

KEBIJAKAN LAYANAN SYARIAH (*OFFICE CHANNELLING*) DALAM MENINGKATKAN PANGSA PASAR PERBANKAN SYARIAH

Suryani

Jurusan Syariah STAIN Malikussaleh Lhokseumawe
Jl. Cempaka No. 1, Lancang Garam, Aceh
email: suryapijar@yahoo.com

Abstract: This article describes regulations of Bank Indonesia (No. 8/3/PBI/2006) concerning about the conversion of business of conventional commercial banks to commercial banks conducting business based on sharia principle and establishment of bank offices conducting business based on sharia principle by conventional commercial banks (*Office Channeling*). This regulation is also intended to improve public access to the services of Islamic banking with a new system that Islamic banks do not need to open branch Sharia (UUS) in many places in providing Islamic banking services, so that the cost of the expansion is much more efficient. *Office Channeling* is also expected to direct the activities of banks to be able to support the growth of the national economy through the activities of Islamic banking. Implementation of this regulation will enable society to Islamic transactions.

Kata Kunci: pangsa pasar; *Office Channelling*; layanan syariah

Pendahuluan

Bank syariah pada awalnya dikembangkan dari respon kelompok ekonom dan praktisi perbankan Muslim yang berupaya mengakomodasi desakan dari berbagai pihak yang menginginkan agar tersedia jasa transaksi keuangan yang dilaksanakan sejalan dengan nilai moral dan prinsip syariah Islam.

Arah perubahan sistem tersebut di Indonesia baru muncul pada tahun 1992 (Muhammad, 2004: 58). Sejak diberlakukannya UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, sebagaimana telah diubah dengan UU No. 10 Tahun 1998, bank syariah secara resmi telah diperkenalkan kepada masyarakat dan dengan diberlakukannya Undang-Undang No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang terbit tanggal 16 Juli 2008, maka pengembangan industri perbankan syariah nasional semakin memiliki

landasan hukum yang memadai serta akan mendorong pertumbuhannya secara lebih cepat lagi.

Lebih jauh, bank syariah adalah bank yang menjalankan usahanya berdasarkan prinsip syariah Islam. Bank syariah menjadikan Al-Qur'an dan Al-Hadits sebagai acuan utama dalam operasinya. Prinsip syariah Islam tersebut menyangkut tata cara bermuamalah secara Islam, misalnya dengan menjauhi praktik-praktik yang mengandung unsur riba dalam praktik perbankan (Perwataatmadja dan Antonio, 1992:2).

Pada umumnya yang dimaksud dengan bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan kredit dan jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah (Heri Sudarsono, 2004).

Mudrajad Kuncoro (2002) mendefinisikan bank syariah adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam yaitu mengacu kepada ketentuan-ketentuan yang ada dalam Al-Quran dan Al-Hadits.

Riset Karim Bussiness Consulting (KBC) memproyeksikan tahun 2005 menjadi tahun terakhir pertumbuhan perbankan syariah secara anorganik. Pertumbuhan bank syariah selanjutnya mulai mengarah pada pertumbuhan organik yakni memperbesar aset dan jaringan. Hal ini berarti perbankan harus mulai *me-review* fokus pasarnya. Jika sebelum tahun 2005, pasar perbankan terfokus pada pasar emosional (*emotional market*), maka pasca tahun 2005 perbankan harus mulai menyiapkan strategi pemasaran untuk merebut pangsa pasar rasional (*rational market*). Paling tidak perbankan harus menjadikan *emotional market* sebagai basis pasar utama, dengan terus memperkokoh posisinya di *emotional market* dengan memperkuat “warna Islam” (Hilman, dkk, 2003).

Bank Indonesia pada tahun 2002 telah menerbitkan “Cetak Biru Pengembangan Perbankan Syariah di Indonesia” memuat visi, misi, dan sasaran pengembangan perbankan syariah serta sekumpulan inisiatif strategis dengan prioritas yang jelas untuk menjawab tantangan utama dan mencapai sasaran dalam kurun waktu 10 tahun ke depan, yaitu pencapaian pangsa pasar perbankan syariah yang signifikan melalui pendalaman

peran perbankan syariah dalam aktivitas keuangan nasional, regional, dan internasional, dalam kondisi mulai terbentuknya integrasi dengan sektor keuangan syariah lainnya.

Tabel 1
Data Financial Perbankan Syariah 2009-2011

Keterangan	2009	2010	2011
Asset	66,090 (Milyar/Rp)	97,519 (Milyar/Rp)	123,362 (Milyar/Rp)
DPK	52.271	76.036	97.756
Pembiayaan	46.886	68.181	92.839
CAR	10.77%	16.25%	16.18%
ROA	1.48%	1.67%	1.80%
ROE	25.22%	17.58%	17.09%
NPF	4.01%	3.02%	3.05%
FDR	89.70%	89.67%	94.97%
BOPO	84.39%	80.54%	77.54
Laba Tahun Berjalan	791	1,051	1.205

Sumber: Bank Bank Indonesia

Tabel 2
Pertumbuhan Aset Perbankan Syariah 2008-2012

Tahun	Asset
2008	49,555
2009	66,090
2010	79
2011*	115,34
2012*	168,39

Keterangan: *Prediksi dengan Asumsi Tingkat Kenaikan atau Pertumbuhan 9,68% per Tahun

Sumber: Infobank November 2010

Bank muamalat dengan sistem syaria'ah berdasarkan Al-Qur'an dan al-Hadits memperlihatkan adanya kemungkinan bahwa bank syariah mulai dapat diterima dan mempunyai prospek yang cerah (M. Syafi'i Antonio, 1999). Hal ini juga didukung oleh sebagian besar masyarakat Indonesia yang sebagian besar beragama Islam, yang selama ini menggunakan jasa perbankan konvensional dapat beralih ke bank syariah.

Adapun pada saat yang bersamaan perbankan saat ini mengalami perkembangan yang cukup pesat, baik bank umum maupun bank konvensional yang membuka Unit Usaha Syariah (UUS), kini jumlah Bank Umum (BUS) ada 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 (UUS) 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 syariah atau divisi usaha syariah.

Sejak tahun 2006 sudah ada usaha yang dilakukan oleh bank konvensional yang memiliki Unit Usaha Syariah (UUS) dengan membuka jaringan kantor atau layanan di kantor induk (bank konvensional), inilah kemudian yang dikenal dengan istilah "*Office Channelling*". Untuk usaha dan kebijakan bank-bank yang membuka *Office Channelling* menarik untuk dikaji. Tulisan ini hanya menyajikan pembahasan mengenai prospek *Office Channelling* bagi perbankan untuk memperluas pangsa pasarnya (*market share*).

Berdasarkan ketentuan tersebut, layanan syariah dapat dibuka oleh bank umum konvensional yang telah memiliki Unit Usaha Syariah (UUS) dengan persyaratan: (1) Dalam satu wilayah kantor Bank Indonesia dengan kantor cabang syariah induknya; (2) Dengan menggunakan pola kerja sama antara kantor cabang syariah induknya dengan kantor cabang dan atau kantor cabang pembantu; (3) Dengan menggunakan sumber daya manusia sendiri bank yang telah memiliki pengetahuan mengenai produk dan operasional bank syariah; (4) Memiliki pencatatan dan pembukuan terpisah dari kantor cabang dan atau kantor cabang pembantu dan menggunakan standar akuntansi keuangan yang

berlaku bagi perbankan syariah; (5) Laporan keuangan layanan syariah wajib digabungkan dengan laporan keuangan kantor cabang syariah induknya pada hari yang sama.

Pembahasan

Definisi *Office Channelling* adalah istilah yang digunakan Bank Indonesia (BI) untuk menggambarkan penggunaan kantor bank konvensional dalam melayani transaksi-transaksi syariah, dengan syarat bank yang bersangkutan telah memiliki Unit Usaha Syariah (UUS), seperti Bank BNI Syariah, BRI Syariah, Bank Sumut Syariah dan lain-lain. Dengan demikian, masyarakat dapat menabung dan menyetorkan uangnya secara syariah di bank konvensional yang memiliki Unit Usaha Syariah (UUS) tersebut, sehingga tidak harus datang ke kantor cabang bank syariah.

Dalam peraturan PBI No.8/3/2006 tentang Layanan Syariah yang kemudian disebut dengan *Office Channelling*, yaitu perubahan kegiatan usaha bank konvensional menjadi bank syariah dan pembukaan kantor syariah oleh bank konvensional, dengan kata lain cabang bank konvensional yang telah memiliki Unit Usaha Syariah (UUS) diperbolehkan menerapkan layanan syariah. PBI No. 9/2006 yang merupakan revisi PBI No.8/3/2006 Layanan Syariah adalah kegiatan penghimpunan dana, pembiayaan, dan pemberian jasa perbankan lainnya berdasarkan prinsip syariah yang dilakukan di kantor cabang dan atau di kantor cabang pembantu, untuk dan atas nama kantor cabang syariah pada bank yang sama.

Maulana Ibrahim (Deputi Gubernur BI) menyebutkan bahwa yang dimaksud dengan *Office Channelling* adalah sebagai salah satu cara memperbesar pangsa pasar bank syariah. Selain itu, pola ini juga mempermudah nasabah mengakses layanan perbankan syariah karena mereka bisa datang ke kantor bank konvensional untuk membuka rekening syariah. Cara ini memang diusulkan untuk mengatasi kelangkaan *outlet* layanan bank syariah di Indonesia. Syarat *Office Channelling* adalah kantor bank konvensional terletak di satu daerah dengan kantor cabang syariah dari Unit Usaha Syariah (UUS).

Buku Laporan Perkembangan Perbankan Syariah Indonesia Tahun 2005 yang diterbitkan Bank Indonesia menyebut Layanan Syariah dengan *Syariah Office Channelling*,

yang diartikan sebagai mekanisme kerjasama kegiatan penghimpunan dana antara kantor cabang syariah sebagai induk dengan kantor bank konvensional bank yang sama dalam kegiatan penghimpunan dana dalam bentuk giro, tabungan, dan atau deposito.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa *Office Channelling* atau layanan syariah adalah suatu kebijakan baru yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia, dimana bank konvensional yang telah memiliki Unit Usaha Syariah (UUS) dapat menerapkan transaksi syariah dalam upayanya menghimpun dana masyarakat untuk tujuan peningkatan dana pihak ketiga, yaitu dengan memperluas akses layanan syariah.

Selama tahun 2010, jumlah Bank Umum Syariah (BUS) bertambah 5 dengan diterbitkannya izin usaha 5 BUS yaitu PT. Bank Victoria Syariah, PT. Bank BCA Syariah, PT. Bank Jabar Banten Syariah, PT. Bank BNI Syariah, dan PT. Bank Maybank Syariah Indonesia. Dari 5 izin BUS baru tersebut 3 diantaranya adalah izin konversi (perubahan kegiatan usaha bank konvensional menjadi bank syariah) dan 2 lainnya adalah izin BUS hasil *spin-off* (pemisahan). Izin konversi diberikan kepada PT. Bank Victoria Syariah, PT. Bank BCA Syariah, dan PT. Bank Maybank Syariah Indonesia, sedangkan izin usaha BUS hasil *spin-off* diberikan kepada PT. Bank Jabar Banten Syariah dan PT. Bank BNI Syariah.

Dengan disetujuinya *spin-off* Unit Usaha Syariah (UUS) PT. BPD Jawa Barat dan Banten dan UUS PT. Bank BNI, maka jumlah UUS di tahun 2010 berkurang 2, sehingga secara keseluruhan jumlah BUS dan UUS pada tahun 2010 menjadi 11 BUS dan 23 UUS. Sampai dengan Oktober 2010 tidak terdapat permohonan izin pendirian BUS baru, konversi BUK menjadi BUS, maupun *spin-off* UUS yang masih dalam proses sehingga diperkirakan di awal tahun 2011 tidak ada penambahan BUS baru. Namun demikian, sebagai implikasi dari ketentuan dalam UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah yang mewajibkan Bank Umum Konvensional (BUK) untuk melakukan *spin-off* UUS yang dimilikinya menjadi BUS jika nilai asset UUS telah mencapai paling sedikit 50% dari total nilai asset bank induknya atau paling lambat 15 tahun sejak berlakunya UU ini maka di masa yang akan datang jumlah BUS akan bertambah.

Jaringan kantor BUS dan UUS hingga September 2010 mengalami peningkatan yang cukup signifikan yaitu sebanyak 330 kantor. Pada tahun 2011 diperkirakan jumlah jaringan kantor terus mengalami peningkatan sebagai upaya BUS/UUS untuk mempertahankan/meningkatkan pangsa pasarnya. Sedangkan untuk Layanan Syariah (*Office Channelling*) dari UUS, karena adanya *spin-off* 2 UUS maka jumlahnya menurun dari 1.792 pada akhir tahun 2009 menjadi 1.140 pada September 2010. Penurunan jumlah *Office Channelling* sebagai akibat dari *spin-off* UUS tersebut diperkirakan tidak akan menurunkan jangkauan pelayanan kepada nasabah mengingat saat ini BUS telah diperbolehkan untuk memiliki *delivery channel* di bank konvensional yang menjadi *parent/sister company* dari BUS dimaksud.

Sampai dengan September 2010, telah diterbitkan 8 izin usaha pendirian Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) baru yang berlokasi di wilayah Propinsi Jawa Tengah, Jawa Timur, Yogyakarta, Sumatera Utara, dan Nanggroe Aceh Darussalam. Terkait dengan perizinan pendirian BPRS, dalam rangka menciptakan BPRS yang tangguh dan *sustainable*, Bank Indonesia dalam proses penilaian *feasibility study* pendirian BPRS menekankan pada kecukupan modal BPRS dimaksud. Sesuai dengan ketentuan yang berlaku, apabila Bank Indonesia menilai bahwa modal dalam rangka pendirian BPRS perlu diperkuat maka Bank Indonesia dapat meminta tim pendiri BPRS untuk menambah modal disetor meskipun BPRS telah memenuhi syarat modal minimum pendirian BPRS di masing-masing lokasi pendirian.

Selama tahun 2010 tidak terdapat pencabutan izin usaha BPRS namun saat ini Bank Indonesia sedang memproses permohonan *self liquidation* 1 BPRS yang berada di wilayah kerja KBI Cirebon. Dengan demikian, jumlah BPRS sampai dengan posisi September 2010 adalah 146 BPRS. Pada tahun 2011 jumlah BPRS akan terus bertambah mengingat pada posisi September 2010 terdapat 30 permohonan izin pendirian BPRS yang masih dalam proses.

Sampai dengan triwulan III 2010 jumlah bank yang melakukan kegiatan usaha syariah meningkat seiring dengan munculnya pemain-pemain baru baik dalam bentuk

Bank Umum Syariah (BUS) maupun Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS). BUS yang pada akhir tahun 2009 berjumlah 6 BUS bertambah 4 BUS dimana 2 BUS merupakan hasil konversi Bank Umum Konvensional dan 2 BUS hasil *spin off* Unit Usaha Syariahnya (UUS) sehingga jumlah UUS di tahun 2010 ini berkurang menjadi 23 UUS.

Peningkatan jaringan kantor BUS dan UUS sampai triwulan III 2010 meningkat sebanyak 387 kantor, peningkatan ini terutama dari pembukaan kantor cabang terutama kantor cabang pembantu. Sedangkan untuk layanan syariah mengalami penurunan sebanyak 652 menjadi 1140 pada triwulan III 2010. Penurunan ini dikarenakan adanya penutupan 2 UUS akibat *spin off* yang secara kelembagaan juga menutup layanan syariahnya. Namun demikian, penurunan jangkauan layanan syariah ini tidak akan menurunkan jangkauan layanan bank syariah kepada nasabah, mengingat penyebaran jaringan kantor bank syariah yang luas dan diperkirakan akan semakin bertambah di akhir tahun 2010 menyusul dikeluarkannya izin usaha PT. Bank Maybank Syariah pada Oktober 2010.

Tujuan *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 dikenal dengan *Office Channelling*. Kebijakan tentang dibolehkannya bank konvensional menerima tabungan dari nasabah bank syariah, diharapkan mampu mendongkrak pangsa pasar bank syariah.

Kebijakan *Office Channelling* dimaksudkan untuk meningkatkan akses masyarakat kepada 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 aktivitas perbankan agar mampu menunjang perekonomian nasional melalui kegiatan perbankan syariah. Penerapan *Office Channelling* akan semakin memudahkan masyarakat melakukan transaksi syariah.

Dasar Hukum *Office Channelling*

Adanya ketentuan tentang kebijakan Layanan Syariah atau *Office Channelling* tercantum dalam Peraturan Bank Indonesia No.8/3/2006 pasal 38 dan 39 dimana bank konvensional yang telah memiliki Unit Usaha Syariah (UUS) diperbolehkan membuka layanan syariah.

Dasar hukum *Office Channelling* bukan hanya terdapat dalam Peraturan Bank Indonesia No.8/3/2006 tetapi operasional *Office Channelling* juga didasarkan pada Fatwa MUI (Majelis Ulama Indonesia) tentang bunga (*interest/fa'idah*) pasal 3 angka 2 yang menyatakan: "Untuk wilayah yang belum ada kantor atau jaringan lembaga keuangan syariah, diperbolehkan melakukan kegiatan transaksi di lembaga keuangan konvensional berdasarkan prinsip *dharurat/bajat*".

Dalam rangka akselerasi pencapaian *market share* bank syariah, Bank Indonesia sejak setahun lalu mengeluarkan kebijakan baru bagi industri perbankan syariah, yaitu PBI No.8/3/PBI/2006. Materi paling penting pada peraturan tersebut adalah penerapan *Office Channelling* bagi perbankan. Kebijakan ini merupakan inovasi dan terobosan baru yang bisa dibilang spektakuler bagi pengembangan industri perbankan syariah di Indonesia. Kebijakan *Office Channelling* juga dimaksudkan untuk meningkatkan akses masyarakat kepada jasa perbankan syariah. Dengan sistem baru ini bank syariah tidak perlu lagi membuka cabang Unit Usaha Syariah (UUS) di banyak tempat dalam memberikan pelayanan perbankan syariah sehingga biaya ekspansi jauh lebih efisien. Kebijakan *Office Channelling* ini juga dimaksudkan untuk mengarahkan aktivitas perbankan agar mampu menunjang pertumbuhan ekonomi nasional melalui kegiatan perbankan syariah. Penerapan *Office Channelling*, akan semakin memudahkan masyarakat melakukan transaksi syariah.

Office Channelling dengan kendala tersebut bisa teratasi. Berdasarkan realita di atas, maka pelayanan *Office Channelling* ini, seyogyanya berpengaruh positif terhadap perkembangan industri bank syariah di masa depan. Dengan semakin mudahnya masyarakat mendapatkan akses layanan perbankan syariah, diperkirakan pertumbuhan

bank syariah akan semakin besar secara signifikan sehingga *market share* perbankan syariah terhadap perbankan nasional bisa meningkat pula. Pangsa pasar (*market share*) perbankan syariah saat ini baru sekitar 1,7 persen dari total aset perbankan secara nasional.

Edukasi dan Sosialisasi

Office Channelling merupakan salah satu kebijakan yang sangat menunjang bagi terjangkaunya layanan bank syariah ke berbagai wilayah. Sejak dimulainya kebijakan ini pada Maret 2006, saat ini sudah ada lebih dari 400 kantor yang melayani *Office Channelling*.

Kebijakan *Office Channelling* tidak akan berpengaruh secara signifikan terhadap pertumbuhan industri perbankan syariah, tanpa diawali dan dibarengi dengan upaya edukasi masyarakat tentang konsep operasional bank syariah dan keunggulannya.

M.A. Mannan, pakar ekonomi Islam, dalam buku *Ekonomi Islam*, sejak tahun 1970 telah mengingatkan pentingnya upaya edukasi masyarakat tentang keunggulan sistem syariah dan keburukan dampak sistem ribawi. Dalam hal ini keseriusan Bank Indonesia perlu dipertanyakan, karena selama ini Bank Indonesia tidak memberikan perhatian yang berarti bagi upaya sosialisasi bank syariah.

Fakta membuktikan, bahwa *market share* perbankan syariah masih sekitar 1,7 persen, karena itu perlu gerakan edukasi dan pencerdasan secara rasional tentang perbankan syariah, bukan hanya mengandalkan kepatuhan (*loyal*) pada syariah. Masyarakat yang loyal syariah terbatas paling sekitar 10-15 %. Masyarakat harus dididik, bahwa menabung di bank syariah, bukan saja karena berlabel syariah, tetapi lebih dari itu, sistem ini dipastikan akan membawa rahmat dan keadilan bagi ekonomi masyarakat, negara dan dunia, tentunya juga secara individu menguntungkan. Jadi, syarat utama, keberhasilan *Office Channelling* bank-bank syariah adalah edukasi dan sosialisasi.

Selain persoalan edukasi dan sosialisasi, masalah yang harus diperhatikan pelaku perbankan adalah masalah keterampilan SDM di bank konvensional yang membuka *Office Channelling*. *Coorporate Culture* bank syariah juga harus menjadi perhatian praktisi perbankan yang membuka sistem *Office Channelling* ini.

Penutup

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

Regulasi BI yang terus disesuaikan dengan kondisi dan prospek perbankan syariah ke depan, adanya dukungan dari pemerintah dan parlemen, *performance* ekonomi makro yang baik, dan faktor lain akan sangat menunjang laju pertumbuhan dan perkembangan industri perbankan syariah. Jika berbagai faktor tersebut diperhatikan dan dioptimalkan, bank syariah akan menjadi daya tarik dan pilihan utama bagi nasabah, baik yang perorangan, korporasi, maupun para investor. Bukan tidak mungkin, industri perbankan syariah akan mengalami peningkatan yang sangat cepat dari yang diperkirakan (*unorganic growth*).

Hingga April 2011, 23 unit usaha syariah tercatat memiliki 295 kantor cabang dengan 1.277 *Office Channelling*. UUS PT. Bank CIMB Niaga Tbk. memiliki *Office Channelling* terbesar dengan 522 unit, dilanjutkan PT. Bank Permata Tbk. 192 unit, PT. Bank Danamon Indonesia Tbk. 137 unit dan PT. Bank Tabungan Negara Tbk. 116 unit. Tiga dari empat UUS Syariah tersebut telah berkontribusi dalam pertumbuhan perbankan syariah pada semester I/2011. UUS yang punya dampak besar hanya beberapa seperti BTN, Permata dan CIMB Niaga yang punya kontribusi. Hingga akhir Juni 2011 pembiayaan perbankan syariah menembus Rp. 83 triliun, naik 48% dibandingkan dengan Juni 2010 yang sebesar Rp55,8 triliun. Adapun besaran Dana

Pihak Ketiga (DPK) yang dihimpun oleh 11 Bank Umum Syariah (BUS) dan 23 unit usaha.

Office Chanelling merupakan kebijakan penerapan pembukaan layanan syariah di kantor cabang konvensional. Dengan demikian, BI akan mengizinkan kantor cabang *Office Chanelling* agar tidak hanya dapat menghimpun Dana Pihak Ketiga (DPK) tapi juga menyalurkan pembiayaan. Salah satu alasan utama BI melakukan hal itu adalah untuk mendorong pengembangan pangsa perbankan syariah menjadi 5,25 persen pada tahun depan. Dengan asumsi, bila pembiayaan dapat disalurkan melalui kantor cabang *Office Chanelling* maka akses masyarakat terhadap pembiayaan tersebut menjadi semakin luas. Dengan begitu, pengembangan bisnis perbankan syariah pun bisa lebih masif dan pesat. Keseriusan BI untuk mendorong pangsa melalui *Office Chanelling* ditunjukkan dengan sikap untuk memudahkan penerapan pembiayaan di kantor cabang *Office Chanelling* karena hal tersebut dapat mendorong kinerja perbankan syariah di masa depan.

Daftar Pustaka

Al-Quran dan Hadits.

Bank Indonesia. 2009. *Statistik Perbankan Syariah Juni 2009*, Jakarta: Direktorat Perbankan Syariah.

----, 2002. *Cetak Biru Pengembangan Perbankan Syariah Nasional Periode 2002-2011*, Jakarta–BI.

Karim, Adiwarmanto A. 2004. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Edisi Dua, Jakarta, PT RajaGrafindo Persada.

Karnaen A. Perwataatmadja dan M. Syafi'i Antonio. 1992. *Apa dan Bagaimana Bank Syari'ah*, Yogyakarta, Dana Bhakti Wakaf.

Kuncoro, Mudrajad. 2002. *Manajemen Perbankan: Teori dan Aplikasi*, Yogyakarta, BPFE.

Muhammad. 2004. *Bank Syariah : Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman*, Yogyakarta, Ekonisia.

----, 2002. *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta, UPP AMP YKPN.

Kebijakan Layanan Syariah (Office Chanelling)...Suryani (114-126)

---, 2005. *Bank Syari'ah Problem, dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, Yogyakarta, Graha Ilmu.

Sudarsono, Heri. 2003. *Bank Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta, Ekonisia.

---, 2003. *Fiqih Ekonomi Keuangan Islam*, Jakarta, Darul Haq.

Ade Candra Kusuma, "Perluasan Jaringan Kantor Bank Syari'ah Melalui Office Channeling", dikutip dari <http://www.uinsuska.info/syariah/attachments/>

pdf accessed 16 Februari 2010.

Agustianto, "Optimalisasi Office Channeling Bank Syariah", dikutip dari <http://agustianto.wordpress.com/> accessed 19 Februari 2010.

<http://wiki.dspacewww.bi.go.id/NR/rdoonlyres/OutlookPerbankanSyariah2011.pdf>, diakses 19 Januari 2012.

<http://www.lppi.or.id/index.php/module/Blog/sub/3/id/office-channeling-dongkrak-kinerja-bank-syariah>, diakses 19 Januari 2012.

[.org/static_files/d/d8/Perbankan Syariah Indonesia.pdf](http://www.lppi.or.id/static_files/d/d8/Perbankan%20Syariah%20Indonesia.pdf) diakses 19 Februari 2010.

<http://www.sebi.ac.id/index2> diakses 19 Februari 2010.

<http://www.bi.go.id/> diakses 19 Februari 2010.

<http://www.muamalatbank.com>

<http://www.bi.go.id/>

<http://www.btn.co.id/properti>

<http://www.pkes.org>

www.riawanamin.com.

www.infobanknews.com