

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

1. Berdasarkan regresi untuk keseluruhan data selama kurun waktu penelitian (Oktober 2004-November 2007), dengan tahapan seperti yang telah dilakukan pada Bab IV, maka hasil evaluasi penerapan kebijakan *office channelling* terhadap peningkatan dana pihak ketiga (DPK) BNI Syariah adalah sebagai berikut.
 - a. Terdapat pengaruh signifikan jumlah unit layanan syariah (*office channeling*) terhadap peningkatan DPK BNI Syariah.
 - b. Hasil regresi menjelaskan bahwa secara statistik peningkatan DPK BNI Syariah periode sekarang dipengaruhi oleh jumlah unit layanan periode sekarang sebesar 11,92%.
 - c. Pengaruh dari variabel bebas yang diteliti, yaitu jumlah unit layanan (UL_t) terhadap variabel terikat peningkatan DPK (ΔDPK_t) tersebut signifikan, karena memiliki nilai t statistik diatas 2 yaitu sebesar 2,18 dan nilai *probabilitas uji t* dibawah 5% yaitu 3,64%.
 - d. Intepretasi dari model tersebut adalah setiap peningkatan 1 unit layanan akan mengakibatkan peningkatan DPK sebesar 71,44 juta rupiah, dengan asumsi variabel lainnya tetap.

2. Hasil uji *Chow* menunjukkan terdapat perubahan struktural peningkatan DPK pada periode sebelum dan setelah *office channeling*. Hal itu dibuktikan dari hasil uji statistik F sebesar 4,0363. Dari hasil uji statistik F tersebut, maka dapat dilihat nilai F kritis pada $\alpha = 5\%$ dan $df (2,33)$ adalah sebesar 3,33. Dengan demikian nilai F hitung (4,04) > F kritis (3,33), maka secara statistik signifikan sehingga hipotesis nol (H_0) yang menyatakan tidak ada perubahan struktural dapat ditolak. Sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat perubahan struktural peningkatan DPK pada periode sebelum dan setelah kebijakan *office channeling*.

3. Berdasarkan hasil uji *Chow* di atas, maka dapat dilakukan pemenggalan data berdasarkan periode penelitian, menjadi periode sebelum dan setelah *office channeling*. Adapun hasil regresi data berdasarkan dua periode dimaksud adalah sebagai berikut:

a. Untuk regresi pengaruh unit layanan terhadap total DPK, terdapat perbedaan peningkatan DPK sebelum dan setelah *office channeling*. Pada periode sebelum *office channeling*, peningkatan DPK periode sekarang (DPK_t) dipengaruhi oleh unit layanan periode sekarang (UL_t), dengan nilai R^2 sebesar 69,80% dan nilai uji t sebesar 2,874559 serta probabilitas sebesar 1,16%. Namun hubungan antara jumlah unit layanan dan peningkatan DPK tersebut berkorelasi negatif, artinya jumlah unit layanan periode sekarang berpengaruh menurunkan peningkatan DPK periode sekarang. Atau dengan kata lain peningkatan DPK periode sekarang lebih kecil dari periode sebelumnya.

Sedangkan setelah *office channeling*, jumlah unit layanan periode sekarang (UL_t) tidak berpengaruh signifikan terhadap peningkatan DPK periode sekarang (ΔDPK_t). Hal itu dapat terlihat dari t statistik yang kurang dari 2 yaitu hanya sebesar 0,096 dan nilai probabilitas uji t yang lebih besar dari 5%, yaitu sebesar 92,47%. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa peningkatan jumlah unit layanan pada periode setelah *office channeling* tidak berpengaruh signifikan terhadap peningkatan DPK BNI Syariah.

b. Regresi pengaruh unit layanan terhadap Giro Wadiah sebelum dan setelah *office channeling* menghasilkan kesimpulan yang sama, yaitu jumlah unit layanan tidak berpengaruh signifikan terhadap peningkatan Giro Wadiah. Pada periode sebelum *office channeling* hubungan antara jumlah unit layanan dengan peningkatan Giro Wadiah periode sekarang ($GIRO_t$) memiliki korelasi yang negatif, namun tidak signifikan. Hal itu dapat dilihat dari nilai t statistik yang dihasilkan kurang dari 2 yaitu hanya sebesar 1,66 dan nilai probabilitas uji t yang lebih besar dari 5%, yaitu sebesar 11,64%.

Sedangkan pada periode setelah *office channeling*, hubungan antara jumlah unit layanan dengan peningkatan DPK memiliki korelasi positif, namun tetap tidak signifikan secara statistik. Hal itu dapat terlihat dari hasil *t* statistik yang kurang dari 2, yaitu hanya sebesar 0,61 dan nilai probabilitas uji *t* yang lebih besar dari 5%, yaitu sebesar 54,88%.

- c. Untuk regresi pengaruh jumlah unit layanan terhadap peningkatan Tabungan Mudharabah terdapat perbedaan antara sebelum dan setelah *office channeling*. Kesimpulan yang dihasilkan pada periode sebelum *office channeling* sejalan dengan apa yang terjadi pada hubungan antara jumlah unit layanan dengan peningkatan DPK. Dimana pada periode sebelum *office channeling*, jumlah unit layanan berpengaruh signifikan terhadap peningkatan Tabungan Mudharabah, hanya saja korelasinya negatif. Artinya jumlah unit layanan periode sekarang berpengaruh menurunkan peningkatan Tabungan Mudharabah periode sekarang. Korelasi antara dua variabel tersebut terlihat dari nilai R^2 yang dihasilkan sebesar 36,86% dan signifikansi korelasi antara keduanya terlihat dari nilai *t* statistik yang lebih besar dari 2, yaitu sebesar 4,26 dengan nilai probabilitas uji *t* yang kurang dari 5%, yaitu sebesar 0,00%.

Setelah *office channeling*, jumlah unit layanan tidak berpengaruh signifikan terhadap peningkatan Tabungan Mudharabah periode sekarang (TAB_t). Disamping itu korelasi yang dihasilkan juga bernilai negatif. Hubungan yang tidak signifikan tersebut terlihat dari nilai *t* statistik yang kurang dari 2, yaitu sebesar 0,60 dan nilai probabilitas uji *t* yang lebih besar dari 5%, yaitu sebesar 55,56%. Dengan demikian pasca *office channeling* bertambahnya jumlah unit layanan tidak berpengaruh terhadap peningkatan Tabungan Mudharabah.

- d. Regresi pengaruh jumlah unit layanan terhadap Deposito Mudharabah memiliki hasil yang berbeda antara sebelum dan setelah *office channeling*. Pada periode sebelum *office channeling*, korelasi antara jumlah unit layanan dengan peningkatan Deposito Mudharabah menghasilkan nilai

yang negatif, namun pengaruhnya signifikan. Berdasarkan model yang terbentuk, jumlah unit layanan periode sekarang berpengaruh terhadap penurunan dalam peningkatan Deposito Mudharabah periode sekarang (DEP_t). Nilai R^2 yang dihasilkan cukup tinggi, yaitu sebesar 32,27% dan nilai t statistik yang dihasilkan lebih besar dari 2, yaitu sebesar 2,27 dengan nilai probabilitas uji t lebih kecil dari 5%, yaitu sebesar 3,80%.

Sedangkan setelah *office channeling*, jumlah unit layanan periode sekarang tidak berpengaruh signifikan terhadap peningkatan Deposito Mudharabah periode sekarang. Disamping itu korelasi yang dihasilkan pun bernilai negatif. Hubungan yang tidak signifikan tersebut, dapat dilihat dari nilai R^2 yang rendah yaitu hanya sebesar 1,34% dan nilai t statistik yang dihasilkan kurang dari 2, yaitu sebesar 0,48 dengan nilai probabilitas uji t lebih besar dari 5%, yaitu sebesar 63,65%.

Dari uraian tersebut diatas, dapat disimpulkan bahwa secara umum pengaruh unit layanan terhadap peningkatan DPK berpengaruh signifikan, namun pengaruhnya tidak terlalu kuat. Namun setelah dilakukan pemenggalan data, antara periode sebelum dan setelah *office channeling* terdapat perbedaan pengaruh jumlah unit layanan terhadap peningkatan DPK secara total maupun per jenis produk. Secara garis besar, pengaruh jumlah unit layanan pada periode sebelum *office channeling* memiliki pengaruh yang signifikan, namun pengaruhnya negatif. Artinya pada periode sebelum *office channeling* jumlah unit layanan berpengaruh dalam menurunkan peningkatan DPK, Tabungan dan Deposito Mudharabah. Namun untuk Giro wadiah tidak berpengaruh signifikan.

Namun pada periode setelah *office channeling*, jumlah unit layanan tidak berpengaruh signifikan, baik terhadap peningkatan DPK secara keseluruhan, maupun per jenis DPK (Giro Wadiah, Tabungan dan Deposito Mudharabah). Dengan demikian, kebijakan *office channeling* tidak berpengaruh signifikan terhadap peningkatan DPK BNI Syariah. Hal tersebut dapat disebabkan oleh keterbatasan data mengingat rentang waktu penelitian ini relatif pendek. Sehingga kesimpulan yang dihasilkan belum dapat mencerminkan keadaan sesungguhnya yang diinginkan atas penerapan kebijakan *office channeling*.

5.2 Saran-Saran

Berdasarkan pada kesimpulan tersebut di atas, maka dalam rangka memenuhi kebutuhan layanan transaksi syariah yang lebih luas dan dalam upaya untuk meningkatkan dana pihak ketiga, maka kebijakan *office channelling* dapat terus dilaksanakan. Namun, mengingat pengaruh *office channeling* terhadap peningkatan DPK tidak terlalu besar, maka implementasi kebijakan tersebut dapat disertai dengan alternatif kebijakan lain yang bersifat intern dan dapat mendorong pelaksanaan *office channeling* menjadi lebih efektif dan optimal.

