

STRATEGI KOLABORASI *BRANCHLESS* BANK SYARIAH DI TENGAH PERSAINGAN DAN PERUBAHAN TEKNOLOGI

Studi kasus pada Perbankan Syariah Pasca Layanan Keuangan Tanpa Kantor dalam Rangka Keuangan Inklusif (LAKU PANDAI)

Adhitya Ginanjar
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Syarif Hidayatullah Jakarta
adhitya@uinjkt.ac.id

Abstract

Implementing branchless banking (financial services in financial inclusion) in sharia banking industry shows that sharia banking still needs government and society support. Less amount of sharia banking infrastructure is not likely contribute to asset growth. Limited quality and quantity of sharia banking human resources has not maximize widely and deeply sharia market segment. Strategy of sharia banking collaboration with micro enterprise has engaged normally however, it has not taken over conventional banking.

Keywords : *Financial Inclusion, Collaboration, Sharia Branchless Banking*

1. PENDAHULUAN

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada akhir tahun 2014 meluncurkan peraturan tentang Layanan Keuangan tanpa Kantor dalam Rangka keuangan Inklusif (LAKU PANDAI) dalam rangka akselerasi pembangunan ekonomi khususnya bagi lembaga keuangan dalam meningkatkan dan memperluas akses layanan keuangannya. Selengkapannya adalah kegiatan menyediakan layanan perbankan dan/atau layanan keuangan lainnya yang dilakukan lembaga keuangan tidak melalui jaringan kantor, namun melalui kerjasama dengan pihak lain dan perlu didukung dengan penggunaan sarana teknologi informasi. (OJK,2014)

Seperti diketahui bahwa pembukaan cabang perbankan membutuhkan investasi yang sangat besar terkait SDM, sistem informasi maupun tersedianya bangunan fisik, sarana dan prasarana terkait dengan layanan keuangan. Penerapan laku pandai juga dimaksudkan untuk membuka potensi pasar seluas-luasnya bagi lembaga keuangan sampai ke pelosok daerah.

Di sisi lain, ekonomi Indonesia pada tahun 2015 telah memasuki pasar bersama regional, yaitu Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA 2015). Meskipun Masyarakat Ekonomi ASEAN untuk bidang keuangan dan perbankan sendiri dimulai pada tahun 2020. Penerapan Laku Pandai/nirkantor/*branchless* menjadi hal yang strategis bagi lembaga keuangan di Indonesia, khususnya perbankan nasional.

Konsep dan implementasi nirkantor perbankan nasional sebenarnya sudah dilakukan oleh salah satu bank syariah pertama di Indonesia dengan bekerjasama dengan salah satu BUMN jasa pos dengan membuka cabang bank syariah pada setiap kantor cabang BUMN jasa pos di pelosok daerah. Dengan adanya dukungan OJK sebagai *endorser* pembukaan

nirkantor/*branchless* bagi perbankan nasional memberikan opportunity bagi perbankan syariah nasional untuk kembali meningkatkan pangsa pasarnya hingga pelosok daerah serta seluruh market segmen.

Bank syariah telah berdiri di Indonesia sejak tahun 1992 dengan berdirinya Bank Muamalat Indonesia disusul dengan industri perbankan dan keuangan syariah yang semakin marak. Perkembangan perbankan syariah demikian baik tetapi mengalami perlambatan dalam 2 tahun terakhir sama seperti perbankan konvensional. Perkembangan kinerja keuangan perbankan syariah dapat dilihat dari Data Statistik Perbankan Indonesia (SPI) yang menunjukkan rasio pembiayaan terhadap pendanaan bank umum syariah pada September 2014 tercatat 93,05%, jauh menurun dibandingkan dengan posisi pada periode sama tahun 2013 sebesar 121,05%. Sedangkan, pada September 2014, rasio pembiayaan terhadap pendanaan bank umum konvensional tercatat hanya 88,93%, tak banyak berubah dibandingkan dengan posisi pada periode sama tahun 2013 sebesar 88,91%. (BI,2014).

Menurut OJK aset bank syariah secara nasional pada tahun 2014 (Mei 2014) masih sekitar 250 T atau 4,5% dari total perbankan nasional. Keseluruhan aset perbankan syariah sama dengan aset 1 bank konvensional peringkat ke-7 perbankan nasional. Walaupun masih dibawah 5% dari aset perbankan nasional tetapi dari sisi pertumbuhan dan penyaluran/FDR (*finance to deposit ratio*) perbankan syariah selalu unggul dari perbankan konvensional. Selain dari peraturan BI bahwa FDR bank syariah minimal 80%, ini menandakan bahwa perbankan syariah nasional selalu menyalurkan pembiayaannya kepada sektor riil yang merupakan jiwa dari ekonomi kerakyatan Indonesia. Bank syariah sendiri melakukan fungsi pembiayaannya didukung oleh BI dengan tidak dibatasi FDR (*financé to deposit ratio*) atau lending ke masyarakat. Dan selama ini perbankan syariah sukses melakukan pembiayaan sebagian besar kepada sektor riil.dapat dilihat dari rata-rata penyaluran bank syariah (FDR) selalu di atas 80%.

Sebelum diberlakukan Masyarakat Ekonomi ASEAN 2015 telah terjadi akuisisi maupun merger perbankan nasional oleh perbankan asing maupun investor asing, sehingga banyak ditemukan bank-bank swasta nasional yang berubah namanya dengan menambahkan brand bank asing pada nama dan logo bank. Hal serupa terjadi dengan perbankan syariah nasional yang juga dimiliki oleh asing baik secara langsung maupun melalui induk perusahaan.

Oleh karena itu perbankan syariah dalam menghadapi persaingan baik dengan perbankan konvensional maupun asing dapat memanfaatkan peraturan laku pandai/*branchless banking* dengan berkolaborasi dengan lembaga keuangan lain di seluruh pelosok Indonesia seperti berkolaborasi dengan lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) dalam memenangkan persaingan.

Sektor riil di Indonesia masih besar dan belum terlayani seluruhnya oleh perbankan nasional walaupun banyak bank konvensional dan syariah melakukan penetrasi pada pasar mikro, kecil dan menengah (UMKM). Yang menguasai pembiayaan setor mikro, kecil dan menengah adalah Koperasi, Baitul Maal wat Tamwil (BMT) atau Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) yang berjumlah kurang lebih 5000 unit yang memberikan kontribusi riil pada pertumbuhan ekonomi nasional. Salah satu alasan populer belum ekspansifnya perbankan syariah adalah bahwa usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) adalah para nasabah mikro sebagian besar adalah *unbankable*.

Tetapi tidak ada salahnya perbankan nasional, khususnya perbankan syariah berkolaborasi dengan koperasi sebagai mitra dalam penyaluran kredit mikro. Karena selama 5 tahun terakhir bila dilihat dari laporan keuangan perbankan syariah, komposisi terbesar pembiayaan ada pada sektor mikro. Penyaluran/pembiayaan dapat dilakukan dengan pola *chanelling* maupun *executing*. Hal ini menegaskan kembali komitmen perbankan syariah dalam memberikan kontribusi bagi sektor riil.

Konsep persaingan pada zaman sekarang sudah menjadi konsep sinergi/partnership, akuisisi, merger dalam memenangkan pasar (Porter,2007). Kolaborasi antara perbankan syariah nasional dan koperasi dalam bersama-sama/ bermitra memasuki pasar UMKM dapat menghilangkan dikotomi *unbankable* tersebut. Bank syariah dapat menjadi *shohibul maal/surplus unit* dan kjks sebagai mitra/perpanjangan tangan untuk penyaluran pembiayaan kepada sector UMKM (*deficit unit*).

Bersatunya aset perbankan syariah dan kjks di Indonesia menjadi pasar yang besar dalam implementasi ekonomi syariah yang akan memberikan kontribusi yang kuat dalam ekonomi kerakyatan menghadapi persaingan global sehingga dapat mencegah larinya *profit* serta modal ke pasar luar negeri (*capital outflow*)

Tujuan dari penelitian ini adalah bagaimana strategi kolaborasi perbankan syariah dengan sektor riil dalam rangka peningkatan perluasan dan kedalaman segmen pasar dalam peluang implementasi peraturan Laku Pandai (branchless banking)

Literature Review

Definisi *Financial Inclusion*

Sistem keuangan yang baik memiliki tujuan utama yaitu memberikan layanan simpanan (*savings*), fasilitas pembayaran (*payment*), kredit, dan *risk management* kepada individu atau perusahaan. Sistem keuangan yang inklusif adalah ketika jumlah individu atau perusahaan yang menggunakan jasa keuangan memiliki proporsi yang relatif sangat tinggi dibandingkan total jumlah individu atau perusahaan. Tanpa sistem keuangan yang inklusif, masyarakat harus mengandalkan jumlah tabungannya yang sangat terbatas untuk melakukan investasi atau memulai usaha baru, serta perusahaan-perusahaan hanya dapat mengandalkan

keuntungan dari pendapatan yang mereka peroleh untuk meningkatkan kapasitas produksinya. Kondisi tersebut bisa mendorong terjadinya *income inequality* dan melambatnya pertumbuhan ekonomi (World Bank, 2014).

Menurut World Bank (2014), *Financial inclusion* dan akses terhadap layanan jasa keuangan adalah dua permasalahan yang berbeda. *Financial Inclusion* didefinisikan sebagai proporsi individu atau perusahaan yang menggunakan layanan jasa keuangan. *Financial Inclusion* memiliki multi-dimensi, merefleksikan beragam macam layanan keuangan, mulai dari fasilitas pembayaran, rekening tabungan, kredit, asuransi, dana pension, dan pasar modal. *Financial Inclusion* juga berbeda antara individu dan perusahaan.

Rendahnya penggunaan layanan jasa keuangan bukan berarti tidak terdapat akses terhadap layanan keuangan. Sebagian masyarakat mungkin saja memiliki akses terhadap layanan jasa keuangan pada tingkatan harga yang terjangkau, namun memilih untuk tidak menggunakan layanan jasa keuangan tertentu, sementara banyak masyarakat lainnya tidak memiliki akses terhadap layanan jasa keuangan dikarenakan biaya untuk mendapatkan layanan yang tinggi dan tak terjangkau atau dikarenakan tidak tersedianya layanan jasa keuangan yang dibutuhkan karena adanya keterbatasan regulasi dan aturan hukum, ketidakpastian pasar, dan hambatan budaya.

Derajat *Financial Inclusion* sebuah wilayah dipengaruhi oleh kebutuhan atau permintaan akan layanan jasa keuangan dan/atau adanya hambatan bagi individual atau perusahaan untuk mengakses layanan jasa keuangan. Secara global, World Bank (2014) menjelaskan bahwa sekitar 50 persen orang memiliki satu atau lebih rekening bank, dan sisanya tergolong *unbanked* atau tidak menggunakan jasa perbankan.

Beck *et al* (2007) dan Bruhn *et al* (2009) berpandangan bahwa pembangunan sektor keuangan telah menjadi bagian penting dalam agenda pembangunan pada tingkat global. Hal ini mencakup pada upaya untuk melakukan *financial deepening* yang berpengaruh kuat terhadap pertumbuhan ekonomi. Terlebih lagi, akhir-akhir ini pembangunan sektor keuangan difokuskan pada *Financial Inclusion* guna meningkatkan persentase penduduk yang memiliki akses terhadap layanan jasa keuangan formal dan sebagai alat yang efektif dalam pengentasan kemiskinan.

Gambar 1
Komponen *Financial Inclusion*



Sumber: Alliance for Financial Inclusion (2010)

Financial Inclusion merupakan konsep yang *multi-faceted* dan terdiri atas beberapa komponen, yang semuanya relevan dengan agenda pembangunan di sebuah negara. Bank Indonesia (2014) memandang bahwa untuk mengetahui sejauh mana perkembangan proses *Financial Inclusion* diperlukan suatu ukuran kinerja. Alliance for Financial Inclusion (2010) secara umum mendefinisikan kompleksitas *Financial Inclusion* ke dalam 4 (empat) komponen, sebagai berikut:

1. Access

Komponen ini terutama menekankan pada kemampuan untuk menggunakan layanan jasa keuangan dan produk-produk yang disediakan oleh lembaga keuangan formal. Untuk memahami tingkatan akses atas jasa keuangan dibutuhkan analisa dan pengetahuan mengenai potensi hambatan-hambatan yang terjadi ketika membuka dan menggunakan rekening bank untuk segala urusan, serta biaya dan lokasi pelayanan bank.

2. Quality

Sebagai ukuran atas kesesuaian jasa atau produk keuangan terhadap kebutuhan konsumen, komponen kualitas mencakup pengalaman konsumen yang ditunjukkan dalam opini dan sikap tentang produk-produk jasa keuangan yang tersedia bagi mereka. Kualitas akan menjadi alat ukur hubungan antara penyedia jasa keuangan dan konsumen, serta pilihan-pilihan produk keuangan yang tersedia dan tingkat pemahaman konsumen atas implikasi dari produk keuangan pilihannya.

3. Usage

Tidak hanya menekankan pada penggunaan layanan perbankan, komponen *usage* lebih memfokuskan pada aspek *permanence and depth* dari layanan dan produk sektor

keuangan di sebuah negara. Dengan kata lain, komponen *usage* menjelaskan secara detail mengenai frekuensi dan durasi penggunaan layanan dari sebuah produk jasa keuangan. Selain itu, komponen *usage* juga mengukur kombinasi produk-produk keuangan yang digunakan oleh rumah tangga atau individu.

4. Welfare

Salah satu komponen tersulit adalah mengukur dampak dari suatu produk atau layanan jasa keuangan terhadap konsumen, seperti perubahan pada pola konsumsi, aktivitas usaha dan investasi, serta kesejahteraan.

Tabel 1
Indikator *Financial Inclusion* di Indonesia

Dimensi	Indikator	Keterangan
Akses	Jumlah akses poin per 10.000 penduduk dewasa di level nasional dan terbagi berdasarkan jenis dan unit administratif.	- Akses poin : Tempat melakukan transaksi <i>cash in/cash out</i> (Bank, ATM, agen/UPLK). - Jenis akses poin. - Unit administratif: provinsi dan kabupaten. - Jumlah penduduk dewasa adalah penduduk usia produktif (20 tahun ke atas).
	Persentase jumlah unit administratif yang memiliki minimal 1 (satu) akses poin .	Unit administratif: provinsi dan kabupaten.
	Persentase dari total populasi yang tinggal di suatu unit administratif yang memiliki minimal 1 (satu) akses poin.	Total populasi dalam provinsi dan kabupaten.
	Jumlah akses poin per 10 km ²	Akses poin : Tempat melakukan transaksi <i>cash in/cash out</i> (Bank, ATM, agen/UPLK).
Penggunaan	Persentase jumlah penduduk dewasa yang memiliki minimal satu jenis rekening simpanan (untuk negara yang tidak memiliki data ini dapat menggunakan jumlah rekening simpanan per 10.000 penduduk dewasa).	- Jumlah rekening simpanan per 10.000 penduduk dewasa. - Rekening simpanan: giro, tabungan, deposito berjangka.
	Persentase jumlah penduduk yang memiliki minimal satu jenis rekening pinjaman (untuk negara yang tidak memiliki data ini dapat menggunakan jumlah rekening pinjaman per 10.000 penduduk dewasa).	Jumlah rekening .pinjaman per 10.000 penduduk dewasa.

Sumber: Bank Indonesia (2014)

Demirguc-Kunt (2005) menjelaskan bahwa peningkatan akses masyarakat terhadap layanan sektor keuangan tidak hanya *pro growth* tetapi juga *pro poor*, mengurangi kesenjangan pendapatan dan kemiskinan. Studi di beberapa negara menunjukkan bahwa negara-negara yang memiliki sistem keuangan formal yang kuat dan efisien mampu menurunkan tingkat kesenjangan pendapatan dan tingkat kemiskinan relatif lebih cepat. Derajat *Financial Inclusion* di sebuah negara mencerminkan kompleksitas antara *demand and supply* di pasar keuangan negara tersebut. Dalam rangka membentuk sektor keuangan yang sesuai dengan permintaan, kiranya dibutuhkan pemahaman yang mendalam tentang kebutuhan masyarakat tersebut, inovasi yang tepat guna dan tepat sasaran, serta regulasi yang kuat.

Teori Sinergi dan Kolaborasi

Kolaborasi merupakan salah satu bentuk interaksi sosial. Menurut Abdulsyani, Kolaborasi adalah suatu bentuk proses sosial, dimana didalamnya terdapat aktivitas tertentu yang ditujukan untuk mencapai tujuan bersama dengan saling membantu dan saling memahami aktivitas masing-masing. Sebagaimana dikutip oleh Abdulsyani, Roucek dan Warren, mengatakan bahwa kolaborasi berarti bekerja bersama-sama untuk mencapai tujuan bersama. Ia adalah suatu proses sosial yang paling dasar. Biasanya, kolaborasi melibatkan pembagian tugas, dimana setiap orang mengerjakan setiap pekerjaan yang merupakan tanggung jawabnya demi tercapainya tujuan bersama. Sedangkan dalam istilah administrasi, pengertian kolaborasi sebagaimana yang dijelaskan oleh Hadari Nawawi adalah usaha untuk mencapai tujuan bersama yang telah ditetapkan melalui pembagian tugas/pekerjaan, tidak sebagai pengkotakan kerja akan tetapi sebagai satu kesatuan kerja, yang semuanya terarah pada pencapaian tujuan.

Pengertian Sinergi adalah Membangun dan memastikan hubungan kerjasama internal yang produktif serta kemitraan yang harmonis dengan para pemangku kepentingan, untuk menghasilkan karya yang bermanfaat dan berkualitas. Tujuan Sinergi adalah mempengaruhi perilaku orang secara individu maupun kelompok saat saling berhubungan, melalui dialog dengan semua golongan, dimana persepsi, sikap dan opininya penting terhadap suatu kesuksesan.

Menurut Deardorff dan Williams (2006) sinergi adalah sebuah proses dimana interaksi dari dua atau lebih agen atau kekuatan akan menghasilkan pengaruh gabungan yang lebih besar dibandingkan jumlah dari pengaruh mereka secara individual. Dengan demikian, terdapat 2 suatu sinergi apabila hasil dari gabungan misalnya dua kekuatan akan menghasilkan persamaan matematik sebagai berikut: $1 + 1 > 2$.

Menyadari pentingnya Keuangan Inklusif, pemerintah bersama pemangku kepentingan yang terkait termasuk dari industri keuangan telah menyusun Strategi Nasional Keuangan Inklusif (SNKI) yang diterbitkan pada Juni 2012 dan disempurnakan pada Juni 2013.

Strategi Nasional Keuangan Inklusif memiliki 6 (enam) pilar, yaitu edukasi keuangan, fasilitas keuangan publik, pemetaan informasi keuangan, kebijakan atau peraturan pendukung dan fasilitas intermediasi dan distribusi serta perlindungan konsumen. Dalam mencapai tujuan akhir SNKI yaitu menciptakan sistem keuangan yang dapat diakses oleh seluruh lapisan masyarakat dalam rangka mencapai kesejahteraan ekonomi, pemerintah tentunya harus mendapatkan dukungan dari berbagai pihak.

Sehubungan dengan hal tersebut, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bersama dengan Lembaga Jasa Keuangan akan berpartisipasi aktif dalam pilar edukasi keuangan, kebijakan atau peraturan pendukung, fasilitas intermediasi dan distribusi, serta perlindungan

konsumen. Salah satu program dalam pilar SNKI tentang fasilitas intermediasi dan distribusi adalah penyediaan layanan keuangan tanpa kantor (*branchless banking*) yang antara lain dapat dilakukan melalui Layanan Keuangan Tanpa Kantor Dalam Rangka Keuangan Inklusif (*Laku Pandai*). Melalui Laku Pandai, Lembaga Jasa Keuangan berperan penting untuk mendukung SNKI dalam rangka mewujudkan keuangan inklusif. (OJK,2014)

Laku Pandai yang memanfaatkan sarana teknologi informasi seperti telepon seluler, *Electronic Data Capture (EDC)* dan/atau *internet banking* yang mendukung layanan keuangan oleh Bank melalui Agen, diharapkan dapat menjangkau masyarakat di daerah terpencil. Dengan pemanfaatan sarana teknologi informasi tersebut, diharapkan juga dapat mengurangi biaya terkait untuk melakukan transaksi keuangan, sehingga dapat menjadi lebih murah bagi masyarakat. Selanjutnya, Laku Pandai akan menyediakan produk keuangan yang disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat di daerah terpencil dan/atau berpenghasilan rendah, dengan karakteristik yang sederhana sehingga lebih mudah dipahami yang diiringi dengan kemudahan dalam pemrosesan dokumen permohonan dari calon nasabah.

Dengan bertambahnya pengetahuan dan pemahaman mengenai layanan keuangan diharapkan dapat membantu peningkatan kesadaran masyarakat mengenai pentingnya pengelolaan keuangan. Pengelolaan keuangan yang lebih baik dapat meningkatkan penghasilan dan kesejahteraan masyarakat. Apabila kesadaran ini sudah semakin meluas dan menguat pada setiap lapisan masyarakat, maka akan mendukung terwujudnya Keuangan Inklusif di Indonesia. Sehubungan dengan hal-hal tersebut dan dalam rangka pelaksanaan kegiatan Laku Pandai serta untuk memitigasi risiko yang mungkin timbul, perlu pengaturan tentang Layanan Keuangan Tanpa Kantor Dalam Rangka Keuangan Inklusif atau Laku Pandai dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan.(OKK, 2014)

Layanan Keuangan Tanpa Kantor Dalam Rangka Keuangan Inklusif yang selanjutnya disebut Laku Pandai adalah kegiatan menyediakan layanan perbankan dan/atau layanan keuangan lainnya yang dilakukan tidak melalui jaringan kantor, namun melalui kerjasama dengan pihak lain dan perlu didukung dengan penggunaan sarana teknologi informasi. Sedangkan *Account Officer* penyelenggara bank laku pandai disebut agen adalah pihak yang bekerjasama dengan Bank penyelenggara Laku Pandai yang menjadi kepanjangan tangan Bank untuk menyediakan layanan perbankan kepada masyarakat dalam rangka keuangan inklusif sesuai yang diperjanjikan.

Keuangan Inklusif itu sendiri mempunyai definisi adalah suatu keadaan dimana seluruh masyarakat dapat menjangkau akses layanan keuangan secara mudah dan memiliki budaya untuk mengoptimalkan penggunaan jasa keuangan. Sedangkan produk bank yang dapat digunakan dalam laku pandai antara lain tabungan, kredit atau pembiayaan untuk nasabah mikro dan asuransi mikro serta produk keuangan lainnya berdasarkan persetujuan Otoritas Jasa Keuangan.(OJK,2014)

Persaingan menjadi kolaborasi sangat penting menghadapi era perdagangan bebas karena MEA telah 2015 di depan mata. Kolaborasi dua entitas bisnis dan segmen yang berbeda memang sulit, tetapi praktiknya dalam merebut segmen pasar, Bank syariah sebagian besar memasuki pasar Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) dan BMT/KJKS, daripada pelaku industri berkuat masalah peraturan serta persaingan yang tidak selesai, kenapa pelaku industri tidak berkolaborasi antara Bank syariah dengan BMT/KJKS. Asbisindo (Asosiasi Bank Syariah Indonesia) dan Absindo (Asosiasi BMT se-Indonesia) bisa menjadi fasilitator serta pemerintah sebagai regulator dapat duduk bersama secara egaliter untuk memberikan kontribusi dalam hal ketahanan ekonomi nasional. 2 hal di dapat, pertama aset perbankan syariah bertambah besar serta perlindungan pasar keuangan dalam negeri dari kemungkinan *capital outflow* oleh perbankan asing.

Kolaborasi bank syariah dengan BMT sejalan dengan *blue print* bank Indonesia tentang bank syariah, yaitu pencapaian target 5% aset perbankan syariah dari total aset perbankan nasional serta *blue print* absindo mengenai *one village one BMT* (absindo).

Konsep kolaborasi sendiri berbeda dengan konsep merger atau akuisisi..lebih tepat kolaborasi adalah duduk bersama bukan makan bersama (bank syariah kemudian mengakuisisi BMT/KJKS atau meminta BMT melakukan merger lalu diakuisisi) melainkan bersama-sama memberikan porsi informasi yang akurat, yaitu bank syariah memiliki kekuatan financial untuk pendanaan koperasi baik skim channeling/executing, sedangkan bmt/kjks memberikan input barang dan jasa di sector mikro yang dapat dimasuki bank syariah, terlebih dengan komitmen pemerintah dalam bidang pertanian (petani) dan kemaritiman (nelayan)

Oleh karena itu pertama, pemerintah melalui OJK sebagai pengawas, BI dan kementerian koperasi serta asbisindo serta absindo yang mewakili pelaku industry dapat duduk bersama merumuskan nota kesepahaman dan kesepakatan kolaborasi dan ko-integrasi perbankan syariah nasional dan sector UMKM dalam melindungi dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi kerakyatan baik dalam hal pendanaan/pembiayaan maupun persaingan dengan produk dan jasa perbankan asing.

Kedua, perbankan syariah nasional dapat memanfaatkan input produk barang dan jasa UMKM sebagai gudang besar persediaan (*huge product inventory*) dalam memenuhi kebutuhan barang dalam akad murabaha yang dominan dlm komposisi lapkeu bank syariah. Ketersediaan barang dalam kemitraan tersebut terdata dengan baik secara nasional dan memenuhi kebutuhan masyarakat banyak akan menciptakan efisiensi yang besar dalam penentuan margin murabaha yang akhirnya juga akan dinikmati oleh nasabah dengan harga jual yang kompetitif. (*efficiency cost fund*). Bank syariah juga dapat memberikan pembiayaan kepada industry pertanian dan perikanan/maritim yang sedang digalakkan oleh pemerintah melalui kerjasama dengan koperasi.

Terakhir, ketahanan ekonomi nasional dapat terwujud dengan kuatnya ekonomi kerakyatan dalam menghadapi liberalisasi seluruh sector perekonomian nasional. Sehingga masyarakat sebagai pelaku ekonomi dan pemakai produk/jasa mampu berdikari dengan menggunakan produk dalam negeri ditengah derasnya arus barang dan jasa asing. Atau terlindas dengan akuisisi bank syariah asing dan penetrasi pasar dalam negeri.

2. METODOLOGI

Populasi adalah semua nilai yang mungkin baik hasil menghitung ataupun hasil pengukuran kuantitatif maupun kualitatif dan karakteristik tertentu mengenai sekumpulan objek yang lengkap dan jelas untuk dipelajari sifat-sifatnya (Sugiyono, 2004;46) Menurut Arikunto (2002; 115) pada dasarnya populasi merupakan keseluruhan dari objek penelitian atau sasaran penelitian. Sedangkan sampel adalah sebagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi (Sugiyono, 2004 : 57). Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah probability sampling, yaitu teknik sampling yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur (anggota) populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel.

Menurut Singgih Santoso (2011:20) untuk model PLS dengan jumlah variabel laten (konstruk) sampai dengan lima buah dan setiap konstruk dijelaskan oleh tiga atau lebih indikator, jumlah 30 data sudah dianggap memadai. Untuk itu jumlah sampel 50 responden karyawan bank syariah level manajer IT dan level operasional dari bank syariah pada umumnya dapat diterima sebagai sampel yang representative pada analisis PLS. Untuk data skunder adalah laporan keuangan bank syariah 3 tahun terakhir dan rencana strategis bank syariah dalam penerapan laku pandai. Lokasi penelitian di Jakarta. Indonesia dengan mengambil data pada kantor pusat 3 bank syariah serta beberapa kantor cabang bank syariah. Teknik pengumpulan data menggunakan teknik wawancara/interview dengan menggunakan kuesioner yang sudah disiapkan untuk kebutuhan data metode PLS (*Partial Least Square*)

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penerapan laku pandai (branchless banking) pada bank syariah terkendala dengan variabel sarana dan prasarana, jumlah cabang yang sedikit, Sumber Daya Manusia yang terbatas serta jumlah kekayaan (Aset) dari bank syariah yang masih kecil, jika dibandingkan dengan yang dimiliki oleh perbankan konvensional. Pada variabel sarana dan prasarana, walaupun bank syariah sudah mengikuti perkembangan teknologi seperti penggunaan fitur/fasilitas teknologi seperti internet banking, SMS banking, mobile banking tetap saja masih belum melampaui pertumbuhan baik nasabah maupun asset dari perbankan konvensional.

Pada variabel Sumber Daya Manusia atau Sumber Daya Insani perbankan syariah masih memiliki jumlah yang terbatas bila dibandingkan dengan perbankan konvensional walaupun dari sisi kompetensi dan kapabilitas, insane perbankan syariah sudah setara dengan Sumber Daya Manusia Perbankan konvensional.

Pada variabel strategi kolaborasi antara perbankan syariah dengan sektor UMKM, hal tersebut sudah dilakukan oleh perbankan syariah baik dengan membuka unit mikro maupun berkolaborasi dengan entitas bisnis mikro seperti Koperasi, LKMS/Lembaga Keuangan Mikro Syariah seperti BMT (Baitul maal wat Tamwil), Kopontren atau Koperasi Pesantren untuk melaksanakan strategi penguasaan pasar mikro. Tetapi tidak menunjukkan hasil yang melampaui pencapaian perbankan konvensional dengan jumlah cabang yang menjangkau pelosok pedesaan.

Sedangkan variabel implementasi layanan keuangan tanpa kantor dalam rangka keuangan inklusif (laku pandai) atau branchless banking pada syariah belum seluruhnya dilaksanakan terkait dengan sarana dan prasarana serta penggunaan teknologi dan cabang yang masih terbatas. Strategi perluasan dan pendalaman segmen pasar belum dapat berjalan optimal dibandingkan perbankan konvensional yang telah memiliki ribuan cabang di pelosok daerah serta teknologi yang mendukung layanan laku pandai.

Secara keseluruhan dari model yang didapat bahwa implementasi layanan keuangan tanpa kantor dalam rangka keuangan inklusif (Laku Pandai) oleh bank syariah sudah berjalan dengan baik dan memerlukan dukungan baik pemilik modal untuk menambah permodalan serta dukungan dari pemerintah agar bank syariah dapat focus dalam pembinaan usaha mikro syariah. Persaingan antar bank syariah sendiri sudah sedemikian ketat ditambah dengan persaingan dengan bank konvensional yang sudah sedemikian maju menambah semakin beratnya persaingan dalam industry perbankan syariah. Perbankan konvensional dengan keunggulan teknologi dan sumber daya manusia dapat dengan mudah masuk ke pasar mikro sampai ke pelosok daerah di Indonesia.

Penggunaan teknologi seperti mesin EDC (Electronic Data Capture) yang digunakan bankir dalam mencari nasabah mikro membutuhkan investasi jaringan komunikasi yang besar. Hal ini juga membuat industri perbankan syariah sangat berat dalam biaya operasional sehingga membuat industri perbankan syariah tidak bersaing. Oleh karena itu peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam menerbitkan peraturan Laku Pandai hendaknya disusul dengan peraturan tambahan yang mengatur persaingan perbankan dengan adil, sehingga setiap bank yang memasuki pasar mikro dapat bersaing dengan sehat dan kompetitif.

Ketika pasar perbankan syariah dalam Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) dibuka pada tahun 2020, maka persaingan akan datang dari perbankan dari kawasan ASEAN. Jika perbankan syariah tidak melakukan kolaborasi dengan lembaga mikro dan sinergi antar bank

maka para pesaing dapat mengambil peluang nasabah di Indonesia sehingga akan terjadi kapitalisasi modal nasabah yang lari ke luar negeri (*capital outflow*).

DAFTAR PUSTAKA

- Abdulsyani. 1994. Sosiologi Skematika, Teori, dan Terapan, Jakarta: Bumi Aksara.
- Alliance for Financial Inclusion. 2010. *Alliance For Financial Inclusion Set of Indicators*.
- Hadari Nawawi. 1984. Administrasi Pendidikan, Jakarta: Gunung Agung.
- Dale S. Deardorff DM dan Greg Williams, 2006, Synergy Leadership in Quantum Organizations, Fesserdorff Consultants.
- <http://www.bi.go.id/id/perbankan/keuanganinklusif/edukasi/Contents/Buku%20Saku%20Keuangan%20Inklusif.pdf>.
- <http://www.ojk.go.id>
- Usman, Husaini. 2011. *Manajemen Teori, Praktik dan Riset Pendidikan jilid 3*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Peraturan OJK No.19/PJOK/03/2014 tentang Layanan Keuangan tanpa Kantor dalam Rangka Keuangan Inklusif (LAKU PANDAI).
- Peter A. Corning, 1995, Synergy And Self-Organization In The Evolution Of Complex Systems, Systems Research.
- Santoso, Singgih (2011), Structural Equation Modeling (SEM) Konsep dan Aplikasi dengan AMOS 18, PT Elex Media Komputindo Kompas Gramedia, Jakarta.
- Sugiyono. 2004. Metode Penelitian Bisnis, CV. Alfabeta, Bandung.
- World Bank, 2014. *Global Financial Development Report*