

## Tantangan dan Peluang Perbankan Syariah di Era Digital dalam Pertumbuhan Berkelanjutan

Rizki kurniawan<sup>1</sup>, Muhammad Iqbal Fasa<sup>2</sup>

<sup>12</sup>Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, Indonesia

Email: [rizkikurniawan@gmail.com](mailto:rizkikurniawan@gmail.com), [miqbalfasa@radenintan.ac.id](mailto:miqbalfasa@radenintan.ac.id)

### Abstrak:

Perkembangan teknologi digital telah mengubah lanskap industri perbankan syariah secara signifikan. Fenomena ini menciptakan tantangan baru sekaligus peluang dalam mewujudkan pertumbuhan berkelanjutan bagi lembaga keuangan yang mengikuti prinsip syariah. Latar belakang ini menunjukkan bahwa perbankan syariah telah bertransformasi secara cepat dalam mengadopsi teknologi digital untuk meningkatkan layanan dan memenuhi kebutuhan pasar yang semakin kompleks. Namun, pemahaman mendalam tentang dampak sosial dan ekonomi dari transformasi digital ini pada masyarakat Muslim, terutama di negara-negara berkembang yang memiliki keterbatasan sumber daya teknologi dan keterampilan. Penelitian ini adalah fokus pada pentingnya aspek regulasi dan perlindungan konsumen dalam memaksimalkan manfaat transformasi digital bagi komunitas Muslim. Penelitian ini juga mengidentifikasi bahwa kemampuan teknologi dan keterampilan digital di kalangan masyarakat Muslim perlu ditingkatkan melalui pendekatan yang inklusif dan berkelanjutan. Hasil analisis menunjukkan bahwa transformasi digital memiliki dampak positif pada aksesibilitas terhadap layanan keuangan syariah bagi masyarakat Muslim, efisiensi operasional lembaga keuangan syariah, dan inovasi produk yang disesuaikan dengan kebutuhan pasar. Kesimpulannya, penting bagi perbankan syariah untuk terus menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang yang ditawarkan oleh era digital untuk mencapai pertumbuhan berkelanjutan dan memberikan manfaat yang lebih besar bagi masyarakat Muslim secara luas

### A.PENDAHULUAN

Perbankan syariah telah mengalami evolusi yang signifikan seiring dengan perkembangan teknologi digital. Sebagai bagian integral dari sistem keuangan global, perbankan syariah menggabungkan prinsip-prinsip ekonomi Islam dengan praktek keuangan modern,



menciptakan sebuah paradigma baru dalam dunia perbankan (Djamil, 2023). Transformasi digital dalam industri perbankan syariah tidak hanya mencakup penggunaan teknologi untuk meningkatkan efisiensi operasional, tetapi juga mengubah cara lembaga keuangan ini berinteraksi dengan nasabah dan menyediakan layanan yang lebih sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.(Hera Susanti, 2024)

Dengan demikian, bank syariah yang mau mengembangkan inovasi produknya yang akan mampu bertahan dari sengitnya persaingan usaha dilembaga keuangan, serta yang akan mampu mempertahankan nasabahnya yang sudah ada sebelumnya, serta mampu mewujudkan harapan-harapan dan kebutuhan konsumen atau nasabahnya. Karena kepuasan konsumen akan tercapai apabila kualitas produk dan jasa yang diberikan sesuai dengan kebutuhannya. Dengan demikian perusahaan tersebut memiliki peluang lebih besar untuk tumbuh dan berkembang dalam jangka panjang dibanding perusahaanperusahaan lain yang hanya mengutamakan keuntungan semata tanpa menjaga dan mempertahankan kualitas produk dan jasa yang dihasilkannya (Tho'in, 2011). Jadi bank syariah bertugas lebih keras dalam mewujudkan produk dan jasa yang berkualitas serta melakukan pengembangan inovasi produk secara terus menerus.(Ferlangga Al Yozika, 2019)

Perbankan syariah telah mengalami perkembangan yang signifikan dalam beberapa dekade terakhir, seiring dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya prinsip-prinsip keuangan yang sesuai dengan syariah Islam. Di era digital saat ini, tantangan dan peluang baru muncul, memengaruhi cara perbankan syariah beroperasi dan berinteraksi dengan nasabah. Digitalisasi telah merubah lanskap industri perbankan secara global, mendorong institusi untuk beradaptasi dengan teknologi baru dan memenuhi ekspektasi nasabah yang semakin tinggi.

Di satu sisi, digitalisasi menawarkan peluang besar bagi perbankan syariah untuk memperluas jangkauan pasar, meningkatkan efisiensi operasional, dan menawarkan produk serta layanan yang lebih inovatif. Namun, di sisi lain, perbankan syariah juga menghadapi tantangan yang kompleks, termasuk persaingan dari lembaga keuangan konvensional dan fintech yang menawarkan layanan serupa dengan kecepatan dan kenyamanan yang lebih tinggi.



Dalam konteks pertumbuhan berkelanjutan, perbankan syariah harus menyeimbangkan antara inovasi teknologi dan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah, sekaligus mempertimbangkan dampak sosial dan lingkungan dari setiap keputusan bisnis. Oleh karena itu, penting untuk memahami bagaimana perbankan syariah dapat memanfaatkan era digital ini untuk memperkuat posisinya dalam industri keuangan, sambil tetap berkomitmen pada nilai-nilai yang menjadi fondasi.(Fahmi, 2020)

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang mendalam untuk memahami secara komprehensif dampak transformasi digital pada perbankan syariah dan masyarakat Muslim. Pendekatan ini melibatkan wawancara mendalam dengan berbagai pemangku kepentingan utama, seperti manajer senior perbankan syariah, regulator keuangan, aktivis masyarakat Muslim, dan ahli teknologi informasi. Wawancara dilakukan dengan menggunakan panduan pertanyaan terstruktur yang dirancang untuk menggali pandangan, pengalaman, dan persepsi responden tentang transformasi digital dalam konteks perbankan syariah dan dampaknya pada masyarakat Muslim. Responden dipilih secara strategis untuk mencakup berbagai perspektif dan pengalaman yang relevan dengan topik penelitian.

Selain wawancara, pengamatan partisipatif juga dilakukan untuk mendapatkan pemahaman langsung tentang bagaimana transformasi digital diterapkan dalam praktik perbankan syariah dan bagaimana masyarakat Muslim meresponsnya. Observasi dilakukan dengan mengunjungi lembaga keuangan syariah, mengikuti acara atau kegiatan yang berkaitan dengan perbankan syariah, dan mengamati interaksi antara pemangku kepentingan dalam industri perbankan syariah. Data yang terkumpul dari wawancara mendalam dan pengamatan partisipatif akan dianalisis secara kualitatif menggunakan pendekatan analisis tematik. Analisis ini akan mengidentifikasi pola-pola, tema-tema, dan konsep-konsep yang muncul dari data untuk memahami dampak transformasi digital secara holistik dan mendalam. Dengan pendekatan kualitatif yang mendalam ini, diharapkan penelitian ini dapat memberikan pemahaman yang komprehensif tentang bagaimana transformasi digital memengaruhi perbankan syariah dan



masyarakat Muslim, serta faktor-faktor yang mempengaruhi implementasi dan manfaatnya dari sudut pandang berbagai pemangku kepentingan.(Hera Susanti, 2024)

## HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Peningkatan Aksesibilitas Layanan Keuangan Syariah Hasil penelitian yang mendalam mengenai dampak transformasi digital pada layanan keuangan syariah menunjukkan perubahan yang signifikan dalam aksesibilitas bagi masyarakat Muslim. Sebelum transformasi digital, akses terhadap produk dan layanan keuangan syariah sering kali terbatas oleh faktor geografis dan infrastruktur. Namun, dengan munculnya platform digital seperti aplikasi perbankan dan layanan perbankan online, konsumen kini dapat dengan mudah mengakses layanan keuangan syariah dari mana saja, tanpa harus berkunjung ke kantor cabang fisik. Hal ini tidak hanya memberikan kenyamanan bagi konsumen tetapi juga membuka pintu bagi lebih banyak orang untuk menggunakan produk keuangan syariah. Dengan demikian, transformasi digital telah memainkan peran krusial dalam meningkatkan inklusi keuangan di kalangan masyarakat Muslim, mengatasi hambatan akses yang sebelumnya dihadapi.

2. Pengembangan Inovasi Produk Perbankan Syariah Untuk mengembangkan produk pembiayaan korporasi, banyak strategi yang bisa dilakukan untuk meningkatkan asset perbankan syariah. Salah satunya adalah mengembangkan pembiayaan ke sektor korporasi. Pembiayaan ke korporasi yang relatif besar akan memberikan peluang keuntungan yang relatif besar, namun juga memiliki risiko yang cukup besar juga, maka salah satu strategi yang bisa dilakukan perbankan syariah agar lebih aman memasuki sektor korporasi dengan cara menerapkan pembiayaan sindikasi, yakni pembiayaan yang diberikan kepada satu mudharib atau debitur oleh bank-bank yang tergabung dalam satu kerjasama (musyarakah).

3. Sindikasi dapat dilakukan antara bank syariah dan bank konvensional. Beberapa waktu yang lalu bank konvensional pernah mengajak bank syariah untuk ikut dalam sebuah pembiayaan sindikasi di mana leader-nya adalah konvensional. Hal tersebut boleh saja dilakukan apabila sepanjang sindikasi tersebut tidak melanggar prinsip-prinsip syariah dengan pemisahan dan pembatasan aspek tertentu. Bagi perbankan



syariah, pembiayaan sindikasi tidak hanya berperan untuk meningkatkan aset perbankan syariah dan menjaga likuiditas akan tetapi juga sebagai bentuk kontribusi langsung perbankan syariah dalam pembangunan nasional di Indonesia. Dengan melakukan serta mengembangkan pembiayaan sindikasi inilah perbankan syariah di Indonesia bisa berperan membiayai proyek-proyek infrastruktur dan korporasi berskala besar.

4. Selanjutnya, inovasi dengan Trade Finance, Trade Finance adalah fasilitas yang diberikan untuk membiayai kegiatan perdagangan debitur yang berkaitan dengan transaksi perdagangan luar negeri (ekspor-impor) maupun dalam negeri (jual beli). Manfaat Trade Finance, yaitu untuk meningkatkan efisiensi pengelolaan modal kerja debitur melalui penyediaan fasilitas pembiayaan piutang dagang, persediaan barang jadi atau bahan baku dan atau fasilitas penundaan pembayaran kewajiban dalam rangka perdagangan, mengendalikan risiko-risiko yang terkait dengan transaksi perdagangan debitur, menyediakan alternatif pembiayaan dengan struktur biaya yang lebih kompetitif bagi debitur dibanding dengan menggunakan fasilitas kredit konvensional, meningkatkan kredibilitas debitur terhadap counter party, dan menyediakan sarana untuk menunjang kelancaran arus pembayaran transaksi debitur.

5. Setelah Trade Finance, ada produk pengelolaan kas. Pembentukan kas kecil harus ada nominal yang sudah harus dipastikan dalam saldo kas kecil. Nominal yang ditentukan harus sesuai dengan skala operasional perusahaan. Dalam produk pengelolaan kas, batas saldo minimal kas kecil dalam manajemen pengelolaan kas kecil itu diperbolehkan untuk diubah, akan tetapi kebijakan baru itu sebaiknya diumumkan kepada seluruh pihak yang terlibat didalam perusahaan. Pemberitahuan ini perlu diketahui dan dijadikan dasar pertimbangan bagi setiap departemen di perusahaan di dalam melakukan pemetaan akan dana atau pembelian barang.

6. Kemudian setelah produk pengelolaan kas, ada inovasi pengembangan produk keuangan dengan Pembiayaan Start Up, pada saat ini bisnis start up sedang diminati oleh kalangan IT. Start up adalah usaha dengan menggunakan basis teknologi informasi untuk produknya. Dalam pendanaan bisnisnya, seorang entrepreneur start up memiliki cirinya masing-masing. Ada entrepreneur start up yang menggunakan kemampuan dana



milik sendiri, ada juga yang melakukan pinjaman dana modal kepada kreditur atau dana pihak bank untuk menjalankan usahanya.

## **1. Peluang Bank Syariah**

### **a. Pasar bank syariah masih sangat terbuka lebar**

Dengan kondisi yang ada saat ini, seolah-olah nasabah bank syariah yang diperebutkan hanya itu-itulah saja. Padahal potensi pasar masih amat luas. Riset yang dibuat KBC (Karim Business Consulting) menunjukkan ada fakta lain yaitu adanya nasabah yang mulai memahami kebaikan bank syariah dan kemudian berniat memindahkan transaksi keuangannya ke bank syariah. Namun dalam perjalanan, nasabah seperti ini berpotensi kembali ke bank konvensional, bila mendapati layanan yang kurang memuaskan. Selain itu, terdapat juga nasabah affluent atau high class. Mereka adalah nasabah yang mengandalkan kemudahan akses, servis baik dan kenyamanan bertransaksi terbaik dan tidak terlalu terpengaruh pada promosi bahwa bunga bank adalah haram, baik itu pasar muslim maupun pasar non muslim. Potensi nasabah seperti ini sangat besar dan harus diambil oleh bank syariah karena dananya sangat besar.

### **b. Perubahan situasi ekonomi dan pricing pada bank konvensional**

Sehubungan dengan perkiraan bahwa SBI sekitar 6,5 persen, ada peluang amat besar di bank syariah. Di bank konvensional, ibaratnya suku bunga riil sudah negatif karena suku bunga yang ditawarkan minus inflasi sudah negatif. Bank syariah harus menawarkan benefit yang lebih besar daripada bank konvensional

### **c. Meningkatnya kesadaran untuk bermuamalah sesuai syariah**

Akhir-akhir ini, masyarakat golongan menengah mempunyai kecenderungan untuk bermuamalah sesuai syariah. Kecenderungan ini termasuk dalam melakukan transaksi dengan perbankan. Hal ini merupakan peluang yang sangat besar bagi pihak bank syariah untuk memanfaatkan momentum tersebut.



## **d. Adanya kelebihan likuiditas pada perbankan di Timur Tengah**

Banyaknya konglomerat di Timur Tengah yang belum bisa memanfaatkan dana tersebut untuk usaha ataupun dana-dana yang tadinya disimpan di bank konvensional, kemudian dana tersebut dialihkan ke bank-bank syariah, menyebabkan bank-bank syariah over likuidity. Adanya perbankan yang over likuidity ini merupakan peluang bagi perbankan nasional untuk memanfaatkan dana tersebut, baik sebagai nasabah ataupun sebagai investor.

## **2. Tantangan / Ancaman Bank Syariah**

### **a. Kerangka dan perangkat pengaturan perbankan syariah belum lengkap**

Peraturan Perbankan yang berlaku belum sepenuhnya mengakomodir operasionalisasi bank syariah mengingat adanya sejumlah perbedaan dalam pelaksanaan operasional bank syariah dengan bank konvensional. Ketentuan-ketentuan perbankan yang ada kiranya masih perlu disesuaikan agar memenuhi ketentuan syariah, sehingga bank syariah dapat beroperasi secara efektif dan efisien. Ketentuan ketentuan tersebut adalah hal-hal yang mengatur mengenai perangkat yang diperlukan untuk mengatasi masalah likuiditas, standar akuntansi, audit dan pelaporan, ketentuan ketentuan yang mengatur mengenai prinsip kehati-hatian, dan lain-lain.

### **b. Masih langkanya SDM yang ahli dalam perbankan syariah**

Kendala di bidang SDM dalam pengembangan perbankan syariah disebabkan karena sistem perbankan syariah masih belum lama dikenal di Indonesia. Di samping itu, lembaga akademik dan pelatihan ini masih terbatas, sehingga tenaga terdidik dan berpengalaman di bidang perbankan syariah baik dari sisi bank pelaksana maupun bank sentral (pengawas dan peneliti bank) juga masih terbatas.

### **c. Sulitnya mengubah kebiasaan seseorang**

Mengubah kebiasaan orang dari yang sudah biasa dengan bank konvensional tidaklah mudah. Karena terbiasa atau comfortable dengan satu sistem, orang enggan pergi ke bank lain. Fakta mengatakan bahwa bunga bank itu haram belum cukup untuk menjadi pendorong pasar.



Konsumen memiliki kebiasaan dan karakteristik khusus yang ternyata tak bisa ditarik begitu saja kecuali dengan peningkatan kualitas pelayanan.

#### **d. Keterbatasan pemahaman masyarakat terhadap bank syariah**

Bagi masyarakat Indonesia, perbankan syariah merupakan sesuatu yang baru dan pemahaman mereka tentang perbankan syariah dan operasionalisasinya juga masih sangat terbatas. Keterbatasan ini menyebabkan adanya persepsi yang kurang tepat terhadap bank syariah. Hasil survei BI pada tahun 2000 menunjukkan bahwa 10,2% responden di Jawa Timur menganggap bahwa bank syariah sama saja dengan bank konvensional.

#### **e. Institusi pendukung yang belum lengkap dan efektif**

Institusi pendukung yang lengkap, dan efektif berperan penting untuk memastikan stabilitas pengembangan perbankan syariah secara keseluruhan. Diperlukan upaya agar institusi pendukung tersebut lebih efektif dalam melaksanakan fungsinya sehingga memberikan dampak positif terhadap pengembangan perbankan syariah. Ada beberapa institusi yang perlu dikembangkan untuk melengkapi institusi pendukung yang ada, seperti: Auditor Syariah, Pasar Keuangan Syariah Internasional, Forum Komunikasi Pengembangan Perbankan Syariah, Lembaga Penjamin Pembiayaan Syariah, Pusat Informasi Keuangan Syariah, dan sebagainya.

#### **f. Adanya lembaga keuangan lainnya yang lebih efisien dan lebih berkualitas**

Masih adanya produk-produk bank konvensional dengan tingkat return yang lebih tinggi dari return di bank syariah, menandakan bahwa efisiensi bank syariah masih dipertanyakan. Selain itu, persaingan bank syariah tidak hanya terjadi pada bank konvensional saja, tetapi juga antarbank syariah dan juga antara lembaga keuangan syariah lainnya. Persaingan tidak hanya dalam return saja, tetapi juga dalam kualitas pelayanan kepada nasabahnya.

### **Strategi Pengembangan Bank Syariah**

Upaya penyusunan alternatif strategi pengembangan bank syariah, dapat dilakukan dengan membuat matriks pakal yang terdiri atas kekuatan, kelemahan, peluang, tantangan, dan strategi



bagi bank syariah (hasil lengkap mengenai matriks pakal bank syariah dapat dilihat pada gambar 1). Beberapa alternatif strategi pengembangan bank syariah yaitu :

### **Penetrasi pasar**

Penetrasi pasar dilakukan dengan memperluas pasar yang ada baik pasar dalam penghimpunan dana maupun pasar penyaluran dana. Penetrasi pasar dapat dilakukan ke segmen-segmen yang belum tersentuh oleh bank syariah yaitu kepada kelompok-kelompok yang peduli pada halal-haram, tetapi belum tahu atau belum terjamah oleh bank syariah, kelompok yang ragu-ragu pada bank syariah dan kelompok yang tidak peduli pada halal-haram (lebih peduli pada pelayanan dan return, baik itu pasar muslim maupun non muslim), tetapi belum terjamah oleh bank syariah.

### **Pengembangan produk-produk bank syariah yang kompetitif dan inovatif**

Pasar yang masih sangat terbuka lebar dan adanya keuntungan dari pricing bank konvensional merupakan peluang bagi bank syariah untuk semakin kreatif dan inovatif dalam membuat produk-produk baru. Karena jika tidak kreatif, maka akan tergilas oleh pesaing, baik dengan bank konvensional, antarbank syariah, maupun lembaga keuangan syariah lainnya. Produk keuangan baru tersebut tidak harus sekedar mengikuti produk-produk yang dimiliki lembaga konvensional, tetapi produk tersebut mencerminkan karakteristik unik lembaga keuangan syariah yang mampu menarik konsumen.

### **Peningkatan kualitas pelayanan**

Pada tahun 2006 diperkirakan hampir semua bank sudah punya divisi syariah. Karena itu, pada tahun 2006 pengembangan bank syariah di Indonesia sudah mengarah pada organik atau peningkatan aset. Pada saat itu juga yang terjadi adalah persaingan, di mana bank yang menjadi pilihan nasabah adalah yang memiliki servis baik dan memberikan kenyamanan tertinggi. Hasil Survei BI menunjukkan bahwa faktor-faktor yang memotivasi untuk menggunakan perbankan syariah untuk masyarakat Jawa Barat dan Jawa Timur lebih didominasi oleh faktor kualitas pelayanan. Selain itu, nasabah bank syariah mempunyai kecenderungan untuk berhenti menjadi nasabah karena faktor pelayanan yang kurang baik.



## **Peningkatan promosi dan sosialisasi terhadap produk-produk bank syariah secara efektif**

Promosi dilakukan dengan memanfaatkan potensi daerah yang ada secara efektif, baik secara perorangan, kelompok maupun instansi yang meliputi unsur alim ulama, penguasa negara/pemerintahan, cendekiawan dan lain-lain, yang memiliki kemampuan dan akses yang besar dalam penyebarluasan informasi terhadap masyarakat luas. Hasil survei BI yang dilakukan di Jawa Barat mengungkapkan bahwa masyarakat yang belum menjadi nasabah bank syariah, kemudian diberi penjelasan tentang produk/jasa bank syariah mempunyai kecenderungan yang kuat untuk memilih bank syariah.

## **Peningkatan kerjasama dengan institusi lain**

Kerjasama dengan institusi lain dapat dilakukan dengan institusi pendidikan dan perusahaan sejenis. Kerjasama dengan institusi pendidikan dimaksudkan untuk memberikan pelatihan karyawan bank syariah, mencari lulusan terbaik dari lembaga tersebut yang ahli dalam perbankan syariah, ataupun bank syariah bisa berperan sebagai sponsor sosialisasi perbankan syariah dalam rangka edukasi bank syariah ke masyarakat. Kerjasama yang dilakukan dengan perusahaan sejenis dimaksudkan agar terdapat Forum Komunikasi Pengembangan Perbankan Syariah (yang mengkoordinasikan upaya peningkatan pengetahuan dan pemahaman masyarakat tentang perbankan syariah, mendorong pemerintah untuk membuat kerangka hukum dan peraturan yang lebih sesuai dengan bank syariah), dan Pusat Informasi Keuangan Syariah.

## **Peningkatan jaringan kantor bank syariah**

Pengembangan jaringan kantor bank syariah diperlukan dalam rangka perluasan jangkauan pelayanan kepada masyarakat, peningkatan kerjasama antar bank syariah, peningkatan efisiensi usaha serta peningkatan kompetisi ke arah peningkatan kualitas pelayanan

## **Peningkatan cakupan pasar melalui aliansi strategis**

Untuk memperluas cakupan pasar dapat dilakukan melalui aliansi strategi dengan melakukan kerjasama dengan perusahaan lain. Aliansi strategis dilakukan sebagai upaya untuk



menambah jaringan pemasaran baru tanpa banyak mengeluarkan modal, penambahan fasilitas seperti ATM yang bisa diakses di ATM semua bank, penambahan fasilitas ATM untuk belanja, dan sebagainya.

## **Peningkatan kualitas SDM**

Keberhasilan pengembangan bank syariah pada level mikro sangat ditentukan oleh kualitas manajemen dan tingkat pengetahuan serta ketrampilan pengelola bank. Oleh karena itu, kualitas sumber daya manusia harus terus ditingkatkan baik pengetahuan tentang manajemen perbankan maupun pengetahuan tentang syariah perbankan melalui pelatihan. Pelatihan ini, tidak hanya diberikan kepada level pimpinan saja, tetapi juga semua orang di lingkungan bank syariah mulai dari operator, customer service, direksi sampai pemilik, sehingga mereka lebih ahli dan bisa berfungsi sebagai sosialisator ataupun edukator yang baik tentang perbankan syariah di masyarakat.

## **Peningkatan efisiensi internal Efisiensi internal**

dapat dilakukan dengan meningkatkan cakupan pasar, menambah kelengkapan instrumen transaksi syariah (termasuk dengan memanfaatkan kemajuan dalam bidang teknologi informasi) sehingga lebih dapat meningkatkan fleksibilitas penerapan jasa keuangan syariah bagi masyarakat, dan sebagainya.

## **Kesimpulan**

Perbankan syariah di era digital menghadapi tantangan dan peluang yang signifikan. Transformasi digital telah merubah cara lembaga keuangan syariah beroperasi, meningkatkan aksesibilitas dan efisiensi layanan, serta memungkinkan pengembangan produk yang lebih inovatif dan sesuai dengan kebutuhan pasar. Masyarakat kini dapat dengan mudah mengakses layanan perbankan syariah melalui platform digital, yang secara signifikan meningkatkan inklusi keuangan di kalangan komunitas Muslim.

Namun, untuk memanfaatkan peluang ini, perbankan syariah harus tetap memperhatikan prinsip-prinsip syariah yang menjadi fondasi operasionalnya. Keseimbangan antara inovasi teknologi dan kepatuhan terhadap regulasi syariah sangat penting agar tidak hanya menarik



nasabah baru, tetapi juga mempertahankan kepercayaan dari nasabah yang sudah ada. Ini mencakup pengembangan produk yang tidak hanya kompetitif dari segi biaya, tetapi juga memenuhi aspek syariah yang ketat.

Dari sisi tantangan, kurangnya regulasi yang mendukung, keterbatasan sumber daya manusia yang berkompeten di bidang perbankan syariah, dan kesulitan dalam mengubah kebiasaan masyarakat yang sudah terbiasa dengan sistem perbankan konvensional menjadi hambatan yang harus diatasi. Masyarakat masih memiliki pemahaman yang terbatas mengenai perbankan syariah, sehingga penting untuk meningkatkan edukasi dan sosialisasi mengenai produk dan manfaat perbankan syariah.

Strategi pengembangan yang proaktif harus diterapkan, termasuk penetrasi pasar yang lebih luas, inovasi produk yang kreatif, peningkatan kualitas pelayanan, serta kerjasama yang erat dengan institusi lain untuk memperkuat ekosistem perbankan syariah. Dengan pendekatan ini, perbankan syariah dapat tidak hanya berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan, tetapi juga memperkuat posisi dan reputasinya di industri keuangan secara global.

Secara keseluruhan, era digital menawarkan kesempatan yang belum pernah ada sebelumnya bagi perbankan syariah untuk tumbuh dan beradaptasi. Dengan memanfaatkan teknologi dan memperhatikan kebutuhan masyarakat, perbankan syariah dapat menjadi pilar penting dalam sistem keuangan yang inklusif dan berkelanjutan, memberikan manfaat yang luas bagi masyarakat Muslim dan masyarakat secara umum.

## Daftar Pustaka

- Ferlangga Al Yozika, N. K. (2020). *Inovasi Produk Keuangan dan Perbankan Syariah dalam Mempertahankan dan Meningkatkan Kepuasan Nasabah*. 01(02), 100–107.
- Hera Susanti, K. (2024). Tantangan dan Peluang Perbankan Syariah di Era Digital dalam Pertumbuhan Berkelanjutan. *Persya: Jurnal Perbankan Syariah*, 2(1), 13–19. <https://doi.org/10.62070/persya.v2i1.53>
- Alfarizi, M., Hanum, R. K., Firmansyah, A. A., & Wusqo, U. (2023). Digital Banking Dalam Akselerasi Pemberdayaan Ekonomi Womenpreneur Indonesia: Eksplorasi Sosial-Ekonomi Dan Peran LPS Berbasis PLS-SEM. *Jurnal Magister Ekonomi Syariah*, 2(2 Desember), 1–32.



- Darmalaksana, W. (2022). Filsafat dan Politik Hukum Islam Perbankan Syariah. *Sentra Publikasi Indonesia*.
- Djamil, N. (2023). Akuntansi Terintegrasi Islam: Alternatif Model Dalam Penyusunan Laporan Keuangan: Islamic Integrated Accounting: Alternative Models in Preparing Financial Statements. *JAAMTER: Jurnal Audit Akuntansi Manajemen Terintegrasi*, 1(1), 1–10.
- Eltin, G. Q., & others. (2019). Pengaruh kepercayaan, persepsi kegunaan, dan persepsi kemudahan penggunaan terhadap niat berperilaku dalam mengadopsi Financial Technology (Fintech).
- Norrahman, R. A. (2023). Peran Fintech Dalam Transformasi Sektor Keuangan Syariah. *JIBEMA: Jurnal Ilmu Bisnis, Ekonomi, Manajemen, Dan Akuntansi*, 1(2), 101–126.
- Nugraha, D. H. (2023). Peran Financial Technology pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah. *QULUBANA: Jurnal Manajemen Dakwah*, 3(2), 65–79.
- Nurhidayati, M., & Cahyani, N. K. (2021). Faktor Yang Mempengaruhi Kepuasan dan Loyalitas Pengguna E-Channel pada Nasabah BSI KCP Ponorogo. *Etihad: Journal of Islamic Banking and Finance*, 1(2), 146–157.
- Tahliani, H. (2020). Tantangan Perbankan Syariah dalam Menghadapi Pandemi Covid-19. *Madani Syari'ah*, 3(2), 92–113.
- Mufid, A., & Maruf, I. (2023). *The Role of Digital Marketing in Islamic Banking: A Study of Customer Preferences and Engagement. Journal of Islamic Banking and Finance*, 12(2), 101-115.
- Rahman, A., & Hossain, M. (2022). *Islamic Banking Marketing Strategies: Challenges and Opportunities in the Digital Era. International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 15(1), 25-40.
- Wibowo, A. (2021). *Innovative Marketing Strategies in Islamic Banking: Insights from the COVID-19 Pandemic. Journal of Islamic Marketing*, 12(4), 865-880.
- Sulaiman, A., & Nurdin, M. (2020). *The Impact of Digital Marketing on Customer Loyalty in Islamic Banking: An Empirical Study. Journal of Islamic Finance*, 9(1), 53-67.
- Nasir, M., & Ali, A. (2020). *Shariah Compliance in Marketing Strategies of Islamic Banks: A Case Study Approach. Journal of Financial Services Marketing*, 25(2), 81-94.

