

Ade Candra Kusuma

**PERLUASAN JARINGAN KANTOR BANK SYARI'AH
MELALUI OFFICE CHANNELING**

Abstract :

The paper explains the effort and conventional bank policy for Shari'ah divisions as Office Channeling. This situation relevant for research with several reasons, at first the problems about Office Channeling itself, service and transaction of Office Channeling, prospect of Office Channeling for Banking Shari'ah to extend the market share. So that through Office Channeling will improve the growth of Islamic banking. Second, opening Office Channeling not only seen from its excess but also the weakness from the Office Channeling. This article can give the alternative solution for limitation of network office from Shari'ah Banking or Shari'ah services during the time becoming constraint in growth. Also for Shari'ah Banking in Indonesia.

Keyword: Office Channeling, Conventional Bank Shari'ah divisions.

A. DASAR PEMIKIRAN

Sejak awal pertumbuhan perbankan Syari'ah di Indonesia sampai masa perkembangan saat ini masih banyak kendala yang dihadapi, salah satu diantaranya adalah keterbatasan jaringan kantor bank syari'ah atau layanan Syari'ah. Keterbatasan ini berdampak pada kurangnya peningkatan usaha bank, menghambat kerjasama antar bank syari'ah, dan tidak meluasnya pelayanan syari'ah bagi masyarakat.¹

Sedangkan pada saat yang bersamaan perbankan syari'ah saat ini mengalami perkembangan yang cukup pesat baik bank umum syari'ah maupun bank konvensional yang membuka Unit Usaha Syari'ah (UUS). Saat ini Bank Umum Syari'ah (BUS) berjumlah 3 (tiga) bank, yaitu Bank Muamalat Indonesia (BMI), Bank Syariah

Mandiri (BSM), dan Bank Syariah Mega Indonesia (BSMI). Sedangkan bank konvensional yang membuka unit usaha syariah berjumlah 19 unit, dengan ratusan jaringan kantor yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Ditambah lagi saat ini cukup berkembang pesat adalah bank milik daerah atau bank pembangunan daerah yang juga membuka unit usaha syaria'ah atau divisi usaha syaria'ah.²

Berangkat dari kendala dan prospek pengembangan bank syaria'ah di Indonesia tersebut di atas, maka upaya untuk membuka jaringan yang lebih luas terhadap jaringan kantor dan layanan syaria'ah harus dilakukan. Oleh karenanya sejak tahun 2006 sudah ada usaha yang dilakukan oleh bank-bank konvensional yang memiliki unit usaha syaria'ah dengan membuka jaringan kantor atau layanan syaria'ah di kantor induk (bank konvensional). Inilah kemudian yang dikenal dengan istilah "*Office Channeling*".

Untuk usaha dan kebijakan bank-bank yang membuka *Office Channeling* menarik untuk dikaji. *Pertama* terkait permasalahan tentang *Office Channeling* itu sendiri, pelayanan/transaksi *Office Channeling*, prospek *Office Channeling* bagi perbankan syaria'ah untuk memperluas pangsa pasarnya (*market share*), sehingga usaha bank meningkat dengan semakin banyaknya masyarakat menghimpun dananya di bank syaria'ah melalui *Office Channeling*. *Kedua*, problem yang perlu dicermati dari *Office Channeling* tidak hanya kelebihanannya tetapi juga kelemahan lainnya dari *Office Channeling* tersebut.

B. KETENTUAN OFFICE CHANNELING

Office channelling adalah istilah yang digunakan Bank Indonesia (BI) untuk menggambarkan penggunaan kantor bank umum konvensional dalam melayani transaksi-transaksi dengan prinsip syariah, dengan syarat bank bersangkutan telah memiliki Unit Usaha Syaria'ah (UUS).³

Bank Indonesia telah menerbitkan peraturan yang membolehkan kantor cabang bank konvensional dapat melakukan layanan syariah (*office channelling*). Ketentuan tersebut sebagaimana tercantum dalam Peraturan Bank Indonesia Nomor 9/7/PBI/2007

tentang Perubahan atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 8/3/PBI/2006 tentang Perubahan Kegiatan Usaha Bank Umum Konvensional Menjadi Bank Umum Yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah dan Pembukaan Kantor Bank Yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah oleh Bank Umum Konvensional. Adapun ketentuan yang menjelaskan tentang *Office Channeling* sebagai berikut :⁴

1. Layanan Syariah adalah kegiatan penghimpunan dana, penyaluran dana dan pemberian jasa perbankan lainnya yang dilakukan di Kantor Cabang dan atau di Kantor Cabang Pembantu untuk dan atas nama Kantor Cabang Syariah pada Bank yang sama.
2. Rencana Layanan Syariah wajib dicantumkan dalam rencana bisnis Bank yang telah mendapatkan penegasan dari Bank Indonesia.
3. Layanan Syariah dapat dibuka:
 - a. Di satu wilayah yang sama dengan Kantor Cabang Syariah Induknya dalam satu wilayah kerja Kantor Bank Indonesia atau dalam satu wilayah propinsi;
 - b. Dengan menggunakan pola kerjasama antara Kantor Cabang Syariah induknya dengan Kantor Cabang dan atau Kantor Cabang Pembantu;
 - c. Dengan menggunakan sumber daya manusia bank yang telah memiliki pengetahuan mengenai produk dan operasional bank syariah;
 - d. Dengan didukung oleh kesiapan teknologi sistem informasi yang memadai;
 - e. Dengan didukung oleh sistem pengendalian yang memadai dari Kantor Cabang Syariah induknya;
 - f. Dicatat dan dibukukan secara terpisah dari Kantor Cabang dan atau Kantor Cabang Pembantu dimana Layanan Syariah berlokasi;
 - g. Menggunakan standar akuntansi keuangan yang berlaku bagi perbankan syariah.

4. Kantor cabang atau kantor cabang pembantu konvensional yang menjadi lokasi Layanan Syariah wajib mencantumkan logo industri perbankan syariah dan/atau kata-kata Layanan Syariah di tempat yang mudah dilihat dan dibaca dengan jelas oleh masyarakat.
5. Pembukaan alamat Layanan Syariah yang dilakukan di jalan yang sama atau di lokasi yang berdekatan, atau di dalam kotamadya yang sama dengan lokasi Layanan Syariah sebelumnya berada, wajib memenuhi persyaratan:
 - a. Diumumkan di lokasi dimana Layanan Syariah sebelumnya berada selambat-lambatnya 10 (sepuluh) hari sebelum pelaksanaan pemindahan alamat;
 - b. Dilaporkan kepada Bank Indonesia paling lambat 10 (sepuluh) hari setelah tanggal pelaksanaan pemindahan alamat.
 - c. Pemindahan alamat Layanan Syariah yang dilakukan keluar Kotamadya atau Ibukota Kabupaten dimana lokasi Layanan Syariah sebelumnya berada, wajib memenuhi:
 - I. Melaporkan rencana pemindahan alamat paling lambat 30 (tiga puluh) hari sebelum pelaksanaan pemindahan alamat;
 - II. Melampirkan persyaratan:
 1. Alasan pemindahan alamat;
 2. Rencana penyelesaian atau pengalihan tagihan dan kewajiban Layanan Syariah;
 3. Melaksanakan pemindahan alamat paling lambat 30 (tiga puluh) hari setelah tanggal surat penegasan dari Bank Indonesia;
Melaporkan pelaksanaan pemindahan alamat Layanan Syariah di koran lokal atau di lokasi dimana Layanan Syariah sebelumnya berada paling lambat 10 (sepuluh) hari sebelum tanggal pelaksanaan pemindahan alamat.

C. DAMPAK *OFFICE CHANNELING* TERHADAP PERTUMBUHAN PERBANKAN SYARI'AH

Berdasarkan pada kenyataan bahwa potensi pengembangan bank syari'ah masih cukup terbuka lebar, baik dari potensi Dana Pihak Ketiga (DPK), sektor penyaluran dana atau pembiayaan, maupun jasa bank lainnya, maka kehadiran *Office Channeling* memberikan angin segar untuk mewujudkan potensi di atas. Antara lain dampak *Office Channeling* terhadap pertumbuhan perbankan syari'ah adalah:

1. Kehadiran *Office Channeling* oleh kantor cabang dan atau kantor di bawah kantor cabang sebuah bank konvensional dalam melaksanakan layanan syariah atas nama kantor cabang syariah pada bank konvensional yang sama dapat melakukan ekspansi usaha secara luas tanpa harus membangun kantor cabang atau kantor di bawah kantor cabang sendiri dengan biaya yang mahal.⁵

Secara Statistik Perbankan Syariah tahun 2006 periode bulan September misalnya yang direlease oleh Bank Indonesia dibandingkan dengan perbankan nasional, asset bank syariah masih berkisar dibawah 2% tepatnya baru sebesar 1,51% bila dibandingkan dengan total asset perbankan nasional yang mencapai 1.551,40 triliun per Agustus 2006. Dari aspek *financing to debt ratio* (FDR) perbankan syariah yang mencapai 111,29%, sementara perbankan nasional masih dibawah 70%. Adapun Dana Pihak Ketiga (DPK) perbankan nasional mencapai 1.188,20 triliun per Agustus 2006. Sementara kredit perbankan nasional mencapai 769,20 triliun, sehingga Loan to Debt Ratio (LDR) perbankan nasional hanya tepatnya mencapai 64,73%.⁶ Kondisi ini menggambarkan bahwa peluang untuk mengembangkan bank syari'ah ke depan masih terbuka luas, misalnya peningkatan asset bank syari'ah, penghimpunan dana pihak ketiga, dan penyaluran dana bank syariah.

2. Kantor cabang atau kantor cabang pembantu konvensional yang menjadi lokasi Layanan Syariah yang mencantumkan logo industri perbankan syariah dan/atau kata-kata Layanan Syariah mampu memasarkan produk bank syariah kepada masyarakat secara luas.

Sehingga nasabah bisa mengakses layanan bank syariah baik dalam hal penyetoran dan penarikan serta untuk melakukan transaksi keuangan perbankan syariah lainnya.

Terobosan ini sekaligus dapat menjadi solusi atas problem yang dihadapi oleh bank syari'ah selama ini tentang kurangnya sosialisasi bank-bank syariah akan produk dan jasa bank-bank syariah tersebut, yang menyebabkan kesadaran dan keterlibatan masyarakat dengan bank syariah relatif terbatas.

3. Bank syariah bisa bersaing dengan bank-bank konvensional – memiliki jaringan luas - dalam pelayanan syari'ah yang dapat diakses secara luas oleh masyarakat.⁷
4. Melalui *Office Channeling* akan membuka peluang kerjasama yang lebih luas baik antara sesama bank syari'ah maupun dengan bank-bank konvensional.

D. PROBLEM DAN MODIFIKASI OFFICE CHANNELING

Diantara problem yang berhubungan dengan pengembangan *Office Channeling* adalah:

Pertama, apakah bank konvensional yang mempunyai unit usaha syariah dengan serta merta kantor cabang konvensionalnya menjadi *Office Channeling* bagi unit syariahnya. Dan apakah ada mekanisme tersendiri minimal menyangkut sistem jaringan, software yang digunakan dan sumber daya insani.

Kedua, karakter nasabah bank syariah bukan saja sekedar menyimpan dananya di bank syariah, tetapi juga melihat persaingan tingkat return, produk-produk/jasa bank yang bisa memenuhi kebutuhan transaksinya dibandingkan bank-bank lainnya. Ini akan berpengaruh pada minat masyarakat bertransaksi di bank syari'ah.

Ketiga, secara tidak langsung *Office Channeling* menjadikan bank syariah kecil yang tidak mempunyai induk bank konvensional atau bagi bank syariah kecil yang mempunyai induk bank konvensional kecil sulit untuk berkembang lebih luas kalah saing. Padahal dalam konsep Islam, persaingan yang bisa mendorong yang

besar semakin besar, sekaligus mengangkat yang kecil untuk menjadi besar.⁸

Untuk itu, ada beberapa langkah yang bisa dilakukan bank syariah melalui *Office Channeling*, yaitu:

Pertama, mengenai apakah bank konvensional yang mempunyai unit usaha syariah dengan serta-merta kantor cabang konvensional menjadi *Office Channeling* bagi unit syariahnya tergantung kebijakan masing-masing bank tersebut. Dan selanjutnya persyaratan pembukaan layanan syariah/*Office Channelling* harus dipenuhi antara lain: (a) menggunakan sumber daya manusia bank yang telah memiliki pengetahuan mengenai produk dan operasional bank syariah; (b) didukung oleh kesiapan teknologi sistem informasi yang memadai; (c) didukung oleh sistem pengendalian yang memadai dari Kantor Cabang Syariah induknya; (d) dicatat dan dibukukan secara terpisah dari Kantor Cabang dan atau Kantor Cabang Pembantu dimana Layanan Syariah berlokasi; (e) menggunakan standar akuntansi keuangan yang berlaku bagi perbankan syariah.⁹

Kedua, bank syariah yang mempunyai office channeling bisa melakukan penghimpunan dana, penyaluran dana, dan jasa-jasa serta kerjasama dengan bank-bank lainnya. Seperti pembayaran gaji pegawai, tagihan listrik, dan tagihan telepon melalui kerja sama antara bank dengan nasabah bank.¹⁰

Ketiga, semua bank syariah bisa saling bekerja sama satu sama lain untuk membangun kantor bersama di sebuah wilayah/daerah, yang bisa memberikan layanan syariah secara lengkap, seperti penghimpunan dan penyaluran dana. Kantor bersama itu, bisa difungsikan sebagai kantor cabang, sebagaimana juga bisa difungsikan sebagai kantor di bawah kantor cabang, dengan segala macam pelayanan syariahnya. Memanfaatkan *Office Channeling* untuk memasarkan produk bersama semua bank syariah, maka nasabah akan merasa berada di lingkungan bank besar, dengan fasilitas informasi teknologi (IT) yang handal, jaringan kantor yang luas, pelayanan yang cepat dan murah, serta jaminan murni syariah yang meyakinkan.¹¹

F. PENUTUP

Perizinan yang mendukung upaya perluasan kantor dan layanan perbankan syariah dan pengawasan yang berorientasi pada prinsip kehati-hatian, dalam rangka memperluas pelayanan kepada masyarakat dan nantinya akan meningkatkan efisiensi usaha bank dan juga dapat meningkatkan kualitas pelayanan harus terus dilakukan.

Office Channeling merupakan satu diantara upaya membuka jalan bagi bank syariah untuk memperluas jaringan kantor atau layanan syariah dalam rangka peningkatan usaha bank, membuka kerjasama antar bank syariah, dan memperluas pelayanan perbankan syariah bagi masyarakat. Namun modifikasi dan pembaruan harus terus dilakukan supaya *Office Channeling* benar-benar berjalan sesuai dengan harapan dan tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

Selanjutnya layanan syariah melalui *Office Channeling* harus mampu mengakomodasi masyarakat/segmen pasarnya, produk-produk apa saja yang diharapkan oleh masyarakat dan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pengambilan keputusan untuk pemilihan lembaga keuangan dan bagaimana perilakunya perlu dikaji lebih lanjut.

Endnotes :

- ¹ Problem ini sejak awal sudah dijelaskan oleh beberapa kalangan antara lain Zainul Arifin dalam bukunya *Memahami Bank Syari'ah Lingkup, Peluang, Tantangan, dan Prospek*, (Jakarta: AlvaBet, 2002). Kemudian juga disampaikan lagi pada Simposium Nasional I Ekonomi Islami oleh Pusat Kajian dan Pengembangan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi UII Yogyakarta pada Tgl. 14-15 Maret 2002, dapat dilihat dalam *Proceeding Simposium*, yaitu makalah Afdawaiza, *Isu-isu Kontemporer di Sekitar Perbankan Islam (Antisipasi Untuk Pengembangan ke Depan)*, p. 415. Juga dapat dilihat dalam Alfitri, *Evaluasi Perkembangan Perbankan Islam di Indonesia*, Hermenia, (Jurnal Kajian Islam Interdisipliner Vol. 1 No.1 Januari-Juni 2002, p. 20-22.
- ² Salah satu bank daerah syari'ah yang sudah membuka pelayanan *Office Channeling* adalah Bank Riau Syari'ah. Hal ini didasarkan untuk menjawab tuntutan masyarakat Riau khususnya dalam memberikan pelayanan perbankan. Sehingga masyarakat Riau tidak perlu susah ketika menjadi nasabah di bank Riau Syari'ah karena jaringan kantor induknya berada hampir seluruh wilayah Riau dan Kepulauan Riau. Lihat dalam <http://www.pkes.org/> 27 Nop 2007.
- ³ Sunarsip, *Office Channelling* bagi Bank Syariah, (Online), (<http://www.republika.co.id>) diakses tanggal 27 Nopember 2007. Untuk kasus Malaysia *Office Channeling* tentu saja berbeda dengan two windows system yang berlaku di Malaysia yang membolehkan bank umum konvensional yang tidak memiliki UUS untuk melakukan transaksi dengan skim syariah dalam satu kantor, sehingga dalam satu bank konvensional terdapat dua sistem layanan sekaligus, yaitu layanan syariah dan layanan konvensional.
- ⁴ <http://www.bi.go.id/> diakses tanggal 27 Nopember 2007.
- ⁵ Jangankan untuk membangun kantor baru, membangun satu unit mesin ATM saja membutuhkan dana yang besar. Makanya untuk kasus pelayanan ATM bank Syari'ah melakukan kerjasama dengan beberapa bank konvensional yang kita kenal dengan istilah ATM bersama, misalnya Bank Muamalat Indonesia (BMI) walaupun ATM BMI terbatas, tetapi ATM BMI bisa diaplikasikan hampir sebagian besar di ATM bank-bank konvensional. Lihat <http://www.muamaltbank.com/networking/> akses tanggal 29 Nopember 2007.
- ⁶ http://www.btn.co.id/properti_artikel, tgl. 27 Nop 2007.
- ⁷ Pengalaman penulis tahun 2005 misalnya sosialisasi Perbankan Syariah ke daerah seperti di Sungai Pakning Kabupaten Bengkalis. Salah satu tanggapan masyarakat adalah bahwa mereka belum melakukan transaksi dengan bank syari'ah karena bank-bank syari'ah hanya berada di tingkat Propinsi dan Kabupaten kota dan bagaimana bank syari'ah bisa bersaing dengan bank-bank konvensional yang jaringan kantornya tidak hanya di tingkat propinsi tetapi meluas sampai ke tingkat Kecamatan bahkan desa. Dengan *Office Channeling*

seperti Bank Rakyat Indonesia (BRI) yang sudah luas jaringan sampai ke tingkat desa diharapkan dapat menjawab permasalahan di atas, disamping bank-bank konvensional Unit Usaha Syariah lainnya.

⁸ http://www.btn.co.id/properti_artikel., tgl. 27 Nop 2007

⁹ http://www.btn.co.id/properti_artikel., tgl. 27 Nop 2007

¹⁰ Contoh kerjasama adalah *Office Channeling* BNI Syariah di Sumenep, Madura, selain untuk menghimpun dana secara syariah untuk dan atas nama BNI Syariah, juga melayani nasabah Bank IFI Syariah yang harus melakukan transaksi melalui *Office Channeling* BNI Syariah, dengan kecepatan waktu dan biaya yang hampir sama dengan jika yang bersangkutan melakukannya melalui Kantor Cabang Bank IFI Syariah di Jakarta.

¹¹ Untuk kasus bank syaria'ah umum misalnya berbagai kerjasama sudah dilakukan, seperti Bank Muamalat Indonesia (190 cabang), Bank Syariah Mega Indonesia (7 cabang), Bank Syariah Mandiri (169 cabang), dan Danamon Syariah (7 cabang) telah menandatangani sindikasi bank syariah, dengan tujuan (a) melakukan interkoneksi Dana Pihak Ketiga (DPK) sehingga kelima nasabah bank tadi dapat melakukan penyetoran dan penarikan di seluruh fasilitas lima bank yang tersedia; (b) melakukan promosi yang sinergis dengan biaya yang ditanggung bersama; dan (c) melakukan sindikasi pembiayaan yang membutuhkan dana besar.

