

# **Manajemen strategis dalam membangun keunggulan bersaing pada perbankan syariah: pendekatan inovatif menuju pertumbuhan berkelanjutan**

**Rusydan Akmal Al Arham**

Program studi Perbankan Syariah, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang  
e-mail: sayarusydan16@gmail.com

**Kata Kunci:**

Manajemen, Strategi,  
Keunggulan Bersaing,  
Perbankan Syariah, Inovatif

**Keywords:**

Management, Strategy,  
Competitive Advantage,  
Sharia Banking, Innovative

## **ABSTRAK**

Penelitian ini menganalisis strategi untuk membangun keunggulan bersaing pada perbankan syariah dengan menggunakan pendekatan manajemen strategis. Peneliti mengidentifikasi keunggulan bersaing yang ada, merumuskan strategi utama, serta mengimplementasikan dan mengevaluasi strategi tersebut. Hasil analisis menunjukkan bahwa perbankan syariah mampu mencapai keunggulan bersaing melalui inovasi produk dan layanan, peningkatan kualitas layanan, penguatan branding dan edukasi, pengembangan jaringan dan kemitraan, optimalisasi manajemen risiko, efisiensi operasional, fokus pada segmen pasar potensial, serta penguatan permodalan. Untuk menerapkan strategi ini, diperlukan perencanaan yang matang, komunikasi yang efektif, dan evaluasi yang teratur. Tantangan seperti resistensi terhadap perubahan, keterbatasan sumber daya, dan ketidakpastian ekonomi dapat diatasi dengan pendekatan yang tepat. Kesimpulan penelitian ini menekankan bahwa manajemen strategis sangat penting dalam membangun keunggulan bersaing berkelanjutan bagi perbankan syariah di tengah persaingan global, sambil tetap menjaga kepatuhan pada prinsip-prinsip syariah.

## **ABSTRACT**

This research analyzes strategies for building competitive advantage in sharia banking using a strategic management approach. Researchers identify existing competitive advantages, formulate main strategies, and implement and evaluate these strategies. The analysis results show that sharia banking is able to achieve competitive advantage through product and service innovation, improving service quality, strengthening branding and education, developing networks and partnerships, optimizing risk management, operational efficiency, focusing on potential market segments, and strengthening capital. To implement this strategy, careful planning, effective communication and regular evaluation are needed. Challenges such as resistance to change, resource limitations, and economic uncertainty can be overcome with the right approach. The conclusion of this research emphasizes that strategic management is very important in building sustainable competitive advantage for sharia banking amidst global competition, while maintaining compliance with sharia principles.

## **Pendahuluan**

Manajemen strategis berperan krusial dalam menciptakan keunggulan bersaing yang berkelanjutan, terutama dalam industri dinamis seperti perbankan syariah. Sebagai salah satu sektor keuangan yang berkembang pesat di berbagai negara, perbankan syariah dihadapkan pada tantangan untuk terus berinovasi dan menjaga daya saingnya di tengah persaingan global. Dengan menerapkan strategi yang tepat, bank syariah tidak hanya mampu bertahan, tetapi juga berkembang secara signifikan, sambil tetap mematuhi prinsip-prinsip syariah (Gunawan Aji et al., 2023). Keunggulan bersaing dalam perbankan syariah dapat dicapai dengan berbagai strategi, seperti mengembangkan



*This is an open access article under the CC BY-NC-SA license.*

*Copyright © 2023 by Author. Published by Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.*

produk inovatif yang memenuhi kebutuhan nasabah modern, memanfaatkan teknologi digital, dan mengoptimalkan operasional. Melalui manajemen strategis, bank syariah dapat menganalisis lingkungan eksternal dan internal mereka, mengidentifikasi peluang serta tantangan, dan merumuskan langkah-langkah efektif. Strategi ini memastikan bahwa layanan yang diberikan tidak hanya relevan, tetapi juga menawarkan nilai tambah yang signifikan dibandingkan dengan para pesaing. Dalam era digitalisasi dan perubahan ekonomi yang cepat, pendekatan inovatif menjadi kunci untuk mencapai pertumbuhan berkelanjutan. Bank syariah yang dapat beradaptasi dengan teknologi dan tren terbaru, sambil tetap menjaga integritas syariah, akan memiliki peluang lebih besar untuk unggul di pasar. Oleh karena itu, manajemen strategis berperan sebagai fondasi penting dalam upaya perbankan syariah meraih keunggulan bersaing yang berkelanjutan(Niswah & Tambunan, 2022).

## Pembahasan

Manajemen strategi melibatkan proses perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian keputusan strategis yang bertujuan mencapai sasaran jangka panjang organisasi. Proses ini mencakup analisis mendalam terhadap faktor internal dan eksternal organisasi untuk mengidentifikasi peluang, ancaman, kekuatan, dan kelemahan yang memengaruhi kinerja. Berdasarkan analisis tersebut, organisasi merumuskan langkah-langkah strategis, melaksanakannya dengan mengalokasikan sumber daya secara optimal, serta mengevaluasi hasil untuk memastikan pencapaian tujuan secara efektif dan efisien(Gunawan Aji et al., 2023). Manajemen melibatkan serangkaian aktivitas untuk mengelola sumber daya dalam organisasi guna mencapai hasil yang diinginkan secara efektif dan efisien. Proses ini meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian yang dilakukan oleh manajer atau pemimpin agar semua elemen organisasi bekerja selaras menuju tujuan yang telah ditetapkan. Manajemen tidak hanya mengelola sumber daya manusia, tetapi juga mencakup sumber daya keuangan dan fisik, serta kemampuan untuk berkomunikasi dan memotivasi tim.

Strategi merupakan upaya yang dilakukan oleh individu atau organisasi untuk merencanakan langkah-langkah dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Dalam proses ini, strategi memanfaatkan keterampilan, seni, dan sumber daya yang tersedia agar hasil dapat dicapai dengan lebih efektif dan efisien, serta menghasilkan keuntungan yang diharapkan(Justralina, 2015).Keunggulan bersaing (competitive advantage) adalah kemampuan suatu perusahaan untuk memperoleh keuntungan lebih tinggi dibandingkan pesaing dalam industri yang sama. Keunggulan ini dicapai melalui karakteristik dan sumber daya perusahaan yang memungkinkan mereka untuk unggul dalam kinerja. Keunggulan bersaing tidak hanya berfokus pada hasil akhir, tetapi juga mencakup berbagai aktivitas perusahaan, seperti inovasi produk, strategi pemasaran, dan dukungan layanan yang mereka tawarkan.(Syahreza et al., 2023).Perbankan syariah adalah sistem perbankan yang beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariat Islam. Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 tahun 2008, perbankan syariah mencakup semua kegiatan usaha bank yang dijalankan sesuai dengan hukum Islam, termasuk lembaga perbankan dan unit usaha syariah. Sistem ini dirancang untuk menghindari praktik-praktik yang dilarang dalam Islam, seperti riba (bunga), gharar

(ketidakpastian), dan maysir (perjudian) (Justralina, 2015). Inovatif merujuk pada kemampuan untuk menciptakan atau memperkenalkan sesuatu yang baru dengan memberikan nilai tambah. Secara umum, inovatif menggambarkan sifat atau tindakan yang berfokus pada pembaruan, di mana individu atau organisasi berusaha mengembangkan ide, produk, atau proses yang berbeda dari yang telah ada sebelumnya.

### **Identifikasi Keunggulan Bersaing yang Ada**

Keunggulan bersaing adalah faktor yang membedakan suatu perusahaan dari pesaingnya dan memberikan nilai tambah bagi pelanggan. Dalam perbankan syariah, keunggulan bersaing ini sangat krusial untuk menarik nasabah dan mempertahankan pangsa pasar (Lestari et al., 2020). Keunggulan bersaing dalam perbankan syariah dapat dikategorikan menjadi beberapa aspek, antara lain:

#### **Nilai-nilai Syariah yang Kuat**

1. **Kredibilitas:** Bank syariah yang konsisten menerapkan prinsip-prinsip syariah akan lebih dipercaya oleh nasabah yang menjunjung tinggi nilai-nilai agama.
2. **Transparansi:** Proses bisnis yang transparan dan terbuka akan membangun kepercayaan nasabah.
3. **Etika Bisnis:** Penerapan etika bisnis yang baik akan membedakan bank syariah dengan bank konvensional.

#### **Produk dan Layanan Inovatif**

1. **Produk yang sesuai dengan syariah:** Pengembangan produk keuangan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah dan tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
2. **Digitalisasi:** Penggunaan teknologi digital untuk memberikan kemudahan akses bagi nasabah, seperti mobile banking, internet banking, dan layanan digital lainnya.
3. **Personalisasi:** Penawaran produk dan layanan yang disesuaikan dengan kebutuhan individu atau segmen pasar tertentu.

#### **Kualitas Layanan**

1. **Pelayanan prima:** Memberikan pelayanan yang cepat, ramah, dan profesional.
2. **Jaringan yang luas:** Membangun jaringan cabang dan ATM yang luas untuk memudahkan akses nasabah.
3. **Solusi yang komprehensif:** Menyediakan solusi keuangan yang komprehensif untuk memenuhi berbagai kebutuhan nasabah.

#### **Kemitraan Strategis**

1. **Kemitraan dengan lembaga keuangan lainnya:** Kolaborasi dengan bank syariah lain atau lembaga keuangan konvensional untuk memperluas jaringan dan jangkauan layanan.
2. **Kemitraan dengan UMKM:** Mendukung pengembangan UMKM syariah melalui program pembiayaan dan pendampingan.
3. **Kemitraan dengan pemerintah:** Bekerjasama dengan pemerintah dalam program-program sosial dan pembangunan.

### Sumber Daya Manusia yang Kompeten

1. **SDM yang berkualitas:** Memiliki karyawan yang kompeten, memiliki pengetahuan tentang produk dan layanan syariah, serta memiliki etika kerja yang tinggi.
2. **Pengembangan SDM:** Melakukan pelatihan dan pengembangan SDM secara berkelanjutan untuk meningkatkan kualitas layanan.

### Strategis dalam Membangun Keunggulan Bersaing pada Perbankan Syariah

Keunggulan bersaing dalam perbankan syariah tidak hanya sekadar menawarkan produk dan jasa keuangan yang sama seperti bank konvensional. Sebaliknya, bank syariah harus mampu memberikan nilai tambah yang unik, yang berlandaskan pada prinsip-prinsip syariah dan kebutuhan nasabah yang semakin beragam(Mahfud, 2020). Berikut adalah beberapa strategi utama untuk membangun keunggulan bersaing pada perbankan syariah:

#### **Inovasi produk dan layanan**

Inovasi produk dan layanan menjadi salah satu strategi utama bagi perbankan syariah untuk menjaga daya saing dan menarik minat nasabah yang semakin beragam. Dalam konteks ini, inovasi tidak hanya terbatas pada pengembangan fitur-fitur baru, tetapi juga mencakup cara menghadirkan produk dan layanan yang lebih relevan, sejalan dengan nilai-nilai syariah, serta memenuhi kebutuhan nasabah yang terus berkembang.

#### **Peningkatan kualitas layanan**

Peningkatan kualitas layanan dalam perbankan syariah adalah investasi jangka panjang yang akan memberikan manfaat signifikan bagi bank dan nasabahnya. Dengan menerapkan strategi yang tepat, bank syariah dapat membangun reputasi yang baik, meningkatkan loyalitas nasabah, dan meraih pertumbuhan yang berkelanjutan.

#### **Penguatan branding dan edukasi**

Penguatan branding dan edukasi adalah investasi jangka panjang yang akan memberikan manfaat signifikan bagi perbankan syariah. Dengan membangun branding yang kuat dan menyediakan edukasi yang efektif, bank syariah dapat menciptakan kepercayaan nasabah, meningkatkan pangsa pasar, dan berkontribusi pada pengembangan ekonomi syariah.

#### **Pengembangan jaringan dan kemitraan**

Pengembangan jaringan dan kemitraan adalah salah satu strategi utama bagi perbankan syariah untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan. Dengan menjalin kerja sama dengan berbagai pihak, bank syariah dapat memperluas jangkauan layanan, meningkatkan inovasi, dan memberikan nilai tambah bagi nasabah.

#### **Optimalisasi manajemen risiko**

Optimalisasi manajemen risiko adalah investasi jangka panjang yang sangat penting bagi perbankan syariah. Dengan menerapkan sistem manajemen risiko yang efektif, bank syariah dapat meningkatkan daya tahan dan keberlanjutan bisnis, serta memberikan kepastian kepada nasabah dan pemangku kepentingan lainnya.

## Efisiensi operasional

Efisiensi operasional adalah salah satu kunci keberhasilan bagi perbankan syariah. Dengan terus berupaya meningkatkan efisiensi, bank syariah dapat meningkatkan profitabilitas, menyediakan layanan yang lebih baik kepada nasabah, dan memperkuat posisi kompetitif.

## Fokus pada segmen pasar potensial

Dengan memfokuskan perhatian pada segmen pasar yang potensial, perbankan syariah dapat mendorong pertumbuhan bisnis, memperkuat posisi kompetitif, dan memberikan kontribusi yang lebih besar bagi masyarakat.

## Penguatan permodalan

Penguatan permodalan adalah investasi jangka panjang yang sangat penting bagi perbankan syariah. Dengan memiliki modal yang kuat, bank syariah dapat tumbuh secara berkelanjutan, memberikan kontribusi yang lebih besar bagi perekonomian, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

## Implementasi Strategi dan Evaluasi dalam Penguatan Permodalan Perbankan Syariah

Implementasi strategi penguatan permodalan memerlukan perencanaan yang matang, komunikasi yang efektif, dan evaluasi yang berkelanjutan. Dengan melakukan evaluasi secara berkala, bank syariah dapat mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki dan menyesuaikan strategi agar tetap relevan dengan kondisi bisnis yang dinamis (Ana & Zunaidi, 2022).

## Tahapan Implementasi

### a. Perencanaan yang Detail

- **Timeline:** Menetapkan jadwal yang jelas untuk setiap aktivitas dalam rencana penguatan permodalan.
- **Alokasi Sumber Daya:** Menentukan sumber daya yang dibutuhkan, baik itu sumber daya manusia, teknologi, maupun finansial.
- **Identifikasi Risiko:** Mengidentifikasi potensi risiko yang dapat menghambat pelaksanaan strategi dan menyusun rencana mitigasi.

### b. Komunikasi yang Efektif

- **Komunikasi Internal:** Mensosialisasikan strategi kepada seluruh karyawan dan memastikan mereka memahami peran masing-masing.
- **Komunikasi Eksternal:** Membangun komunikasi yang baik dengan regulator, investor, dan nasabah.

### c. Monitoring dan Evaluasi

- **Key Performance Indicators (KPIs):** Menetapkan indikator kinerja kunci untuk mengukur keberhasilan pelaksanaan strategi.
- **Laporan Berkala:** Menyusun laporan berkala untuk memantau kemajuan dan mengidentifikasi masalah yang muncul.

- **Tinjauan Manajemen:** Melakukan tinjauan manajemen secara berkala untuk mengevaluasi efektivitas strategi dan melakukan penyesuaian jika diperlukan(Gunawan Aji et al., 2023).

## Evaluasi Kinerja

Evaluasi kinerja merupakan langkah penting untuk mengukur keberhasilan strategi penguatan permodalan. Beberapa aspek yang perlu dievaluasi antara lain:

- a. Kinerja Keuangan:
  1. Pertumbuhan modal inti
  2. Rasio kecukupan modal (CAR)
  3. Profitabilitas
- b. Kinerja Operasional:
  1. Efisiensi biaya
  2. Kualitas asset
- c. Kepuasan Nasabah:
  1. Tingkat kepuasan nasabah
  2. Jumlah nasabah baru
- d. Lingkungan Eksternal:
  1. Perubahan regulasi
  2. Kondisi ekonomi makro

## Tantangan dan Solusi

- a. Resistensi Perubahan: Solusi: Komunikasi yang efektif, pelatihan, dan insentif dapat membantu mengatasi resistensi.
- b. Keterbatasan Sumber Daya: Solusi: Prioritaskan kegiatan yang paling penting dan mencari sumber daya tambahan jika diperlukan.
- c. Ketidakpastian Ekonomi: Solusi: Simulasi skenario dan pengembangan rencana kontingensi.

## Kesimpulan dan Saran

Manajemen strategis berperan krusial dalam membangun keunggulan bersaing yang berkelanjutan bagi perbankan syariah di tengah persaingan global yang semakin ketat. Keunggulan ini dapat dicapai melalui beberapa pendekatan utama, seperti inovasi produk dan layanan yang selaras dengan prinsip syariah dan kebutuhan nasabah, peningkatan kualitas layanan dengan dukungan sumber daya manusia yang kompeten, penguatan branding disertai edukasi masyarakat, pengembangan jaringan dan kemitraan strategis, optimalisasi manajemen risiko, efisiensi operasional, fokus pada segmen pasar yang potensial, serta penguatan permodalan. Implementasi strategi-strategi tersebut membutuhkan perencanaan yang matang dengan timeline dan alokasi sumber daya yang jelas, komunikasi yang efektif baik secara internal maupun eksternal, serta pemantauan dan evaluasi berkala menggunakan indikator kinerja utama (KPI). Evaluasi kinerja harus mencakup berbagai aspek, termasuk keuangan, operasional, kepuasan nasabah, dan faktor-faktor eksternal yang dapat memengaruhi kinerja bank.

Dalam proses implementasi, bank syariah mungkin menghadapi berbagai tantangan, seperti resistensi terhadap perubahan, keterbatasan sumber daya, dan ketidakpastian ekonomi. Namun, tantangan-tantangan ini dapat diatasi dengan komunikasi yang efektif, prioritisasi kegiatan, dan perencanaan kontingensi yang matang. Keberhasilan dalam menerapkan strategi-strategi ini memungkinkan bank syariah untuk tidak hanya bertahan, tetapi juga tumbuh secara signifikan sambil tetap menjaga kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah, sehingga dapat memberikan kontribusi positif bagi perkembangan ekonomi syariah secara keseluruhan.

## Daftar Pustaka

- Ana, D. E., & Zunaidi, A. (2022). Strategi Perbankan Syariah Dalam Memenangkan Persaingan Di Masa Pandemi Covid-19. *Proceedings of Islamic Economics, Business, and Philanthropy*, 1(1), 167–188.
- Gunawan Aji, Mutiara Septi, Qorry Triyulindra, & Galuh Hayuningtyas. (2023). Kerangka Konseptual Untuk Manajemen Strategis Pada Bank Syariah Indonesia: Tinjauan Pustaka—Deskriptif. *Profit: Jurnal Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 2(2), 250–265. <https://doi.org/10.58192/profit.v2i2.747>
- Justralina. (2015). Strategi Pemasaran Tabungan Hasanah Pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Hasanah Pekanbaru Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Ditinjau Menurut Ekonomi Islam. *Suska Pers. Toward a Media History of Documents*, 1.
- Lestari, D. I., Mardiani, R., & Siregar, I. W. (2020). Analisis Perancangan dan Implementasi Sistem Informasi Tugas Akhir Berbasis Web untuk Mendukung Keunggulan Bersaing. *Prosiding Seminar Hasil Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Unjani Expo (Unex)*, 1(1), 37–39.
- Mahfud, I. (2020). Strategi Pemasaran Perbankan Syariah di Tengah Pesatnya Pertumbuhan Industri Perbankan Syariah di Indonesia. *Madani Syari'ah*, 3(3), 15–27.
- Niswah, K., & Tambunan, K. (2022). Analisis Strategi Manajemen Bank Syariah Indonesia Dalam Meningkatkan Market Share Melalui Pemanfaatan Teknologi Informasi. *El-Mal: Jurnal Kajian Ekonomi & Bisnis Islam*, 3(6), 1272–1289. <https://doi.org/10.47467/elmal.v3i6.1210>
- Syahreza, D. S., Rifai, D., Fernanda, M. R., Neliza, A. F., Anisa, R., & Tobing, M. S. R. L. (2023). Manajemen Strategi Keunggulan Bersaing Perusahaan. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Manajemen*, 1(4), 112–121. <https://ejurnal.kampusakademik.co.id/index.php/jiem/article/download/315/310>