



Moch Hadi Santoso Direktur Utama BRI Syariah

FOKUS Sektor Mikro

Bank Syariah dinilai memiliki potensi besar untuk memperbesar dana murah dari segmen mikro ke bawah. Meski sebagian besar belum *bankable*, segmen mikro ke bawah juga berpotensi menjadi sasaran pembiayaan. Bagaimana BRI Syariah menggarap sektor mikro ini? Berikut petikan wawancara **Republika** dengan **Qommarria Rostanti** dengan Direktur Utama BRI Syariah Moch Hadi Santoso, di Jakarta, Kamis (11/7).

Bagaimana kinerja PT Bank BRI Syariah hingga semester I 2013?

Alhamdulillah masih dalam jalur. Aset per Juni 2013 sudah Rp 16,4 triliun, tumbuh dari Rp 11,5 triliun. Sementara di Desember 2012 aset sebesar Rp 14 triliun. Pertumbuhan total aset sebesar 44 persen (yoy). Pembiayaan hingga Juni 2013 sebesar Rp 13,3 triliun dari Rp 9,7 triliun di periode yang sama tahun sebelumnya. Target pembiayaan Rp 18,5 triliun hingga akhir tahun. Pembiayaan tumbuh 37 persen (yoy). Laba mencapai Rp 104,9 miliar per Juni 2013, tumbuh dari Rp 65,1 miliar pada periode yang sama tahun lalu. Pada Desember 2012, laba setelah pajak sebesar Rp 101,8 miliar. Pertumbuhan laba dari tahun ke tahun sebesar 61 persen. Dana pihak ketiga (DPK) juga tumbuh, tapi tidak secepat pembiayaan. DPK per Juni Rp 12,8 triliun, naik dari Rp 8,6 triliun di Juni 2012. Pertumbuhan DPK sebesar 48 persen (yoy). DPK masih didominasi deposito 76 persen, sisanya adalah tabungan dan giro. Target DPK hingga akhir tahun Rp 18 triliun. Memang masih agak jauh dari target, tapi kami tidak akan menyerah.

Bagaimana strategi BRI Syariah untuk menggenjot DPK?

Ada dua cara. Pertama, dengan mendorong kinerja karyawan. Misalnya dengan sistem *door to door* kepada masyarakat untuk menggenjot DPK tadi. Kedua, dengan mengikuti pasar yang ada. Kami masih terus berusaha mencari dana murah. Kami juga akan terus memperkalkan diri ke masyarakat lewat berbagai media baik cetak maupun elektronik. Intinya, kami menunjukkan bahwa BRI Syariah ada dengan berbagai kelebihan yang kami miliki.

Apa target bisnis BRI Syariah?

Kami sekarang lebih mendorong ke sektor mikro dan ritel. Sejauh ini masih didominasi komersial hampir 32 persen. Kalau sektor komersial terlalu dominan maka tidak akan bagus, makanya kami genjot mikro. Sebenarnya, bisnis mikro sudah sejak dua tahun lalu kami geluti. Namun bedanya, saat ini kami lebih fokus mengarahkannya, misalnya lewat penambahan karyawan di bisnis mikro.

Mengapa tertarik pada sektor mikro?

Karena potensi pasarnya sangat besar. Sekarang kita lihat banyak muncul pengusaha muda atau orang kaya baru. Sebenarnya, itu adalah pengusaha mikro hasil garapan bisnis mikro dari sekian tahun lalu. Saya yakin ke depannya akan makin banyak pengusaha muda dan orang kaya baru yang berhasil karena bisnis mikro yang kami garap. Banyak

orang dari sektor mikro yang berhasil, kemudian meningkat jadi bisnis, kemudian jadi ritel. Itu benar terjadi dan memang terbukti. Jadi, kenapa tidak kami serius garap sektor ini? Kalau bicara mikro dan ritel, saya harap kontribusinya 30 persen.

Bagaimana cara bersaing dengan bank-bank syariah lain yang kini juga gencar menasar sektor mikro?

Saya merasa tidak ada persaingan antara sesama bank syariah karena potensinya pun masih sangat banyak. Daripada bersaing, lebih baik kita garap bersama dan saling mengisi satu sama lain. Industri perbankan syariah potensinya sangat besar. Sudah menjadi kewajiban kita bersama untuk meyakinkan masyarakat agar mau menggunakan perbankan syariah. Jadi, tidak usah ada persaingan.

Kalau memang potensinya besar, lalu mengapa hingga kini *market share* perbankan syariah Tanah Air masih kecil?

Bank syariah tertua di Indonesia adalah Bank Muamalat Indonesia yang baru berdiri 1991. Usia bank syariah tertua pun masih sangat muda. Jadi, wajar jika pangsa pasar perbankan syariah masih kurang dari lima persen. Namun, ini tidak serta merta dibarengi begitu saja. Perlu ada upaya dalam mempercepat pertumbuhan *market share* perbankan syariah nasional. Saya setuju dengan ide Menteri BUMN Duhian Jekun membentuk bank syariah BUMN untuk memperbesar industri ini. Atau misalnya dengan cara mempersilakan bank syariah mengelola dana BUMN.

Apakah Anda setuju dengan ide menggabungkan bank-bank syariah anak Bank BUMN?

Itu salah satu cara yang saya kurang setuju karena banyak pertimbangan. Jika bank-bank syariah anak Bank BUMN digabungkan, maka tujuan semula untuk membesarkan akan stagnan. Dalam dua tahun justru tidak akan ada pertumbuhan karena perlu waktu menyesuaikan budaya masing-masing bank dan sistem Teknologi Informasi (TI). Belum lagi masalah *branding* yang akan membuat gabungan bank syariah berikut di sana dan malah tidak akan besar.

Bank syariah dapat dibesarkan dengan cara induk bank mematok target anak perusahaan syariahnya atau melalui proyek-proyek pemerintah yang dipercayakan ke bank syariah. Saya tidak menyalahkan pemerintah kenapa hingga kini belum menyalurkan dananya ke bank syariah. Pemerintah pasti punya hitungan tersendiri kenapa tidak melakukan itu. Untuk mendapat-

kan semua itu, bank syariah harus bermodal kuat.

Sejauh ini bagaimana dukungan induk (BRI) terhadap bisnis BRI Syariah?

Alhamdulillah, induk kami sangat mendukung. BRI berkomitmen membesarkan BRI Syariah. Belum lama ini kami mendapat suntikan modal Rp 500 miliar. Dengan adanya suntikan modal ini, modal disetor BRI Syariah meningkat dari Rp 979 miliar menjadi Rp 1,479 triliun. Penambahan ini menambah optimisme kami mencapai target aset Rp 22 triliun di akhir 2013. Penambahan modal akan kami gunakan untuk mengembangkan bisnis melalui ekspansi pembiayaan dan pembukaan kantor cabang di seluruh Indonesia. Suntikan modal ini juga akan kami gunakan untuk persiapan penempatan dana haji. Dukungan induk sangat luar biasa. Kami sering dibelikan dalam kegiatan mereka, seperti yang terakhir kemarin dalam Jakarta Islamic Fashion Week 2013. Induk 100 persen mendukung bisnis kami.

Bagaimana dengan dukungan TI?

Berbeda dengan bank syariah lain yang sistem TI nya masih menempel induknya, kami justru sudah terpisah. Namun, dengan pemisahan ini kami masih mendapat dukungan untuk perbaikan lebih baik. Contohnya BRI mempunyai gedung TI khusus di Ragunan, Jakarta, dan Tabanan, Bali. Di sana, kami disediakan tempat khusus untuk *mem-back up* server di sana. Induk mendirikan kami bukan untuk ditinggalkan. Induk tidak memasing target kepada BRI Syariah. Justru kami memasang sendiri dan hasilnya kami laporkan ke induk. Sejauh ini induk puas dengan kinerja kami.

Berbicara soal dana haji, bagaimana persiapan BRI Syariah menghadapi kebijakan baru ini?

Kami sudah mempersiapkan segalanya, termasuk persiapan menjadi bank devisa. Kami sudah lama menggarap dana haji. Bedanya, saat ini Kementerian Agama memfokuskan dana haji pada bank syariah. Dulu, kami menduduki peringkat ke-16, namun saat ini berhasil mencapai posisi enam besar dalam mengumpulkan dana haji.

Apakah tahun ini ada ekspansi *outlet*?

Tahun ini kami berencana menambah total 85 kantor. Penambahan ini sudah diproses ke Bank Indonesia (BI). Masih sekitar 30-an lagi yang harus ditambah. Mudah-mudahan tidak sampai akhir tahun penambahan kantor sudah selesai. Saat ini kami memiliki 50 kantor cabang, 165 kantor cabang pembantu, 8 kantor kas, dan 363 kantor layanan syariah. Bagi kami, menambah jaringan kantor sangat penting. Saya melihat masyarakat Indonesia ingin disentuh dengan cara seperti itu. BRI Syariah tidak hanya membuka kantor di Pulau Jawa, tapi juga di Sumatra, Sulawesi dan Kalimantan. Kami dapat mengumpulkan dana murah di sana. Kalau di Jakarta dananya sudah mahal.

Bagaimana minat perbankan syariah di

Biodata

Lahir di Madiun tahun 1957. Menyelesaikan strata satu (S-1) Fakultas Ekonomi Perusahaan dari UPN Veteran Yogyakarta tahun 1984, dan strata dua (S-2) Magister Manajemen dari Universitas Indonesia (UI), Jakarta, pada tahun 1999. Menulai karier dunia perbankan di PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk pada tahun 1985. Pernah mengemban berbagai jabatan penting, di antaranya pemimpin Cabang Jakarta Otista (2001), wakil pemimpin wilayah Kantor Wilayah Padang (2002-2004), wakil pemimpin wilayah Kantor Wilayah Bandung (2004-2007), wakil pemimpin wilayah Kantor Wilayah Jakarta (2007), Kepala Divisi Jaringan Kerja Bisnis Ritel (2007-2009), pemimpin wilayah Kantor Wilayah Bandung (2009-2011). Menjabat sebagai direktur utama PT Bank BRI Syariah sejak tanggal 26 Januari 2012. ■

daerah?

Minat perbankan syariah di daerah cukup tinggi. Bahkan, di daerah yang mayoritas penduduknya non-Muslim seperti Manado dan Denpasar. Mereka meminati perbankan syariah karena caranya pengelolaan keuangannya lebih pasti. Di perbankan syariah, setiap transaksi harus ada *underlying*. Kaum non-Muslim pun ingin kepastian. Sejauh ini produk yang paling diminati nasabah non-Muslim adalah Murabahah.

Apa kontribusi BRI Syariah dalam memperbesar *market share* di Tanah Air?

Kami kerap mendatangi perusahaan milik negara, misalnya Telkom, untuk menawarkan pembiayaan. DPK dari mereka juga bisa kami kelola. Selain Telkom, ada juga PLN. Kami menawarkan layanan pembiayaan listrik dan pulsa. Kami menjadi bank terbesar kedua sebagai pengumpul pembiayaan pulsa terbanyak. Ini membuktikan bahwa kami siap dipercaya. Kami terbiasa menguji diri dan membuktikan bahwa kami layak dipercaya. Dari pihak perguruan tinggi (PT) juga sudah ada yang *joint*, mulai dari pembayaran SPP hingga kartu mahasiswa.

Tahun depan pengawasan perbankan beralih dari BI ke Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Apa harapan Anda?

Saya pikir harus menjadi lebih baik. BI sangat detail mengawasi kami. Minimal OJK dapat melakukan hal sama dengan BI. Pengawasan baik membuat kami melangkah di koridor yang jelas.

Menurut Anda, bagaimana regulasi terhadap perbankan syariah saat ini?

Saya berusaha menyoal melihat banyak hal positif dari setiap regulasi. Khawatirnya jika saya mengatakan regulasi kurang baik, nanti ketika diperbaiki oleh regulator justru malah kami yang belum siap. Namun, dari setiap regulasi yang dikeluarkan, saya selalu tanya peraturan itu dibuat untuk apa dan mau dibawa ke mana. Misalnya aturan permodalan yang belum lama ini dikeluarkan BI. Dalam aturan itu setiap pembukaan cabang harus dikaitkan dengan modal. Ada pihak yang berkeberatan dengan ini. Tapi, menurut saya, aturan itu bagus karena membuat bank tidak hanya berkonsentrasi pada pembukaan cabang di Jakarta. Dengan adanya kemudahan di luar Jakarta, maka masyarakat akan terdorong menggunakan layanan perbankan syariah sehingga inklusi keuangan akan terwujud. Namun, pemerintah perlu sekali-sekali menguji dan memercayai perbankan syariah. Kalau tidak pernah dicoba dan dipercaya, kapan kami jadi besar? Ujilah kami misalnya lewat sebagian dana BUMN yang dipercayakan pada kami.

Bagaimana pendapat Anda mengenai program Gerakan Ekonomi Syariah (GRES) yang baru saja diluncurkan Pusat Komunikasi Ekonomi Syariah (PKES)?

Saya sangat mendukung. GRES! adalah forum komunikasi baik yang mampu menyosialisasikan ke masyarakat tentang ekonomi syariah. Kegiatan seperti ini perlu dilakukan mengingat usia perbankan syariah yang masih muda sehingga perlu gencarnya bantuan sosialisasi. ■ **edi**: irwan kelana



■ Oleh Qommarria Rostanti

Posisi sebagai direktur utama tidak membuat Moch Hadi Santoso melupakan pentingnya berolahraga. Di

tengah-tengah kesibukannya, Hadi selalu menyempatkan berolahraga sepeda, *treadmill*, pingpong, ataupun golf. "Sepekan, rutin minimal dua kali," ujarnya kepada **Republika**, Kamis (11/7).

Hadi terbiasa berangkat kerja ke

Bersepeda ke Kantor

kantornya di kawasan Gambir, Jakarta Pusat, menggunakan sepeda dari rumahnya di Pondok Kopi, Jakarta Timur. Jaraknya sekitar 23 kilometer. Sebelum Ramadhan, Hadi melakukan aktivitas tersebut pada Selasa atau Rabu. Mobil pribadi Hadi biasa membantu dari belakang. "Berangkat dari rumah sekitar pukul 05.30, kadang mobil belum datang saya sudah bersepeda duluan," ucapnya.

Hadi merasakan manfaat dari kebiasaannya. Tubuhnya merasa lebih sehat dan segar setiap bersepeda dalam memimpin perusa-

haan. Sama seperti manusia lain, Hadi terkadang malas memulai olahraga. Namun, itu hanya di awalnya saja. Begitu sudah memulai, Hadi mengaku sulit berhenti olahraga.

Kebiasaan positif tersebut telah dilakukannya sejak muda. "Dari saya sekolah sudah aktif berbagai kegiatan, seperti naik gunung dan beladiri," ujarnya.

Jika sedang bertugas di luar kota, Hadi tak lupa membawa sepatu olahraga dan menyempatkan diri berolahraga pagi hari setelah Subuh. ■ **edi**: irwan kelana