

## Ringkasan Eksekutif

Bank syariah mulai hadir di Indonesia pada tahun 1992 dengan didirikannya Bank Muamalat sebagai bank syariah pertama di Indonesia. Namun perkembangan bank syariah mulai terlihat sejak diakomodasinya bank dengan prinsip bagi hasil tersebut dalam UU Perbankan No.10 tahun 1998, yang menyatakan bahwa melalui UU tersebut di Indonesia mulai diberlakukan *dual banking system* pada sistem perbankannya. Perkembangan bank syariah pun meningkat dari tahun ke tahun, bahkan menurut penelitian Gamal disebutkan pertumbuhan bank syariah dari tahun 2000 hingga tahun 2004 menunjukkan angka yang cukup tinggi, yaitu rata-rata lebih dari 50% setiap tahunnya. Bahkan pada tahun 2003 dan 2004, pertumbuhan bank syariah melebihi 90% dari tahun tahun sebelumnya. Perkembangan bank syariah melambat sejak tahun 2005, meskipun tetap tumbuh sebesar 37%. Namun demikian jika dibandingkan dengan pertumbuhan bank konvensional, pertumbuhan bank syariah tetap lebih tinggi. Hanya saja jika dikaitkan dengan *share* perbankan nasional, *share* perbankan syariah relatif masih sangat rendah jika dibandingkan dengan *share* perbankan konvensional.

Oleh sebab itu dalam rangka meningkatkan *share* perbankan syariah berbagai upaya dilakukan oleh seluruh *stake holder* yang terkait dengan industri, antara lain seperti yang dilakukan oleh DSN-MUI yang mengeluarkan Fatwa Bunga Bank Haram pada 16 Desember 2003. Pengeluaran fatwa tersebut bertujuan untuk menstimulus masyarakat (khususnya umat Islam) agar menyimpan uangnya pada bank syariah, sehingga dengan bertambahnya masyarakat yang menyimpan uangnya pada bank syariah *market share* perbankan syariah akan meningkat. Terdapat peningkatan dana pihak ketiga pada bank syariah pasca pengeluaran fatwa tersebut, namun sebagian kalangan menilai tidak optimal jika tidak dibarengi dengan perluasan jaringan kantor cabang bank syariah, mengingat mayoritas penduduk muslim Indonesia tersebar di seluruh wilayah. Sehingga upaya untuk meningkatkan *share* perbankan syariah akan terhambat, jika jaringan kantor cabangnya tidak memadai.

Penelitian yang dilakukan Gamal mendukung pernyataan tersebut, dimana dalam penelitiannya disebutkan bahwa salah satu kendala yang menghambat

perkembangan bank syariah adalah jaringan kantor cabang bank syariah yang masih terbatas. Jaringan tersebut berkorelasi dengan masalah aksesibilitas masyarakat dalam menggunakan bank syariah. Artinya jika kantor cabang masih terbatas, maka aksesibilitas masyarakat terhadap bank syariah juga terbatas, sehingga perkembangan bank syariah pun dapat terhambat. Sementara itu beberapa penelitian yang dilakukan Bank Indonesia di beberapa daerah tentang preferensi masyarakat menggunakan bank syariah mengungkapkan bahwa salah satu faktor yang menjadi pertimbangan nasabah dalam menggunakan bank syariah adalah aksesibilitas. Oleh sebab itu diperlukan upaya-upaya untuk mendorong perluasan jaringan kantor cabang bank syariah agar dapat tersebar di seluruh wilayah Indonesia dan mudah diakses oleh masyarakat.

Bank Indonesia, selaku regulator dan juga salah satu *stake holder* bank syariah berupaya membantu dengan mengeluarkan kebijakan *office channeling* melalui PBI No.8/3/PBI/2007 pada tanggal 30 Januari 2006. Kebijakan tersebut memungkinkan kantor cabang bank konvensional yang telah memiliki Unit Usaha Syariah (UUS) untuk membuka *counter* layanan syariah. Dengan *counter* layanan tersebut, maka unit layanan syariah akan bertambah, sehingga jaringan kantor pelayanan syariah pun akan bertambah. Bertambahnya unit layanan tersebut akan memudahkan akses masyarakat terhadap bank syariah, terutama bagi daerah-daerah yang belum memiliki bank syariah. Namun, setelah satu tahun lebih pelaksanaan *office channeling*, beberapa kalangan menilai kebijakan tersebut belum efektif dalam meningkatkan DPK bank syariah. Hal itu terlihat dari perolehan *market share* yang baru mencapai 1,79% per Oktober 2007 (Statistik Perbankan Syariah Indonesia), jauh lebih kecil dari *market share* yang ditargetkan yaitu sebesar 5% pada tahun 2008.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah belum optimalnya kebijakan *office channeling* dalam meningkatkan DPK Bank Syariah, yang terlihat dari perolehan angka *market share* perbankan syariah per Oktober 2007 yang baru mencapai 1,79%. Oleh sebab itu akan dilakukan penelitian untuk membuktikan apakah terdapat hubungan antara penerapan kebijakan *office channeling* (yang tercermin dalam peningkatan jumlah unit layanan) dengan peningkatan DPK Bank syariah. Penelitian ini dilakukan

melalui studi kasus pada BNI Syariah. BNI Syariah dijadikan objek penelitian dengan pertimbangan bahwa bank induk dari BNI Syariah, yaitu BNI Konvensional memiliki cabang yang cukup tersebar luas di seluruh wilayah Indonesia. Sehingga dengan jaringan kantor cabang yang luas tersebut diharapkan kebijakan *office channeling* akan efektif diterapkan pada BNI Syariah dan mempunyai pengaruh signifikan terhadap peningkatan DPK BNI Syariah.

Atas dasar rumusan masalah tersebut, maka pertanyaan-pertanyaan penelitian yang diajukan adalah sebagai berikut:

1. Apakah jumlah unit layanan berpengaruh signifikan terhadap peningkatan DPK BNI Syariah?
2. Berapa besar tingkat signifikansi pengaruh jumlah unit layanan terhadap peningkatan DPK BNI Syariah?
3. Untuk melihat apakah ada perubahan struktural peningkatan DPK pada periode sebelum dan setelah kebijakan *office channeling*?

Untuk menjawab beberapa pertanyaan di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

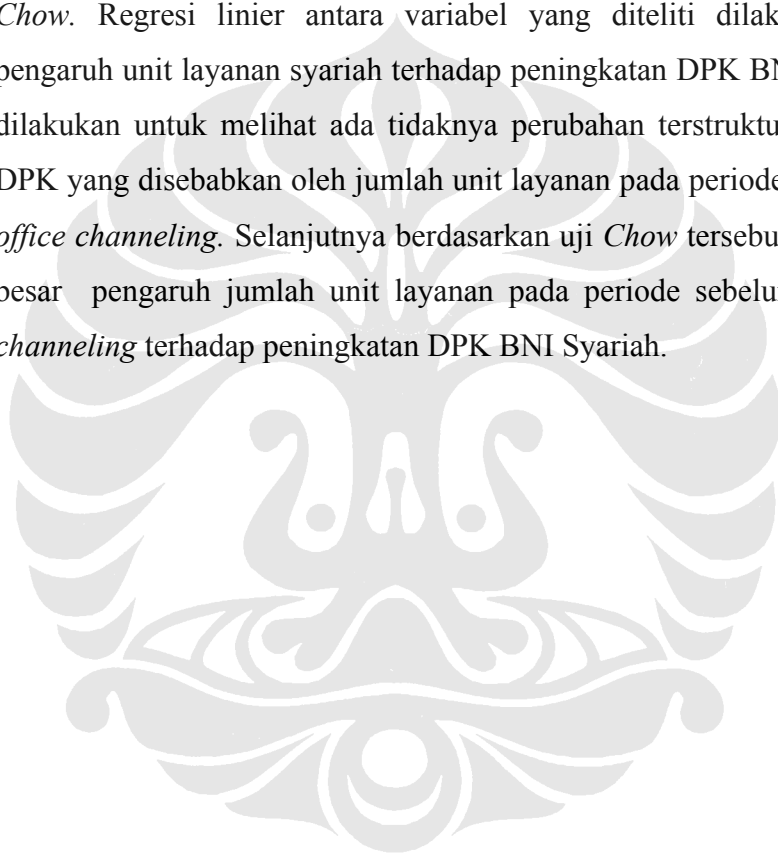
1. Untuk membuktikan jumlah unit layanan syariah berpengaruh signifikan terhadap peningkatan DPK BNI Syariah.
2. Untuk melihat berapa besar tingkat signifikansi pengaruh jumlah unit layanan terhadap peningkatan DPK BNI Syariah.
3. Untuk membuktikan bahwa terdapat perubahan struktural terhadap peningkatan DPK pada periode sebelum dan setelah kebijakan *office channeling*.

Dalam rangka mencapai tujuan tersebut, maka diperlukan data yang akan dipakai untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian. Data yang digunakan adalah neraca bulanan, data bulanan perkembangan unit layanan syariah dan DPK pada BNI Syariah selama kurun waktu antara Oktober 2004-November 2007. Data jumlah unit layanan terdiri dari data kantor cabang UUS dan unit layanan syariah pada cabang-cabang konvensional. Adapun pengelompokkan data jumlah unit layanan tersebut sebagai berikut: data kantor cabang UUS merupakan data unit layanan sebelum *office channeling*, sedangkan data unit layanan syariah

setelah *office channeling* terdiri dari data kantor cabang UUS di tambah dengan unit layanan pada cabang konvensional (*office channeling*).

Data DPK BNI Syariah meliputi data bulanan Giro Wadiah, Tabungan Mudharabah dan Deposito Mudharabah untuk kurun waktu antara Oktober 2004-November 2007. Dimana data DPK Oktober 2004-April 2006 adalah data DPK sebelum *office channeling* dan data DPK Mei 2006-November 2007 adalah data DPK pasca kebijakan *office channeling*.

Metode yang digunakan untuk pengolahan data adalah regresi linier dengan uji *Chow*. Regresi linier antara variabel yang diteliti dilakukan untuk melihat pengaruh unit layanan syariah terhadap peningkatan DPK BNI Syariah. Uji *Chow* dilakukan untuk melihat ada tidaknya perubahan terstruktur dalam peningkatan DPK yang disebabkan oleh jumlah unit layanan pada periode sebelum dan setelah *office channeling*. Selanjutnya berdasarkan uji *Chow* tersebut akan terlihat berapa besar pengaruh jumlah unit layanan pada periode sebelum dan setelah *office channeling* terhadap peningkatan DPK BNI Syariah.



**EVALUASI PENERAPAN KEBIJAKAN *OFFICE*  
*CHANNELING* TERHADAP PENINGKATAN DANA PIHAK  
KETIGA  
(Studi Kasus pada BNI Syariah)**

**PUJI HADIYATI**

**Ekonomi dan Keuangan Syariah  
Program Studi Kajian Timur Tengah dan Islam**

**Abstraksi :**

Tujuan utama penelitian ini adalah (1) Untuk membuktikan jumlah unit layanan syariah berpengaruh signifikan terhadap peningkatan DPK BNI Syariah (2) Untuk melihat berapa besar tingkat signifikansi pengaruh jumlah unit layanan terhadap peningkatan DPK BNI Syariah (3) Untuk membuktikan bahwa terdapat perubahan struktural terhadap peningkatan DPK pada periode sebelum dan setelah kebijakan *office channeling*.

Menggunakan metode pengolahan data regresi linier dengan uji *chow*, hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Terdapat pengaruh jumlah unit layanan terhadap peningkatan DPK BNI Syariah untuk seluruh periode data yang diteliti. (2) Pengaruh jumlah unit layanan terhadap peningkatan DPK BNI Syariah cukup signifikan, dengan nilai  $R^2$  sebesar 11,92% dan nilai nilai  $t$  statistik diatas 2 yaitu sebesar 2,18 serta nilai *probabilitas* uji  $t$  dibawah 5% yaitu 3,64%. (3) Hasil dari uji *chow* menunjukkan terdapat perubahan struktural peningkatan DPK yang disebabkan oleh jumlah unit layanan pada periode sebelum dan setelah *office channeling*.

Kata Kunci : *office channeling*, jumlah unit layanan, DPK

**EVALUATION OF APPLYING THE OFFICE CHANNELING POLICY  
TO THE INCREASE OF THIRD PARTY FUND  
(Case Study in BNI Syariah)**

**PUJI HADIYATI**

**Sharia Economic and Finance  
Islamic and Middle East Studies Program**

**Abstract:**

The aims of this research are (1) to prove that the number of syariah service unit significantly effects the increase of third party fund (2) to see how big is the significant level from the effect of the number of syariah service unit to the increase of BNI Syariah third party fund (3) to prove that there is a structural change of the increasing of third party fund in the period before and after the office channeling policy.

Using linier regression method with chow test the result shows (1) There is an effect of the number of syariah service unit to the increase of BNI Syariah third party fund for all period of data. (2) The effect of the number of syariah service unit to the increase of BNI Syariah third party fund is quite significant,  $R^2$  equals to 11,92% and t statistic value above 2, which is 2,18 and the probability value of t-test is under 5%, which is 3,64%. (3) The result of the chow test shows there is a structural change of the increase of third party fund which caused by the number of service unit in the period of before and after the office channeling.

Key words: office channeling, number of service unit, third party fund

**OFFICE CHANNELING**  
**في رفع مجموع إيداعات العملاء**  
**(دراسة الحال في BNI Syariah)**

فوجي هادياتي

قسم الاقتصاد الإسلامي والمالية الإسلامية  
كلية دراسات الشرق الأوسط والإسلام

ملخص البحث

الهدف الأساسي من هذا البحث هو: (1) الدلالة على التأثير الفعال لعدد وحدات خدمة المعاملات الشرعية في رفع مجموع إيداعات عملاء BNI Syariah (2) معرفة مدى فعالية التأثير لعدد وحدات خدمة المعاملات الشرعية في رفع مجموع إيداعات عملاء BNI Syariah (3) الدلالة على وقوع التغير الهيكلي لإيداعات العملاء في فترة ما قبل تطبيق نظام office channeling وما بعده .

وفي تحليل البيانات يستخدم طريقة regresi linier مع اختبار chow. ونتيجة البحث يدل على: (1) أن هناك تأثير لعدد وحدات خدمة المعاملات الشرعية في رفع مجموع إيداعات عملاء BNI Syariah لجميع فترات البيانات المدروسة. (2) أن هذا التأثير لعدد وحدات خدمة المعاملات الشرعية في رفع مجموع إيداعات عملاء BNI Syariah هو تأثير فعال، وله من قيمة  $R^2$  ما يعادل 11,92% ومن قيمة  $t$  statistik ما فوق 2 وهو 2,18 بالضبط، وله كذلك من قيمة probabilitas اختبار  $t$  ما تحت 5% وهو 3,64% بالضبط. (3) أن نتيجة اختبار chow تدل على التغير الهيكلي لارتفاع مجموع إيداعات العملاء بسبب عدد وحدات خدمة المعاملات الشرعية في فترة ما قبل تطبيق نظام office channeling وما بعده.

كلمات السر: نظام خدمة المعاملات الشرعية المطبق في البنوك الربوية (office channeling)، عدد وحدات خدمة المعاملات الشرعية، ارتفاع مجموع إيداعات العملاء.