

ANALISA SWOT PENERAPAN GOAL BASED ISLAMIC WEALTH MANAGEMENT PADA INDUSTRI PERBANKAN SYARIAH INDONESIA

Najwa Khairina

Universitas Indonesia

Rahma Mieta Mulia

Universitas Indonesia

ABSTRACT

The rapid growth of High Net Worth Individual and upper-middle class in Indonesia has increased the demand for investment products. People are more aware of the impact of inflation to their asset's value. This condition creates opportunity for wealth management business. By providing wealth management service, bank can rise their fee-based income and attract more consumers. However, sharia banking industry has not caught this opportunity and still focus on providing financing products and services.

This paper propose a concept called "Goals-based Islamic Wealth Management" as a new business unit and perfecting the current wealth management practice. We believe that by running this business, sharia banking will upsurge their competitive capability and expand their market share. By reviewing recent studies on this issues and SWOT analysis we will explain the concept of Goals-based Islamic Wealth management, it's application, advantages and worthiness. The result of our analysis shows that this concept is worth to be implemented by Indonesia sharia banking industry.

Keywords: Goals-based Islamic Wealth Management, wealth management, investment

PENDAHULUAN

Latar Belakang Penelitian

Agama Islam merupakan agama yang harus diamalkan secara *kaffah* (menyeluruh), seperti yang diperintahkan Allah SWT dalam surat Al-Baqarah ayat 208 yang berarti:

“Wahai orang-orang yang beriman, masuklah kalian kepada Islam secara kaffah (menyeluruh), dan janganlah kalian mengikuti jejak-jejak syaithan karena sesungguhnya syaithan adalah musuh besar bagi kalian.”

Hal tersebut memberikan konsekuensi bahwa di segala aspek kehidupannya umat Islam haruslah sesuai dengan hukum Islam. Termasuk diantaranya dalam pengelolaan harta kekayaan (*maal*).

Islam menganggap bahwa harta merupakan titipan (amanah) Allah SWT¹, maka sudah sewajarnya jika dalam mengelola harta tersebut, haruslah sesuai dengan perintah dan larangan-Nya. Beberapa contoh telah tertulis di dalam Al-Qur'an seperti keharusan untuk mencari rejeki yang halal (Q.S Al-Baqarah:168) bukan dengan cara yang haram (Q.S Al-Baqarah:188), keharusan untuk menggunakan harta secara wajar (Q.S Al-Furqan:67), tidak boros (Q.S Al-Isra:26-27), tidak kikir (Q.S An-Nisaa:37), serta tidak berlebih-lebihan (Q.S Al-'Araf:31). Meskipun demikian dalam praktiknya, tidak sedikit umat Islam yang melenceng dari ajaran Allah SWT, karena Allah SWT memang mengatakan bahwa harta juga merupakan ujian keimanan bagi hambaNya (Q.S Ali-Imran:186).

Kemajuan jaman seperti saat ini membuat pengelolaan harta menjadi lebih kompleks. Berlakunya sistem ekonomi konvensional yang menghalalkan riba (terutama dalam bentuk bunga pinjaman/*interest*) mengakibatkan terjadinya inflasi² yang menuntut orang menginvestasikan hartanya agar nilai riil harta tersebut tidak berkurang. Jika tidak dilakukan maka ada kemungkinan kebutuhan hidup di masa yang akan datang tidak bisa terpenuhi. Selain itu, kemajuan jaman juga menyebabkan gaya hidup (*life style*) semakin modern. Masyarakat harus bisa memilih antara kebutuhan (*needs*) dan keinginan (*wants*) untuk dapat terpenuhinya semua tujuan keuangan yang dimiliki.

¹Sesuai dengan Q.S Al-Hadid ayat 7 yang artinya “Berimanlah kamu kepada Allah dan Rasul-Nya dan infakkanlah (di jalan Allah) sebagian dari harta yang Dia telah menjadikan kamu sebagai penguasanya (amanah). Maka orang-orang yang beriman di antara kamu dan menginfakkannya (hartanya di jalan Allah) memperoleh pahala yang besar.” Kata penguasa dalam arti tersebut bukanlah penguasaan yang mutlak, karena hak milik pada hakikatnya adalah milik Allah.

²Adanya penerapan bunga pinjaman (*interest*) membuat penambahan jumlah uang beredar tanpa diikuti pertambahan produksi barang dan jasa. Sesuai dengan ilmu ekonomi tradisional, ketika ini terjadi maka harga-harga akan mengalami kenaikan (inflasi).

Sayangnya, tuntutan untuk dapat melakukan pengelolaan harta dengan baik tidak diikuti oleh meningkatnya literasi keuangan masyarakat khususnya di Indonesia³. Padahal berkembangnya sektor keuangan saat ini menyebabkan munculnya produk-produk investasi baru. Jika tidak memahaminya dengan baik, masyarakat bisa mengalami kerugian material akibat berinvestasi pada produk yang tidak sesuai. Oleh karena itulah, dibutuhkan jasa dari seorang wealth manager atau pengelola kekayaan untuk dapat membantu masyarakat mengelola kekayaannya melalui pembentuka portofolio investasi.

Jasa wealth management di Indonesia lebih banyak diaplikasikan pada industri perbankan konvensional. Jasa ini dikhususkan bagi individu kaya atau *High Net Worth Individual* karena kebutuhan pengelolaan portofolio investasi lebih dibutuhkan oleh mereka yang memiliki banyak harta untuk dikelola. Tingginya tingkat pertumbuhan jumlah individu kaya serta bertambahnya jumlah kelas menengah di Indonesia dalam lima tahun terakhir berdampak pada tingginya permintaan akan jasa wealth management ini..

Di negara-negara berkembang, jasa *wealth management* terbukti dapat memberikan keuntungan bagi bank melalui peningkatan pendapatan non-bunga atau *fee-based income*. Di negara muslim sendiri, praktik *wealth management* mampu menjawab kebutuhan investor-investor dari negara teluk dan telah terbukti mampu memberikan tingkat keuntungan yang sepadan bagi bank dan investor (Juma, 2007).

Namun, peluang ini belum banyak diambil oleh perbankan syariah di Indonesia. Hanya satu bank umum syariah yang secara jelas menyebutkan penyediaan jasa wealth management di situs resminya. Sebagian besar bank syariah lainnya masih tetap berfokus pada produk pendanaan dan pembiayaan.

Meskipun demikian, praktik wealth management yang ada saat ini, terutama di Indonesia, lebih banyak berfokus pada penawaran alternatif produk investasi kepada nasabah (*product-push*) tanpa memperdulikan secara spesifik tujuan keuangan nasabah. Hal ini menyebabkan tidak adanya kesesuaian antara produk investasi yang ditawarkan dengan tujuan keuangan yang dimiliki, sehingga hasilnya kurang optimal. Selain itu, jasa yang ditawarkan kepada nasabah lebih banyak yang bersifat pemenuhan gaya hidup modern, dibandingkan dengan pengelolaan kekayaan yang komprehensif.

Untuk itulah di dalam penelitian ini akan dibahas mengenai konsep "Goals-Based Islamic Wealth Management" yang merupakan penggabungan antara praktik *Islamic wealth management* dan *Islamic financial planning*. Konsep tersebut menekankan bahwa dalam pengelolaan kekayaan nasabah, haruslah dilakukan secara komprehensif dan disesuaikan

³Survei yang dilakukan OJK di Indonesia menunjukkan tingkat literasi keuangan masyarakat masih rendah.

dengan tujuan keuangan nasabah, serta menggunakan cara-cara yang sesuai dengan ajaran Islam. Topik ini dianggap penting untuk diangkat karena selain bisa meningkatkan daya saing perbankan syariah dibandingkan perbankan konvensional, pengembangan bisnis "Goal-based Islamic Wealth Management" juga bisa dijadikan sebagai sarana pengembangan produk dan jasa antar lembaga syariah (*cross-sector product*) termasuk lembaga ZISW (*voluntary sector*) yang dapat meningkatkan perkembangan bisnis lembaga syariah lainnya dengan bank syariah sebagai perantaranya. Selain itu, penerapan konsep ini juga dapat memberikan manfaat bagi lingkungan sosial.

Penelitian ini dilakukan dengan metode kualitatif yakni dengan melakukan pembahasan studi literatur atas tema yang serupa. Penelitian ini juga akan membahas secara detail mengenai konsep dan aplikasi Goals-based Islamic Wealth Management dalam jasa wealth management pada perbankan syariah. Selain itu, penelitian ini juga melampirkan analisis SWOT terhadap konsep Goals-based Islamic Wealth Management untuk melihat layak atau tidaknya konsep ini jika benar-benar diterapkan dalam bisnis wealth management pada bank syariah.

Perumusan Masalah

Seperti yang disebutkan pada sub-bab sebelumnya, bahwa penerapan bisnis *wealth management* yang sudah ada dinilai kurang ideal karena belum didasarkan pada tujuan keuangan nasabah dan tidak dilakukan secara komprehensif. Selain itu, perkembangan bisnis *wealth management* pada perbankan syariah juga dinilai masih kurang. Untuk itulah penelitian ini membahas konsep *Goals-based Islamic Wealth Management* yang bisa dijadikan sebagai solusi atas permasalahan tersebut.

Penelitian ini dilakukan untuk menjawab beberapa pertanyaan berikut:

1. Seperti apakah konsep dan aplikasi bisnis Goals-based Islamic Wealth Management yang dinilai bisa menjadi konsep bisnis wealth management yang ideal?
2. Bagaimana kelayakan bisnis Goal-based Islamic Wealth Management pada perbankan syariah di Indonesia?

Manfaat Penelitian

Diharapkan hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi:

1. Praktisi perbankan syariah terutama yang berkaitan dengan pengadaan bisnis wealth management agar dapat mengetahui konsep, aplikasi, dan kelayakan bisnis Goals-based Islamic Wealth Management.

2. Institusi keuangan syariah lainnya agar mengetahui konsep dan aplikasi bisnis Goals-based Islamic Wealth Management sehingga dapat turut mendukung pelaksanaannya melalui kerjasama yang dilakukan dengan institusi perbankan syariah.
3. Pemerintah agar mengetahui konsep dan aplikasi bisnis Goals-based Islamic Wealth Management sehingga turut mendukung pelaksanaannya melalui kebijakan-kebijakan yang dibuat.

Batasan Penelitian

Batasan penelitian ini adalah penelitian dilakukan hanya berdasarkan pada tinjauan pustaka dan analisis SWOT dalam membahas konsep, aplikasi, dan kelayakan bisnis Goals-based Islamic Wealth Management, tanpa melakukan wawancara langsung terhadap pelaku bisnis ini (dalam hal ini praktisi perbankan syariah). Dengan demikian, hasil analisis dari penelitian ini akan lebih bersifat subjektif.

TINJAUAN PUSTAKA

Wealth Management dapat diartikan sebagai jasa pengelolaan kekayaan yang diberikan oleh bank atau lembaga keuangan lainnya kepada nasabah prioritas, baik individu dan keluarganya maupun nasabah korporat. Tujuan keuangan jangka pendek maupun jangka panjang dari nasabah menjadi acuan utama dalam *wealth management*. Mindel dan Sleight (2010) mengemukakan bahwa jasa yang umumnya diberikan dalam *wealth management* meliputi pengelolaan investasi dan akumulasi harta, pengelolaan dana pensiun, proteksi terhadap harta dan gaya hidup serta proses transfer kekayaan (waris, dana sosial, dan lain sebagainya).

Dalam prosesnya, pengelolaan harta (*wealth management*) dilakukan dengan memutar aset yang dimiliki nasabah pada berbagai jenis produk investasi baik dalam pasar uang maupun pasar modal. Ahmed (2013) menyatakan bahwa kebutuhan investasi setiap nasabah sangat beragam dan tergantung pada profil risiko mereka. Sehingga, dalam penyediaan jasa pengelolaan kekayaan, *wealth manager* haruslah mendampingi dengan memberikan saran dalam pemilihan produk serta terlibat aktif dalam pengelolaan kekayaan nasabahnya tersebut (Maude, 2006).

Jasa *Islamic Wealth Management* pada dasarnya datang dari konsep dasar penjagaan kekayaan dalam Islam yang tertuang dalam *maqashid syariah*. Konsep ini kemudian berkembang dalam industri keuangan dalam bentuk manajemen portofolio, alokasi harta (*asset allocation*) dan perencanaan keuangan (*financial planning*). Perbedaan mendasar *Islamic Wealth Management* dengan konsep serupa pada industri keuangan konvensional adalah tujuan utama dari pengelolaan kekayaan tersebut. Dalam konsep Islami, selain kesejahteraan di dunia, kesejahteraan di *akhirat* bagi individu dan keturunannya juga merupakan perhatian utama dalam pengelolaan harta.

Selain itu, perbedaan lainnya dalam praktik *Islamic Wealth Management* adalah dalam pemilihan instrumen investasi. Instrumen investasi yang akan ditawarkan kepada nasabah haruslah sesuai dengan prinsip syariah Islam, yakni tidak mengandung *Riba, Gharar dan Maysir*. Investasi nasabah juga harus diarahkan pada perusahaan-perusahaan yang tidak terlibat dalam bisnis haram seperti minuman keras, industri makanan yang mengandung babi, maupun industri yang banyak mendatangkan *mafsadat* seperti industri rokok.

Lebih jauh, Aziz, et. al (2014) mengemukakan bahwa peranan *Islamic Wealth Management* salah satunya adalah menghindari terjadinya praktik penimbunan harta. Hal tersebut sejalan dengan syariat Islam yang sangat mendukung upaya perputaran harta untuk tujuan-tujuan produktif, seperti yang tertuang dalam Q.S Al-Hasyr ayat 7, yaitu:

كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ

artinya : ... supaya harta-harta itu tidak beredar di antara orang-orang kaya saja di antara kamu..

Lebih jauh, Aziz, et.al. (2014) juga menyebutkan bahwa praktik perencanaan keuangan Islami diperlukan untuk menjaga kesejahteraan keluarga komunitas muslim. Perencanaan dan pengelolaan harta tersebut pada hakikatnya merupakan implementasi perintah Allah yang tertuang dalam Q.S An-Nisa ayat 9, yang artinya :

"Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan di belakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) nya..."

METODOLOGI PENELITIAN

Metodologi yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif berupa tinjauan pustaka atas studi-studi yang telah dilakukan sebelumnya mengenai praktik *Goals-*

based Wealth Managemet, Islamic Wealth Management maupun *Islamic Financial Planning*. Selain itu, juga dilakukan analisis grafik berdasarkan data-data sekunder seperti *asia-pacific wealth report, Islamic wealth management report*, statistik perbankan syariah, statistik pasar modal, serta statistik institusi keuangan lainnya. Analisis tersebut dibuat untuk mendukung hipotesis mengenai konsep dan aplikasi Goals-based Islamic Wealth Management.

Selain itu, analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*) juga dilakukan dalam pembahasan mengenai kelayakan bisnis Goals-based Islamic Wealth Management perbankan syariah di Indonesia. Berdasarkan analisis SWOT tersebut akan ditarik kesimpulan mengenai apakah bisnis *Islamic Wealth Management* dapat diterapkan di Indonesia.

PEMBAHASAN

Konsep Goals-based Islamic Wealth Management

Goals-based Islamic Management diambil dari sebuah ide yang diangkat oleh Brusel (2012) di dalam tulisannya yang berjudul "Goals-based Wealth Management in Practice". Brusel (2012) beranggapan bahwa praktik *wealth management* yang ada saat ini kurang responsif terhadap tujuan keuangan nasabah. Oleh sebab itulah, Brusel membuat sebuah konsep goals-based wealth management agar proses wealth management yang ada, termasuk di dalamnya pembentukan portofolio investasi, bisa disesuaikan dengan tujuan keuangan nasabah.

Konsep goals-based wealth management yang dikembangkan oleh Brusel (2012) dibangun oleh 3 hal, yaitu perencanaan kekayaan yang terintegrasi, alokasi aset berdasarkan tujuan keuangan nasabah, dan sebuah *iterative model* yang terdiri dari 4 langkah – wealth manager mengidentifikasi dan menggambarkan tujuan keuangan nasabah; wealth manager memprioritaskan dan memprioritaskan tujuan keuangan nasabah dan menghitung berapa dana yang dibutuhkan agar tujuan keuangan tersebut tercapai; wealth manager membangun portofolio investasi di setiap tujuan keuangan yang ingin dicapai termasuk menentukan jenis aset dan strategi investasi yang akan digunakan, dan terakhir; wealth manager berusaha untuk mengoptimalkan pengelolaan keseluruhan portofolio investasi nasabah.

Dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa goals-based wealth management pada praktiknya menyerupai ilmu perencanaan keuangan (financial planning), yaitu sama-sama didasarkan pada tujuan keuangan nasabah. Karena itulah pada tulisan ini, konsep Goals-based Islamic Wealth Management disamakan dengan konsep Islamic Financial Planning, dimana pada awal prosesnya seorang wealth manager akan bertanya terlebih dahulu kepada nasabahnya mengenai tujuan keuangan nasabah yang ingin dipenuhi, bukan langsung menawarkan suatu produk investasi atau langsung membahas mengenai imbal hasil dan risiko dari produk investasi tersebut.

Goals-based Islamic Wealth Management memiliki tahapan sebagai berikut:

1. Wealth Manager Mendefinisikan Hubungan dengan Nasabah

Pada tahapan ini, seorang wealth manager menjelaskan kepada nasabah mengenai jasa yang dapat diberikan olehnya, alasan mengapa dia memberikan jasa tersebut, serta batasan-batasan dalam melakukan praktik wealth management. Sehingga, nasabah nantinya akan memahami jasa, tugas, dan kewenangan dari seorang wealth manager.

2. Wealth Manager Menganalisis Tujuan Keuangan Nasabah dan Melakukan Pengumpulan Data Nasabah

Pada tahapan ini, seorang wealth manager menanyakan secara detail mengenai:

- a. Tujuan keuangan nasabah, seperti apa dan rencana kapan tujuan tersebut akan direalisasikan.
- b. Data pribadi nasabah seperti umur, jumlah anggota keluarga/tanggung, pekerjaan, profil risiko, dll.
- c. Data harta kekayaan & utang, dan data arus kas bulanan ataupun tahunan.

3. Wealth Manager Menganalisis Kondisi Keuangan Nasabah

Setelah mendapatkan segala informasi yang dibutuhkan dari nasabah, seorang wealth manager melakukan analisis terhadap kondisi keuangan nasabah tersebut menggunakan rasio keuangan personal (*personal financial ratio*). Hasil analisis ini dapat digunakan untuk melihat sehat atau tidaknya kondisi keuangan nasabah, serta kemampuan finansial nasabah dalam mencapai tujuan keuangannya.

4. Wealth Manager Membuat Rekomendasi Rencana Keuangan

Dari hasil analisis yang diperoleh, seorang wealth manager harus dapat membuat suatu rekomendasi berupa rencana keuangan yang komprehensif untuk dapat diimplementasikan sehingga kondisi keuangan nasabah bisa lebih baik dan tujuan

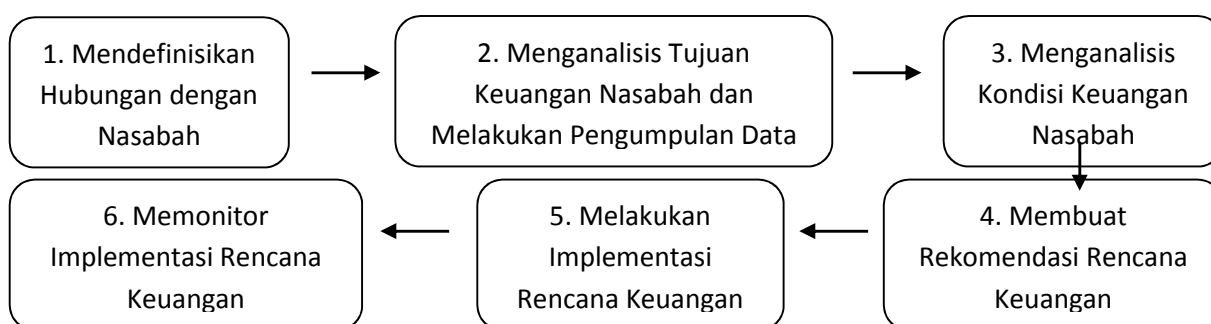
keuangan nasabah pun dapat terpenuhi. Rekomendasi yang dibuat haruslah sesuai antara tujuan keuangan nasabah dengan profil risiko nasabah tersebut.

5. Wealth Manager Melakukan Implementasi Rencana Keuangan

Dalam tahapan ini, seorang wealth manager secara aktif membantu nasabah dalam melakukan implementasi rencana keuangan, termasuk dalam pembentukan portofolio investasi.

6. Wealth Manager Memonitor Implementasi Rencana Keuangan

Selain membantu nasabah mengimplementasikan rencana keuangannya, wealth manager juga secara berkelanjutan melakukan pengawasan atau monitoring pelaksanaan rencana keuangan nasabah. Melalui *review* rencana keuangan yang dilakukan secara berkala, baik wealth manager maupun nasabah akan mengetahui hasil dari pelaksanaan rencana keuangan tersebut, sehingga wealth manager dapat melakukan perubahan strategi jika diperlukan.



Gambar 1. Tahapan Aplikasi *Goals-based Islamic Wealth Management*

Meskipun idealnya pembuatan rencana keuangan oleh wealth manager dilakukan secara komprehensif, namun dalam praktiknya bisa juga dilakukan secara parsial. Perencanaan keuangan parsial adalah ketika seorang wealth manager hanya membuat perencanaan portofolio investasi untuk tujuan keuangan tertentu, seperti perencanaan pensiun atau perencanaan pendidikan anak. Selama dalam prosesnya wealth manager tetap melakukan 6 tahapan Goals-based Islamic Wealth Management, perencanaan keuangan parsial bisa dilakukan.

Kelebihan Goals-based Islamic Wealth Management

Pembahasan mengenai kelebihan konsep Goals-based Islamic Wealth Management akan lebih mudah jika mengetahui terlebih dahulu ilmu perencanaan keuangan dalam

konteks Islamic wealth management. Setidaknya terdapat 5 pokok bahasan dalam ilmu perencanaan keuangan syariah, yaitu:

1. *Wealth Generation* atau Proses Menghasilkan Harta Kekayaan

Dalam Islam, proses menghasilkan kekayaan berarti proses produksi dari pemanfaatan sumber daya atau aset riil dan finansial yang merupakan milik Allah SWT, untuk mendapatkan keuntungan (profit) bagi diri sendiri, keluarga, dan lingkungan sekitar. Pada pelaksanaannya, proses menghasilkan harta kekayaan haruslah memberikan manfaat dan tidak merugikan masyarakat.

2. *Wealth Accumulation* atau Proses Akumulasi Kekayaan

Wealth accumulation adalah proses penempatan harta kekayaan pada produk-produk investasi yang sesuai dengan syariah, baik zatnya maupun akad yang digunakan.

3. *Wealth Protection* atau Perlindungan Kekayaan

Wealth protection berhubungan dengan upaya menjaga nilai harta yang dimiliki melalui produk investasi ataupun proteksi.

4. *Wealth Purification* atau Pembersihan Kekayaan

Wealth purification atau pembersihan kekayaan perlu dilakukan karena dalam proses mengumpulkan harta kekayaan (wealth generation) memungkinkan adanya hal-hal yang tidak sesuai dengan syariah, baik disadari ataupun tidak.

5. *Wealth Distribution* atau Distribusi Kekayaan

Distribusi kekayaan dilakukan untuk memastikan bahwa harta yang dimiliki akan terdistribusi ke pihak-pihak yang berhak dan membutuhkan yang bisa dilakukan dalam bentuk waris atau wasiat, zakat, sedekah, atau wakaf. Dalam mendistribusikan kekayaan, perlu diterapkannya prinsip persamaan (egaliter) dan *society-focused income distribution*.

Dari penjelasan atas kelima pokok bahasan tersebut dapat dilihat bahwa penerapan Islamic Wealth Management bukan hanya memberikan keuntungan bagi diri sendiri tetapi juga bagi masyarakat sekitar. Hal tersebut tercermin terutama pada proses *wealth generation, wealth purification, dan wealth distribution*.

Proses *wealth generation* menekankan bahwa proses menghasilkan kekayaan perlu mempertimbangkan aspek sosial yaitu memberikan manfaat serta tidak merugikan masyarakat. Jika prinsip ini diterapkan, maka seorang wealth manager bisa mengutamakan penyaluran dana investasi pada bidang-bidang yang bisa menciptakan lapangan pekerjaan

baru, berhubungan langsung dengan sektor riil, dan tentu saja dilakukan atas dasar kerjasama atau bagi hasil, bukan pinjam-meminjam⁴. Dengan demikian, praktik *Goals-based Islamic Wealth Management* secara tidak langsung ikut mendorong pertumbuhan ekonomi suatu negara.

Sedangkan pada proses wealth purification dan wealth distribution terdapat zakat, waris, wasiat, wakaf, dan sedekah yang bukan hanya bertujuan akhirat (untuk mendapat pahala atau memenuhi kewajiban sebagai muslim), tetapi juga memiliki tujuan duniawi yakni mendorong pemerataan pendistribusian kekayaan dalam usaha penganggulangan kemiskinan. Konsep tersebut sejalan prinsip Islam yang melarang harta hanya berputar pada golongan tertentu saja. Jika prinsip ini diterapkan maka seorang wealth manager tidak akan melupakan perencanaan zakat, waris, wasiat, serta bentuk perencanaan sosial lainnya dalam melakukan proses goals-based Islamic wealth management pada nasabahnya.

Secara keseluruhan, *Islamic Wealth Management* bukan hanya membahas pada halal atau haramnya suatu produk investasi tetapi memiliki tujuan yang lebih luas lagi, yaitu kesejahteraan umat manusia. Ini tentu berbeda dengan konsep *wealth management* konvensional yang lebih menekankan pada pengumpulan dan pengelolaan harta kekayaan semaksimal mungkin, serta mendistribusikannya kepada anggota keluarganya sendiri tanpa memperdulikan lingkup sosialnya.

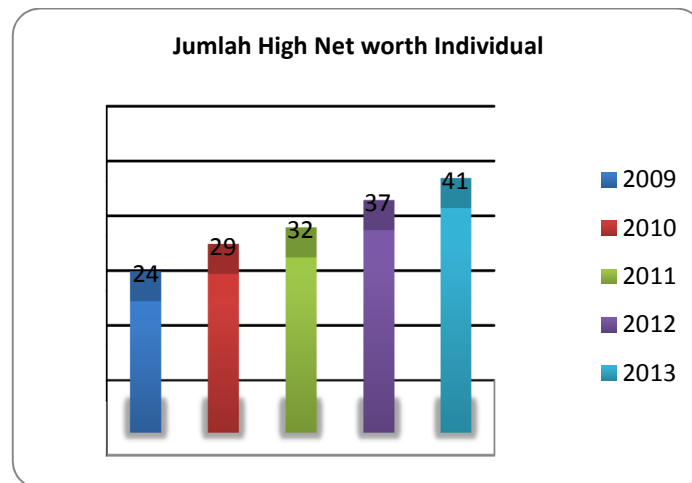
Lebih lanjut, Goal-based Islamic Wealth Management memiliki kelebihan dalam praktiknya yang lebih didasarkan atas tujuan keuangan nasabah, sehingga dapat dipastikan bahwa perencanaan keuangan dan pengelolaan portofolio nasabah telah sesuai dengan tujuan keuangan yang ingin dicapainya. Goal-based Islamic Wealth Management juga dapat mendorong tumbuhnya produk-produk investasi yang sesuai dengan tujuan nasabah. Selain itu dalam satu dekade terakhir, portofolio investasi berdasarkan prinsip syariah telah terbukti memiliki imunitas terhadap krisis keuangan global (Islamic Wealth Management Report, 2010). Karena keunggulan tersebut *Islamic Wealth Management* diharapkan tidak hanya dapat menjangkau pasar muslim menengah-kaya tetapi juga pasar non-muslim.

Peluang dan Tantangan Penerapan Goals-based Islamic Wealth Management

⁴Islamic Wealth Management bukanlah suatu konsep *zero sum game* dimana pihak yang menang berada di atas kekalahan pihak yang lain, melainkan merupakan konsep *positive sum game* dimana kedua pihak sama-sama mengalami keuntungan dan kerugian (Farooq, 2013). Dengan demikian, akad yang lebih tepat dalam penyaluran dana investasi nasabah adalah akad kerjasama yang didasarkan pada bagi hasil (seperti yang diterapkan pada bank syariah saat ini), bukan pinjam-meminjam dengan bunga (seperti yang diterapkan pada bank konvensional).

Peningkatan yang signifikan atas jumlah kelas menengah dan kaya menciptakan peluang untuk berkembangnya bisnis *Wealth Management*. Hasan (2014) menyebutkan bahwa, peluang untuk tumbuhnya bisnis *Islamic Wealth management* sangat besar karena didukung oleh bertambahnya jumlah kelas menengah dan kaya di dunia islam, serta berkembangnya kebutuhan akan investasi yang berbasis nilai-nilai etika.

Asia-Pacific World Wealth Report tahun 2014 yang dirilis oleh CAPGEMINI menunjukkan bahwa dalam lima tahun terakhir tercatat tingkat pertumbuhan yang signifikan atas populasi *High Net Worth Individual (HNWI)*⁵ terjadi pada negara-negara Asia yang sedang berkembang seperti Indonesia, China, dan Hongkong. Tabel di bawah ini menunjukkan tingkat pertumbuhan jumlah *HNWI* di Indonesia sejak tahun 2009 hingga 2013.



Gambar4.0.1 Jumlah HNWI Indonesia (dalam ribuan jiwa) Periode 2009-2013

Sumber: Asia-Pacific Wealth Report 2014, dirilis oleh CAPGEMINI Merrill Lynch

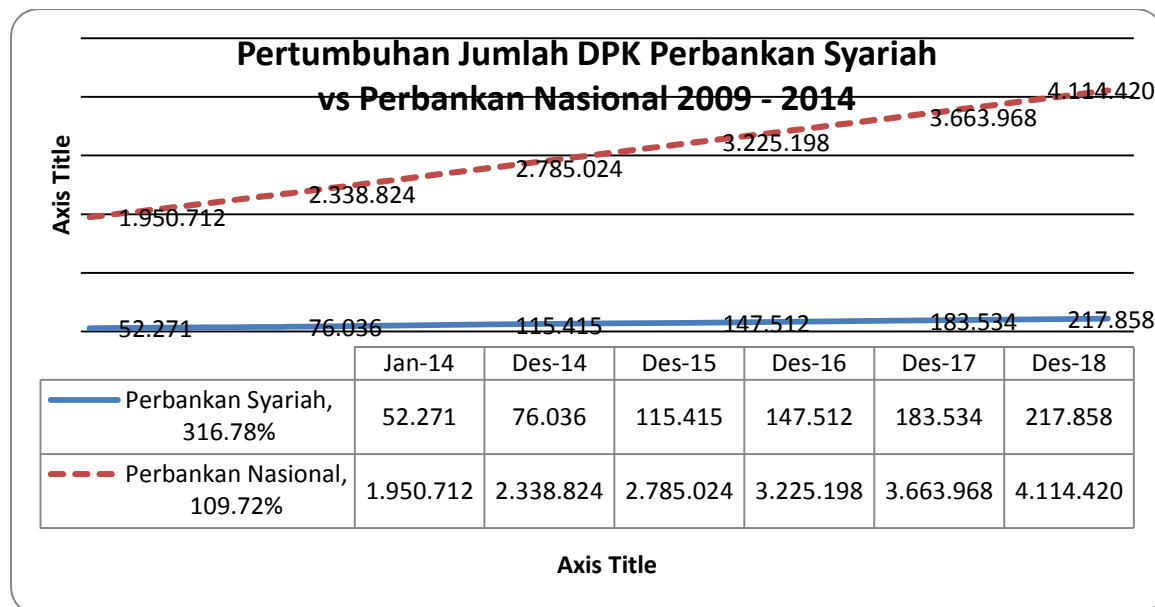
Grafik di atas menunjukkan bahwa populasi orang kaya di Indonesia meningkat sebesar 7.5% di tahun 2013 hingga mencapai 40.000 penduduk yang tercatat sebagai HNWI (*High Net Worth Individual*) dan akumulasi kekayaan HNWI juga tercatat mengalami peningkatan sebesar 7.5% atau mencapai 134 juta USD.

Laporan yang dirilis oleh CAPGEMINI tersebut juga menyebutkan bahwa HNWI di wilayah Asia-Pasifik memiliki beberapa karakteristik yang dapat mendukung berkembangnya bisnis pengelolaan keuangan. Karakteristik tersebut diantaranya adalah tingginya tingkat kepercayaan kepada industri pengelolaan kekayaan (*wealth management*), memiliki kebutuhan investasi yang beragam, selalu mencari saran dari professional dan rela

⁵ HNWI didefinisikan dalam CAPGEMINI *wealth report* sebagai seseorang yang memiliki *investable asset* lebih dari 1 juta USD

membayar para professional tersebut untuk merancang portofolio investasi mereka. Survei yang dilakukan di Indonesia menunjukkan tingkat kepercayaan sebesar 82.4% kepada *wealth manager*, 87.3% kepada *wealth management firm* dan 86.3% kepada pasar modal.⁶

Jumlah HNWI yang cukup signifikan di Indonesia serta tingginya tingkat kepercayaan mereka terhadap industri jasa pengelolaan kekayaan (*wealth management*) membuka peluang untuk berkembangnya bisnis ini di Indonesia. Di sisi yang lain, industri syariah perlu untuk mempertimbangkan besarnya peluang bisnis *wealth management* ini untuk memperluas raihan pangsa pasar dan menyokong percepatan pertumbuhannya.



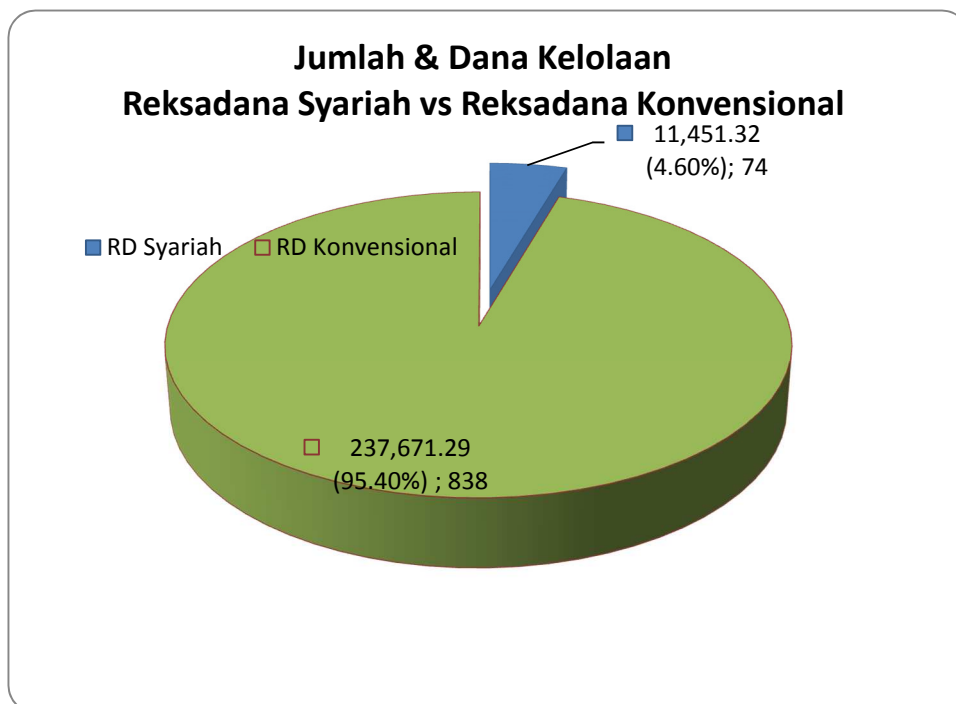
Gambar 4.0.2 Pertumbuhan Jumlah Dana Pihak Ketiga Bank Syariah vs Bank Nasional

Sumber: Statistik Perbankan Syariah 2014

Selain itu, data pertumbuhan dana pihak ketiga (DPK) perbankan syariah dalam lima tahun terakhir menunjukkan bahwa jumlah pertumbuhan DPK bank syariah telah mampu melampaui pertumbuhan DPK perbankan nasional. Dari fakta tersebut dapat disimpulkan bahwa permintaan dan kepercayaan masyarakat terhadap produk syariah telah cukup tinggi. Sejak tahun 2009 hingga 2014 tercatat pertumbuhan DPK syariah sebesar 316.78% atau tiga kali lipat dari laju pertumbuhan DPK perbankan nasional (109.72%). Peluang ini haruslah diiringi dengan komitmen bank syariah untuk menghadirkan lebih banyak produk keuangan syariah yang dapat menjawab kebutuhan keuangan masyarakat Indonesia.

⁶ Sumber: Asia-Pacific Wealth Report 2014 yang dirilis oleh CAPGEMINI.

Bukan hanya peluang, bisnis Goals-based Islamic Wealth Management juga memiliki tantangan dalam pelaksanaannya, diantaranya adalah minimnya jumlah produk syariah di pasar uang maupun pasar modal telah menjadi penghambat yang cukup signifikan untuk menarik HNWI menjadi nasabah pada industri syariah. Di Indonesia, Bank Umum Syariah maupun Unit Usaha Syariah yang menjadi garda terdepan dalam penyediaan jasa keuangan syariah terlihat masih cukup tertinggal dari bank konvensional dalam hal variasi jasa dan produk investasi yang ditawarkan, jumlah asset yang dikelola serta sistem jaringan data maupun koneksi antar lembaga keuangan yang dapat mendukung pengelolaan dana nasabah.



Gambar 4.0.3 Perbandingan Jumlah Reksadana Syariah vs Konvensional

Sumber: Statistik Pasar Modal Syariah, Februari 2015

Gambar di atas menunjukkan perbandingan jumlah produk reksadana syariah dan konvensional. Produk reksadana syariah masih sangat minim tersedia di pasaran. Jumlahnya hanya berkisar 8% dari total reksadana yang tersedia di pasar. Kondisi ini menambah sulitnya nasabah membeli produk investasi syariah di jaringan perbankan syariah selain karena belum banyaknya yang menjadi agen penjual reksadana. Padahal reksadana merupakan produk investasi pasar modal yang lebih dapat menjangkau masyarakat menengah karena nominal pembeliannya yang masih kecil dibandingkan produk investasi pasar modal lainnya. Hal ini menyebabkan bank syariah tidak mampu memberikan pelayanan *wealth management* kepada para nasabah tersebut.

Di sisi lain, bank umum syariah maupun unit usaha syariah sulit menarik HNWI untuk menjadi nasabah mereka karena minimnya fitur-fitur keuangan yang ditawarkan, seperti kartu debit dan kredit yang hanya dapat digunakan di merchant-merchant tertentu, minimnya jaringan ATM, tidak tersedianya fasilitas internet ataupun sms *banking*. Seiring dengan berkembangnya industri keuangan di Indonesia, kondisi ini tidak dapat dibiarkan terus terjadi. Industri perbankan syariah akan kehilangan momentum pertumbuhannya jika melewatkan peluang besarnya potensi pasar dengan tingginya tingkat pertumbuhan jumlah HNWI di Indonesia. Semakin banyaknya jumlah HNWI dan kelas menengah berdampak pada tingginya kebutuhan masyarakat akan produk dan pelayanan investasi yang beragam. Industri perbankan syariah diharapkan dapat menarik lebih banyak nasabah prioritas dengan menyediakan jasa pengelolaan kekayaan.

Peran Industri Perbankan Syariah di Indonesia dalam Penerapan Goals-Based Islamic Wealth Management

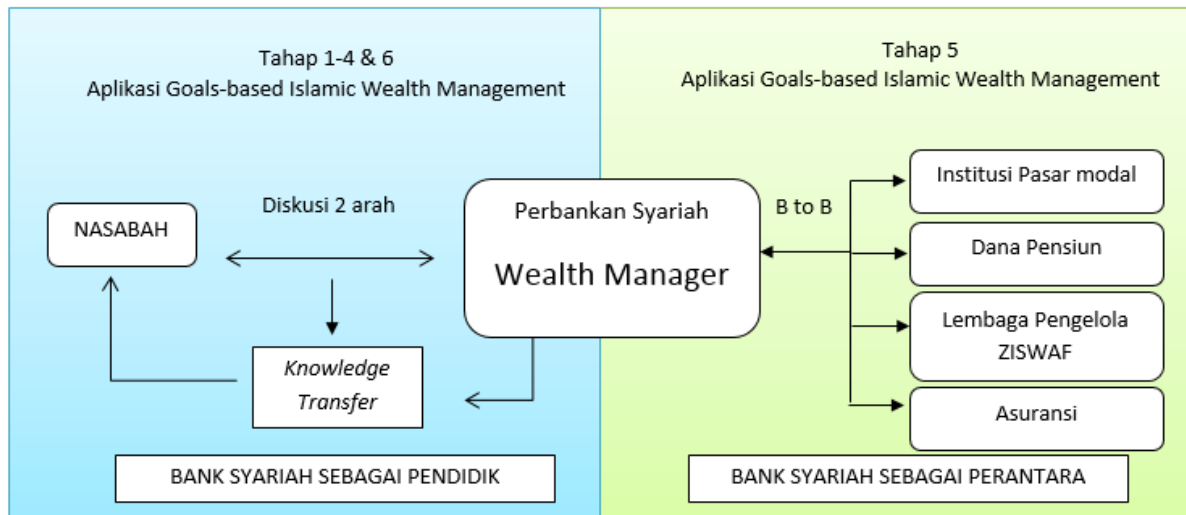
Tingkat literasi keuangan masyarakat Indonesia masih kurang seperti yang diperkirakan sebelumnya. Berdasarkan survei yang dilakukan OJK mengenai tingkat literasi masyarakat, indeks utilitas masyarakat terhadap dana pensiun hanya 1.53%, asuransi 11.81%, biaya usaha 6.33%, dan pegadaian 5.04%, sedangkan perbankan memiliki indeks utilitas paling besar yaitu 57.28%. Dengan demikian, bisnis Goals-based Islamic Wealth Management akan dapat menjangkau lebih banyak orang jika diterapkan pada insitusi perbankan, termasuk bank syariah, dibandingkan dengan institusi keuangan lainnya.

Melalui program goal-based Islamic wealth management, perbankan syariah bukan hanya diuntungkan dari sisi peningkatan pendapatan non-bunga (*fee based income*) dan peningkatan daya saing dalam industri perbankan nasional, tetapi juga perbankan syariah memiliki peran penting dalam penerapan konsep ini, yaitu:

Sebagai agen pendidik (*educator*) keuangan pada nasabahnya. Hal tersebut dikarenakan, dalam tahapan aplikasi goals-based Islamic wealth management yang dijelaskan sebelumnya terdapat proses diskusi antara *wealth manager* dan nasabah yang memungkinkan terjadinya *knowledge transfer* dari *wealth manager* ke nasabah. Hasil akhirnya, nasabah bukan hanya mencapai tujuan keuangannya tetapi literasi keuangannya juga meningkat.

Sebagai perantara yang menghubungkan masyarakat dengan institusi keuangan lainnya. Hal itu dapat terjadi karena tidak semua produk pengadaan jasa Goals-based Islamic Wealth Management dapat disediakan langsung oleh pihak perbankan syariah tanpa

ada bantuan dari institusi keuangan lain. Oleh karena itulah diperlukan kerjasama antar lembaga (*business to business*) antara perbankan syariah dengan institusi-institusi keuangan tersebut. Dari sinilah, perbankan syariah memiliki peran lebih dari sekedar lembaga intermediasi antara kreditur dan debitur.



Gambar 4.4 Bank Syariah Sebagai Pendidik vs Sebagai Perantara

Analisis SWOT

Analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*) dilakukan untuk mengidentifikasi kelayakan bisnis Goalsed-based Islamic Wealth Management di Indonesia. Tabel di bawah ini akan merangkum komponen-komponen dalam analisis SWOT. Berdasarkan hasil analisis SWOT ini akan disimpulkan apakah industri perbankan syariah perlu mempertimbangkan penyediaan jasa Goals-based Islamic Wealth Management dalam praktik bisnisnya.

KELEMAHAN (WEAKNESS)	PELUANG (OPPORTUNITY)
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Pangsa pasar bank syariah relatif masih sangat kecil (hanya sekitar 4.93% dari keseluruhan pangsa pasar perbankan nasional). ❖ Permodalan bank syariah yang masih kecil dibandingkan perbankan syariah, sehingga pembangunan system, teknologi, dan infrastruktur masih kalah dibandingkan perbankan konvensional. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Dukungan Pemerintah terhadap perkembangan institusi dan produk syariah di Indonesia, seperti: <ul style="list-style-type: none"> - Rencana penggabungan beberapa BUS milik bank BUMN untuk mendapatkan modal yang lebih besar. - Dorongan OJK agar bank syariah melakukan IPO sehingga permodalan bank syariah akan lebih stabil. Selain itu,

<ul style="list-style-type: none"> ❖ Minimnya produk wealth management syariah yang bisa ditawarkan ke masyarakat. ❖ Kompetensi SDM yang dinilai masih rendah jika dibandingkan dengan perbankan konvensional. 	<p>IPO bank syariah akan menambah saham perbankan syariah di Bursa Efek Indonesia.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Adanya system layanan LAKU PANDAI atau <i>branchless banking</i> yang bersinergi dengan Layanan Keuangan Digital. Dengan adanya layanan ini, bank akan bisa lebih mudah menarik nasabahnya. - Rencana dikeluarkannya produk-produk syariah yang baru seperti: sukuk tabungan yang ditujukan untuk investor ritel, sukuk berbasis pengadaan barang dan jasa Pemerintah, global sukuk yang dicatatkan di bursa efek Singapura dan Dubai - Peraturan relaksasi pada produk-produk keuangan syariah yang lebih menguntungkan dibandingkan produk konvensional, yaitu: <ol style="list-style-type: none"> 1. Rasio FTV bank syariah yang lebih rendah dibandingkan LTV pada bank konvensional dapat mendorong masyarakat untuk mengajukan pembiayaan pada bank syariah dibandingkan konvensional. 2. Rencana masa tenggat NAB pada reksadana syariah yang akan diperpanjang menjadi 180 hari untuk dapat memenuhi minimal total dana kelolaan sebesar Rp25miliar. Dengan demikian maka reksadana syariah memiliki waktu yang lebih panjang untuk menarik dana masyarakat agar reksadana tersebut tidak dibubarkan.
--	---

	<ul style="list-style-type: none"> ❖ DSN-MUI juga sedang menyiapkan fatwa tentang dana pensiun syariah yang bisa dijadikan acuan dalam pembentukan insitusi dana pensiun syariah. ❖ Minat masyarakat terhadap sukuk ritel sangat tinggi. Hal ini dapat dilihat dari penerbitan sukuk ritel yang selalu oversubscribe dari yang ditargetkan Pemerintah. ❖ Kelas menengah RI paling optimis dibandingkan negara ASEAN lainnya⁷. ❖ Populasi orang kaya atau HNWI di Indonesia meningkat sebesar 7.5% di tahun 2013 hingga mencapai 40.000 penduduk dengan akumulasi kekayaan mencapai 134 juta USD. ❖ Tingginya tingkat kepercayaan terhadap industri pengelolaan kekayaan di Indonesia⁸. ❖ Tingginya tingkat literasi perbankan dibandingkan institusi keuangan lain.
HAMBATAN (THREAT)	KEKUATAN (STRENGTH)
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Meskipun orang Indonesia sebagian besar beragama muslim namun tidak semuanya memilih perbankan syariah karena sistem, jenis produk, dan jasa keuangan bank syariah yang masih kalah dibandingkan perbankan konvensional. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Pertumbuhan perbankan syariah yang melebihi pertumbuhan perbankan secara nasional. Hal ini dapat dilihat dari pertumbuhan aset dan DPK yang meningkat sebanyak tiga kali lipat dalam 5 tahun terakhir. ❖ Tingkat profitabilitas yang meningkat

⁷ Berdasarkan pada survei yang dilakukan oleh AIA di ASEAN. Survei tersebut menunjukkan bahwa AIA Middle Class Index Indonesia adalah sebesar 77.1. Angka ini lebih besar dari negara tetangga seperti Vietnam yang hanya 70.9, Filipina 70.6, Singapura 55.6, Malaysia 60.5, dan Thailand 63.3.

⁸ Berdasarkan Asia-Pacific Wealth Report 2014 yang dirilis oleh CAPGEMINI dimana tingkat kepercayaan sebesar 82.4% diberikan kepada wealth manager, 87.3% kepada wealth management firm dan 86.3% kepada pasar modal.

	<p>setiap tahun (di tahun 2013 sendiri tercatat peningkatan laba operasional sebesar 44.9%).</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Tingkat pembiayaan yang meningkat setiap tahun menunjukkan besarnya minat masyarakat terhadap produk keuangan syariah. ❖ Kinerja produk syariah yang tidak kalah bersaing dengan produk konvensional, seperti: <ul style="list-style-type: none"> - Tabungan pada bank syariah memberikan rata-rata imbal hasil sebesar 3.69% selama 3 tahun terakhir. Angka ini melebihi imbal hasil tabungan di bank umum yang hanya 1.99%. - Deposito 1 tahun pada bank syariah memberikan rata-rata imbal hasil sebesar 6.35% selama 3 tahun terakhir. Angka ini sedikit di bawah imbal hasil deposito 1 tahun di bank umum sebesar 6.94%. - Tingkat kupon sukuk ritel yang biasanya lebih tinggi dari tingkat kupon obligasi ritel yang dikeluarkan di tahun yang sama⁹. <p>Tingkat imbal hasil beberapa produk reksadana yang angkanya sama atau di atas rata-rata imbal hasil reksadana dalam satu jenis dalam 3 tahun terakhir.</p>
--	--

Analisis SWOT yang dilakukan menunjukkan bahwa bisnis *wealth management* cukup layak untuk bisa dikembangkan. Poin-poin yang bersifat negatif, seperti pada analisis

⁹ Kecuali pada tahun 2012 dimana baik sukuk ritel dan obligasi ritel memberikan tingkat kupon yang sama sebesar 6.25%, dan di tahun 2013 dimana sukuk ritel memberikan tingkat kupon yang lebih rendah dibandingkan obligasi ritel yaitu hanya sebesar 6% (obligasi ritel 8.5%).

kelemahan (weakness) dan hambatan (threat) yang dimiliki bank syariah, memungkinkan dapat diatasi oleh poin-poin positif yang digambarkan pada analisis peluang (opportunity) dan kekuatan (strength). Oleh karena itu, industri perbankan syariah perlu merumuskan langkah-langkah untuk mengatasi kelemahan dan hambatan yang dimiliki dengan cara memperbaiki infrastruktur teknologi, menguatkan koneksi dengan lembaga keuangan lainnya, serta melatih SDM yang dimiliki untuk dapat memberikan pelayanan dan pendampingan investasi kepada nasabah. Besarnya kekuatan dan peluang yang ada saat ini, sudah selayaknya dipertimbangkan oleh industri perbankan syariah untuk memulai membuka jasa pengelolaan kekayaan *wealth management*.

KESIMPULAN

Goals-based Islamic Wealth Management memiliki konsep ideal dalam penerapan bisnis wealth management di bank syariah. Selain karena didasarkan oleh penyesuaian terhadap tujuan keuangan klien dan dilakukan secara komprehensif, goals-based Islamic wealth management juga menerapkan nilai-nilai keislaman di dalam prosesnya. Berbeda dengan praktik wealth management konvensional, goals-based Islamic wealth management sangat memperhatikan aspek sosial masyarakat. Oleh karena itu penerapan dari konsep ini bukan hanya memberikan keuntungan bagi pelaku bisnis wealth management (perbankan syariah, nasabah, dan insitusi keuangan) saja, tetapi juga memberikan keuntungan bagi masyarakat banyak. Hal ini sesuai dengan tujuan syariah yaitu mensejahterakan umat manusia. Secara tidak langsung, penerapan konsep goals-based Islamic wealth management ini juga dapat mendorong pertumbuhan ekonomi suatu negara.

Dalam mengembangkan bisnis ini, bank syariah menghadapi hambatan dimana penyebab utamanya adalah masih kecilnya modal yang dimiliki. Modal yang belum seberapa jika dibandingkan dengan perbankan konvensional mengakibatkan kurangnya sistem dan infrastruktur yang dimiliki perbankan syariah. Kondisi tersebut menyebabkan bank syariah masih kalah bersaing dalam penyediaan barang dan jasa bagi nasabah. Padahal potensi nasabah kaya di Indonesia terus bertambah setiap tahunnya.

Namun, hambatan tersebut akan dapat diatasi dengan dukungan dari Pemerintah. Rencana dibentuknya sebuah Islamic megabank yang menggabungkan Bank Umum Syariah milik BUMN merupakan salah satu peran nyata Pemerintah dalam mengembangkan perbankan syariah. Rencana penggabungan tersebut akan menciptakan bank syariah dengan kekuatan modal yang lebih besar, sehingga bank syariah nantinya akan dapat

bersaing dengan bank konvensional dalam hal pengadaan produk dan jasa keuangan termasuk jasa wealth management.

Sedangkan dari sisi peningkatan SDM yang berkualitas, bank syariah dapat meningkatkan pelatihan bagi karyawannya. Sistem penilaian kinerja karyawan pun perlu dibuat untuk dapat memantau kinerja pegawai. "Talent Scorecard" yang dilakukan secara berkala bisa dijadikan alternatif penilaian dimana sistem "Talent Scorecard" digunakan untuk memastikan sebuah organisasi telah menempatkan individu yang tepat untuk dapat melayani nasabah dengan baik. Sehingga secara keseluruhan, penelitian ini menyimpulkan bahwa praktik goals-based Islamic wealth management layak untuk dikembangkan oleh perbankan syariah.

Daftar Pustaka

- Ahmed, Habib. (2013). Islamic Wealth Management: Goals and Instruments. *Q Report*, 1, 26 – 30.
- Ariff, Mohamed & Mohamad, Shamsheer. (2013). Islamic Wealth Management and Issues in Waqf Management in Malaysia. *Q Report*, 1, 36-44.
- Aziz, Muhammad Ridhwan AB., Nooh, M.N., Khairi, F.K., Johari, F., & Mirza, A.A.I. (2014). A Review on Literature in Planning and Managing of Islamic Wealth Distribution (2001-2013). *Library Philosophy and Practice (e-journal)*.
- Bank Indonesia. 2010-2014. *Statistik Perbankan Syariah*. Retrieved from www.bi.go.id
- Brunel, Jean L.P. (2012). Goals-based Wealth Management in Practice. *CFA Institute Conference Proceedings Quarterly*. Retrieved from www.cfapubs.org.
- CAPGEMINI. (2014). Asia-Pacific Wealth Report.
- Farooq, Mohammad Omar. 2013. Islamic Wealth Management and Some Unconventional Thoughts. *Q Report*, 1, 45-52.
- Farooq, Mohammad Omar. 2014. Islamic Wealth Management and the Pursuit of Positive-Sum Solutions. *Islamic Economics Studies*, 22(2), 99-124.
- Hasan, Aznan. (2014). Proceedings from *Conference on Islamic Wealth Management: Islamic Wealth Management for a Brighter Future*. Malaysia.
- Iqbal, Zamir. (2007). Challenges Facing Islamic Financial Industry. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*.
- Juma, Yousif A. (2007). Islamic Wealth Management. *Islamic Finance News Guide*, 67-68.
- Maude, David. (2006). Global Private Banking and Wealth management: The New Realities. *John Wiley & Sons, Inc*.

Mindel, Norbert M. & Sleight, Sarah E. (2010). *Wealth Management in The New Economy*.
John Wiley & Sons, Inc.

OJK. (2013). *Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Tahun 2013*.