**ANALISIS PENGARUH PENERAPAN *OFFICE*
CHANNELING TERHADAP PENAMBAHAN DANA PIHAK
KETIGA PADA BANK DKI SYARIAH**

**OLEH
AGUS WISMO WIDODO**

UNIVERSITAS PERSADA INDONESIA YAI

JAKARTA 2019

ABTRAKSI

Sejak diberlakukannya kebijakan Office Channelling pada industri Perbankan yang tertuang dalam peraturan Bank Indonesia(PBI) No. 8/3/PBI/2006 tentang perubahan kegiatan usaha Bank umum konvensional menjadi Bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, pertumbuhan Bank Syariah menjadi semakin baik.

Kebijakan ini dikeluarkan dalam rangka mendorong optimalisasi penghimpunan dana Bank Syariah yang jumlahnya masih relative kecil. Adapun yang dilakukan oleh Bank Indonesia adalah merevisi ketentuan dalam PBI No.9/7/PBI/2007 tentang perubahan atas PBI No.8/3/PBI/2006 untuk pelaksanaan perluasan jaringan dan perluasan fungsinya.

Pembukaan suatu Kantor Cabang selain memerlukan ijin yang relative lama juga membutuhkan biaya yang tidak sedikit. Dengan adanya regulasi Bank Indonesia tersebut, Bank Syariah yang masih masih bergabung dengan Induk dapat membuka layanan syariah di Bank Konvensional tanpa membuka kantor baru.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang penulisan.

Perkembangan Ekonomi Syariah di Indonesia, khususnya dibidang Perbankan semakin mengalami kemajuan, baik dari aspek regulasi, Aset perbankan Syariah maupun aspek Jaringan. Dari aspek regulasi, Bank Syariah tanah air mendapat pijakan yang kokoh setelah adanya regulasi sektor perbankan pada tahun 1983, karena sejak saat itu diberikan keleluasaan penentuan tingkat suku bunga, termasuk peniadaan bunga. Namun kesempatan ini belum termanfaatkan Karena tidak diperkenankannya pembukaan kantor baru. Hal ini berlangsung sampai tahun 1988 dimana pemerintah mengeluarkan pakto 1988 yang memperkenalkan berdirinya bank-bank baru.

Kemudian posisi perbankan syariah semakin pasti setelah di syahkannya UU Perbankan No.7 tahun 1992 yang secara tegas memberikan batasan bahwa bank bagi hasil tidak boleh melakukan kegiatan usaha yang berbasis bunga, sebaiknya pula bank yang kegiatan usahanya tidak berprinsip bagi hasil tidak diperkenankan melakukan usaha berdasarkan prinsip bagi hasil. Dengan diterbitkannya UU No.7 peluang perbankan syariah menjadi semakin luas.

Perkembangan perbankan Syariah pada era reformasi dilandasi dengan disetujuinya UU No,10 tahun 1998 yang mengamandemenkan UU No.7 tahun 1992. Dalam undang undang tersebut diatur dengan rincian

landasan hukum serta jenis-jenis usaha yang dapat dioperasikan dan diimplementasikan oleh Bank Syariah. Undang-undang tersebut juga memberikan pengakuan bahwa sistem perbankan Indonesia terdiri dari bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan berdasarkan prinsip syariah (dual banking system). Hal ini yang mendorong tumbuhnya bank syariah Indonesia, baik dalam bentuk Bank Umum Syariah (BUS) maupun dalam bentuk Usaha Unit Syariah (UUS).

Bank DKI Syariah sebagai UUS Bank DKI yang merupakan salah satu Bank Pembangunan Daerah milik pemda DKI dimana sahamnya 99,87% dimiliki oleh Pemprov DKI Jakarta dan 0.13% dimiliki oleh PD pasar jaya. Bank DKI Syariah melayani berbagai jenis layanan jasa perbankan, berupa dana yaitu giro, tabungan dan deposito, sedangkan produk pembiayaan yaitu KPR, Kredit multiguna, kredit modal kerja, kredit investasi dan kredit program. Walaupun Bank DKI merupakan bank andalan Pemprov DKI Jakarta, namun pada kenyataannya banyak cabang dan cabang pembantu syariah masih kesulitan dalam menghimpun dana dari masyarakat.

Dengan diterbitkannya PBI no 8/3/PBI/2006 tentang kebijakan Office Channelling yaitu perubahan kegiatan usaha Bank Umum Konvensional menjadi bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang menyediakan akses pelayanan yang lebih luas dan efisien, namun tetap memenuhi aspek kehati-hatian dan kepatuhan kepada prinsip syariah

Kebijakan Office Channelling ini bertujuan untuk meningkatkan akses masyarakat kepada jasa perbankan syariah, karena saat ini masyarakat masih

sulit untuk mendapatkan bank terdekat. Oleh karena itu dengan adanya layanan Office Channelling ini dapat memudahkan masyarakat melakukan transaksi syariah, seperti pembukaan rekening, penyetoran dan penarikan dana, baik berupa giro tabungan maupun deposito

Dengan mudahnya masyarakat melakukan transaksi tersebut, maka akan terus memacu pertumbuhan DPK Bank DKI Syariah, sehingga dana yang masuk tersebut akan berputar serta dapat disalurkan ke sektor riil.

Pemanfaatan Office Channeling akan sangat menguntungkan, karena tidak perlu investasi besar dibandingkan pembukaan kantor cabang baru, karena dengan memanfaatkan kantor kantor induknya itu akan lebih efisien daripada membuka kantor baru. Dengan adanya sistem ini Bank Syariah tidak perlu lagi membuka cabang syariah di banyak tempat dalam memberikan pelayanan perbankan syariah sehingga biaya ekspansi jauh lebih efisien. Namun demikian sebaiknya pencapaian dana di kantor cabang maupun cabang pembantu yang melayani Office Channelling diberikan semacam reward berupa target market yaitu pencapaian dana di Office Channelling dijadikan pencapaian pada kantor layanan cabang tersebut, sehingga memberikan semangat untuk memasarkan Office Channelling.

Mengingat Office Channelling sudah berjalan dan Market share Bank Syariah belum mencapai 5% dibandingkan dengan market share Bank Konvensional, maka perlu dilakukan penelaahan yang dituangkan dalam penulisan makalah dengan judul “ Pengaruh Penerapan Office Channeling terhadap Peningkatan Dana Pihak Ketiga pada Bank DKI Jakarta.

1.2 Rumusan Masalah.

Dengan kondisi diatas maka permasalahan yang akan dibahas adalah

1. Apakah terdapat perbedaan yang Significant Peningkatan DPK setelah diterapkannya Office Channelling ??
2. Apakah Strategi yang diterapkan dalam menghimpun dana masyarakat dalam pelaksanaannya sudah tepat ?

1.3 Tujuan Penulisan.

Adapun tujuan penulisan makalah ini adalah sbb :

1. Memberikan masukan pada pihak-pihak terkait dalam penerapan Office Channelling.
2. Mengetahui strategi yang akan diterapkan. Agar Dana Pihak Ketiga (DPK) yang akan dihimpun dspst meningkat secara signifikan.

1.4 Manfaat Penulisan.

Adapun manfaat penulisan makalah ini adalah sbb :

1. Dari aspek perbankan penulisan ini memberikan teori tentang pengaruh Office Channelling terhadap tingkat pertumbuhan Bank.
2. Secara praktis tulisan ini akan memberikan informasi kepada pihak Bank tentang hubungan antara Office Channelling dengan Bank Syariah.
3. Bagi penulis, manfaat penulisan ini adalah untuk menambah khazanah keilmuan sebagai wujud kontribusi positif dan dedikasi yang penulis berikan kepada Bank syariah tercinta dan terhadap perkembangan ilmu pengetahuan khususnya Ekonomi Syariah.

BAB II

LANDASAN TEORI

II.1 Pengertian Office Channelling.

Office Channeling adalah istilah yang digunakan untuk Peraturan Bank Indonesia (PBI) No. 8/3/PBI/2006 tentang perubahan kegiatan usaha Bank Umum konvensional menjadi bank Umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah.

Dalam PBI No. 9/7/PBI/2007 pada Bab I pasal 1 ayat 20 didefinisikan bahwa Office Channelling adalah kegiatan penghimpunan, Pembiayaan dan pemberian jasa perbankan lainnya berdasarkan syariah yang dilakukan di kantor layanan Cabang untuk dan atas nama kantor cabang Syariah pada Bank yang sama.

Adapun ketentuan dari Bank Indonesia yang dituangkan melalui Peraturan Bank Indonesia(PBI) memberikan angin segar bagi Perbankan Indonesia yang berencana membuka Jaringan kantor yang lebih luas, tanpa membuka kantor baru dan tanpa menambah Sumber Daya Manusianya, karena transaksinya dapat dilakukan oleh Cabang Bank Konvensional, sehingga memberi manfaat bagi Bank, berupa Effisiensi terhadap biaya pembukaan kantor dan effisiensi terhadap pengadaan Sumber Daya Manusia.

Tujuan dibuatnya kebijakan Office Channelling ini adalah untuk meningkatkan akses masyarakat kepada jasa Perbankan Syariah, karena dengan sistem ini Bank Syariah tidak perlu lagi membuka kantor cabang syariah di berbagai tempat. Cukup melakukan kerja sama dengan kantor cabang Bank Konvensional. Kebijakan ini memberikan manfaat bagi UUS dari Bank Konvensional, karena dengan sistem ini pula UUS menjadi lebih mudah melebarkan aksesnya melalui jaringan kantor cabang Bank Konvensional.

II.2 Tujuan Penerapan Office Channelling

Salah satu kendala utama penetrasi dan pengembangan Bank Syariah adalah keterbatasan Jaringan. Karena itu Bank Indonesia ketika awal tahun 2006 meluncurkan kebijakan baru mengenai layanan syariah atau yang dikenal dengan istilah Office Channelling. Kebijakan tentang diperbolehkannya Bank Konvensional menerima tabungan dari nasabah Bank Syariah. Hal ini diharapkan mampu mendongkrak pangsa pasar Bank Syariah.

Kebijakan Office Channelling dimaksudkan untuk meningkatkan akses masyarakat pada jasa perbankan syariah. Dengan sistem ini, bank syariah tidak perlu membuka kantor cabang syariah baru, sehingga biaya ekspansi jauh lebih efisien. Kebijakan ini juga dimaksudkan untuk mengarahkan aktifitas perbankan agar mampu menunjang perekonomian nasional melalui kegiatan perbankan syariah.

Penerapan Office Channelling akan semakin memudahkan masyarakat melalui transaksi Syariah. Dengan kata lain, akses terhadap lokasi Bank Syariah yang selama ini menjadi kendala akan dapat teratasi, karena selama ini masyarakat yang akan bertransaksi dengan bank Syariah mengalami kesulitan karena masih terbatasnya jumlah Bank Syariah yang beroperasi di Indonesia.

Pelayanan Office Channelling ini diprediksi akan berpengaruh positif terhadap perkembangan industri Bank Syariah dimasa depan. Semakin mudah masyarakat mendapatkan akses layanan perbankan syariah maka diperkirakan Bank Syariah akan semakin tumbuh secara significant.

BAB III

PEMBAHASAN

III-1 Penerapan Office Channeling pada Bank DKI Syariah

Dalam rangka mengakomodir kebutuhan masyarakat yang ingin menyalurkan keuangannya melalui perbankan Syariah serta sebagai alternative dalam menghimpun Dana Pihak Ketiga (DPK), Bank DKI Syariah menerapkan Office Channelling di setiap Kantor Layanan Cabang. Hal ini sejalan dengan keinginan Bank Indonesia untuk mensosialisasikan Bank Syariah, mengingat kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah tidak terkena negative Spread seperti yang dialami oleh bank-bank Konvensional. Hal inilah yang membuat Bank Syariah terus tumbuh dan terhindar dari krisis.

Setelah Bank DKI Syariah mendapat ijin operasional untuk penerapan Office Channelling dari Bank Indonesia, maka Bank DKI syariah memperluas jaringan kantor agar dapat menjangkau masyarakat membuka layanan Syariah. Tahap awal Bank DKI Syariah membuka 10 Kantor Cabang yang tersebar di wilayah jabodetabek, yaitu Cabang Utama Juanda, Cabang Balaikota, Cabang Matraman, Cabang Tanjung Priok, Cabang Kebayoran baru, Cabang Kebayoran lama, Cabang Bendhil, Cabang Pintu Besar Selatan, Cabang Jatinegara dan Cabang Cempaka Mas.

Ada beberapa hal yang melatar belakangi pembukaan Office Channelling, antara lain :

1. Meningkatkan asset Bank DKI Syariah sehingga dapat berperan dalam mewujudkan pertumbuhan asset perbankan dan dapat memenuhi harapan Bank Indonesia agar Bank Syariah mencapai market share sebesar 5% dari Bank Induknya.
2. Memenuhi harapan masyarakat dari berbagai kalangan yang ingin bertransaksi secara Syariah.
3. Mendorong peningkatan penghimpunan Dana Pihak Ketiga melalui produk-produk bank DKI Syariah.
4. Melakukan Effisiensi, Baik dari Sumber Daya Manusianya maupun dari pembukaan Jaringan baru yang tentunya akan memakan biaya yang tidak sedikit.

Office Channeling merupakan strategi yang ditempuh oleh Bank DKI syariah untuk mendorong pertumbuhan penghimpunan dana dan pemberian jasa perbankan lainnya berdasarkan prinsip syariah melalui kantor layanan cabang Bank Konvensional.

Dengan telah dibukanya Jaringan kantor di luar wilayah DKI, merupakan peluang yang baik buat Bank DKI Syariah untuk menambah Jaringan Office Channelling, sehingga dapat menghimpun dana masyarakat yang berada diluar Wilayah DKI dan tersebar di beberapa kota besar di Indonesia.

TABEL III-1
Pertumbuhan Aset dan Dana Pihak Ketiga
Tahun 2014 – 2018 (Dalam Milyaran Rupiah)

PORTOFOLIO	2014	2015	2016	2017	2018
ASET	3,384	3,683	4,012	4,206	5,667
DPK	2,378	2,145	3,517	3,374	3,934

Pada tahun 2014 Penghimpunan Dana Pihak Ketiga mencapai Rp. 2,378 Milyar dan mengalami penurunan di tahun 2015 sebesar Rp. 233mMilyar atau 2,12%. Penghimpunan Dana Pihak Ketiga di tahun 2016 mengalami peningkatan yg cukup significant yaitu mencapai Rp. 3,517 Milyar dan mengalami kenaikan sebesar Rp. 1,372 Milyar atau 63,96%

Penghimpunan Dana Pihak Ketiga di tahun 2017 mengalami sedikit penurunan Dana Pihak Ketiga yaitu sebesar Rp. 143 Milyar atau sebesar 4,07%. Pada tahun 2018 Penghimpunan Dana Pihak Ketiga mencapai Rp. 3,974 Milyar dan mengalami kenaikan sebesar Rp. 560 Milyar atau 16,70%.

Meskipun terdapat penurunan DPK pada tahun 2015 dan tahun 2017 karena banyaknya transaksi penarikan namun jumlahnya tidak signifikan yaitu masing-masing sebesar 2,12% dan 4,07 %.

Namun kenaikan di tahun 2018 dan 2018 sangat signifikan yaitu sebesar 63,96 % dan 16,70%

III-2 Analisa SWOT

Kekuatan (Strength)	Kelemahan (Weakness)
<ol style="list-style-type: none"> Memiliki Cabang yang banyak dan tersebar di seluruh Indonesia, sehingga Nasabah dapat bertransaksi produk Syariah di Cabang konvensional mana saja. Petugas yang menjalankan sudah terbiasa dengan transaksi perbankan, sehingga tidak butuh waktu lama untuk mendidiknya. 	<ol style="list-style-type: none"> Pencapaian target Office Channeling bukan merupakan target kantor Layanan Cabang melainkan target UUS sehingga menimbulkan keengganan kantor layanan untuk memasarkan produk Office Channelling
Peluang(Oportunity)	Ancaman (Threat)
<ol style="list-style-type: none"> Adanya sebagian masyarakat yang merasa lebih nyaman bertransaksi di Bank Syariah yang berbasis bagi hasil dan tidak mengandung unsure ribawi. Bank Indonesia telah melakukan sosialisasi demikian baik terhadap Bank Syariah sehingga keberadaan Bank Syariah makin dikenal oleh masyarakat. 	<ol style="list-style-type: none"> Karena merupakan Unit yang berbeda, sementara berada dalam satu kantor cabang yang sama, maka sering dimaknai sebagai pesaing.

--	--

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

IV-1 Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat ditarik dari penulisan makalah ini adalah sebagai berikut :

1. Penerapan Office Channelling di Bank Syariah memberikan pengaruh yang cukup signifikan bagi peningkatan dana pihak ketiga (DPK).
2. Strategi menghimpun Dana Pihak Ketiga di Bank Syariah belum tepat, karena masih terdapat hambatan dalam pelaksanaannya. Hal ini disebabkan pencapaian Dana Pihak Ketiga tidak dijadikan target market kantor layanan cabang yang bersangkutan.

IV-2 Saran

Saran yang dapat diberikan terkait dengan kebijakan penerapan Office Channelling di Kantor layanan Cabang Konvensional adalah :

1. Agar semakin tumbuh dan berkembang dengan cepat, perlu diperbanyak pembukaan jaringan kantor cabang layanan khususnya di wilayah jabodetabek.
2. Agar Kantor layanan cabang semakin giat memasarkan produk Syariah khususnya Office Channelling, sebaiknya dibuatkan kebijakan bahwa peroleh dana Office Channelling di kantor layanan cabang dicatat juga sebagai perolehan kantor cabang tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

Anshari, Abdul Ghafur, Perbankan Syariah di Indonesia, Yogyakarta :

UGM Press, 2007

Arifin, Zainal : Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah Edisi Revisi, Jakarta

Alvabeta, 2006

Hosen, M. Nadratuzzaman, Menjawab keraguan Umat Islam terhadap Bank Syariah, Jakarta Press 2007

Mauludi, Ali. Statistik I, Penelitian Ekonomi Islam dan sosial, Jakarta : Prima Heza Lestari, 2006.