

Analisis Perbandingan Penghimpunan Dana Pihak Ketiga Pada Perbankan Syariah Sebelum Dan Sesudah Penerapan Kebijakan *Office Chanelling*

Teti Rahmawati
tetirahma170681@gmail.com
Universitas Kuningan

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) Bagaimana Penghimpunan dana pihak ketiga pada perbankan syariah di Indonesia sebelum dan sesudah penerapan kebijakan *office chaneling*. (2) Apakah terdapat perbedaan rata-rata kuantitas penghimpunan dana pihak ketiga pada perbankan syariah di Indonesia sebelum dan sesudah penerapan kebijakan *office chaneling*. (3) Apakah terdapat pengaruh yang signifikan dari kebijakan *office chanelling* terhadap penghimpunan Dana Pihak Ketiga Pada Perbankan Syariah di Indonesia.

Penelitian ini menggunakan metode Deskriptif dan analisa *komparasi* serta untuk menguji hipotesis penulis menggunakan analisa data dengan metode analisis regresi dan koefisien determinasi serta uji beda statistik.

Hasil penelitian menunjukkan Terdapat perbedaan rata-rata kuantitas penghimpunan dana pihak ketiga pada perbankan syariah di Indonesia sebelum dan sesudah penerapan kebijakan *office chaneling*. Terdapat pengaruh yang signifikan dari kebijakan *office chanelling* terhadap penghimpunan Dana Pihak Ketiga Pada Perbankan Syariah di Indonesia.

Kata Kunci : Dana Pihak Ketiga, *Office Chanelling*

1. PENDAHULUAN

Sebagian besar masyarakat menganggap bahwa tidak terdapat perbedaan antara menabung di bank konvensional dan menabung di bank syariah. Padahal kalau dicermati ada beberapa keunggulan apabila menabung di perbankan syariah. Keunggulan itu bersumber pada basis syariah yang mendasari operasinya. Pertama, pada perbankan syariah penabung merupakan mitra bank sekaligus investor. Kedua, Muamalah berdasarkan konsep kemitraan dan kebersamaan dalam *profit* dan *risk* akan lebih mewujudkan ekonomi yang lebih adil dan transparan. Ketiga, bank syariah menyeleksi

proyek yang hendak didanai bukan hanya melihat dari sisi kelayakan usaha tetapi juga pada halal atau haram usaha itu. Penilaian kelayakan pembiayaan pada bank syariah selain didasarkan pada *bussines wise*, juga harus mempertimbangkan *syariah wise*, artinya bisnis tersebut layak dibiayai dari segi usahanya dan *acceptable* dari segi syariahnya. Keempat, perbankan syariah mampu memberikan *early warning system* atau peringatan dini bahaya bahwa ketika perolehan bagi hasilnya terus merosot penabung bank syariah memperoleh isyarat bahwa sesuatu yang buruk terjadi pada bank tersebut

sehingga nasabah bisa mengantisipasi.

Dari beberapa keunggulan tersebut pemerintah melihat adanya peluang untuk mengembangkan bank berbasis syariah di Indonesia. Cetak biru perbankan syariah BI menargetkan pangsa pasar bank syariah mencapai 5 % pada akhir tahun 2008. Untuk itu pemerintah berupaya memberikan payung hukum dengan mengeluarkan beberapa paket kebijakan yang mendukung upaya untuk mengembangkan bank syariah. Melalui Bank Indonesia, pemerintah melanjutkan berbagai penyempurnaan baik dari sisi regulasi maupun sistem pengawasan.

Perkembangan perbankan syariah dari segi jumlah bank yang beroperasi di Indonesia sangat cepat sejak dikeluarkannya ketentuan Bank Indonesia yang memberikan izin kepada bank konvensional untuk mendirikan unit usaha syariah.

Pada akhir tahun 2012 *market share* (pangsa pasar) perbankan syariah baru sekitar 4,61 persen dari total asset perbankan secara nasional padahal target pangsa pasar pada akhir tahun 2008 harus mencapai 5,2 %. Dengan *office channeling*, target yang dipasang Bank Indonesia dalam *blueprint*, seharusnya terlampaui. Tetapi sejak tahun 2006 *office channeling* diluncurkan, tanda-tanda *quantum growing* (*loncatan pertumbuhan*)

perbankan syariah belum terlihat.

Sampai tahun 2013, *market share* perbankan syariah seakan masih jalan di tempat, berkisar antara 4,93 persen.

Tren terjadinya perlambatan pertumbuhan dana pihak ketiga pada perbankan syariah yang sudah berlangsung sejak 2012 berlanjut pada periode tahun 2013. Dana pihak ketiga yang berhasil dihimpun

oleh Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah di sepanjang tahun 2013 tercatat tumbuh sebesar 24,4%, sedangkan pada BPRS mencapai 24,8%. Apabila dibandingkan dengan periode tahun 2012 yang mencapai 27,8%, maka pertumbuhan DPK BUS dan UUS pada periode tahun 2013 mengalami perlambatan meskipun masih lebih tinggi jika dibandingkan dengan pertumbuhan DPK perbankan nasional sebesar 13,6%. Pertumbuhan tersebut terutama terjadi pada giro dan tabungan dimana masing-masing tumbuh sebesar 4,6% untuk giro dan 26,9% untuk tabungan, sementara pertumbuhan deposito masih mencapai 27,2%.

Meskipun dari sisi jumlah rekening peningkatan yang signifikan dibandingkan tahun sebelumnya akan tetapi jumlah rekening DPK yang dikelola BUS dan UUS per Desember tahun 2013 baru mencapai 12,7 juta rekening, atau sekitar 8,6% dari total rekening simpanan yang dikelola bank umum secara nasional dan jumlah rekening DPK juga terjadi pada BPRS yang hanya mengelola 0,9 juta rekening, sehingga total rekening DPK perbankan syariah mencapai 13,6 juta..

Sejak awal pertumbuhan perbankan Syariah di Indonesia sampai masa perkembangan saat ini masih banyak kendala yang dihadapi, salah satu diantaranya adalah keterbatasan jaringan kantor bank syari'ah atau layanan Syari'ah. Keterbatasan ini berdampak pada kurangnya peningkatan usaha bank, menghambat kerjasama antar bank syari'ah, dan tidak meluasnya pelayanan syari'ah bagi masyarakat. Ketika Bank Indonesia (BI) menerbitkan Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 8/3/PBI/2006 yang diubah dengan Nomor

9/7/PBI/2007 tentang Perubahan Kegiatan Usaha Bank Umum Konvensional Menjadi Bank Umum yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah dan Pembukaan Kantor Bank yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah oleh Bank Umum Konvensional, muncul harapan agar industri perbankan syariah mengalami “sedikit booming” sebagaimana terjadi sesaat setelah Majelis Ulama Indonesia (MUI) mengeluarkan fatwa bahwa bunga bank haram, pada tahun 2004 lalu (Zubairi Hasan, 2008)

Materi paling penting pada peraturan tersebut adalah penerapan *office channeling* bagi bank-bank syaria'ah. Kebijakan ini merupakan inovasi dan terobosan baru bagi pengembangan industri perbankan syariah di Indonesia. Kebijakan *office channeling* juga dimaksudkan untuk meningkatkan akses masyarakat kepada jasa perbankan syariah. Dengan sistem baru ini bank syariah tidak perlu lagi membuka cabang UUS di banyak tempat dalam memberikan pelayanan perbankan syariah. Sehingga biaya ekspansi jauh lebih efisien.

Kebijakan *office channeling* ini juga dimaksudkan untuk mengarahkan aktivitas perbankan agar mampu menunjang pertumbuhan ekonomi nasional melalui kegiatan perbankan syariah. Penerapan *office channeling*, akan semakin memudahkan masyarakat melakukan transaksi syariah. Dengan kata lain, akses terhadap lokasi bank syariah yang selama ini menjadi kendala akan dapat teratasi, karena selama ini masyarakat yang mau bertransaksi dengan bank syariah mengalami kesulitan karena belum banyak bank syariah yang beroperasi di Indonesi.

Dengan *office channneling* kendala tersebut bisa teratasi. Berdasarkan realita di atas, maka pelayanan *office channelling* ini, seyogianya 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 juga bisa meningkat.

Merujuk pada permasalahan yang telah diuraikan diatas, penelitian ini bermaksud untuk mendapatkan gambaran empiris mengenai adanya pengaruh kebijakan *office channelling* terhadap penghimpunan Dana Pihak Ketiga Pada Perbankan Syariah di Indonesia. Untuk mencapai maksud tersebut, tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimana Penghimpunan dana pihak ketiga pada perbankan syariah di Indonesia sebelum dan sesudah penerapan kebijakan *office chaneling*.
2. Untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan rata-rata kuantitas penghimpunan dana pihak ketiga pada perbankan syariah di Indonesia sebelum dan sesudah penerapan kebijakan *office chaneling*.
3. Untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh yang signifikan dari kebijakan *office channelling* terhadap penghimpunan Dana Pihak Ketiga Pada Perbankan Syariah di Indonesia.

II. TELAAH PUSTAKA

A. *Office Chaneling* (Layanan Syariah)

Bank Indonesia memiliki wewenang untuk membuat Peraturan Bank Indonesia (PBI) dalam melakukan pengawasan pada dunia perbankan di Indonesia untuk memberikan jaminan bahwa perbankan beroperasi berdasarkan aturan yang telah ditetapkan oleh lembaga yang berwenang. *Office Channelling* adalah salah satu peraturan bank Indonesia yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia. Bank Indonesia telah menerbitkan peraturan yang membolehkan kantor cabang bank konvensional bisa memberikan pelayanan unit syariah (*office channelling*)

Office channelling didefinisikan sebagai layanan yang terdapat di cabang. Lebih khusus untuk perbankan syariah layanan syariah atau *office channelling* berarti bahwa setiap bank konvensional berkesempatan memiliki cabang layanan syariah di cabang atau unit dari seluruh jaringan bank konvensional.

Layanan syariah melalui kebijakan *office channelling* tersebut tertuang dalam peraturan Bank Indonesia (PBI) no 8./3/2006. Pada Bab 1 pasal 1 ayat 20 dijelaskan bahwa layanan syariah merupakan kegiatan penghimpunan dana yang dilakukan oleh kantor cabang dan atau kantor dibawah kantor cabang untuk dan atas nama Kantor Cabang syariah pada Bank yang sama. Jadi nasabah atau masyarakat tidak perlu lagi mencari-cari cabang syariah, tetapi cukup datang ke kantor cabang konvensional di bank yang bersangkutan.

Kebijakan mengenai layanan syariah atau *office chaneling* mengalami perluasan dengan

diterbitkannya Peraturan Bank Indonesia Nomor 9/7/PBI/2007 tentang Perubahan atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 8/3/PBI/2006. Perluasan yang dimaksud pada PBI tersebut Layanan syariah atau *office chaneling* diperluas tidak hanya di wilayah kerja kantor BI, tetapi mencakup wilayah kerja provinsi. Hal ini bisa memberi ruang yang lebih leluasa kepada UUS untuk mengembangkan usaha. Selain perluasan wilayah, cakupan kerja unit usaha syariah juga diperluas tidak hanya melakukan kegiatan penghimpunan dana tapi kewenangannya diperluas dengan melakukan seluruh transaksi perbankan yaitu penghimpunan dan penyaluran dana serta melaksanakan jasa perbankan syariah lainnya. Bank konvensional yang induknya memiliki UUS juga diwajibkan mencantumkan logo industri perbankan syariah di setiap kantornya.

Melalui *office channelling*, nasabah bank syariah memungkinkan untuk melakukan transaksi keuangan dengan rekening perbankan syariah di perbankan konvensional yang mempunyai unit usaha syariah. *office channelling* adalah layanan syariah yang meliputi kegiatan perbankan dalam penghimpunan dana, layanan pembiayaan dan pemberian jasa perbankan lainnya berdasarkan prinsip syariah yang dilakukan di kantor cabang pembantu bank konvensional, untuk dan atas nama kantor cabang syariah pada bank yang sama. Jadi masyarakat Indonesia bisa mengakses layanan perbankan syariah di kantor cabang konvensional.

Tujuan *Office Channelling*

Tujuan dari dikeluarkannya kebijakan *office channelling* sebagaimana disampaikan oleh Deputi Gubernur Bank Indonesia, Maulana Ibrahim adalah sebagai berikut :

1. Office Channelling dimaksudkan sebagai salah satu cara memperbesar pangsa pasar bank syariah.
2. Pola Office channelling juga mempermudah nasabah dalam mengakses layanan perbankan syariah. Karena nasabah bisa datang ke kantor bank konvensional.

Supaya tujuan *office channelling* ini adalah untuk memperluas *accessibility* bisa tercapai maka bank Indonesia juga menetapkan Syarat yang ditetapkan Bank Indonesia supaya bank konvensional bisa membuka *office channelling* adalah bahwa bank umum konvensional tersebut harus memiliki unit usaha syariah terlebih dahulu, kemudian membuka kantor cabang syariah sebagai induknya didalam satu wilayah kerja BI atau di dalam satu wilayah provinsi, sehingga seluruh cabang konvensional di wilayah tersebut siap untuk memberikan layanan perbankan syariah. Tentu saja semua kegiatan itu harus didukung oleh kesiapan teknologi dan sistem informasi yang memadai, serta sistem pengendalian dari kantor cabang syariah induknya.

Syarat yang kedua dan yang paling penting adalah bahwa semua aktifitas transaksi tersebut dicatat dan dibukukan secara terpisah dari kantor cabang dan atau kantor cabang pembantu bank konvensional yang menyelenggarakan layanan syariah. Disitu terlihat adanya pemisahan antara transaksi untuk layanan bank

konvensional dan transaksi untuk layanan bank syariah syariah.

Office channeling dalam konteks Indonesia hanya dibolehkan untuk menghimpun dana dari masyarakat, bukan untuk menyalurkan pembiayaan dari bank ke nasabah. *Office channeling* tentu saja berbeda yang berlaku di Malaysia yang membolehkan bank umum konvensional yang tidak memiliki UUS untuk melakukan transaksi dengan skim syariah dalam satu kantor, sehingga dalam satu bank konvensional terdapat dua sistem layanan sekaligus, yaitu layanan syariah dan layanan konvensional.

Dari sisi hukum Islam, para pengamat menganggap bahwa penggunaan *office channeling* lebih murni syariah jika dibandingkan dengan *two windows system*, karena dalam proses pembukuan, akuntansi, serta manajemennya lebih bebas dari terkontaminasinya bank konvensional yang menjadi induknya dibandingkan dalam *two windows system* (Zubairi Hasan, 2008). Walaupun kenyataannya masih belum sesuai harapan, keberadaan *office channeling* merupakan angin segar tersendiri bagi kemajuan perbankan syariah.

Melalui Peraturan Bank Indonesia Nomor 8/3/PBI/2006, perbankan syariah bisa menggunakan jaringan kantor induknya sebagai *office channeling* untuk menghimpun dana masyarakat. Hal ini terlihat dalam Pasal 1 ayat (20) bahwa kantor cabang dan atau kantor di bawah kantor cabang sebuah bank konvensional dapat melakukan layanan syariah dalam hal penghimpunan dana atas nama kantor cabang syariah pada bank konvensional yang sama. Ini berarti untuk melakukan ekspansi usaha, bank syariah yang menginduk pada

sebuah bank konvensional tidak harus membangun kantor cabang atau kantor di bawah kantor cabang sendiri dengan biaya yang mahal.

B. Dana Pihak Ketiga

Bagi sebuah bank, sebagai suatu lembaga keuangan, dana merupakan darah dalam tubuh badan usaha dan persoalan paling utama. Tanpa dana, bank tidak dapat berbuat apa-apa artinya tidak dapat berfungsi sama sekali. Menurut Siamat (1993:84) dalam Nurhopipah Muhyar (2005) dana bank adalah uang tunai yang dimiliki bank ataupun aktiva lancar yang dikuasai bank dan setiap waktu dapat diuangkan. Uang tunai yang dimiliki bank tidak hanya berasal dari modal bank itu sendiri, tetapi juga berasal dari pihak lain yang dititipkan atau dipercayakan pada bank yang sewaktu-waktu akan diambil kembali, baik sekaligus maupun secara berangsur-angsur (Dendawijaya, 2003:53). Suyatno (1999) menyatakan bahwa pertumbuhan suatu bank sesungguhnya sangat bergantung dari pertumbuhan dana yang berasal dari simpanan masyarakat, pertumbuhan giro dan deposito sangat bergantung dengan kondisi pertumbuhan ekonomi.

Prinsip pengelolaan dana bank adalah bagaimana memperoleh sumber dana sebesar-besarnya dengan biaya dana yang dapat ditekan seminimal mungkin, sedangkan di sisi lain bagaimana bisa menyalurkan dana dengan memperoleh keuntungan yang semaksimal mungkin. Menurut Sinungan (1993:84) sebagaimana dikutip oleh Dendawijaya (2003:53), dana bank yang digunakan sebagai alat bagi operasional suatu bank bersumber dari dana pihak pertama,

dana pihak kedua dan dana pihak ketiga. Menurut Riyadi (2004:49), dengan adanya pengelompokan sumber dana tersebut dapat dipelajari sifat masing-masing kelompok dan bagaimana cara menghimpunnya, sehingga manajemen bank dalam setiap membuat kebijakan untuk menghimpun dana memiliki strategi yang jitu untuk meningkatkan penghimpunan dananya. Penyaluran dana bank sebagian besar ke aktiva produktif, yaitu simpanan antar bank, surat berharga, kredit yang diberikan dan penyertaan, sedangkan Arbi(2003) berpendapat bahwa pada prinsipnya dana yang disalurkan dalam buku kredit dapat dilakukan akan tergantung dari dana yang terkumpul dari masyarakat.

Kegiatan utama bank secara garis besar meliputi tiga kegiatan utama, yaitu pertama bagaimana bank dapat menghimpun dana dari masyarakat. Kedua, setelah dana terhimpun bagaimana bank tersebut menggunakannya dalam arti menyalurkannya kembali kepada masyarakat agar penggunaan dana mempunyai dampak positif. Ketiga adalah pelayanan (jasa) yang diberikan oleh bank kepada masyarakat.

Pertumbuhan setiap bank sangat dipengaruhi oleh perkembangan penghimpunan dana masyarakat baik berskala kecil maupun besar dengan masa pengendapan yang memadai (Asmita 2004). Sebagai lembaga keuangan masalah bank yang utama adalah dana. Tanpa dana yang cukup, bank tidak akan berfungsi sama sekali. Penghimpunan dana di bank syariah dapat berbentuk giro, tabungan dan deposito.

Pada bank syariah, upaya meningkatkan dana pihak ketiga dari para nasabah penabung biasa disebut

dengan upaya penghimpunan. Penghimpunan dana pihak ketiga dari masyarakat yang dilakukan oleh Bank dilakukan dalam bentuk tabungan, deposito dan giro yang secara total biasa disebut dengan dana pihak ketiga (Rizal Yahya 2008). Untuk bank syariah, klasifikasi penghimpunan dana yang utama tidak didasarkan atas nama produk melainkan atas prinsip yang digunakan. Berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional Prinsip penghimpunan dana yang digunakan dalam bank syariah ada dua yaitu prinsip wadiah dan prinsip mudharabah.

C. Kerangka Pemikiran

Istilah *office channelling* pertama kalinya dimunculkan ke permukaan diungkapkan oleh Maulana Ibrahim, Deputi Gubernur Bank Indonesia (BI) di sela seminar Perbankan Syariah di kampus Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia (FEUI) pada tanggal 17 Nopember 2005. Dalam kesempatan yang berbeda, Deputi Gubernur Bank Indonesia, Siti Chalimah Fadrijah dalam seminar Pengembangan Industri Perbankan Syariah di gedung BI (26/12/2005) memperkirakan bahwa sistem *office channelling* akan mampu mendongkrak pertumbuhan pembiayaan perbankan syariah sekitar 45 sampai 50 persen pada tahun 2006. Gagasan ini diungkapkan karena selama hampir 13 tahun diberlakukannya *dual banking system*, *market share* perbankan syariah tumbuh kurang dari 2 persen dari pangsa pasar perbankan nasional.

Berdasarkan pendapat sejumlah pakar dan praktisi perbankan syariah tersendatnya pertumbuhan perbankan syariah ini disebabkan beberapa hal diantaranya adalah terbatasnya

jaringan layanan syariah. Keterbatasan ini membuat produk-produk perbankan syariah kalah pamor dengan produk-produk perbankan konvensional. Selain itu modal yang terbatas, rendahnya pemahaman masyarakat akan transaksi perbankan syariah, serta kurang optimalnya peran unit usaha syariah dinilai cukup memberikan kontribusi yang signifikan terhadap melambatnya pertumbuhan perbankan syariah.

Kebijakan ini memudahkan bank-bank konvensional memanfaatkan jaringan kantornya yang tersebar di seantero nusantara untuk memberikan layanan syariah, yang tentunya meminimalkan biaya operasi daripada membuka kantor cabang khusus syariah sendiri. Diberlakukannya sistem *office channelling* ini, dinilai akan memberikan dampak yang positif terhadap perkembangan industri bank syariah di masa mendatang. Pertama, dengan diberlakukannya *office channelling*, tentu akan semakin memudahkan bagi nasabah untuk melakukan transaksi syariah. Dengan kata lain, akses terhadap lokasi bank syariah yang selama ini menjadi kendala bagi nasabah untuk mendapatkan fasilitas transaksi syariah akan dapat teratasi. Selama ini masyarakat yang akan bertransaksi dengan bank syariah mengalami kesulitan karena belum banyak bank syariah yang beroperasi di Indonesia.

Kedua, dengan semakin mudahnya para nasabah untuk mendapatkan akses layanan perbankan syariah, diperkirakan perkembangan DPK akan semakin besar. Dengan demikian, peran perbankan syariah dalam melayani kebutuhan masyarakat dalam melayani penyimpanan DPK akan

semakin membaik. Ketiga, *office channelling* diharapkan bisa meningkatkan pangsa pasar (*market share*) perbankan syariah terhadap perbankan nasional. Dengan semakin mudahnya mendapatkan informasi dan akses terhadap kantor bank syariah, diharapkan *market share* akan semakin besar. Sehingga, target yang ditetapkan BI, dalam cetak biru (*blue print*) perbankan syariah secara nasional akan bisa tercapai.

Dibandingkan dengan *spin off*, kebijakan *office channelling* saat ini dinilai jauh lebih tepat dan menguntungkan pihak perbankan. Karena untuk mengoperasikan layanan syariah di cabang bank konvensional, unit usaha syariah tidak perlu membeli dan menyediakan perangkat teknologi khusus. Karena layanan penghimpunan dana dapat menggunakan perangkat yang disediakan di setiap cabang bank konvensional meskipun dari sisi pencatatan dibedakan. Selain itu, dalam rangka pemberian layanan kepada nasabah seperti layanan mesin ATM, unit usaha syariah dapat menggunakan fasilitas mesin ATM bank konvensional. Sehingga layanan yang dapat diberikan kepada nasabah jauh lebih maksimal dan efisien.

Diberlakukannya kebijakan *office channelling* memberikan harapan besar kepada para pelaku bisnis perbankan. Karena kebijakan ini dinilai mampu membuka peluang yang cukup luas bagi perbankan syariah untuk memberikan layanan yang maksimal kepada para nasabahnya, selain itu memberikan kesempatan kepada perbankan syariah untuk bersaing dengan perbankan konvensional melalui efisiensi dan pengoptimalan kantor cabang konvensional yang ada, strategi ini

dapat menjadi sarana edukasi bagi nasabah konvensional yang ingin mengetahui perbankan syariah. Pola semacam ini diyakini dapat menjadi *platform* bagi pengembangan usaha perbankan syariah di Indonesia kedepan.

D. Hipotesis

Berdasarkan uraian diatas maka penulis menetapkan hipotesis bahwa :

1. Terdapat perbedaan rata-rata kuantitas penghimpunan dana pihak ketiga pada perbankan syariah di Indonesia sebelum dan sesudah penerapan kebijakan *office channelling*.
2. Terdapat pengaruh yang signifikan dari kebijakan *office channelling* terhadap penghimpunan Dana Pihak Ketiga Pada Perbankan Syariah di Indonesia.

III. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif yang mengkhususkan pada studi komparatif merupakan suatu penelitian yang mencari jawaban secara mendasar tentang sebab akibat dengan menganalisis faktor-faktor penyebab terjadinya atau munculnya suatu fenomena tertentu. Metode komparatif adalah suatu metode penelitian yang bersifat membandingkan keberadaan satu variabel atau lebih pada dua atau lebih sampel yang berbeda atau pada waktu yang berbeda (Sugiyono, 2010:54). Melalui metode ini, dapat diperoleh perbandingan mengenai dana Pihak Ketiga sebelum dan Penerapan *Kebijakan Office Channelling* Pada Perbankan Syariah

A. Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan untuk mendukung penelitian ini adalah data kuantitatif, yaitu data yang diperoleh

secara tidak langsung dari sumber utama yang dijadikan objek dalam penelitian. Data yang diperoleh secara sekunder ini ialah berupa laporan keuangan sektor perbankan syariah di Indonesia

Sumber data yang diperoleh untuk penelitian ini yaitu data sekunder yang diperoleh dari laporan keuangan, dari situs Otoritas Jasa Keuangan, Bank Indonesia dan website beberapa perbankan syariah serta website-website lain terkait dalam mendukung perolehan data untuk penelitian.

B. Populasi dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. (Sugiyono, 2010:80). Populasi dalam penelitian ini adalah Populasi dalam penelitian ini adalah Bank Umum Syariah, Bank yang menyelenggarakan Unit Usaha Syariah dan BPRS Syariah dan menerbitkan Laporan keuangan dari tahun 2004-2014

Dalam penelitian ini sampel yang digunakan yaitu laporan keuangan tahunan perbankan syariah. Adapun dalam penentuan sampel menggunakan teknik *purposive sampling*

C. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif yaitu pemrosesan dan manipulasi data mentah mengenai informasi yang bermanfaat (Anjar dalam Purnomo, 2012). Analisis data merupakan suatu proses penyederhanaan data kedalam bentuk yang mudah dibaca dan di

interpretasikan (Fransisca, 2012). Alat uji dalam penelitian ini menggunakan (*Statistical Product and Service Solutions*) SPSS 16.0

Uji Normalitas

Untuk mendeteksi normalitas data dalam penelitian ini dilakukan

$$Y = a + bX + e$$

dengan uji *kolmogorov-smirnov test*. Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui apakah sampel yang digunakan dalam penelitian ini berdistribusi normal atau tidak. Jika analisis menggunakan metode parametrik maka persyaratan normalitas harus terpenuhi, yaitu data berasal dari distribusi normal. Jika data tidak berdistribusi normal, maka metode yang digunakan adalah statistik non parametrik. Dasar pengambilan keputusan untuk menentukan normalitas data adalah sebagai berikut:

- Jika probabilitas (Asymp.Sig) < 0,05 maka data tidak terdistribusi normal
 - Jika probabilitas (Asymp.Sig) > 0,05 maka data terdistribusi normal
- Syarat yang harus dipenuhi pada prosedur uji *kolmogorof-smirnof test*, yaitu (Wahana Komputer, 2009):
- Data yang digunakan yaitu data kuantitatif
 - Uji kolmogorof-smirnof test mempunyai asumsi bahwa parameter uji distribusi telah spesifik.

Analisis Regresi Linier Sederhana

Persamaan regresi yang digunakan adalah regresi linier sederhana, yaitu :

$$Y = a + bx + e.$$

Dari analisis regresi yang menghasilkan persamaan regresi,

akan dapat di lihat sifat pengaruh dari variabel X terhadap Y. Jika b bersifat positif artinya setiap kenaikan atau penurunan bagi hasil (X) akan berpengaruh terhadap kenaikan atau penurunan dana pihak ketiga (Y) atau berpengaruh secara fungsional.
Rumus regresi sebagai berikut :

Keterangan :

Y = Variabel Independen

X = Variabel Dependen

a = Bilangan konstan

b = Koefisien Arah Garis Regresi

n = Lamanya Periode

Koefisien Determinasi

Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari kebijakan *office channelling* terhadap penghimpunan dana pihak ketiga, di lakukan penghitungan statistik menggunakan koefisien determinasi.

Uji Hipotesis

Pengujian Hipotesis Pertama

Pengujian hipotesis dalam penelitian ini di tentukan berdasarkan hasil dari uji normalitas data, berdasarkan hasil uji normalitas data maka akan dapat ditentukan alat uji apa yang paling sesuai digunakan. Apabila data berdistribusi normal maka digunakan uji parametrik *Paired Sample T-Test*. Sementara apabila data berdistribusi tidak normal maka digunakan uji non- parametrik yaitu *Wilcoxon Signed Rank Test*. Kedua model uji beda tersebut digunakan untuk menganalisis model penelitian pre-post atau sebelum dan sesudah. Uji beda digunakan untuk mengevaluasi perlakuan (*treatment*) tertentu pada satu sampel yang sama pada dua periode pengamatan yang berbeda (Pramana, 2012).

1. *Paired Sample T-test*

Paired sample t-test digunakan untuk menguji perbedaan dua sampel yang berpasangan. Sampel yang berpasangan diartikan sebagai sebuah sampel dengan subjek yang sama namun mengalami dua perlakuan yang berbeda pada situasi sebelum dan sesudah proses (Santoso, 2001). *Paired sample t-test* digunakan apabila data berdistribusi normal. Menurut Widiyanto (2013) *paired sample t-test* merupakan salah satu metode pengujian yang digunakan untuk mengkaji keefektifan perlakuan, ditandai adanya perbedaan rata-rata sebelum dan rata-rata sesudah diberikan perlakuan.

Rumus *Paired sample t-test* sebagai berikut :

$$t = \frac{\bar{X}_1 - \bar{X}_2}{\sqrt{\frac{s_1^2}{n_1} + \frac{s_2^2}{n_2} - 2r \left(\frac{s_1}{\sqrt{n_1}}\right) \left(\frac{s_2}{\sqrt{n_2}}\right)}}$$

Keterangan :

\bar{X}_1 = Rata - rata sampel sebelum perlakuan

\bar{X}_2 = Rata - rata sampel sesudah perlakuan

s_1 = simpangan baku sebelum perlakuan

s_2 = simpangan baku sesudah perlakuan

n_1 = jumlah sampel sebelum perlakuan

n_2 = jumlah sampel sesudah perlakuan

2. *Wilcoxon Signed Rank Test*

Wilcoxon signed rank test merupakan ujian parametrik yang digunakan untuk menganalisis data berpasangan karena adanya dua perlakuan yang berbeda (Pramana, 2012). *Wilcoxon signed rank test* digunakan apabila data tidak berdistribusi normal.

Dasar pengambilan keputusan untuk menerima atau menolak H_0 pada uji *paired sampel t-test* maupun *wilcoxon signed rank test* adalah:

- a. Jika probabilitas (*Asymp.Sig*) < 0,05 : Ho ditolak dan Ha diterima.
 - b. Jika probabilitas (*Asymp.Sig*) > 0,05 : Ho diterima dan Ha ditolak.
- Prosedur untuk melakukan uji *paired sample t-test* atau *wilcoxon signed rank test* (Siregar, 2013)

sebagai berikut :

- a. Menentukan hipotesis
 $H_0 = X_1 = X_2$ Tidak terdapat perbedaan rata-rata kuantitas penghimpunan dana pihak ketiga

pada perbankan syariah di Indonesia sebelum dan sesudah penerapan kebijakan *office channeling*

$H_a = X_1 \neq X_2$ Terdapat perbedaan rata-rata kuantitas penghimpunan dana pihak ketiga pada perbankan syariah di Indonesia sebelum dan sesudah penerapan kebijakan *office chaneling* Uji t

- b. Menentukan *level of significant* sebesar 5% atau 0,05.
- c. Menentukan kriteria pengujian :
 Ho ditolak jika nilai probabilitas < 0,05 berarti terdapat perbedaan yang signifikan
 Ho diterima jika nilai probabilitas > 0,05 berarti tidak terdapat perbedaan yang signifikan
- d. Penarikan kesimpulan berdasarkan pengujian hipotesis

Pengujian Hipotesis Kedua

Untuk pengujian hipotesis yang kedua dalam penelitian ini

hipotesis yang akan di gunakan adalah:

$H_0 : \rho = 0$, Tidak terdapat pengaruh positif dari Kebijakan *Office Chanelling* terhadap penghimpunan dana pihak ketiga.

$H_i : \rho \neq 0$, Terdapat pengaruh positif dari Kebijakan *Office Chanelling* terhadap penghimpunan dana pihak ketiga..

Karena penulis menetapkan bahwa pengujian ini adalah uji satu arah yaitu menetapkan arah hubungan yang positif maka kriteria penerimaan atau penolakan H_0 adalah Untuk hasil t hitung positif dapat di simpulkan jika:

1. t hitung > t tabel, maka H_0 di tolak dan H_i di terima
2. t hitung < t tabel, maka H_0 di terima dan H_i di tolak

IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Deskripsi variabel penelitian mengenai dana pihak ketiga yang terkumpul pada seluruh perbankan syariah sebelum kebijakan *office chaneling* yang mencakup nilai maksimum, minimum, rata-rata, dan standar deviasi ditampilkan pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.1.
Statistik Deskriptif
Dana Pihak Ketiga Sebelum Penerapan Kebijakan *Office Chanelling*

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
DPK	5	5.725	28.010	1.81250E1	9.166184
Valid N (listwise)	5				

Dana Pihak Ketiga yang berhasil dikumpulkan oleh perbankan syariah di Indonesia sebelum penerapan kebijakan office channeling selama periode *Office channeling* selama periode tahun 2000-2007, Nilai minimum nya berada pada 5,725 sedangkan nilai berada pada angka sebesar 28,010. Rata-rata nilai *DPK* sebelum kebijakan office channeling sebesar 18,125 dengan standar deviasi sebesar 9,166. Adapun Dana Pihak Ketiga yang berhasil dikumpulkan oleh perbankan syariah di Indonesia sesudah penerapan kebijakan office channeling selama periode *Office channeling* selama periode tahun 2008-2014 seperti yang

tertera pada tabel 4.2 dibawah ini. Nilai minimum nya berada pada 36,852 sedangkan nilai maksimal berada pada angka sebesar 147,510. Rata-rata nilai *DPK* sebelum kebijakan office channeling sebesar 85,76 dengan standar deviasi sebesar 45,52.. Jika dilihat dari perbandingan berdasarkan nilai *mean* atau rata-rata ternyata Dana Pihak ketiga memiliki nilai yang lebih lebih besar sesudah penerapan kebijakan office channeling daripada sebelum kebijakan office channeling, artinya terdapat adanya peningkatan dana pihak ketiga pada perbankan syariah di Indonesia setelah adanya penerapan kebijakan office channeling.

Tabel 4.2
Statistik Deskriptif
Dana Pihak Ketiga Sesudah Penerapan Kebijakan Office Channeling

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
DPK	5	36.852	147.510	8.57558E1	45.516819
Valid N (listwise)	5				

Analisis Data Uji Normalitas

Uji beda yang akan dianalisis untuk mengevaluasi perlakuan (*treatment*) tertentu pada sampel yang sama pada dua periode pengamatan yang berbeda akan dilakukan terhadap masing-masing sampel secara individu setiap perusahaan dan terhadap keseluruhan sampel yang diteliti sehingga pengujian normalitasnya. Berikut ini *output* uji normalitas dengan menggunakan *one sample Kolmogorov-Smirnov*.

Berdasarkan tabel di atas, terlihat dari hasil pengujian normalitas atas indikator Dana Pihak Ketiga sebelum Penerapan kebijakan office channeling melalui uji *one*

sample Kolmogorov-Smirnov diperoleh nilai *Asymp. Sig.* masing-masing indikator berada di atas 0,05 maka distribusi data dinyatakan memenuhi asumsi normalitas sehingga diinterpretasikan bahwa seluruh data memiliki distribusi normal. Sesuai dengan hasil uji normalitas terhadap seluruh indikator Dana Pihak Ketiga dan Office Channeling pada keseluruhan sample penelitian baik sebelum maupun sesudah Penerapan Kebijakan *office channeling* dinyatakan memiliki distribusi normal, maka uji beda yang akan digunakan dalam penelitian ini

adalah uji parametrik *Paired Sample T-Test*.

Analisis Regresi Linier Sederhana

Dari hasil pengolahan statistik maka diperoleh persamaan regresi linier sederhana, yaitu : $Y = 20,457 +$

$0,052X + e..$ Dari analisis regresi yang dihasilkan dari persamaan regresi, menghasilkan b bersifat positif artinya setiap kenaikan akan berpengaruh terhadap kenaikan dana pihak ketiga (Y)

Tabel 4.7
Koefisien Regresi Linier sederhana
Office Channeling dan Dana Pihak Ketiga

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-20.457	12.243		-1.671	.133
OC	.052	.008	.923	6.803	.000

a. Dependent Variable: DPK

Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari kebijakan *office channelling* terhadap penghimpunan dana pihak ketiga, di lakukan penghitungan statistik menggunakan

koefisien determinasi dengan menggunakan spss dengan menghasilkan angka seperti yang tertera dalam tabel dibawah ini.

Tabel 4.8
Koefisien Determinasi
Dana Pihak Ketiga dan Office Channeling
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.923 ^a	.853	.834	19.204666

a. Predictors: (Constant), OC

Dari tabel diatas terlihat nilai r square menunjukkan angka sebesar 0, 853 hal ini menunjukkan bahwa variabel office channeling berkontribusi terhadap kuantitas danapihak ketiga sebesar 85.3 persen.

Pengujian Hipotesis

A. Hipotesis Pertama

Uji parametrik *Paired Sample T-Test* digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya perbedaan rata-rata antara dua kelompok sampel yang berpasangan (berhubungan), yakni Dana Pihak Ketiga pada Perbankan

Syariah di Indonesia sebelum Penerapan kebijakan office channeling dalam periode tahun 2000-2014 dan setelah Penerapan kebijakan office channeling dalam periode 2008-2014.

Indikator uji t sampel berpasangan (dengan tingkat signifikansi 5%) berdasarkan *asmp.sig* (Santoso, 2002) ditentukan dengan:

a) Nilai t_{hitung} lebih kecil dari $t_{tabel}(t_{hitung} < t_{tabel})$ atau nilai *Asmp.Sig* lebih besar dari 0.05 (Sig. > 0.05) yang artinya tidak terdapat

perbedaan signifikan atau H_0 diterima.

b) Nilai t_{hitung} lebih besar dari $t_{tabel}(t_{hitung} > t_{tabel})$ atau nilai *Asmp.Sig* atau probabilitas lebih kecil dari 0.05 (Sig. < 0.05) yang artinya terdapat perbedaan yang signifikan atau H_0 ditolak.

Pengujian hipotesis 1 dilakukan untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan Dana Pihak Ketiga sebelum dan sesudah Penerapan kebijakan *office channeling* pada perbankan syariah di Indonesia.

Tabel 4.9

Hasil Uji Parametrik *Paired Sample T-Test* Dana Pihak Ketiga Perbankan Syariah Sebelum dan Sesudah Penerapan kebijakan *office channeling*

	Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1 SEBELUMOC	18.1250	5	9.16618	4.09924
SESUDAHOC	85.7558	5	45.51682	20.35574

Paired Samples Test

	Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower	Upper			
Pair 1 SEBELUMOC SESUDAHOC	-6.76308E1	37.85326	16.92849	-114.63183	-20.62977	-3.995	4	.016

Berdasarkan tabel 4.5 terlihat bahwa nilai t_{hitung} pada *Pair 2* (DPK sebelum dan sesudah *Office channeling*) sebesar -3,995 dengan nilai *Sig-(2-tailed)* 0,016 dibawah

tingkat signifikasni 0,05, maka H_0 ditolak artinya terdapat perbedaan signifikan Dana Pihak Ketiga sebelum dan sesudah Penerapan

kebijakan *office channeling* pada perbankan syariah di Indonesia.

B. Hipotesis Kedua

Pengujian Hipotesis yang kedua adalah untuk menguji hipotesis adanya pengaruh signifikan dari variabel X terhadap Variabel Y. Berdasarkan hasil pengujian statistik diperoleh t hitung 6.803 dengan tingkat signifikansi 0,000

berada dibawah tingkat signifikasni 0,05 menunjukkan bahwa t hitung berada pada rentang kriteria menolak Ho dengan demikian Ha diterima yang menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan darivariabel office channeling terhadap kuantitas penghimpunan Dana Pihak Ketiga pada Perbankan Syariah DiIndonesia. Seperti yang terlihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.10
Pengujian Hipotesis

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-20.457	12.243		-1.671	.133
	OC	.052	.008	.923	6.803	.000

a. Dependent Variable: DPK

B. Pembahasan

Berdasarkan hasil uji diatas untuk selanjutnya dapat dilakukan pembahasan pengujian hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini dan interpretasinya, adalah sebagai berikut :

Perbedaan Dana Pihak Ketiga Perbankan syariah Sebelum dan Sesudah Penerapan kebijakan office channeling

Kuantitas penghimpunan dana pihak ketiga perbankan syariah Indonesia sebelum dan sesudah Penerapan kebijakan *office channeling* Dilihat dari perbandingan berdasarkan nilai *mean* pada indikator *Return on Investment (ROI)* maupun *Net Profit Margin (NPM)* ternyata memiliki nilai lebih besar sesudah Penerapan kebijakan office channeling, artinya terdapat adanya

peningkatan rata rata kuantitas penghimpunan dana pihak ketiga pada perbankan syariah di Indonesia sesudah adanya Penerapan kebijakan *office channeling*.

Semakin besar kuantitas dana pihak ketiga menunjukkan bahwa semakin besar pula tingkat keuntungan yang dicapai perusahaan tersebut sehingga semakin baik posisi perusahaan tersebut dari penggunaan asset maupun *profit* yang berarti kinerja perusahaan tersebut semakin baik. Kinerja perusahaan yang sudah melakukan Penerapan kebijakan office channeling mampu menghasilkan kuantitas penghimpunan dana pihak ketiga lebih tinggi dari sebelum Penerapan kebijakan office channeling. Hal ini menunjukkan bahwa penerapan kebijakan *office*

memberikan dampak positif bagi kinerja perusahaan dalam menghasilkan terutama dari sisi funding perbankan syariah.

Selanjutnya, berdasarkan pengujian hipotesis melalui uji parametrik *Paired Sample T-Test* pada nilai t_{hitung} yang lebih besar dari t_{tabel} dan Sig dibawah dari 0,05, sehingga H_0 ditolak artinya terdapat perbedaan antara Dana Pihak Ketiga sebelum dan sesudah Penerapan kebijakan *office channeling* pada perbankan syariah di Indonesia.

Kebijakan *office channeling* berkontribusi dalam meningkatkan kuantitas penghimpunan dana pihak ketiga pada perbankan syariah sehingga hal ini harus menjadi perhatian bagi para pengambil kebijakan. Sosialisasi Perbankan Syariah ke beberapa daerah harus lebih ditingkatkan seperti di Sungai Pakning Kabupaten Bengkalis. Salah satu tanggapan masyarakat adalah bahwa mereka belum melakukan transaksi dengan bank syariah karena bank-bank syariah hanya berada di tingkat Propinsi dan Kabupaten kota dan bagaimana bank syariah bisa bersaing dengan bank-bank konvensional yang jaringan kantornya tidak hanya di tingkat propinsi tetapi meluas sampai ke tingkat Kecamatan bahkan desa. seperti Bank Rakyat Indonesia (BRI) yang sudah luas jaringan sampai ke tingkat desa diharapkan dapat menjawab permasalahan di atas, disamping bank-bank konvensional Unit Usaha Syariah lainnya (ade candra kusuma, 2007).

Beberapa bank yang sudah menerapkan *office channeling* menunjukkan kinerja yang lebih baik misalnya *Office Channeling* BNI

Syariah di Sumenep, Madura, selain untuk menghimpun dana secara syariah untuk dan atas nama BNI Syariah, juga melayani nasabah Bank IFI Syariah yang harus melakukan transaksi melalui *Office Channeling* BNI Syariah, dengan kecepatan waktu dan biaya yang hampir sama dengan jika yang bersangkutan melakukannya melalui Kantor Cabang Bank IFI Syariah di Jakarta.

Demikian juga di bank syariah umum misalnya berbagai kerjasama sudah dilakukan, seperti Bank Muamalat Indonesia (190 cabang), Bank Syariah Mega Indonesia (7 cabang), Bank Syariah Mandiri (169 cabang), dan Danamon Syariah (7 cabang) telah menandatangani sindikasi bank syariah, dengan tujuan (a) melakukan interkoneksi Dana Pihak Ketiga (DPK) sehingga kelima nasabah bank tadi dapat melakukan penyetoran dan penarikan di seluruh fasilitas lima bank yang tersedia; (b) melakukan promosi yang sinergis dengan biaya yang ditanggung bersama; dan (c) melakukan sindikasi pembiayaan yang membutuhkan dana besar.

Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan sebelumnya oleh Erika Amelia tahun 2010 yang meneliti di bank BNI bahwa kinerja penghimpunan dana pihak ketiga pada Bank BNI syariah lebih baik setelah adanya kebijakan *office channeling*

Pengaruh Penerapan kebijakan *office channeling* terhadap kuantitas Penghimpunan Dana Pihak Ketiga Perbankan syariah di Indonesia

Dari hasil pengujian statistik terungkap bahwa *office channeling*

berpengaruh signifikan terhadap kuantitas penghimpunan dana pihak

ketiga perbankan syariah. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian sebelumnya bahwa penghimpunan dana pihak ketiga pada BNI syariah mengalami peningkatan sebesar 5 % setelah menerapkan office channeling.

Dengan office channeling masyarakat lebih dipermudah untuk menyimpan dananya di bank syariah tanpa teringat oleh kantor UUS itu berada. Walaupun outlet unit syariah di buka di kantor konvensional tetapi kemurnian syariah tetap terjaga karena menguna dua pintu.

Keuntungan yang diperoleh UUS dengan adanya office channeling adalah biaya lebih murah dan mampu menjaring dana-dana potensial di seluruh KC bank konvensional.

Namun, diakui bahwa office channeling belum optimal dalam prakteknya dikarenakan kesiapan SDM yang belum memadai, dan kurangnya pemahaman masyarakat atas keberadaan office channeling di KC bank konvensional juga turut mempengaruhi optimalisasi operasi office channeling ini. Dua hal yang menyebabkan office channeling tidak optimal dikarenakan masih adanya office channeling menggunakan SDM dari KC bank konvensional induknya sehingga mempengaruhi pemahamannya terhadap produk syariah. Sedangkan, keberadaan office channeling yang berupa outlet unit syariah banyak yang kurang bisa dibedakan dengan outlet unit syariah, bahkan banyak yang terkesan menyatu antara outlet unit syariah dengan konvensional. Ini yang menjadikan ketidaknyamanan nasabah kalau berhubungan dengan office channeling.

Dalam jangka panjang diharapkan office channeling ini

menjadi Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islammedia akselerasi bagi UUS untuk berpisah atau spin off spin off ini, BI akan mengeluarkan peraturan BI bahwa syarat spin off cukup bermodal Rp 500 miliar sehingga peluang untuk spin off lebih cepat sebelum 15 tahun dari berlakunya UU tersebut. dengan bank konvensional. Seperti yang disebut pada pasal 68 , UU No 21/2008, bank-bank umum konvensional yang memiliki UUS yang nilai asetnya telah mencapai sedikitnya 50% dari total nilai aset bank induknya atau 15 tahun sejak berlakunya UU No 21/2008 maka bank konvensional tersebut wajib melakukan pemisahan UUS tersebut menjadi bank umum syariah. Untuk mendorong percepatan Langkah yang dilakukan dalam rangka memenuhi target minimum modal spin off adalah peningkatan efektifitas office channeling UUS dengan target modal minimum, menerbitkan sukuk, dan menyuntikkan modal instan dari bank induknya. Namun, menunggu terpenuhi modal minimum dari efektifitas office channeling membutuhkan waktu yang lama, apalagi sejumlah kendala di beberapa office channeling mempengaruhi perlambatan terpenuhi share di UUS tersebut.

V. KESIMPULAN

1. Terdapat perbedaan rata-rata kuantitas penghimpunan dana pihak ketiga pada perbankan syariah di Indonesia sebelum dan sesudah penerapan kebijakan *office channeling*.
2. Terdapat pengaruh yang signifikan dari kebijakan *office channeling*

terhadap penghimpunan Dana Pihak Ketiga Pada Perbankan Syariah di Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman. (2004), *BI Intensifkan Pengawasan terhadap Perbankan Syariah*. Kompas. Internet.6
- Agus Widarjono. (2005), *Ekonometrika, Teori dan Aplikasi*. Edisi pertama. Ekonisia, Yogyakarta.
- Agustianto(2007), *Optimalisasi Office Channeling Bank Syariah*
- Amat Yunus. (2005). *Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat untuk Menggunakan Jasa Perbankan Syariah*. Jurnal Ekonomi Keuangan dan Bisnis Islam "EKSIS" Vol 1 No 2 April-Juni 2005
- Arbi, H. M. Syarif.(2003).*Mengenal Bank Dan Lembaga Keuangan Non Bank*. Jakarta: Djembatan.
- Capra, Umer M. (2000), *Sistem Moneter Islam*. Edisi terjemahan. Gema Insani Press & Tazkia Cendekia, Jakarta.
- Dendawijaya, Lukman. 2003. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Penerbit Ghalia Indonesia.
- Jorg Bley and Kermit Kuehn(2005).*Conventional versus Islamic finance: Student Knowledge and perception in the united Arab Emirates*. International journal of Islamic financial services vol 5 no 4
- Martono. (2002), *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Ekonosia, Yogyakarta.
- Mettawa & Almosawi .(1998).*Banking Behaviour of Islamic Bank Customer: perspectives and implications*.The International journal Of Bank Marketing Volume 16 number 7 1998
- Moch. Tjoekam (1999) *Perkreditan Inti Bank Komersil:iah*,Jogyakarta.UPP AMP YKPN
- Muhammad Syafi'I Antonio.(2005).*Bank Syariah dari Teori Ke Praktek*.Jakarta;Gema Insani Pers,2001
- Naser, Kamal; Jamal Ahmad Al-Khatib.(1999). *A Study Of customer satisfaction and Preference in Jordan Islamic Banking*. International Journal Of Bank Marketing 17,3 MCB University Press.
- Nur Indriantoro(2002. Metodologi penelitian Bisnis
- Nurhopipah Muhyar dan Budi Hermana.(2005). *Perbandingan Dana Pihak Ketiga Bank Pembangunan Daerah Yang Berbadan Hukum PT Dan Bukan PT Pada Periode 2001-2000*. Jurnal ekonomi dan bisnis no 3jilid 10 tahun 2005
- Riyadi, Selamat.(2004). *Banking Assets and Liability Management*. Edisi Kedua. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia
- Heri Sudarsono. (2003). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Ekonisia, Yogyakarta.
- Suyatno, Thomas, dkk. 1999. *Kelembagaan Perbankan*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Rifqi Muhammad (2008). *Akuntansi Keuangan Syariah Konsep dan Implementasi PSAK Syariah*. P3EI Press,Universitas Islam Indonesia, Jogjakarta
- Veronica Silvia & Yanivi.S Bahtiar (2003).*Hubungan Manajemen Laba Dengan Tingkat Pengungkapan Laporan Keuangan*
- Warkum Sumitro.(2002), *Azas-azas Perbankan Islam dan Lembaga*

Terkait. PT. Raja Grafindo
Persada, Jakarta

Zubairi Hasan (2008) *Modifikasi
Office Channeling untuk
Memaksimalkan Peluang
Pengembangan Perbankan
Syariah.* Lembaga Penerbitan
Buku Ekonomi Syariah

SE-BI No 30/16/UPPB tanggal 27
Februari 1998

SK Bank Indonesia No.31/147
KEP/DIR tanggal 12 November
1998 tentang kualitas aktiva
produktif

_____. *Laporan Perbankan
Indonesia 2003-2008.*
www.bi.go.id

_____. *Laporan Keuangan
Publikasi BMI.* www.bi.go.id

_____. *Laporan Statistik Perbankan
Syariah Indonesia 2003-2008.*
www.bi.go.id

_____. *Peraturan Bank Indonesia
No.8/24/PBI/2006.* www.bi.go.id

_____. (2002),
Pengharaman Bunga Bank. Edisi
terjemahan. SEBI,
Jakarta.