

STRATEGI MANAJEMEN RISIKO PEMANFAATAN TEKNOLOGI PADA LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH ERA MILLENNIAL DAN COVID 19

Muhlis

UIN Alauddin Makassar
muhlismasin@gmail.com

Abstract

Respond to the current situation, financial institutions Islamic non-bank are developing technology-based service provision in order to maintain the company's stability in the current millennial era, people who tend to use technology. The purpose of this study was to determine the importance of implementing risk management strategies in service development through information technology in non-Islamic banking financial institutions. The methodology used is through a research library study. The results show that risk management strategies in the development of digital technology services are needed to fence and protect users and non-Islamic bank financial institutions, because the current risks are so complex, both financial and non-financial in the era of disruption and the state of the Covid 19 virus outbreak with users millennial society.

Keywords: Strategy, Risk Management, Technology, Millennial Era

Abstrak

Untuk merespon keadaan saat ini lembaga keuangan Bukan Bank Syariah melakukan pengembangan penyediaan layanan berbasis teknologi demi menjaga suistainabel perusahaan pada era millennial saat ini masyarakat yang memiliki kecenderungan pada penggunaan teknologi. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pentingnya penerapan strategi manajemen risiko pada pengembangan layanan melalui teknologi informasi pada lembaga keuangan Bukan Bank Syariah. Metodologi yang digunakan melalui kajian *library research*. Hasil menunjukkan bahwa strategi manajemen risiko dalam pengembangan layanan digital teknologi sangat dibutuhkan untuk memagari dan melindungi pengguna dan institusi lembaga keuangan bukan bank syariah, karena begitu kompleksnya risiko saat ini, baik risiko financial maupun non financial di era disrupsi dan keadaan wabah virus covid 19 dengan pengguna masyarakat millennial.

Kata Kunci: Strategi, Manajemen Risiko, Teknologi, Era Millennial

1. PENDAHULUAN

Masyarakat anak muda millennial yang terlahir dari tahun 1980-an sampai dengan 1990-an, hampir mendominasi di sector-sektor pekerjaan termasuk disektor pekerjaan yang strategis. Tidak hanya di Indonesia tetapi juga di Negara-negara yang maju sekalipun demikian keadannya. Arah ini mengubah keadaan lanskap layanan keuangan melalui penyediaan layanan berbasis teknologi demi memenuhi kebutuhan anak muda millennial yang memiliki kegilaan pada penggunaan teknologi digital.

Meskipun teori pemanfaatan teknologi yang dipopulerkan oleh Davis (1989) sudah sekian lama, memiliki argumentasi bahwa:” *Penggunaan suatu teknologi pada umumnya ditentukan oleh proses kognitif dan bertujuan untuk memaksimalkan kegunaan teknologi informasi oleh penggunanya adalah evaluasi kegunaan teknologi tersebut. Penelitiannya mengkaji tentang persepsi kemanfaatan (Perceived usefulness) dan persepsi kemudahan penggunaan (perceived ease of use) mengenai penggunaan teknologi*”

Perubahan keadaan saat ini wajib untuk direspon bagi lembaga keuangan, mau tidak mau untuk menjaga sustainabel perusahaannya, karena bila tidak melakukan layanan perubahan dengan hanya mengandalkan system manual, maka layanan anda akan tertinggal dan menemui kesulitan untuk mengejar pesaing. Kemudian, perlahan tapi pasti lembaga keuangan tersebut akan ditinggalkan oleh nasabah.

Ditinggalkan nasabah millennial adalah kerugian besar, karena saat ini penggunaan jasa termasuk layanan keuangan hampir separuh pasarnya adalah anak muda millennial. Bahkan perusahaan tersebut akan menemui

financial distress karena tidak adanya income yang bisa berujung kepada kepailitan. Saat ini betul-betul perilaku mereka dalam layanan digital teknologi, perlu diperhatikan karena sangat menentukan masa depan suatu lembaga keuangan.

Tentunya keadaan demikian merupakan keadaan yang sangat tidak diinginkan oleh suatu lembaga keuangan. Lembaga keuangan syariah bukan bank sejatinya sebagai layanan badan usaha yang melakukan kegiatan di bidang keuangan yang menghimpun dan menyalurkan dana dari masyarakat, hanya lembaga ini tidak diperkenankan menghimpun dana dari tabungan, deposito, giro dan lain sebagainya.

Kegiatan saat ini lebih banyak dilakukan dalam sistem dunia maya yang dihubungkan melalui internet keadaan demikian merujuk kepada era disrupsi. Perkembangan dalam dunia teknologi relevan dengan tingkat perubahan kebutuhan masyarakat mendorong terciptanya peluang bisnis baru, terutama dalam layanan jasa keuangan. Hal demikian semakin diperkuat dengan terbitnya peraturan OJK Nomor 77/POJK.01/2016 Pasal 1 terkait dengan layanan teknologi informasi yang mempertemukan oleh pemilik modal atau pemberi pinjaman untuk memberikan pinjaman dalam bentuk perjanjian.

Melalui peraturan tersebut semakin membuka ruang bagi pelaku jasa keuangan menyelenggarakan teknologi informasi berbasis *financial technology* atau sering disebut FINTECH. Keberadaan layanan keuangan *e-financial* milik swasta, semakin menambah ketat persaingan. Berkembangnya layanan perusahaan *e-financial* dengan kemampuan daya tarik

melalui ciri kecepatan, akses kenyamanan, dan penggunaan biaya yang minim sehingga menjadikan daya pikat yang menarik bagi nasabah millennial.

Kemudian harus diakui adanya pandemic covid 19, semakin menambah perubahan pola kehidupan masyarakat. Kantor-kantor dan perusahaan banyak menerapkan sistem WFH (*Work from Home*). Anak sekolah dan mahasiswa belajar daring. Karena saat ini Negara Indonesia sedang dilanda krisis kesehatan. Bahkan sudah berbagai spekulasi bermunculan dengan adanya keadaan pandemic akan membuat ekonomi mengalami resesi, semoga tidak berlanjut kepada krisis moneter.

Keadaan demikian sesuai dengan himbauan pemerintah agar melakukan pembatasan aktivitas social (*physical distancing*) untuk mengurangi aktivitas di luar rumah. Adanya pandemic covid 19 otomatis masyarakat yang membutuhkan layanan keuangan tidak bisa melakukan transaksi secara tatap muka langsung, keadaan tersebut di manfaatkan oleh perusahaan termasuk perusahaan layanan jasa keuangan berbasis *fintech*.

Pembatasan social bahkan disebagian daerah dilakukan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar). Lagi-lagi keadaan tersebut menambah tantangan lembaga keuangan syariah bukan bank terutama milik pemerintah, mengharuskannya untuk merespon keadaan tersebut. Bila tidak menangkap peluang kembali mereka akan tertinggal. Karena hampir semua kegiatan masyarakat dilakukan dengan basis teknologi memanfaatkan jaringan internet sedang mereka di rumahnya masing-masing.

Adanya himbauan untuk *social distancing* demi menjaga kesehatan untuk tetap tinggal di rumah memutus penyebaran virus corona, mengakibatkan beberapa perusahaan harus menutup usahanya sementara waktu, akibatnya banyak pula pekerja yang tidak menerima bayaran selama penutupan tersebut terutama buruh harian ataupun pegawai *outsourcing*. Bahkan sebagian perusahaan harus mengurangi jam kerja, melakukan perampingan karyawan, dan yang paling ekstrem adalah melakukan PHK.

Kaitan dengan adanya sejumlah problematika di atas, saat ini harus diakui akan memberikan warning kepada sejumlah lembaga keuangan syariah, keadaan yang tidak diinginkan adalah penurunan omzet lembaga keuangan syariah. Menurunnya omzet jelas akan mempengaruhi struktur modal, bahkan termasuk pelaksanaan operasional kegiatan. Ini ditandai dengan masyarakat yang mengurangi aktivitas di luar rumah, otomatis di sector-sektor usaha mengurangi juga aktivitasnya bahkan sama sekali tidak beroperasi, seperti restoran, tempat hiburan, maal, hotel, dan bahkan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM).

“Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UMKM, sebanyak 98,7 persen usaha di Indonesia merupakan usaha mikro, yang menyerap 89,17 persen tenaga kerja domestik serta berkontribusi sebanyak 36,82 persen terhadap PDB, Menurutnya, selain mendorong peningkatan ekspor dan investasi, seperti yang diinginkan Presiden Jokowi. Pemerintah juga harus memberi ruang yang lebih luas terhadap UMKM”. (Seno, 2019)

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi salah satu sector yang

mendominasi usaha di Indonesia. Untuk itu, peluang kerjasama dan layanan jasa keuangan tidak boleh dibiarkan begitu saja. Karena potensi pengembangan lembaga keuangan bukan bank syariah bila mampu memanfaatkan peluang tersebut maka sangat membuka kesempatan untuk memajukan perusahaan. Kebijakan sebisa mungkin untuk didasarkan salah satunya pada layanan untuk UMKM. Terutama saat pandemic wabah virus covid 19, bahkan pemerintah melalui presiden melakukan kebijakan.

Lalu kemudian sesuai dengan pidato presiden untuk memberikan relaksasi pembiayaan berupa restrukturisasi pembayaran pinjaman termasuk pinjaman dari lembaga keuangan bukan bank, agar meringankan pembayaran bagi masyarakat yang terkena dampak virus covid-19. Terutama masyarakat kalangan bawah yang sangat merasakan dampak pukulan dari wabah tersebut, seperti masyarakat yang melakukan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM), termasuk tukang ojek, bendor, sopir penumpang, nelayan dan lain sebagainya.

Tantangannya kemudian tidak semua lembaga keuangan bukan bank siap untuk melakukan restrukturisasi peminjaman tersebut. Beberapa kendala yang mempengaruhi factor tersebut termasuk kemampuan lembaga tersebut untuk memenuhi kebijakan restrukturisasi pemerintah. Sisi kemampuan keuangan lembaga mereka harus pertimbangan, jangan sampai mereka hendak menolong masyarakat yang ada lembaga mengalami risiko kegagalan *financial*. Seperti kegagalan keseimbangan likuiditas.

Logikanya dengan keadaan seperti saat ini, masyarakat sudah mengurangi

aktivitas kegiatan mereka disebabkan virus corona otomatis akan berdampak pada lembaga keuangan termasuk bukan bank, sehingga akan menurunkan omzet lembaga jasa keuangan. Lalu kemudian lembaga keuangan tersebut diminta untuk melakukan restrukturisasi. Jelas akan menambah berkurangnya income lembaga keuangan untuk beberapa waktu tertentu. Sedangkan beban untuk membayar kewajiban itu tidak boleh ditunda, seperti likuiditas pembayaran kewajiban bagi karyawan, proses berjaga-jaga atas pemenuhan dana nasabah yang lebih banyak melakukan penarikan. Sekali nasabah melakukan penarikan termasuk investasi yang tidak mampu dipenuhi maka nasabah sulit untuk mepercayai lembaga keuangan tersebut.

Memasuki keadaan new normal yang dielu-elukan dan sangat ditunggu, kenyataan masih banyak masih banyak perusahaan dan bisnis yang terpapar dari sentimen negatif wabah virus Covid-19. Keadaan saat ini yang masih memaksa untuk terus berhati-hati dan tetap memperhatikan protocol kesehatan. New normal dengan menjadikan keadaan untuk melakukan formulasi percepatan dalam melakukan penanganan wabah virus corona atau covid-19, bukan hanya di bidang kesehatan dan social kemasyarakatan, tetapi juga dalam ranah perekonomian.

Mengingat virus tersebut bukan hanya berdampak negative pada krisis kesehatan tetapi juga sangat mempengaruhi sisi ekonomi, tidak hanya skala local, nasional bahkan internasional. Sehingga Negara-negara yang terkena wabah virus covid-19 berlomba untuk memperbaiki system kehidupan masyarakatnya bahkan merubah kebiasaan-kebiasaan yang

dianggap akan memudahkan terjangkit virus tersebut.

Merespon keadaan tersebut Negara Indonesia juga tidak boleh tinggal diam, yakin dan percaya sebagai bangsa yang besar, kita bisa bangkit dari keadaan ini, melakukan perbaikan manajemen hidup dalam bermasyarakat agar bisa beradaptasi dengan yang disebut era baru new normal. Perbaikan system termasuk system ekonomi pada umumnya. Terus harus diupayakan, masyarakat dan pemerintah harus selalu bersinergi.

Searah dengan keadaan tersebut, lembaga keuangan juga harus menyesuaikan keadaan pada era disrupsi. Yang hampir semua kegiatan dilakukan dengan mengandalkan internet terutama dalam layanan jasa keuangan. Bahkan sebagian lembaga keuangan melakukan pembiayaan melalui system daring, sehingga nasabah tidak perlu lagi repot-repot datang ke bank, juga untuk menghindari keramaian dan salah satu himbauan protocol kesehatan.

Lembaga keuangan bukan bank syariah seharusnya menunjukkan kemampuannya dalam menyediakan fitur layanan berbasis digital teknologi. Demi menjaga suistanabelnya perusahaan di tengah berlombanya pesaing memanjakan nasabah dengan layanan teknologinya. Karena saat ini, lembaga keuangan bukan bank syariah tidak hanya bersaing antara sesama lembaga keuangan public berstatus milik pemerintah seperti pegadaian syariah, asuransi syariah, pasar modal syariah, atau lembaga keuangan mikro syariah seperti Baitul Maal wa Tamwil (BMT), Baznaz, Koperasi Syariah, dan lain-lain.

Persaingan semakin komplet dan masif tantangannya, karena lembaga keuangan milik swasta juga ikut

berjamur dengan pesat kehadirannya dengan layanan teknologi yang cukup maju, cepat, murah, bisa transaksi dimana saja seperti layanan transaksi oppo, go pay. Layanan pegadaian milik swasta misalnya Gadai Oke, Indotech Gadai, pinjam.co.id dan sebagainya. Pada layanan investasi reksa dana seperti P2P lending, Ipot Go, Tanam Duit dan berbagai layanan digital reksa dana.

Untuk itu lembaga keuangan bukan bank syariah harus bisa melakukan maneuver mengatur strateginya termasuk dalam persaingan pengadaan layanan digital untuk menjaga diri mempertahankan keberadaan perusahaan agar tetap eksis maju bersaing. Konsekuensi yang harus diterima adalah mampu melakukan lindung nilai berupa hedging dari segala risiko yang akan dihadapi. Semakin marak layanan teknologi juga semakin ramai risiko kejahatan cyber crime, kasus peretasan, pembobolan, penyalahgunaan akun, penipuan dan lain sebagainya.

Oleh karena itu, penting untuk memperhatikan optimalisasi manajemen lembaga keuangan syariah bukan bank, berupa tindak lanjut dari langkah strategis, melakukan manajemen risiko, dan mempertimbangkan kemungkinan dari segala keputusan yang diambil. Semua pihak agar bisa berkontribusi untuk memajukan masa depan lembaga keuangan syariah bukan bank dengan segala tantangannya menghadapi era disrupsi.

2. TINJAUAN PUSTAKA

a. Strategi

Dewasa seperti saat ini, lembaga keuangan telah dihadapkan dengan persaingan yang lebih kompleks, penggunaan teknologi tak terbantahkan

lagi, hampir semua lini telah menyentuh ranah tersebut. Terutama dalam melakukan layanan jasa keuangan. Produk yang berbasis digital adalah suatu kewajiban dalam pengadaan dan penyediaan fitur untuk memanjakan nasabah. Hampir semua lembaga keuangan berlomba untuk mengupayakan strategi terbaik untuk melakukan pelayanan digital tak terkecuali oleh lembaga jasa keuangan non bank.

Strategi berarti menetapkan suatu destinasi tujuan yang sifatnya jangka panjang berdasarkan pada suatu organisasi dengan melakukan pilihan alternative terbaik dalam mengalokasikan dan memanfaatkan sumber-sumber yang bernilai untuk memudahkan dalam mencapai tujuan-tujuan manajemen perusahaan, seperti itulah yang dijelaskan oleh Mamduh Hanafi (2011: 6).

b. Manajemen

Sesuai dengan yang dijelaskan oleh Gita Danupranata (2013:36) bahwa manajemen berarti seni dan ilmu pengelolaan yang berisi atau berfungsi untuk melakukan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan.

Manajemen strategi diwujudkan dalam bentuk perencanaan berskala besar mencakup seluruh komponen dilingkungan sebuah organisasi yang dituangkan dalam bentuk rencana strategis (Renstra) yang dijabarkan menjadi perencanaan operasional, yang kemudian dijabarkan pula dalam bentuk program kerja dan proyek tahunan. Penjelasan oleh Taufiqurokhman (2016:15).

c. Risiko

Menurut penjelasan oleh Irham Fahmi (2010: 2) bahwa risiko dapat

ditafsirkan sebagai bentuk keadaan ketidakpastian tentang suatu keadaan yang akan terjadi nantinya (future) dengan keputusan yang diambil berdasarkan berbagai pertimbangan saat ini. Sedangkan dalam penuturan oleh Veithzal Rivai (2013: 56) bahwa manajemen risiko adalah suatu metode logis dan sistematis dalam identifikasi, kuantifikasi, menentukan sikap, menetapkan solusi, serta melakukan monitor dan pelaporan risiko yang berlangsung pada setiap aktivitas atau proses.

d. Lembaga Keuangan

Menurut Surat Keputusan Menteri keuangan Republik Indonesia No. 792 Tahun 1990, Lembaga keuangan diberikan batasan sebagai badan / lembaga yang kegiatannya dalam bidang keuangan, melakukan penghimpunan dan penyaluran dana kepada masyarakat tertentu guna membiayai investasi perusahaan. Menurut penjelasan Andri Soemitro (2010: 29) bahwa Lembaga keuangan sebagai suatu perusahaan yang kegiatan usahanya berkaitan dengan bidang keuangan. Kegiatan usaha lembaga keuangan dapat berupa penghimpunan dana dan atau penyaluran dana.

Diakui bahwa yang mendasari perubahan keadaan demikian adalah tergantinya karakter pengguna. Karakter yang dulunya adalah pengguna dengan lebih banyak menggunakan system manual, kini memasuki era millennial dengan masyarakat muda lebih banyak menuntut penggunaan digital. Perilaku yang lebih instan, terkesan manja, pemenuhan keinginan yang serba cepat, tidak mau susah-susah lagi datang antre menunggu hanya karena suatu kebutuhan layanan.

Keiistimewaan lembaga keuangan syariah memiliki hubungan kemitraanyang khas antara shohibul maal dengan mudharib sebagai pengelola dana yang diberikan amanah. Hubungan yang khas inilah yang menjadi pembeda dengan lembaga keuangan pada umumnya. Selain itu harus memenuhi kesesuaian prinsip syariah dan legalitas dari Dewan Syariah Nasional (DSN). (Siswadi, 2015)

Kehadiran lembaga keuangan syariah menjadi wadah bagi masyarakat secara formal untuk menyalurkan dana mereka ke dalam bentuk investasi. Banyak masyarakat yang memiliki dana tetapi pengetahuan yang kurang untuk menginvestasikannya atau untuk melakukan penyaluran secara langsung kepada orang lain yang membutuhkan dan mau melakukan usaha kesesuaian dengan ayat al Qur'an Surat al Ma'idah

ayat 2 tentang tolong menolong dalam kebajikan. Melalui lembaga keuangan syariah dana mereka tidak tertumpuk pada satu atau segelintir oarng saja, tetapi kemudian mengalir ini sudah sesuai dengan ayat al Qur'an Surat an-Nisa ayat 29 terkait larangan menumpuk harta.

Ada berbagai jenis lembaga jasa keuangan khususnya lembaga keuangan bukan bank syariah. Yang memiliki peran dala system keuangan, penawaran dalam bentuk gadai, pembiayaan, investasi atau jasa-jasa transaksi dalam keuangan syariah. Sehingga keseluruhan institusi tersebut telah melakukan fungsi operasional sebagai lembaga intermediasi menyalurkan anggaran atau dana dari masyarakat yang surplus dana kepad pihak atau nasabah yang mengalami deficit anggaran dalam melakukan kegiatan usaha investasi.

Tabel 1: Jenis Lembaga Keuangan Syariah

Lembaga Keuangan Bank Syariah	Lembaga Keuangan Non Bank Syariah	Lembaga Keuangan Mikro Syariah
a. Bank Umum Syariah b. Bank BPRS c. Unit usaha Syariah	a. Pegadaian Syariah b. Asuransi Syariah c. Pasar Modal Syariah d. Reksa Dana Syariah, e. Instrumen Sukuk, dll	a. Baitul Maal wa Tamwil (BMT) b. BAZNAS c. Koperasi Syariah

Sumber: Data Diolah Laporan Penelitian (Muhlis, 2019)

Pada lembaga keuangan syariah pun demikian dengan fungsi keberadaannya untuk melakukan layanan jasa keuangan syariah non bank. Menghadapi keadaan demikian di sector jasa keuangan, lembaga keuangan keuangan tidak hanya akan bersaing dengan sesama lembaga keuangan dari sector publik milik pemerintahan seperti BUMN, BUMD, ataupun koperasi. Tetapi juga dari sector komersial milik swasta,

telah banyak melakukan inovasi pelayanan digital yang canggih seperti *e-financial*.

3. METODE PENELITIAN

Pada metodolgi ini penulis menggunakan metode *library research* atau juga disebut *literature research*. Berkaitan dengan penggunaan dataa yang digunakan bersumber dari bahan dan intisari bacaan buku, artikel, jurnal, maupun karya ilmiah lainnya yang

memiliki relevansi dengan kebutuhan untuk melakukan riset ini, terutama yang terkait dengan lembaga keuangan syariah bukan bank, strategi manajemen risiko dan penerapannya dalam pengembangan layanan teknologi dengan pengguna masyarakat millennial era disrupsi saat ini. Termasuk dengan jurnal kesehatan yang membahas tentang virus covid-19 yang masih mewabah dan membutuhkan pengetahuan untuk memperlakukannya dalam menyesuaikan keadaan terutama sisi perkonomian yang kemudian dielaborasi menjadi suatu jurnal ilmiah.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Melihat beragamnya tantangan yang dihadapi oleh lembaga keuangan bukan bank syariah sehingga sebagai kalangan pemerhati patut untuk memberikan kontribusi untuk kemajuan lembaga tersebut. Melalui hasil riset tulisan ini menjadi inti bagian penjelasan hasil dan pembahasan terkait penerapan strategi manajemen risiko lembaga keuangan bukan bank syariah menghadapi era millennial dan melewati wabah covid 19.

4.1 Hasil

Era disrupsi yang ditandai dengan kegiatan yang hampir disebagian besar menggunakan layanan aktivitas dunia maya. Internet menjadi kekuatan besar bagi lembaga yang mampu menguasai dan memanfaatkannya. Tentunya tidak terkecuali dalam lembaga keuangan bukan bank syariah. Lembaga yang memberikan jasa keuangan ini diharuskan mengikuti gaya trend masa kini. Perlombaan pelayanan berupa digital teknologi ini, didasari dari karakter pengguna, saat ini pengguna

layanan didominasi oleh kebutuhan pasar nasabah millennial.

Karakter nasabah millennial yang menghendaki pengadaan layanan yang serba cepat, bisa dilakukan dimana saja, dan yang terpenting aplikasinya mudah dilakukan, tidak harus antri, bahkan di rumah atau di kamar bisa dilakukan transaksi. Membuat berbagai lembaga jasa keuangan berpikir keras untuk melakukan inovasi dan maneuver untuk menangkap peluang tersebut, agar tidak ketinggalan dengan pesaing.

Untuk memberikan kejelasan terkait dengan tantangan yang dihadapi, dalam hal ini akan di kodifikasikan beberapa tantangan yang dihadapi lembaga keuangan bukan bank syariah, antara lain:

- 1) Memasuki era disrupsi dengan aktivitas penggunaan internet terutama bagi nasabah millennial yang sebelumnya generasi zaman old yang lebih banyak mengarah kepada penggunaan dan transaksi digital .
- 2) Pemenuhan layanan jasa keuangan terkait perubahan karakter nasabah, dari nasabah dengan karakter layanan manual ke layanan digital teknologi.
- 3) Hegemoni persaingan yang komplet dihadapi oleh lembaga keuangan, bukan hanya sesama lembaga keuangan public milik pemerintah, tetapi juga layanan milik swasta.
- 4) Berjamurnya lembaga perusahaan layanan *e-finansial* dengan kemampuan kecepatan, kenyamanan, dan biaya yang cukup murah sehingga menjadi trend masa kini bagi nasabah.
- 5) Layanan teknologi yang mudah, bisa dilakukan bahkan di rumah, seperti penggunaan layanan melalui fitur *smartphone*.
- 6) Merebaknya virus corona atau covid 19 sesuai himbauan protocol

kesehatan untuk mengurangi aktivitas di luar rumah (*physical distancing*), sehingga layanan teknologi sangat dibutuhkan.

Untuk merespon tantangan yang ada lembaga keuangan syariah harus melakukan pengembangan, berupaya melakukan evaluasi terhadap layanan produk yang ada. Inovasi produk yang direvitalisasi, diversifikasi atau mengadakan produk yang baru sesuai dengan tingkat kebutuhan saat ini. Yang jelasnya lembaga keuangan syariah harus mampu mengimbangi serta mampu menemukan instrument solusi yang terbaik, untuk menjaga keberadaan lembaga keuangan tersebut. Memperhatikan keadaan tersebut perusahaan harus melakukan pengembangan dan inovasi agar produknya tetap laku di pasar.

Jika sulit untuk melakukan perbaikan-perbaikan inovasi maka mereka akan sulit untuk bersaing, bahkan mereka akan ditinggal oleh nasabah atau konsumennya. Apalagi memperebutkan nasabah millennial, sulit tanpa kemajuan teknologi seperti saat ini. Selain daripada factor modal juga inovasi layanan teknologi menjadi sesuatu yang sangat berharga dalam lembaga keuangan syariah.

Beberapa lembaga keuangan telah berupaya untuk melakukan manuever menyongsong era baru dengan memaksimalkan layanan digital teknologi. Namun, dikhawatirkan ada lembaga keuangan yang hanya mengikuti trend saja, tanpa penguasaan yang betul-betul memahami strategi pengembangan digital teknologi. Pada hal untuk melakukan pengadaan layanan teknologi tersebut membutuhkan dana yang besar, strategi pengelolaan, serta manajemen

risiko yang akurat. Kurang memahami strategi pengelolaan dan melakukan pengambilan keputusan investasi, sejatinya mengharapkan income dari investasi tersebut, justru yang ada akan membawa pada risiko kerugian perusahaan.

Untuk itu sebagai bahan masukan sebelum melakukan pengambilan keputusan terkait dengan hal-hal yang urgent, maka ada beberapa hal yang harus diperhatikan, antara lain:

- a) Memahami kualitas dan kapasitas perusahaan sebelum mengadopsi layanan pendukung utama seperti pengadaan teknologi canggih baik berupa vitur maupun perangkat keras dan lain sebagainya.
- b) Memasuki era millennial masyarakat cenderung menggunakan *smartphone*, sehingga layanan digital teknologi sebaiknya mengarah ke penggunaan vitur aplikasi *smartphone*.
- c) Mengetahui kadar kemampuan karyawan yang akan mengoperasikan, karena akan menjadi kesia-siaan setelah tersedia layanan pendukung seperti digital teknologi namun kurang atau bahkan tidak ada sama sekali yang mampu mengoperasikannya.
- d) Memprioritaskan keperluan yang paling urgent dibandingkan hanya mengikuti trend yang ada.
- e) Sesuaikan dengan budget, bila harus mengundang investor demi menaikkan modal maka ketelitian pengembalian bagi hasil dan nilai harus di pelajari dengan matang.
- f) Analisis dampak terhadap pengambilan keputusan tersebut.
- g) Mengenali lingkungan internal dan eksternal perusahaan

Perkembangan tentang lembaga keuangan bukan bank syariah mengalami peningkatan yang cukup signifikan baik *market share* maupun asset yang cukup menggembirakan. Namun, hal itu harus terus diupayakan dan didukung oleh berbagai pengembangan sebagai pemantik untuk memaksimalkan peran IKNB dalam mendukung kemajuan industry ekonomi, utamanya peran dalam meningkatkan ekonomi masyarakat.

Mengingat peran dari industry keuangan non bank syariah (IKNB) sangat *urgent*, masalah fundamental yang dihadapi Negara adalah tingkat masalah pengangguran. Pada tahun 2020 perhitungan Badan Pusat Statistik (BPS) menunjukkan angka pengangguran pada jumlah sekitar 6,88 juta orang, terjadi kenaikan sejak tahun 2019 6,82 juta orang, terjadi selisih kenaikan sekitar 0,08 juta orang.

Keadaan perhitungan ini belum memasuki saat masa pandemic wabah virus covid 19. Yang banyak menghantam bisnis sector jasa seperti hotel, penginapan, restoran, Mall, grab, gojek, sopir taksi, bahkan Usaha Mikro Kecil Menengah, dan lain sebagainya. Mengikuti protocol kesehatan, mengurangi aktivitas *physical distancing* untuk memutus rantai virus penularan wabah tersebut menjadi salah satu pemicu mengurangi aktivitas jual beli masyarakat dan kegiatan ekonomi lainnya.

Kekhawatiran bila terjadi lonjakan kenaikan jumlah pengangguran karena banyaknya usaha UMKM yang tutup, kemudian sejumlah usaha yang melakukan perampingan dan pengurangan tenaga kerja, dan yang paling tidak diharapkan adalah ramainya persahaan yang melakukan PHK. Asumsi

mereka untuk menjaga stabilnya perusahaan dan keadaan perusahaannya, juga kurangnya *income* saat pandemic seperti saat ini, sulit memenuhi kewajiban dan likuiditas perusahaan.

Masalah pengangguran dan kemiskinan memiliki keterhubungan yang sangat signifikan, karena pemicu dari lahirnya kemiskinan adalah masalah tidak terselesaikannya pengangguran. Sehingga bila dari masa ke masa tidak memiliki jalan keluar sebagai *win-win solution*. Bisa saja melahirkan angka kemiskinan selanjutnya.

Masalah selanjutnya adalah terkait kemiskinan. Sekalipun dalam Islam dipahami bahwa tidak untuk menghilangkan atau menghapuskan kemiskinan karena sudah merupakan sunnatullah, logikanya ada orang yang bekerja bahkan siang dan malam, namun dengan penghidupan dan taraf hidup masih dibawah garis kemiskinan, sekaligus ujian kepada manusia untuk menyikapinya. Namun, dalam hal ini asumsinya bahwa diupayakan untuk meminimalkan jumlah kemiskinan karena efek dari kemiskinan bagi berkehidupan bermasyarakat sangat besar.

Pada perhitungan jumlah orang miskin menurut Badan Pusat Statistik (BPS) sekitar 24,79 juta orang sejak Bulan September akhir tahun 2019. Meskipun hanya sekitar 9,22 persen dari total jumlah penduduk yang sekitar 269,6 juta jiwa. Angka tersebut masih sangat besar, sehingga memerlukan alternatif solusi agar masyarakat miskin dapat meningkatkan pendapatannya demi kesejahteraan bersama dengan kisaran pendapatan di Indonesia rata-rata US\$ 3.452 dalam setahun per orang. Pengangguran dan Kemiskinan merupakan dua hal yang masih sangat

memerlukan solusinya untuk memotong rantai tersebut. Kedua hal tersebut sangat rentang untuk memicu masalah seperti kecemburuan social. Sehingga masukan bagi pemerintah untuk terus memantau keadaan pengangguran dan kemiskinan memasuki perekonomian seperti saat ini.

Tantangan lain keadaan saat ini terutama anak jaman *now* adalah pembinaan dan pemberian literasi secara dini pentingnya penggunaan gadget dan smartphone untuk penggunaannya sesuai dengan pemanfaatannya yang tepat secara dini. Regenerasi kita akan rusak kalau kita tidak selektif untuk mengatur dan melakukan pengawasan terhadap anak-anak. Jika penggunaan alat tersebut hanya untuk game, bahkan kadang hampir lupa belajar. Ditambah lagi dengan pembelajaran via daring mengharuskan hampir tiap siswa untuk memiliki gadget. Namun, bila sebagai orang tua siswa dan guru lengah untuk melakukan pengawasan maka mereka hanya akan lebih banyak untuk bermain-main dan berkulat pada permainan-permainan yang dipersiapkan oleh pabrikan smartphone tersebut. Dengan kata lain smartphone yang pintar tetapi siswanya yang lupa dengan pelajarannya. Sungguh sangat ironi bila hal demikian berlarut-larut.

Bila terbiarkan maka bangsa kita seolah hanya menjadi pengguna, bangsa yang konsumtif. Keadaan demikian jelas akan di manfaatkan oleh produsen bangsa-bangsa asing untuk semakin membuat fitur game yang memanjakan penggunaannya. Indonesia lagi-lagi menjadi sasaran empuk, Negara-negara produsen tersebut telah memasang kacamata mereka, mensorot, bangsa ini sebagai bangsa tempat memasarkan produk-produk impornya. Manfaat dan

keuntungan jelas akan mengalir ke Negara mereka. Sementara regenerasi kita semakin terbiarkan dan sulit untuk bersaing terutama dikalahkan internasional, tidak ada lagi waktu belajar, membaca, sosialisasi, semua terenggut oleh alat tersebut. Untuk itu semua harus berpartisipasi aktif untuk memberikan literasi penggunaan alat-alat teknologi seperti smartphone dengan pemanfaatan yang tepat, baik dan benar.

Peran semua sector sangat diharapkan baik lembaga milik pemerintah ataupun milik swasta bahkan masyarakat termasuk praktisi dan akademisi untuk memberikan sumbangsih demi menciptakan perekonomian yang sehat dan demi kesejahteraan bersama. Salah satu lembaga sebagai Lembaga Jasa Keuangan Non Bank Syariah dengan keberadaannya patut untuk diapresiasi, melalui fungsinya untuk mewadahi masyarakat dalam permasalahan layanan keuangan sudah selayaknya di pertahankan dan dikembangkan secara bersama-sama. Beberapa fungsi yang bisa disebutkan, antaralain:

- (a) Lembaga yang menjadi wadah mengumpulkan dan menyalurkan dana kepada masyarakat
- (b) Menciptakan iklim investasi dari masyarakat yang surplus dana kepada masyarakat yang membutuhkan dana untuk melakukan usaha.
- (c) Membantu pemerintah menciptakan lapangan kerja baik secara langsung maupun pemberian pembiayaan atau investasi permodalan kepada masyarakat.
- (d) Termasuk institusi yang banyak menyerap tenaga kerja sehingga

perannya sangat urgen untuk mengurangi jumlah tenaga kerja

(e) Menjadi lembaga yang menjamin asset masyarakat diinvestasikan pada sector industry halal sesuai dengan prinsip syariah dan berada dibawah naungan pengawasan Dewan Syariah Nasional (DSN) serta Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

Semua fungsi yang disebutkan masih sangat minim dan masih banyak fungsi lainnya, karena bila dibandingkan dengan manfaat yang dirasakan oleh masyarakat yang sangat besar. Terutama untuk penciptaan kerja dan peningkatan kesejahteraan bersama. Yang masih banyak kalangan yang menganggap bahwa di Indonesia masih terjadi gap antara sikaya dan simiskin. Sehingga hadirnya lembaga keuangan bukan bank syariah dengan fungsi keberadaan menjadi wadah yang menjadi instrumen perokonomian semakin membaik kemudian dari sisi lain fungsi silaturahmi, rasa persaudaraan serta persatuan dan kesatuan bangsa semakin terjaga. Untuk itu pengoptimalan fungsi dari lembaga keuangan bukan bank syariah terutama penggunaan layanan utama digital teknologi, harus terus diupayakan untuk menyongsong era baru melewati covid 19 menuju era disrupsi bersama generasi millennial.

4.2 Pembahasan

Analisis kualitas perusahaan dalam penerimaan suatu keputusan sangat diperlukan bisa saja didasarkan pada kinerja perusahaan, karena kinerja yang merujuk kepada gambaran prestasi perusahaan selama kurun periode tertentu. Tentu terkait dengan prestasi, kualitas, ada berbagai porsi yang bisa dinilai, sejauh mana perusahaan pada bagian tersebut terkait dengan

kualitasnya. Dengan demikian akan menjadi gambaran yang menjadi dasar pengambilan keputusan.

Matriks Manajemen Kinerja Perusahaan
Sumber: Data Diolah, 2020



Menghadapi tantangan mulai dari fenomena keberadaan layanan teknologi, perubahan karakter menuju nasabah millennial, persaingan antar perusahaan, masalah wabah pademi terkait dengan lembaga keuangan, termasuk fenomena era disrupsi saat ini. Lembaga keuangan syariah non bank harus mampu mengambil langkah yang cerdas. Kemampuan manajemen strateginya untuk menetapkan suatu langkah keputusan akan sangat mempengaruhi saat ini dan prospek ke depan institusi tersebut.

Menurut sondang dalam bukunya bahwa strategi "Suatu kemampuan secara cerdas dalam menggunakan dan mengimplementasikannya asset yang dimiliki suatu organisasi perusahaan dan kemampuannya menggunakan secara efektif dan efisien agar memberikan dampak positif pada nilai dan keuntungan perusahaan". (Sondang, 2012)

Sehingga penting untuk memberikan masukan yang bisa dijadikan bahan pertimbangan evaluasi sekaligus pembanding membangun strategi pengembangan usaha layanan lembaga keuangan bukan bank syariah, antara lain:

- a) Melakukan optimalisasi pengembangan layanan teknologi, yang bisa menjangkau oleh masyarakat kalangan dari atas hingga ke bawah termasuk usaha mikro kecil dan menengah.
- b) Mengajak masyarakat untuk menggunakan layanan lembaga keuangan bukan bank syariah termasuk dalam memobilisasi dana.
- c) Berupaya memberikan layanan kemudahan bagi usaha masyarakat kecil dan mikro, pelayanan bukan hanya berpusat di perkotaan tetapi juga di daerah termasuk pelosok daerah.
- d) Literasi dan sosialisasi pengenalan fitur layanan terus diupayakan, karena masyarakat ada yang mengetahui keberadaan layanan lembaga keuangan, namun tidak bisa membedakan mana yang layanan syariah mana yang konvensional termasuk kalangan pelajar.
- e) Banyak melakukan literasi dan pengenalan pada fitur layanan yang ada kaitannya dengan google, karena hampir semua anak-anak millennial, termasuk di youtube, facebook, instagram dan social media lainnya.
- f) Memasuki era disrupsi perkembangan lembaga keuangan syariah harus terus diupayakan, dengan terus beradaptasi mengenali keadaan dan bertransformasi sesuai dengan tingkat kebutuhan saat ini.
- g) Mengkolaborasi layanan berupa fitur-fitur dengan kerjasama dengan perusahaan lain, kerjasama dengan fintech,

perusahaan jasa penerbangan, menjadi sponsor, atau berkolaborasi dengan sesama lembaga keuangan syariah

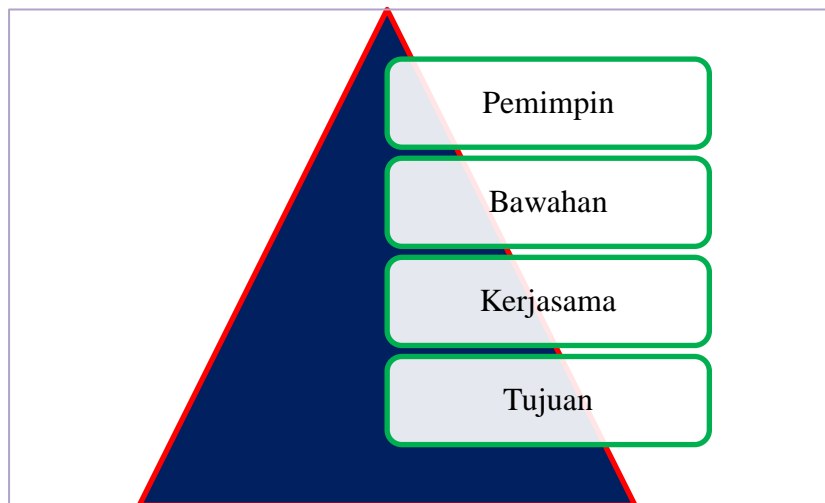
Beragamnya tantangan yang dihadapi lembaga keuangan syariah patut untuk setiap pemerhati menyadari kontribusi masukan agar bisa dijadikan alternative atau bahan evaluasi lembaga keuangan bukan bank syariah dalam menghadapi tantangan. Yang sudah menjadi keharusan untuk dilalui, hanyalah perusahaan-perusahaan yang memiliki manajemen yang bagus dengan berbagai penerapan strategi berkualitas yang akan mampu berkembang, bertahan dan bersaing. Manajemen perusahaan yang asal-asalan, produk yang tidak teruji dengan standarnya, ditambah pemasaran yang kurang bagus serta pendukung utama layanan yang kurang memuaskan nasabah, maka perusahaan akan sulit bersaing bahkan seperti menunggu karamnya perusahaan layanan jasa keuangan tersebut.

Menurut G.R. Terry defenisi manajemen kurang lebih penjelasannya yaitu "Manajemen merupakan sebetuk proses tindakan yang secara khusus melakukan fungsi manajemen (perencanaan, pengorganisasian, pengawasan dan pelaksanaan), dalam mencapai suatu sasaran yang telah ditentukan bersama dengan pengelolaan sumberdaya manusia" (Terry, 2014).

Perusahaan yang memiliki Sumber Daya Manusia yang berkualitas dengan menerapkan fungsi sebagaimana mestinya, maka perusahaan akan memiliki manajemen yang kuat dan memiliki kapasitas yang bisa diandalkan. Dari penjelasan di atas maka dapat dibagi manajemen, sebagai berikut:

Pola Bagian Manajemen

kebutuhan maka pada prinsip sumber



Sumber: Data Diolah, 2020

Bahwa dalam perusahaan membutuhkan pemimpin yang memiliki visioner. Ketika pemimpin tidak jelas maka perusahaan juga akan rapuh, mudah mengalami permasalahan. Bahkan menurut ungkapan bahwa: “Di bawah pemimpin yang baik sekalipun dengan bawahan yang memiliki keterbatasan akan tetap ada manfaatnya. Tetapi di bawah pemimpin yang buruk, anak buah yang berkualitas sekalipun sulit untuk berkembang”.

Sebenarnya banyak orang yang bisa menjadi pimpinan namun tidak semua orang bisa menjadi pemimpin. Seorang pemimpin harus bisa memberikan contoh memimpin yang baik. Karena tanggung jawab yang ia emban, kepada bawahan, perusahaan dan dirinya sendiri. Ada amanah dan kepercayaan yang orang lain terhadap diri seorang pemimpin. Terutama bila berbicara tentang perusahaan.

Pengelolaan sumberdaya menjadi salah satu hal yang paling *urgent*. Manajemennya harus bagus sesuai dengan fungsi staffingnya (posisi yang dibutuhkan). Karena bila Sumber Daya Manusianya sesuai dengan tingkat

daya bahwa “*the right man on the right place*”, tepat berjalan sesuai dengan tingkat kebutuhan dan pada posisinya. Sehebat apapun yang namanya kemajuan digital teknologi manusia tetap menjadi pengendalinya.

Pada perusahaan selain dari pimpinan terdapat bawahan, seorang pimpinanlah yang memiliki pengaruh besar untuk mengarahkan kemana bawahannya, untuk mencapai tujuan yang dibangun berdasarkan visi misi yang telah terbangun, melalui kerja sama yang akurat. Satu sama lain saling menopang dan saling mendukung. Agar perusahaan menemukan kualitas manajemennya yang bagus. Manajemen yang selalu berusaha untuk focus terhadap tujuan organisasi dan berupaya menghindarkan dari segala kemungkinan risiko.

Risiko sebagai suatu keadaan ketidakpastian, yang pada intinya suatu keadaan yang tidak dikehendaki oleh manajemen perusahaan, sehingga dalam suatu pendefinisian tentang manajemen risiko terkait dengan suatu metode yang logis namun terstruktur secara sistematis untuk dilakukan identifikasi, penentuan maneuver dalam bersikap,

menentukan solusi terbaik, serta membelakikan evaluasi yang selalu dimonitoring dan dilakukan proses pelaporan risiko yang terkait dengan aktivitas. (Veithzal Rivai, 2013)

Manajemen perusahaan yang bagus adalah manajemen yang mampu mengelola risiko, karena pada dasarnya tidak semua risiko bisa untuk dihindari, tetapi yang terpenting adalah kemampuan untuk mengelola risiko tersebut. terutama dalam lembaga keuangan bukan bank syariah. Keberadaan lembaga tersebut memang selalu berdiri dan berhadapan dengan risiko, tanggungjawab sangat besar, terutama dalam layanan jasa keuangan ada amanah, kepercayaan, tanggung jawab dan reputasi yang dipertaruhkan.

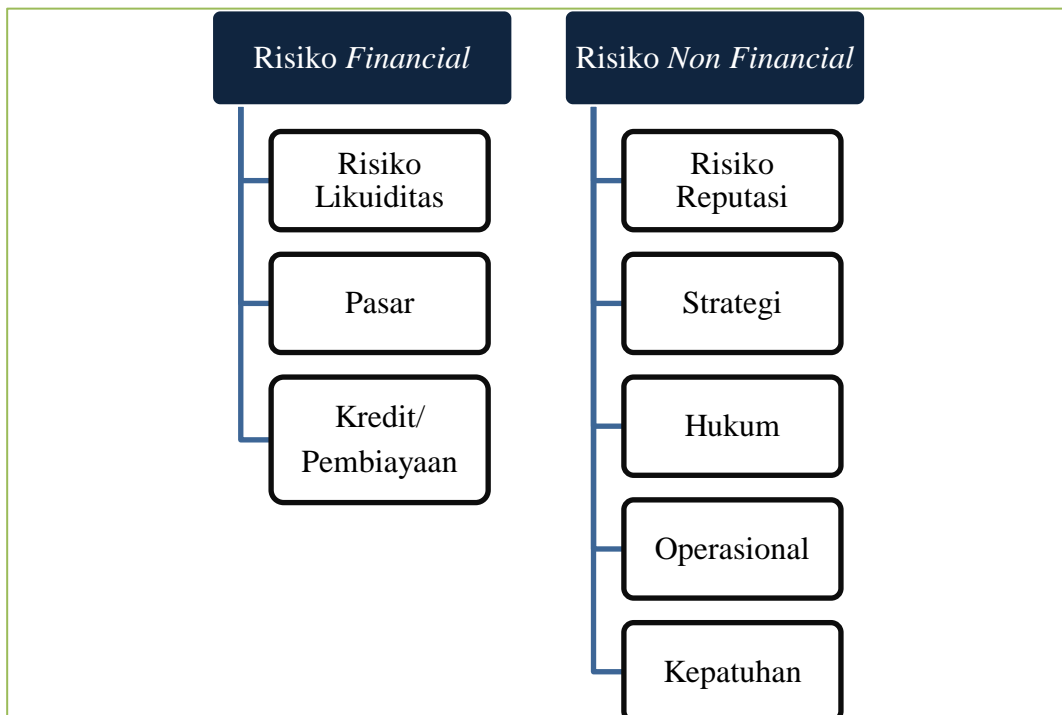
Kemanfaatan manajemen risiko berbicara terkait dengan kuangan akan menjadi suatu arah dalam mengatur langkah strategis untuk meningkatkan tingkat keamanan perekonomian, melalui suatu prosedur penerapan yang dikomunikasikan secara berkesinambungan dan berkelanjutan dengan kebijakan manajemen, pemilihan

alternatif terbaik dengan analisis secara komprehensif, kuantifikasi keuangan untuk mengurangi sejumlah dampak yang mengancam sisi perekonomian. (Inna Koro, 2018)

Salah satu contoh dalam lembaga keuangan seperti pasar modal syariah, melalui dana yang diperoleh dari masyarakat harus dikelola dengan baik, dengan kemudian menempatkannya pada sejumlah investasi. Kapan dana tersebut dikelola dengan tidak baik maka kepercayaan orang yang menginvestasikan dananya tidak akan percaya terhadap pasar modal syariah tersebut. Sekali berbuat kesalahan dan tidak bisa dipertanggungjawabkan maka setelah itu masyarakat akan sulit memberikan amanahnya lagi. Sehingga ini sangat berisiko namun peluang untuk memperoleh pengembalian juga cukup tinggi, Seperti ungkapan *high risk high ritten*". Manajemen harus pandai untuk mengelola perusahaan, melakukan sosialisasi, termasuk karena ini berbasis syariah maka suka dengan keuntungan tetapi juga harus bersiap mengalami kerugian.

Jenis Risiko Menurut Sifat

lembaga dan orang-orang yang memiliki



Sumber: Data Diolah, 2020

Berdasarkan jenis risiko tersebut menginformasikan betapa kompletnya risiko yang mengintai, semua bisa menghantam kapan saja sebuah lembaga keuangan syariah. Risiko tidak saja terkait dengan masalah *financial*, tetapi disepanjang itu rupanya ada berbagai risiko bahkan risiko bersifat risiko *non financial*. Bahkan kadangkala risiko antara satu dengan risiko lainnya memiliki keterhubungan yang erat. Sehingga manajemen lembaga keuangan bukan bank syariah tidak boleh memandang remeh sekecil apapun risiko tersebut yang akan diakibatkan.

Kemudian tidak menutup kemungkinan jenis risiko yang disebutkan masih ada risiko lain yang tidak disebutkan dan bisa saja muncul. Risiko yang terbiarkan dan didiamkan saja bisa saja berakibat besar, oleh karena itu, sedini mungkin manajemen lembaga harus melakukan antisipasi sebagai bentuk lindung nilai terhadap

hubungan dengan organisasi termasuk nasabah.

Nasabah harus diperlakukan dengan baik, bahkan termasuk untuk jaminan keamanan baik berupa asset yang ada di lembaga tersebut, maupun data nasabah harus terlindungi dengan baik, jangan sampai ada yang memanfaatkan untuk hal-hal yang tidak diinginkan. Keamanan dan kenyamanan nasabah harus menjadi prioritas layanan pada suatu lembaga keuangan termasuk lembaga keuangan syariah. Karena kunci dari terlaksananya layanan jasa keuangan ada pada dua hal tersebut.

Searah dengan langkah yang akan diambil terkait dengan strategi pengembangan, risiko yang juga menghadang, untuk lebih memperlancar keadaan lembaga keuangan bukan bank syariah, ada beberapa masukan pertimbangan, antara lain:

Pertama, maraknya persaingan layanan teknologi digital, maka sebelum

institusi lembaga keuangan bukan bank syariah melakukan investasi terkait dengan pengadaan layanan teknologi digital, tentunya membutuhkan modal, sehingga pastikan kemampuan dana menyanggupi, terutama kemampuan likuiditas dan kewajibannya. Saat keadaan seperti ini misal pandemic belum berakhir, orang cenderung menahan investasi karena aktivitas masyarakat lebih banyak di rumah, sehingga aktivitas usaha juga cenderung berkurang, bahkan harus diwaspadai penarikan dana nasabah atau investor, untuk itu harus diperhatikan saldo jangan sampai institusi kesulitan memenuhi penarikan.

Kedua, bila mengharuskan untuk menambah kewajiban (utang) pertimbangan dengan mengusahakan biaya yang kecil agar institusi dapat meningkatkan nilai perusahaan dan tidak terlalu terbebani, usahakan struktur modal dalam keadaan balance dan proporsional.

Ketiga, semakin berkembangnya teknologi maka semakin berkembang pula risiko, terutama terkait risiko *cyber crime* terkait kejahatan dunia maya era disrupsi saat ini, termasuk pembobolan, peretasan, pencurian akun data nasabah. Sehingga pihak institusi tidak hanya berkonsentrasi pada perlombaan pengadaan layanan digital teknologi, tetapi persiapan kemampuan untuk melakukan hedging terhadap risiko penggunaan teknologi dan perlindungan data nasabah.

Untuk itu sesuai dengan arahan dalam peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) No. 1/POJK.05/2015 maka wajib untuk melakukan penerapan manajemen risiko, aturan tersebut terutama diperuntukkan bagi Lembaga Jasa Keuangan Non Bank Syariah, bahwa:

“LJKNB wajib menerapkan Manajemen Risiko secara efektif”.

Berbicara terkait dengan risiko tidak semua bisa dihindari, terutama lembaga keuangan jasa sangat lekat dengan risiko. Untuk itu patut untuk melakukan strategi untuk mengelola risiko. Berbagai pengalaman menunjukkan justru pengelolaan risiko yang cerdas akan membawa pada peluang memperoleh profit dan peningkatan nilai perusahaan. Ketelitian sangat dibutuhkan dengan tidak membuat suatu keputusan yang ceroboh dan sembrono.

Pengelolaan manajemen risiko dalam pengembangan lembaga keuangan bukan bank syariah, dapat dilakukan dengan proses seperti berikut ini:

- (a) Proses identifikasi risiko sebagai suatu langkah mengetahui dan memahami betul risiko yang dihadapi terkait dengan kegiatan dalam melakukan langkah dan keputusan baik individu maupun manajemen perusahaan. Langkah awal ini pula sudah bisa dikofikasikan jenis risiko yang mengintai apakah risiko berbentuk *financial* atau *non financial*, bahkan bisa saja keduanya menghadang.
- (b) Penilaian Risiko pada kegiatan ini melakukan penilaian untuk membantu institusi lembaga dalam menghadapi risiko untuk melakukan upaya pengontrolan kemudian melakukan pengawasan untuk meminimalisir kemungkinan risiko tersebut.
- (c) Tahap Evaluasi Risiko, aktivitas ini menjadi salah satu bagian yang terpenting terkait dengan perlakuan dan keputusan yang prioritas terkait dengan hasil analisa penilaian risiko. Keputusan ini akan menyikapi

terutama untuk langkah analisa selanjutnya.

- (d) Pengelolaan risiko merupakan aktivitas mengelola strategi manajemen risiko terkait dengan sikap dan tindakan yang didasarkan pada teknik kemampuan terstruktur dalam menghadapi ketidakpastian, sikap yang ditunjukkan dengan strategi manajemen risiko berupa menghindari risiko, mengalihkan, mentransfer risiko, atau tindakan lain untuk meminimalkan akibat yang tidak diharapkan dari risiko tersebut.

5. PENUTUP

5.1 Simpulan

Memahami kebutuhan saat ini pada dasarnya untuk bisa melakukan pelayanan secara maksimal maka perkembangan layanan digital teknologi sangat menjadi prioritas. Namun dibutuhkan pertimbangan yang matang dalam penyediaan alat digital tersebut. Strategi manajemen risiko sangat dibutuhkan untuk memagari dan melindungi pengguna dan lembaga keuangan bukan bank syariah.

Bahwa asumsi jika tidak memiliki kesiapan untuk menyediakan fasilitas layanan teknologi maka akan tertinggal dengan pesaing utamanya penyedia jasa keuangan, mengingat selama beberapa dekade ke depan kebutuhan layanan teknologi sangat urgent karena mayoritas pengguna jasa keuangan mayoritas oleh kaum millennial. Sedangkan anak millennial sangat familiar bahkan memiliki ketergantungan dengan digital teknologi seperti penggunaan internet dan smartphone.

Jika pihak manajemen lembaga keuangan bukan bank syariah mampu

untuk melakukan tindakan tersebut maka harus mempersiapkan modal. Sehingga dibutuhkan perhitungan keperluan modal yang proporsional, kemudian kemampuan memenuhi likuiditas baik jangka pendek maupun jangka panjang, termasuk struktur modal harus terus diperhatikan agar tetap balance. Sekalipun pihak manajemen lembaga mampu untuk memenuhi kebutuhan tersebut, bukan berarti lembaga tersebut telah terlepas dari kemungkinan risiko, karena semakin kompleksnya risiko yang ada termasuk penyalahgunaan layanan teknologi tersebut oleh orang-orang yang tidak bertanggung jawab meretas demi mendapatkan terutama saldo nasabah dan perbankan itu sendiri, sehingga manajemen risiko sangat dibutuhkan searah dengan pengembangan layanan melalui teknologi digital.

5.2 Saran

Layanan digital teknologi telah menjadi kebutuhan utama saat ini, mengingat kita memasuki era disrupsi dengan generasi millennial sebagai pengguna hampir disemua sector yang strategi tidak terkecuali dalam lembaga keuangan bukan bank syariah. Persaingan saat ini telah mengarah ke sector pelayanan digital termasuk lembaga keuangan pada umumnya. Bahkan sector swastapun ikut menjadi pesaing saat ini dalam sector jasa keuangan. Oleh karena itu ada beberapa yang menjadi saran masukan dalam pengambilan kebijakan, yaitu:

5.3 Bidang Akademik

- 1) Rekomendasi bagi yang hendak melakukan penelitian yang memiliki hubungan dengan tulisan ini utamanya dalam dunia kampus, sebaiknya melakukan penelitian dengan menggunakan *mix metod*

baik dengan metode kualitatif dan kuantitatif dengan demikian diharapkan akan memperoleh hasil yang lebih komprehensif dan valid serta terkesan objektif.

- 2) Pemerintah dan pihak manajemen lembaga keuangan bukan bank syariah banyak melakukan sosialisasi dan literasi di dunia kampus dan sekolah. Agar secara lebih dini mereka memahami keberadaan lembaga keuangan tersebut.

5.4 Tindak lanjut nyata

- 1) Untuk kelanjutan tulisan ini agar setiap individu dan pihak manajemen yang memiliki keterkaitan dengan lembaga keuangan bukan bank syariah merespon betapa pentingnya penerapan digital teknologi namun dengan konsep pengawasan berupa strategi Manajemen Risiko, agar dapat melakukan lindung nilai risiko terhadap pengguna dan efek dari layanan yang saat ini dengan perlahan tapi pasti terbebas dari keadaan wabah virus covid 19 dengan pengguna layanan jasa keuangan mayoritas generasi millennial memasuki era disrupsi.
- 2) Membangun konsep dan mindset bagi masyarakat Indonesia utamanya anak jaman millennial untuk Cinta produk dalam negeri. Bangga menggunakan produk yang ciptaan anak negeri bangsa sendiri. Bukan malah sebaliknya lebih menyukai oleh produk luar negeri termasuk layanan jasa keuangan bukan bank syariah, utamanya dalam memobilisasi dana.
- 3) Lembaga keuangan bukan bank syariah jangan hanya berfokus pengembangan usaha di kota saja tetapi juga di pedesaan.

- 4) Usahakan di dunia pendidikan utamanya kampus dan sekolah memiliki layanan lembaga keuangan syariah bukan bank seperti gallery saham syariah, pasar modal syariah, dan lain-lain. Agar mereka bisa melakukan praktek secara nyata.

DAFTAR PUSTAKA

Al Qur'an Qarim

Danupranata, Gita, 2013, Manajemen Perbankan Syariah, Jakarta: Salemba Empat.

Davis, Fred D., Richard P. Bagozzi dan Paul R. Warshaw, "User Acceptance of Computer Technology: A Comparison of Two Theoretical Models," *Management Science*, Vol. 35, No. 8, August 1989.

Fahmi, Irham, 2010, Manajemen Risiko: Teori, Kasus, dan Solusi, Bandung: Alfabeta.

Hanafi, Mamduh, 2011, Manajemen, Yogyakarta: STIM YKPN.

Koro, Inna, Anastasiya Poltorak, 2018, "Financial Risk Management As A Strategic Direction For Improving The Level Of Economic Security Of The State", *Baltic Journal of Economic Studies*, Vol. 4, No. 1, DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-1-235-241>

Muhlis, Damirah, 2018, Strategi Optimalisasi Manajemen Pengelolaan KJKS BMT Al Markaz Al Islami Makassar, Laporan Hasil penelitian, N0. SK Rektor IAIN Parepare No. 51

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) No. 1/POJK.05/2015

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01/ Tahun 2016

Rivai, Veithzal dan Rifki Ismail, 2013, *Islamic Risk Management for*

Islamic Bank, Jakarta: PT Gramedia
Pustaka Utama.

Siagian, Sondang P., 2012, Manajemen
Strategik, cetakan ke 10, Jakarta:
Percetakan Bumi Aksara

Siswadi, Lembaga Keuangan Syari'ah
Non Bank BMT (Baitul Mal Wat
Tamwil) Tawaran Bebas Aqad
Yang Dilarang Dalam Syari'at
Islam, Jurnal Ummul Qura Vol VI,
No 2, September 2015.

Soemitra, Andri, 2010, Bank Dan
Lembaga Keuangan Shari'ah,
Jakarta: Kencana.

Sulistiyono, Seno Tri, 2019, KEIN:
Dorong UMKM Naik Kelas Agar RI
Keluar dari Jebakan Pertumbuhan
5 Persen, dalam
www.tribunnews.com

Taufiqurokhman, 2016, Manajemen
Strategik, Jakarta: Fakultas Ilmu
Sosial dan Ilmu Politik Universitas
Prof. Dr. Moestopo Beragama.

Terry, G.R. dan Leslie W. Rue, 2014,
"Dasar-dasar Manajemen", Jakarta :
Bumi Aksara