

Bank Jabar Divisi Syariah Pilot Proyek yang Berhasil

Pertumbuhan PT Bank Jabar Divisi Syariah sebagai pilot proyek Bank Pembangunan Daerah (BPD syariah) terbilang berhasil. Walaupun pada awal beroperasi menderita kerugian Rp 500 juta, tapi kini dapat mengantongi laba Rp10,988 miliar pada Desember 2005.



Rukmana
Pemimpin Divisi Usaha Syariah PT Bank Jabar

Sebagai pilot proyek, menurut Rukmana, Pemimpin Divisi Usaha Syariah PT Bank Jabar, banyak aral rintang yang harus dihadapi. Dan ironisnya, kita tak tahu cara untuk menghadapinya. "Awal pertama dibuka unit syariah, kita tidak tahu kemana arah dan mekanisme yang harus dilakukan. Kita seperti berada di tengah hutan belantara sehingga tidak mengetahui arah yang benar," ungkap Rukmana.

Bagi Rukmana, sosialisasi merupakan hal terpenting yang harus dilakukan kali pertama divisi syariah beroperasi pada Mei 2000. Ada hal yang unik dilakukan dalam melakukan sosialisasi itu. Kata Rukmana, karena segmentasinya pada UMKM atau ritel, maka pengenalan atau sosialisasi itu dilakukan di stasiun, terminal, dan pasar.

"Kita seperti jualan obat saat memperkenalkan produk ini," jelasnya.

Selain melalui strategi promosi 'mulut ke mulut', juga dilakukan promosi dengan menggunakan radio yang pendengarannya berasal dari kalangan menengah-bawah. Setelah menginjak tahun kedua, baru sosialisasi mulai gencar dilakukan di pelbagai media cetak berskala lokal dan nasional.

Jerih payah yang dilakukan akhirnya membuahkan hasil. Pada tahun 2004 Divisi Syariah Bank Jabar berhasil memperoleh laba hingga Rp5,7 miliar. Dan perkembangan itu terus berlanjut di tahun 2005 dengan perolehan laba mencapai Rp 10,9 miliar. Seiring dengan hal tersebut, pembiayaan yang awalnya hanya bekisar Rp500 ribu - 2 juta, kini sudah mulai beranjak naik dengan jumlah hingga mencapai Rp 5 miliar.

Keberhasilan Divisi Syariah Bank Jabar mengembangkan dan sekaligus memperkenalkan sistem perbankan syariah di bumi Pasundan, tak ayal menjadikannya sebagai acuan BPD lainnya dalam mengembangkan unit syariah.

Memperluas Jaringan

Sementara itu, menurut Rukmana, seiring dengan kinerja divisi syariah yang semakin meningkat, rencana kerja berikutnya adalah memperluas jaringan dengan membuka pelayanan UUS di setiap kantor cabang atau *office channelling*.

"Juni nanti kita sudah mulai. Minimal dalam satu kantor cabang ada satu unit syariah," katanya.

Namun untuk menerapkan *office channelling* tidak semudah membalikan telapak tangan. Diperlukan sistem teknologi yang tepat guna sehingga dapat mendukung kegiatan operasional unit usaha syariah (UUS). Katanya, sistem teknologi nantinya berkaitan dengan akuntansi syariah yang harus terpisah dengan sistem konvensional.

Ia menambahkan, jika teknologinya belum maksimal, dikhawatirkan terdapat kerancuan ketika dilakukan konsolidasi pada neraca keuangan.

"Kita tidak bisa mengoreng yang haram dengan yang halal secara bersamaan," jelasnya.

Selain itu, sumber daya manusia (SDM) untuk sistem syariah sendiri masih dirasakan kurang. Hal tersebut dipengaruhi oleh faktor tenaga pendidik dalam menghasilkan SDM untuk perbankan syariah, masih jauh tertinggal oleh perbankan konvensional. Alhasil, rekrutmen dilakukan dengan dua cara, yakni pegawai yang pernah kerja di konvensional dan *freshgraduated*.

Menurut Rukmana, lebih susah membentuk mantan pegawai konvensional agar mempunyai jiwa syariah yang kuat. Pasalnya, pemikirannya sudah terpasung oleh sistem konvensional. "Sedangkan yang *freshgraduated* lebih mudah, karena mereka masih putih," ungkap Rukmana. ● bob