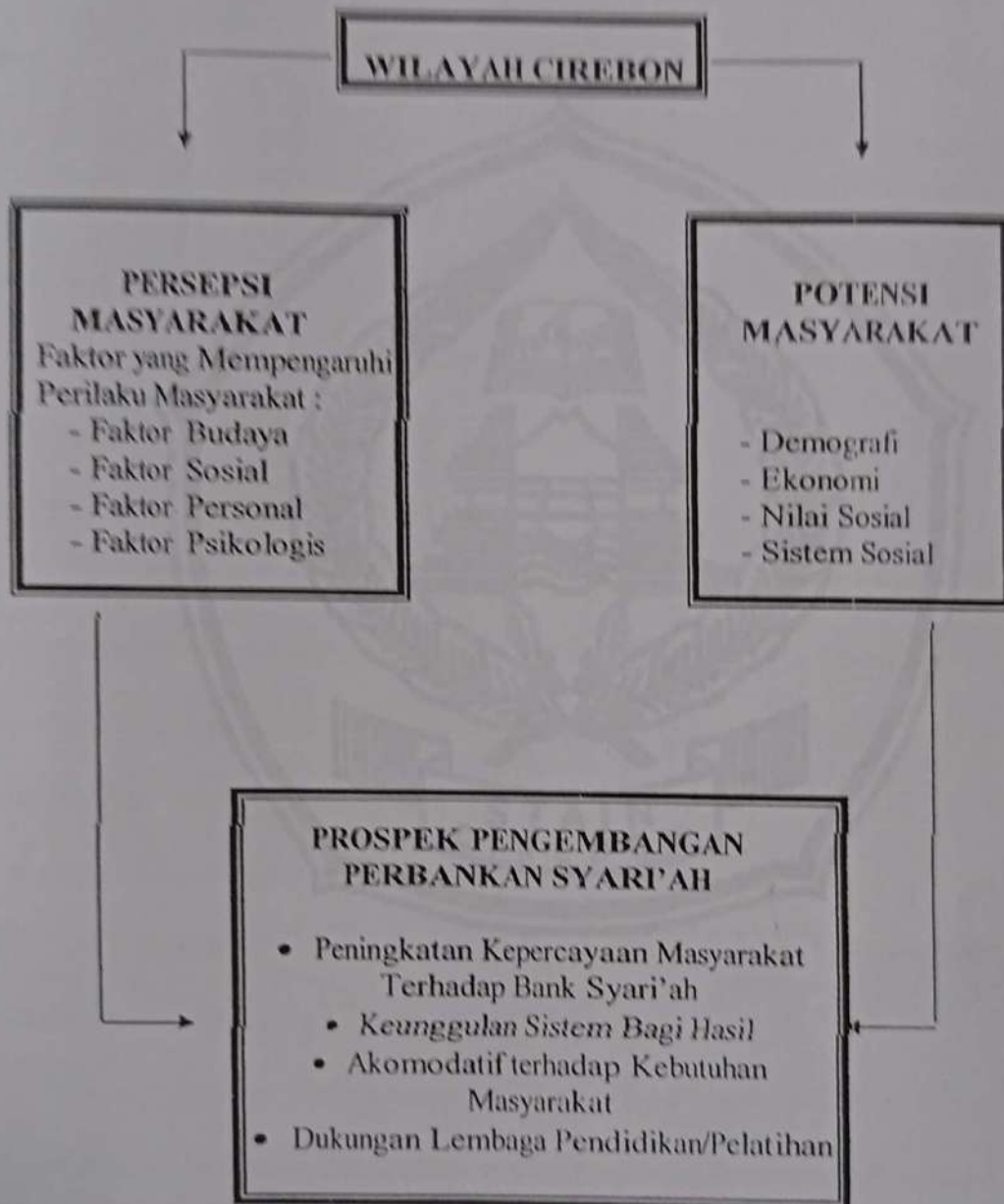
Dengan munculnya kesadaran masyarakat akan pengetahuan dan manfaat bank syariah maka masyarakat semakin tertarik untuk menjadi bagian dari bank syariah. Didukung dengan karakter bank syariah yang akomodatif dalam menanggapi fenomena masyarakat, maka bank syariah akan cepat menggunakan fasilitas pelayanan perbankan sebagaimana di perbankan konvensional. Selain itu dukungan berbagai lembaga pendidikan, pelatihan, pengkajian mengenai bank syariah akan mendukung keberadaan bank syariah ini lebih aktif, apresiatif dan prospektif terhadap perkembangan ekonomi nasional ataupun internasional.

Jika demikian, persepsi dan potensi masyarakat cukup signifikan terhadap prospek pengembangan perbankan syari'ah, khususnya di wilayah Cirebon. Persepsi masyarakat yang positif terhadap perbankan syari'ah akan mengembangkan perbankan syari'ah, begitu pun jika potensi masyarakat dapat digali dan dimanfaatkan secara optimal yang didukung oleh faktor kebijakan, keadaan alam, dan situasi politik tentunya akan menyebabkan perbankan syari'ah cukup prospektif dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi masyarakat.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar berikut ini :

Gambar 2

ANALISIS PENGARUH PERSEPSI & POTENSI MASYARAKAT
TERHADAP PROSPEK PENGEMBANGAN PERBANKAN SYARI'AH





PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil pembahasan terhadap persepsi dan prospek pengembangan perbankan syari'ah, maka dapat disimpul.

1. Persepsi Masyarakat terhadap Perbankan Syari'ah

- a. Adanya tukang kredit yang memberikan pinjaman uang kepada masyarakat menunjukkan bahwa keberadaan bank syari'ah kurang tersosialisasi pada sebagian masyarakat. Di samping itu, sebagian masyarakat telah mengetahui keberadaan bank syari'ah, namun sulit diakses dengan alasan berada jauh dari tempat tinggal.
- b. Aktivitas responden dalam menabung dan meminjam uang di bank cukup besar, sehingga persepsi mereka cukup positif terhadap kinerja perbankan.
- c. Penilaian responden bank konvensional dan bank syari'ah hampir sama tentang bunga bank. Mereka lebih banyak menilai bunga bank subhat dan sedikit yang menyatakan haram. Dalam hal ini, faktor agama kurang signifikan bagi masyarakat dalam memilih bank syari'ah. Artinya, faktor lain seperti produk sesuai kebutuhan, menguntungkan secara agama dan ekonomi, dan sebagainya, juga dapat mempengaruhi persepsi masyarakat untuk memilih bank syari'ah.
- d. Persepsi masyarakat terhadap bank syari'ah dapat dipengaruhi oleh sikap keagamaan, sistem, mekanisme, tingkat aksesibilitas, dan keberadaan

- jaringan kantornya. Dalam hal ini, alasan masyarakat me
adalah kesesuaian dengan ajaran agama, penerape
pelayanan cepat, mudah prosedurnya, dan dekat den
- f. Sebagian besar responden banyak yang mengetahui
seperti *mudharabah*, *murabahah*, *wakalah*, dan produk lainnya. Ha
signifikan untuk lebih mensosialisasikan produk-produk bank syari'ah secara
intensif ataupun dengan menerapkan sistem "*jemput bola*".
- g. Bank syari'ah memiliki kelebihan daripada bank konvensional, antara lain
sesuai syari'at agama, sistem bagi hasil, bebas riba, tidak memberatkan, dan
karyawan baik, sopan dan ramah. Persepsi terhadap keunggulan bank
syari'ah ini perlu ditindaklanjuti dengan kebijakan, pemasaran produk dan
layanan yang langsung menyentuh kelompok potensial.

2. Potensi Masyarakat terhadap Prospek Pengembangan Perbankan Syari'ah

- a. Potensi masyarakat berdasarkan wilayah mencakup indikator-indikator
ekonomi dan non-ekonomi atau keagamaan. Indikator ekonomi meliputi
pekerjaan, penghasilan, aksesibilitas wilayah, sumber informasi, dan
keterjangkauan bank. Adapun indikator non-ekonomi atau keagamaan
mencakup peran dan posisi sosial dari tokoh agama dan tokoh masyarakat.
Dari aspek wilayah ini, bank syari'ah perlu melakukan kerjasama dengan
tokoh agama, tokoh masyarakat yang memiliki peran strategis dalam
mensosialisasikan bank syari'ah kepada masyarakat. Pada sisi lain, potensi
ekonomi yang ada di masing-masing wilayah Cirebon perlu direpson
secara positif baik dengan menambah jaringan kantor maupun program-

- program kerjasama dengan para pelaku ekonomi, serta mendirikan BPRS yang sudah dikenal di lapisan masyarakat.
- b. Potensi masyarakat berdasarkan karakteristik responden dikelompokkan menjadi dua, yaitu kelompok nasabah bank konvensional dan kelompok nasabah bank syari'ah. Adapun indikator yang digunakan pada masing-masing kelompok nasabah ini adalah kelompok potensial dari usia, suku bangsa, tingkat pendidikan, pekerjaan, bidang usaha, dan penghasilan. Berdasarkan potensi ini, bank syari'ah dapat melakukan kerjasama dengan institusi-institusi pemerintah maupun swasta untuk menjaring dana, sekaligus menawarkan produk-produknya kepada para pegawai atau pekerja sesuai dengan bidang usaha yang potensial di masing-masing wilayah Cirebon.
- c. Potensi masyarakat berdasarkan sikap keagamaan mencakup pandangan responden terhadap bunga bank, sistem bagi hasil, segmen pasar dari segi keyakinan agama, mayoritas agama, intensitas, dan fasilitas pemahaman agama. Potensi masyarakat di wilayah Cirebon yang mayoritas Muslim dengan sikap keagamaan yang kuat perlu ditindaklanjuti oleh pihak bank syari'ah melalui kerjasama dan pendekatan secara persuasif kepada tokoh agama/ulama/kyai, khususnya di pondok pesantren-pondok pesantren dengan basis keagamaan dan masyarakat yang sangat potensial.
- d. Potensi masyarakat berdasarkan produk dan fasilitas meliputi pengetahuan tentang produk dan inovasi serta variasinya, pengetahuan tentang fasilitas bank syari'ah berbasis IT, dan pembukaan jaringan kantor baru. Dalam hal

ini, bank syari'ah perlu terus-menerus melakukan inovasi terhadap layanan dan produk-produknya yang diminati masyarakat serta memudahkan mereka dalam mengakses dan bertransaksi dengan menambah jaringan kantor sesuai dengan potensi dan karakteristik yang dimiliki pada masing-masing wilayah Cirebon.

3. Persepsi dan Potensi Masyarakat terhadap Prospek Pengembangan Perbankan Syari'ah

- a. Analisis pengaruh persepsi masyarakat terhadap bank syari'ah menunjukkan bahwa persepsi masyarakat cukup signifikan dengan prospek pengembangan perbankan syari'ah di wilayah Cirebon. Aktivitas masyarakat dalam meminjam dan menabung, pengetahuan atas kelebihan dan kelemahan bank syari'ah, produk-produknya, dan pandangan terhadap bunga bank, hal ini menunjukkan bahwa masyarakat berusaha untuk mengetahui keberadaan bank syari'ah dan sikap positif berdasarkan pertimbangan agama dan ekonomi terhadap bank syari'ah. Persepsi tersebut membuktikan bahwa pengembangan perbankan syari'ah cukup prospektif di masa mendatang.
- b. Analisis pengaruh potensi masyarakat terhadap prospek pengembangan perbankan syari'ah menunjukkan bahwa potensi masyarakat (wilayah, karakteristik, sikap keagamaan, produk dan fasilitas) mempengaruhi keberadaan bank syari'ah. Artinya, jika potensi ini dikembangkan melalui kerjasama, penggunaan berbagai media dan pendekatan, serta layanan dan produk yang memfasilitasi kebutuhan masyarakat, maka perbankan

syari'ah dapat berkembang dengan mempertimbangkan potensi karakteristik kota/kabupaten di wilayah Cirebon.

- c. Analisis pengaruh persepsi dan potensi masyarakat terhadap prospek pengembangan perbankan syari'ah menunjukkan bahwa bank syari'ah dapat berkembang dengan indikator: (1) memiliki keunggulan, antara lain memberikan kesempatan berkembangnya usaha kecil, menunjukkan kewajiban bisnis dan keadilan, dan penerapan sistem bagi hasil; (2) produk inovatif dan variatif yang memfasilitasi kebutuhan pasar, seperti *rahn/gadai*, *qardhu hasan/dana kebajikan*, dan *ijarah/leasing*; dan (3) pelayanan/fasilitas berbasis IT, seperti *on-line banking*, memiliki ATM secara mandiri, dan *internet banking*.

4. Strategi Peningkatan Kinerja dan Pengembangan Produk serta Lembaga Perbankan Syariah.

a. Dari segi kinerja:

- 1) Konsistensi terhadap penerapan syari'ah sebagai strategi menggaet konsumen baru.
- 2) Peningkatan kegiatan perbankan syari'ah yang meng-*create* usaha produktif masyarakat.
- 3) Pihak bank syariah harus menawarkan fasilitas dan pelayanan agar berkembang, seperti, *on-line banking*, ATM secara mandiri, *internet banking* dan penambahan jaringan kantor
- 4) Melibatkan semua *stakeholder* dalam optimalisasi operasional bank syari'ah.

b. Dari segi pengembangan produk :

- 1) Melakukan edukasi dan komunikasi kepada masyarakat melalui : peningkatan intensitas, kuantitas, dan kualitas sosialisasi perbankan syari'ah dengan mendekati kalangan potensial masyarakat.
- 2) Pendekatan persuasif terhadap para pengusaha, khususnya pengusaha Muslim di Cirebon agar menjadi nasabah perbankan syari'ah.
- 3) Bank syariah harus memiliki keunggulan agar bisa berkembang. Keunggulan tersebut adalah: (1) memberikan kesempatan berkembangnya usaha kecil (2) menunjukkan kewajiban bisnis dan keadilan dan (3) bagi hasil sesuai keuntungan.

c. Dari segi kelembagaan:

- 1) Peningkatan kegiatan pendidikan dan pelatihan perbankan syari'ah untuk meningkatkan pemahaman masyarakat dan para praktisi perbankan syari'ah mengenai operasional bank syari'ah.
- 2) *Line financing*, yaitu linkage program antara bank umum syari'ah atau unit usaha syari'ah bank konvensional dengan BPRS dan BMT yang ada di daerah
- 3) Peningkatan mutu manajemen dan inovasi produk/layanan perbankan syari'ah
- 4) Pengembangan produk inovatif dan variatif yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat.

B. Rekomendasi

Berdasarkan hasil pembahasan di atas, maka untuk pengembangan perbankan syari'ah di wilayah Cirebon ke depan perlu diperhatikan hal-hal berikut ini :

1. Bank Indonesia (BI)

- a. BI mendorong pemerintah agar membuat kebijakan tentang Pengelolaan dan Penerimaan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIIH) yang dikelola oleh bank syari'ah/BPR Syariah di daerah.

- b. BI perlu mengeluarkan kebijakan tentang pendirian BPR Syariah dengan persyaratan minimum permodalan agar memiliki jaringan kantor di wilayah Cirebon.
2. Bank Syari'ah
- a. Perbankan syari'ah bekerja sama dengan pemerintah daerah, pihak swasta, pengusaha, institusi pendidikan dan keagamaan, Masyarakat Ekonomi Syari'ah (MES), tokoh agama, dan tokoh masyarakat dalam mensosialisasikan perbankan syari'ah, seperti untuk menambah jaringan kantor ke daerah-daerah dengan layanan dan produk yang sesuai dengan potensi masing-masing wilayah.
 - b. Perbankan syari'ah memfasilitasi sektor usaha masyarakat di wilayah Cirebon, seperti di Indramayu tentang pengadaan faktor-faktor produksi, perdagangan antar daerah dan ekspor, serta penjualan hasil-hasil produk kepada masyarakat; Kota/Kabupaten Cirebon tentang jasa dan industri; Kabupaten Majalengka tentang bidang usaha pertanian; dan Kabupaten Kuningan tentang usaha informal.
 - c. Pihak perbankan syari'ah melakukan kerjasama dengan para pengusaha lokal di wilayah Cirebon untuk menambah modal dalam operasionalnya.
 - d. Pihak bank syari'ah bekerja sama dengan BPR untuk mendirikan BPRS di daerah-daerah potensial di wilayah Cirebon, seperti Kecamatan Losari, Sindanglaut, Sumber, Arjawinangun, Indramayu, Jatibarang, Karangampel, Cilimus, Jatiwangi, atau Kadipaten.

- e. Meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap bank syari'ah melalui sosialisasi secara intensif dengan berbagai media dan pendekatan yang komprehensif, semisal menggunakan bahasa dan tokoh lokal, pendekatan kultural melalui Pesantren, MUI, atau lembaga pendidikan Islam.
3. Saran untuk masyarakat/tokoh masyarakat adalah ikut berpartisipasi dalam mensosialisasikan bank syari'ah kepada masyarakat, contohnya tentang hukum bunga bank dengan cara mengambil fatwa MUI.
4. Untuk penelitian selanjutnya, diperlukan kajian lebih lanjut tentang bagaimana meningkatkan kinerja perbankan syariah secara keseluruhan, antara lain kecukupan dana dari pihak ketiga untuk permodalan masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Syafi'i. 2003. *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Arikunto, Suahrsimi. 1996. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta : Rineka Cipta
- Effendi, W.N.(ed.) 2006. *Peluang dan Tantangan Bank Syari'ah di Indonesia*. Jakarta: Al-Kautsar Prima.
- Hamidi, Jazim (dkk.). 2006. *Penelitian Persepsi dan Sikap Masyarakat Santri Jawa Timur terhadap Bank Syari'ah*. Malang: Universitas Brawijaya.
- Irmanto, Johannes. 1997. *Pengaruh Informasi Akuntansi dan Non-Akuntansi Terhadap Kesiediaan Pemberian Kredit oleh Bank di Wilayah DKI Jakarta*. Thesis S.2. Yogyakarta: Fakultas Ekonomi UGM. .
- Kontjaraningrat. 1986. *Metode – Metode Penelitian Masyarakat*. Jakarta : Gramedia.
- Lewis, Mervyn K. dan Latifa M. Algaoud. 2004. *Perbankan Syari'ah: Prinsip, Praktik dan Prospek*. Jakarta: Serambi.
- Masri Singarimbun dan Sofian Effendi (Penyunting). 1982. *Metode Penelitian Survei*. Jakarta : LP3ES.
- Muhammad (ed.). 2006. *Bank Syari'ah: Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Muslehuddin, Muhammad. 2004. *Sistem Perbankan dalam Islam*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Nazir, Moh. 1997. *Metode Penelitian*. Jakarta : Ghalia Indonesia
- Ratnawati, Anni (dkk.). 2000. *Penelitian Bank Syari'ah: Potensi, Preferensi, dan perilaku Masyarakat di Wilayah Jawa Barat*. Bogor: Bank Indonesia dan IPB.
- Rudjito. 2002. "Beberapa Permasalahan Perbankan Syariah : Suatu Tinjauan Praktis". *Hukum Bisnis. Vol 20, Agustus-September*.
- Semiawan, Conny. 1979. *Prinsip dan Teknik Pengukuran dan Penilaian di dalam Dunia Pendidikan*. Jakarta: Mutiara.

Wawancara dengan Bapak Bernardus
Mikael, Kepala Desa, Kabupaten...

1. Bagaimana tanggapan Bapak Bernardus mengenai...
Pembangunan Desa...
2. Bagaimana tanggapan Bapak Bernardus mengenai...
Kegiatan Desa...
3. Bagaimana tanggapan Bapak Bernardus mengenai...
Kegiatan Desa...

LAMPIRAN

HASIL WAWANCARA

- 1. Bagaimana tanggapan Bapak Bernardus mengenai...
Kegiatan Desa...
- 2. Bagaimana tanggapan Bapak Bernardus mengenai...
Kegiatan Desa...
- 3. Bagaimana tanggapan Bapak Bernardus mengenai...
Kegiatan Desa...
- 4. Bagaimana tanggapan Bapak Bernardus mengenai...
Kegiatan Desa...
- 5. Bagaimana tanggapan Bapak Bernardus mengenai...
Kegiatan Desa...
- 6. Bagaimana tanggapan Bapak Bernardus mengenai...
Kegiatan Desa...
- 7. Bagaimana tanggapan Bapak Bernardus mengenai...
Kegiatan Desa...
- 8. Bagaimana tanggapan Bapak Bernardus mengenai...
Kegiatan Desa...
- 9. Bagaimana tanggapan Bapak Bernardus mengenai...
Kegiatan Desa...
- 10. Bagaimana tanggapan Bapak Bernardus mengenai...
Kegiatan Desa...