



**PENGARUH JUMLAH KANTOR LAYANAN SYARIAH
TERHADAP PENINGKATAN DANA PIHAK KETIGA
PADA PT. BANK SUMUT CABANG SYARIAH
PADANGSIDIMPUAN**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI)
dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

Oleh

**FITURI ANNISYAH NASUTION
NIM : 10 220 0098**

JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN**

2014



**PENGARUH JUMLAH KANTOR LAYANAN SYARIAH
TERHADAP PENINGKATAN DANA PIHAK KETIGA
PADA PT. BANK SUMUT CABANG SYARIAH
PADANGSIDIMPUAN**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI)
dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

Oleh

**FITHRI ANNISYAH NASUTION
NIM : 10 220 0098**



JURUSAN PERBANKAN SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN**

2014



**PENGARUH JUMLAH KANTOR LAYANAN SYARIAH
TERHADAP PENINGKATAN DANA PIHAK KETIGA
PADA PT. BANK SUMUT CABANG SYARIAH
PADANGSIDIMPUAN**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Syarat-Syarat
untuk Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI)
dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah*

Oleh

**FITHRI ANNISYAH NASUTION
NIM : 10 220 0098**

PEMBIMBING I

Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M.Ag
NIP : 19720313 200312 1 002

PEMBIMBING II

Darwis Harahap, S.HL., M.Si
NIP : 19780818 200901 1 015

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN**

2014

Hal : Skripsi
a. n. **FITHRI ANNISYAH NASUTION**

Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidimpuan, 13 Juni 2014

Kepada Yth:

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam IAIN Padangsidimpuan

di_

Padangsidimpuan

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah membaca, meneliti dan memberikan saran-saran untuk perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. **FITHRI ANNISYAH NASUTION** yang berjudul : **“PENGARUH JUMLAH KANTOR LAYANAN SYARIAH TERHADAP PENINGKATAN DANA PIHAK KETIGA PADA PT. BANK SUMUT CABANG SYARIAH PADANGSIDIMPUAN”**, maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima untuk melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI) dalam Ilmu Perbankan Syariah IAIN Padangsidimpuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqosyah.

Demikianlah kami sampaikan atas perhatian dan kerja sama dari Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

PEMBIMBING I



Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M.Ag
Nip: 19720313 200312 1 002

PEMBIMBING II



Darwis Harahap, S.HI., M.Si
Nip: 19780818 200901 1 015

PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan nama Allah yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang. Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : FITHRI ANNISYAH NASUTION
NIM : 10.220.0098
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ PS-3
Judul skripsi : **PENGARUH JUMLAH KANTOR LAYANAN SYARIAH TERHADAP PENINGKATAN DANA PIHAK KETIGA PADA PT. BANK SUMUT CABANG SYARIAH PADANGSIDIMPUAN**

Dengan ini menyatakan menyusun skripsi sendiri tanpa menerima bantuan tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 2.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tentang kode etik mahasiswa, yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidimpuan, 13 Juni 2014

Saya yang menyatakan,



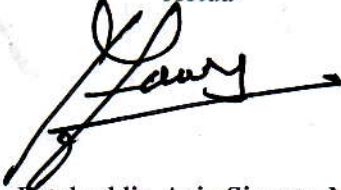
FITHRI ANNISYAH NASUTION

NIM: 10.220.0098

**DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

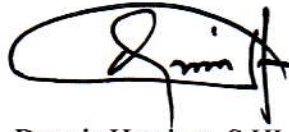
NAMA : FITHRI ANNISYAH NASUTION
NIM : 10.220.0098
JUDUL SKRIPSI : PENGARUH JUMLAH KANTOR LAYANAN SYARIAH
TERHADAP PENINGKATAN DANA PIHAK KETIGA
PADA PT. BANK SUMUT CABANG SYARIAH
PADANGSIDIMPUAN

Ketua



Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag
NIP: 19731128 200112 1 001

Sekretaris



Darwis Harahap, S.HI., M.Si
NIP: 19780818 200901 1 015

Anggota



1. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag
NIP : 19731128 200112 1 001



2. Darwis Harahap, S.HI., M.Si
NIP : 19780818 200901 1 015



2. Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M.Ag
NIP : 19720313 200312 1 002



4. Rukiah, S.E., M.Si
NIP : 19760324 200604 2 002

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di

: Padangsidimpuan

Tanggal/Pukul

: 17 Juni 2014/ 09.00 WIB s.d 12.00 WIB

Hasil/Nilai

: 83,12 (A)

Indeks Prestasi Kumulatif (IPK)

: 3,91

Predikat

: CUM LAUDE



**KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidempuan
Tel. (0634) 22080 Fax. (0634) 24022 Kode Pos 22733

PENGESAHAN

**JUDUL SKRIPSI : PENGARUH JUMLAH KANTOR LAYANAN SYARIAH
TERHADAP PENINGKATAN DANA PIHAK KETIGA
PADA PT. BANK SUMUT CABANG SYARIAH
PADANGSIDIMPUAN**

NAMA : FITHRI ANNISYAH NASUTION

NIM : 10 220 0098

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas
dan syarat-syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi Islam (SEI)
dalam Ilmu Perbankan Syariah

Padangsidempuan, 17 Juni 2014



Patahuddin Aziz Siregar, M.Ag
NIP. 19731128 200112 1 001

ABSTRAK

Nama : FITHRI ANNISYAH NASUTION
NIM : 10 220 0098
Judul : PENGARUH JUMLAH KANTOR LAYANAN SYARIAH TERHADAP PENINGKATAN DANA PIHAK KETIGA PADA PT. BANK SUMUT CABANG SYARIAH PADANGSIDIMPUAN

Salah satu keunggulan sistem perbankan yang dianut Indonesia adalah *Dual Banking System* memberikan solusi bagi permasalahan *network* yang selama ini menghambat pertumbuhan perbankan syariah di Indonesia. Untuk melaksanakan sistem tersebut, maka Bank Indonesia mengeluarkan Peraturan Bank Indonesia No.9/7/PBI/2007 tentang perubahan atas No.8/3/PBI/2006 tentang *Office Channeling*. *Office Channeling* ditujukan sebagai sarana untuk lebih mempermudah masyarakat dalam bertransaksi secara syariah melalui pembukaan kantor Layanan Syariah di bank konvensional atas nama bank yang sama. Selain itu, perolehan DPK pun dapat dicapai dengan lebih cepat jika jumlah kantor Layanan Syariah diperluas oleh bank syariah. Oleh karena itu, perlu diteliti apakah jumlah kantor Layanan Syariah berpengaruh terhadap peningkatan DPK Layanan Syariah PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan.

Penelitian ini dilakukan bertujuan untuk mengetahui bagaimana konsep Layanan Syariah (*Office Channeling*) terhadap peningkatan DPK dalam bentuk giro, tabungan, dan deposito.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif dengan analisa statistik. Tahapan penelitian dilakukan dengan dua cara, yaitu kepustakaan dan studi lapangan. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui studi dokumentasi dan wawancara dengan pihak PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan. Teknik analisis data dilakukan melalui uji analisis regresi sederhana dengan menggunakan SPSS versi 17 *for windows*.

Pola kerjasama yang dilakukan dalam Layanan Syariah (*Office Channeling*) melalui penggunaan asset bersama yang dimiliki PT. Bank SUMUT untuk kepentingan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan. Hasil analisis data yang diperoleh yaitu R^2 sebesar 47,6% DPK Layanan Syariah dipengaruhi oleh jumlah kantor Layanan Syariah, sisanya sebesar 52,4% diterangkan oleh variabel lain di luar model. Terlihat bahwa nilai probabilitas pada kolom *Sig* adalah 0,000 atau probabilitas di bawah 0,05 ($0,000 < 0,05$). Dengan demikian H_0 ditolak, maka dapat disimpulkan terdapat pengaruh yang signifikan jumlah kantor Layanan Syariah terhadap peningkatan DPK kantor Layanan Syariah.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji dan syukur, hanya ditujukan kehadirat Allah SWT, tempat dimana penulis mengabdikan sebagai hamba serta menggantungkan segala doa dan harapan. Hanya karena rahmat, hidayah dan keridhaan-Nyalah penulis memiliki kemauan, kemampuan dan kemudahan untuk menyelesaikan skripsi yang berjudul “PENGARUH JUMLAH KANTOR LAYANAN SYARIAH TERHADAP PENINGKATAN DANA PIHAK KETIGA PADA PT. BANK SUMUT CABANG SYARIAH PADANGSIDIMPUAN” sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI) dalam Bidang Ilmu Perbankan Syariah di Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan. Serta shalawat dan salam penulis sampaikan kepada Rasulullah Muhammad SAW, teladan terbaik bagi manusia di sepanjang zaman.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menyadari sepenuhnya akan keterbatasan dan kekurangan yang ada. Serta penulis menyadari betul bahwa penulisan skripsi ini tidak akan berhasil tanpa adanya usaha, bantuan, dorongan, dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, sudah sepatutnya penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL, selaku rektor IAIN Padangsidimpuan.
2. Bapak Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag, selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.
3. Bapak Abdul Nasser Hasibuan, M.Si, selaku ketua jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.
4. Bapak Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M.Ag, selaku pembimbing skripsi I.
5. Bapak Darwis Harahap, S.HI., M.Si, selaku pembimbing skripsi II.
6. Bapak/Ibu Dosen beserta Staf Sekretariat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.

7. Bapak Aminuddin Sinaga, selaku pimpinan cabang PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan beserta seluruh staf dan karyawan/karyawati PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan yang selalu membantu penulis ketika membutuhkan data tentang penelitian ini.
8. Ayahanda Ridhoan Nasution (Alm) dan Ibunda tercinta Marwiyah Siregar untuk dukungan materi serta doa-doa mulia yang selalu dipanjatkan yang tiada hentinya diberikan kepada penulis. Tidak lupa petuah-petuah bijak di saat penulis lemah dan membuat penulis tegar dalam menghadapi semua cobaan yang diberikan Allah SWT. serta menjadi teladan bagi penulis untuk memahami arti kesabaran dan keikhlasan, semua demi keselamatan dan keberhasilan penulis.
9. Adik-adik tersayang Muhammad Toha Saputra dan Ari Andani dan semua keluarga terima kasih buat semua kasih sayang dan dukungannya selama ini sampai akhirnya penulis dapat menyelesaikan kuliah.
10. Buat teman-teman di PS 3 stambuk'10 dan rekan-rekan mahasiswa, terima kasih atas dukungan dan sarana kepada penulis, baik berupa masukan, kritik, waktu, dan buku-buku referensinya. Mudah-mudahan Allah mempermudah segala urusan kita.

Semoga segala amalan yang baik tersebut akan memperoleh balasan rahmat dan karunia dari Allah SWT. Penulis menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada penulis sehingga tidak menutup kemungkinan bila skripsi ini masih banyak kekurangan. Akhir kata, penulis berharap semoga penulisan skripsi ini bermanfaat bagi kita semua.

Padangsidempuan, 13 Mei 2014
Penulis



FITHRI ANNISYAH NASUTION
NIM : 10 220 00398

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul	
Halaman Pengesahan Pembimbing	
Surat Pernyataan Menyusun Skripsi Sendiri	
Berita Acara Ujian Munaqasyah	
Halaman Pengesahan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GRAFIK.....	viii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	9
C. Batasan Masalah	9
D. Defenisi Operasional Variabel	10
E. Rumusan Masalah	11
F. Tujuan Penelitian	11
G. Manfaat Penelitian	11
H. Sistematika Pembahasan	12
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Kerangka Teori	14
1. Layanan Syariah (<i>Office Channeling</i>)	14
a. Pengertian	14

b. Landasan Hukum	16
c. Tujuan Layanan Syariah	17
d. Mekanisme Pelaksanaan Layanan Syariah	20
2. Dana Pihak Ketiga	22
a. Pengertian Dana Pihak Ketiga.....	22
b. Instrumen Dana Pihak Ketiga	24
1) Giro	25
2) Tabungan	26
3) Deposito	27
B. Penelitian Terdahulu	28
C. Kerangka Berfikir	30
D. Hipotesis	32

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian	33
B. Jenis Penelitian	33
C. Jenis Data	33
D. Teknik Pengumpulan Data	34
E. Teknik Analisa data	35
1. Uji Asumsi Klasik	35
a. Uji Normalitas	35
b. Uji Linearitas	36
2. Korelasi.....	36
3. Koefisien Determinasi.....	37
4. Regresi Linier Sederhana	38
5. Uji Hipotesis	39

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum PT. Bank SUMUT Unit Usaha Syariah	42
--	----

1. Sejarah Berdirinya PT. Bank SUMUT	42
2. Visi dan Misi PT. Bank SUMUT	46
3. Ruang Lingkup Bidang Usaha PT. Bank SUMUT	47
4. Layanan Syariah (<i>Office Channeling</i>) PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan	48
B. Analisis Data dan Pembahasan	51
1. Uji Asumsi Klasik	51
a. Uji Normalitas	51
b. Uji Linearitas	52
2. Korelasi.....	53
3. Koefisien Determinasi	55
4. Regresi Linier Sederhana	58
5. Uji Hipotesis	61

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	65
B. Saran	65

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Perkembangan DPK dari Kantor Layanan Syariah (LSy) PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan Tahun 2008-2014	7
Tabel 2.1	Kerangka Berpikir	31
Tabel 4.1	<i>Model Summary and Parameter Estimates</i>	52
Tabel 4.2	<i>Correlations</i>	54
Tabel 4.3	Interpretasi <i>r-product moment</i>	55
Tabel 4.4	<i>Model Summary^b</i>	56
Tabel 4.5	<i>Coefficients^a</i>	58

DAFTAR GRAFIK

Grafik 4.1 <i>Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual</i>	51
Grafik 4.2 Linearitas	53
Grafik 4.3 Histogram	61

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dana pihak ketiga perbankan syariah pada tahun 2006 diwarnai kondisi persaingan penghimpunan dana yang semakin ketat pada industri perbankan secara umum. Pertumbuhan dana pihak ketiga perbankan syariah mengalami tekanan dalam kondisi suku bunga perbankan yang tinggi. Hal ini disebabkan dalam lingkungan *dual banking system*, bank syariah masih menjadi pemain baru, sehingga tingkat perhatian (*awareness*) dan pemahaman masyarakat terhadap sistem dan produk perbankan syariah masih terbatas serta penetrasi pasar bank syariah relatif kecil.¹

Sebagaimana diketahui bahwa kegiatan perbankan konvensional mengandung riba. Sementara hal tersebut dilarang oleh agama Islam. Bahkan agama lain juga melarang riba. Pendapat tentang bunga bank adalah riba memang para ulama terjadi berbeda pendapat. Ada para ulama berpendapat haram, ada juga berpendapat syubhat (samar) dan adanya juga menganggap halal.² Sebagaimana firman Allah dalam Al-Qur'an surah Al-Baqarah ayat 275 :³

¹ Bank Indonesia, *Laporan Perkembangan Perbankan Syariah Tahun 2006*, (Jakarta: Direktorat Perbankan Syariah, 2006), hlm. 6-7.

² Tiar Ramon, "Perbankan Syariah Indonesia Ditinjau dari Filsafat Hukum Islam", (tiarramon.wordpress.com, diakses 15 Mei 2014 pukul 13.00 WIB).

³ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: Jum'anutul Ali Art, 2004), h. 47.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ
 مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ
 الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ
 عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya : “Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.” (QS: Al-Baqarah : 275)

Ayat Al-Quran yang lain yang juga menerangkan tentang riba terdapat dalam surah Ali-Imran ayat 130 sebagai berikut:⁴

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ
 تُفْلِحُونَ

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda[228]] dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.” (QS: Ali-Imram : 130)

⁴ Ibid, h. 66.

Dari kedua ayat Al-Qur'an di atas, sangat jelas riba dilarang dan diharamkan dalam Islam, termasuk dalam kegiatan bank konvensional yang menerapkan bunga. Sementara di Indonesia mayoritas masyarakatnya beragama Islam, maka perlu ada suatu perbankan yang kegiatannya tidak mengandung riba. Artinya perbankan yang dalam kegiatannya menerapkan prinsip-prinsip Islam yaitu perbankan syariah, suatu perbankan yang pelaksanaannya didasarkan pada hukum Islam yang bersumber dari Al Qur'an dan Sunnah.⁵

Dalam mengatasi permasalahan yang terjadi, Bank Indonesia membuat suatu pengembangan efisiensi operasi dan daya saing perbankan syariah. Upaya peningkatan daya saing dilakukan dari aspek *pricing*, kualitas layanan dan ragam produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat dan dunia usaha menjadi tantangan yang perlu diparticipasi secara baik. Efisiensi operasional terkait erat dengan skala ekonomis, penggunaan teknologi pendukung perbankan yang tepat guna, sumber daya manusia berkualitas dengan produktivitas tinggi, dan terlaksananya pola-pola kerjasama/aliansi strategis yang dapat menekan biaya dan sekaligus meningkatkan mobilisasi dan penyaluran dana.⁶

Kebijakan terkait yang mendorong efisiensi operasi dan daya saing dari aspek skala usaha yang ekonomis dilaksanakan dengan penerbitan ketentuan tentang Layanan Syariah (*Office Channeling*) yang diatur dalam peraturan Bank Indonesia No.8/3/PBI/2006 tanggal 30 Januari 2006. Kebijakan ini merupakan

⁵ *Op.Cit.*

⁶Bank Indonesia, *Laporan Perkembangan Perbankan Syariah Tahun 2006*.

suatu respon terhadap kondisi dimana potensi nasabah baru bank syariah terdistribusi secara luas namun dengan densitas yang sangat tipis pada setiap wilayah. Kebijakan tersebut dilaksanakan dengan memanfaatkan kelebihan khusus dari bank dengan sistem berganda (UUS-BUK) yaitu penggunaan bersama (*sharing*) faktor produksi yang dimiliki oleh bank induk (a.l. gedung kantor, personil, teknologi informasi) bagi UUS/KCS yang dimiliki oleh masing-masing bank. Selain memberikan kemudahan dan mendekatkan nasabah dengan jasa layanan syariah, unit-unit layanan syariah Kantor Cabang Konvensional (KCK) dapat pula melaksanakan fungsi promosi/pemasaran secara efektif dan efisien.⁷

Salah satu strategi yang dipercaya paling efektif dalam menaikkan aset perbankan syariah adalah Layanan Syariah (*Office Channeling*). Penetapan praktek Layanan Syariah (*Office Channeling*) pada perbankan syariah diharapkan memberikan suntikan tenaga baru untuk membangun optimisme pelaku ekonomi syariah dalam mengejar target pertumbuhan pasar perbankan syariah sebesar 5% pada tahun 2008.⁸ Namun pada tahun 2013, pangsa pasar hanya mencapai 4,8%. Meskipun tidak mencapai target, bank sentral justru memasang target lebih tinggi pada tahun 2014 yaitu antara 5,25-6,25%.⁹ Layanan Syariah (*Office Channeling*) dipercaya sebagai solusi cerdas untuk meningkatkan pangsa pasar perbankan

⁷ *Ibid.*

⁸ Bank Indonesia, *Cetak Biru Perkembangan Bank Syariah Indonesia*, (Jakarta: Bank Indonesia, 2002), h. 17.

⁹ Liputan 6, "Target Pangsa Pasar Bank Syariah Meleset", (*bisnis.liputan6.com*, diakses 15 Juni 2014 pukul 20.00 WIB)

syariah karena selain menghemat dana, Layanan Syariah (*Office Channeling*) juga memanfaatkan jaringan bank induknya yang sudah cukup luas, sehingga ruang kerja perbankan syariah juga semakin meluas.

Perkembangan perbankan syariah dapat dilihat dari pertumbuhan asetnya. Menurut pengakuan Gubernur Bank Indonesia, Agus D.W. Martowardojo, mengatakan bahwa pertumbuhan aset perbankan syariah turun dibanding beberapa tahun lalu. Dua tahun lalu pertumbuhan aset perbankan syariah 48%, tahun 2012 mencapai 34%. Namun total aset perbankan syariah Indonesia pada akhir April 2013 mencapai 44% (yoy).¹⁰

PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan selaku perbankan yang beroperasi secara sistem syariah berfungsi mengelola dan mengembangkan usaha yang berdasarkan prinsip syariah dan membina serta mengawasi unit-unit operasional di bawahnya yaitu di daerah Sumatera Utara, khususnya Kota Padangsidempuan.

Untuk mencapai tujuan yang optimal PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan memanfaatkan segala kantor cabang-cabang konvensional PT. Bank SUMUT dengan strategi memperluas layanan dengan membuka Layanan Syariah (*Office Channeling*) Cabang Syariah Padangsidempuan. Strategi tersebut diharapkan dapat meningkatkan penghimpunan dana pihak ketiga pada PT. Bank

¹⁰ Republika Online, "Bank Syariah Tumbuh Pesat di Indonesia", (www.republika.co.id, diakses 30 Desember 2013 pukul 09.00 WIB).

SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan sehingga semakin tinggi alokasi dana yang disediakan oleh pihak bank dalam penyaluran dana kepada masyarakat.

PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan mulai mengembangkan program Layanan Syariah (*Office Channeling*) sejak tanggal 27 Desember 2007.¹¹ Dengan adanya Layanan Syariah (*Office Channeling*) semakin memudahkan nasabah dalam bertransaksi syariah di cabang-cabang konvensional PT. Bank SUMUT. Hingga Januari 2013 jumlah Kantor Layanan Syariah (*Office Channeling*) yang dimiliki PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan berjumlah 30 kantor.

Menurut Juli Damayanti, Kepala Bagian Pelayanan Nasabah PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan, Layanan Syariah (*Office Channeling*) sangat potensial dalam mendorong bisnis PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan. Alasannya, semakin tinggi DPK (Dana Pihak Ketiga) maka semakin tinggi pula alokasi dana yang disediakan bank dalam penyaluran dana.¹² Untuk melihat perkembangan Layanan Syariah (*Office Channeling*) PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan dapat dilihat pada tabel 1 sebagai berikut:¹³

¹¹ Direksi PT. Bank SUMUT, "Pembukaan Unit Layanan Syariah (*Office Channeling*) PT. Bank SUMUT", *Surat Keputusan Direksi PT. Bank SUMUT*, No. 441, 2007.

¹² Juli Damayanti, Staff Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan, *Wawancara pribadi*, Padangsidimpuan 24 Mei 2014, pukul 14.00 WIB.

¹³ Laporan Bulanan Layanan Syariah PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan.

Tabel 1.1
Perkembangan DPK dari Kantor Layanan Syariah (LSy)
PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan
Tahun 2008 - 2014

Tahun	Jumlah Kantor	Jumlah Nasabah	Jumlah DPK (dalam rupiah)
Maret 2008	11	91	597,814,226
Maret 2009	18	361	2,470,786,227
Maret 2010	19	470	4,488,905,895
Maret 2011	20	758	10,330,209,698
Maret 2012	20	946	8,713,392,352
Maret 2013	30	943	8,557,925,659
Maret 2014	31	980	7,289,542,005

Sumber: Data diolah dari laporan perkembangan DPK dari Kantor LSy PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan

Tabel 1.1 di atas memberikan gambaran perkembangan dana pihak ketiga dari kantor Layanan Syariah yang diperoleh dari periode bulan Maret dari tahun 2008 sampai 2014. Pada awalnya tahun 2008 sampai 2011 jumlah kantor Layanan Syariah sangat berpengaruh terhadap peningkatan DPK PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan. Pada tahun 2012 sampai saat ini jumlah kantor Layanan Syariah terus bertambah namun perkembangan DPK-nya mengalami penurunan.

Berdasarkan uraian di atas, maka hal ini menjadi daya tarik bagi penulis untuk meneliti tentang jumlah kantor Layanan Syariah yang diharapkan dapat meningkatkan dana pihak ketiga pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan sesuai dengan pasal 1 Surat Keputusan Direksi PT. Bank SUMUT yaitu tujuan dari *Office Channeling* ini adalah untuk meningkatkan penghimpunan dana pihak ketiga Unit Usaha Syariah PT. Bank SUMUT melalui Unit Layanan Syariah (*Office Channeling*) pada Kantor Cabang dan Kantor Cabang Pembantu

Konvensional.¹⁴ Namun kenyataannya, implementasi dari Layanan Syariah (*Office Channeling*) PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan sesuai dengan tabel 1 dari tahun 2012 sampai sekarang jumlah dana pihak ketiganya mengalami penurunan dibandingkan tahun sebelumnya, padahal jumlah kantor terus bertambah.

Layanan Syariah (*Office Channeling*) telah beberapa tahun dijalankan, oleh karenanya strategi ini perlu diteliti sejauh mana kontribusinya dalam pencapaian target PT. Bank SUMUT Cabang Syariah. Masalah yang penulis ingin jawab adalah bagaimanakah pengaruh jumlah Kantor Layanan Syariah (*Office Channeling*) ini terhadap peningkatan dana pihak ketiga pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan tahun 2008-2013. Apabila permasalahan ini terjawab, maka dapat disimpulkan bahwa penambahan jumlah Kantor Layanan Syariah (*Office Channeling*) berhasil atau tidak terhadap peningkatan dana pihak ketiga kantor Layanan Syariah PT. Bank SUMUT Cabang SYariah Padangsidimpuan. Dari hasil tersebut, pihak regulator dapat mempertimbangkan penerapan strategi ini, apakah layak diteruskan ataukah harus segera dicarikan solusi strategi lain. Karena itulah penulis membuat penelitian yang berjudul **“PENGARUH JUMLAH KANTOR LAYANAN SYARIAH TERHADAP PENINGKATAN DANA PIHAK KETIGA PADA PT. BANK SUMUT CABANG SYARIAH PADANGSIDIMPUAN”**.

¹⁴ Surat Keputusan Direksi PT. Bank SUMUT, *Pembukaan Unit Layanan Syariah (Office Channeling) PT. Bank SUMUT*, Medan: 2007.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas dijelaskan bahwa Layanan Syariah (*Office Channelling*) adalah suatu kebijakan yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia, dimana bank konvensional yang telah memiliki Unit Usaha Syariah (UUS) dapat menerapkan transaksi syariah dalam upaya menghimpun dana masyarakat untuk tujuan peningkatan dana pihak ketiga, yaitu dengan memperluas akses layanan syariah.

Dana pihak ketiga dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu:

1. Jumlah Kantor Layanan Syariah
2. Lokasi Kantor Layanan Syariah
3. Pelayanan di Kantor Layanan Syariah
4. Persepsi Masyarakat Terhadap Layanan Syariah

Kantor Layanan Syariah (*Office Channeling*) merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi peningkatan dana pihak ketiga kantor Layanan Syariah maupun kantor induk secara keseluruhan, melalui program pengembangan dengan menambah jumlah kantor Layanan Syariah. Untuk melihat peningkatan dana pihak ketiga dapat dilihat melalui instrument giro, tabungan, dan deposito.

C. Batasan Masalah

Dalam penelitian ini penulis membatasi hanya pada 1 (satu) variabel yaitu jumlah kantor Layanan Syariah. Jumlah kantor Layanan Syariah akan diuji seberapa besar pengaruhnya terhadap peningkatan dana pihak ketiga pada kantor

Layanan Syariah PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan yaitu berupa tabungan, giro, dan deposito pada tahun 2008 sampai dengan 2013 di kantor-kantor Layanan Syariah itu sendiri. Data yang akan penulis analisis adalah data *time series* yang diukur berdasarkan per triwulan.

D. Defenisi Operasional Variabel

Agar tidak terjadi kesalahan penafsiran mengenai variabel-variabel yang diteliti, maka verifikasi variabelnya adalah sebagai berikut:

X = Jumlah kantor Layanan Syariah

Y = Jumlah dana pihak ketiga kantor Layanan Syariah

1. Kantor Layanan Syariah

Kantor Layanan Syariah (*Office Channeling*) adalah kantor yang melakukan kegiatan penghimpunan dana, pembiayaan, dan pemberian jasa perbankan yang dilakukan di kantor cabang dan atau di kantor cabang pembantu bank konvensional untuk dan atas nama kantor cabang syariah.¹⁵

2. Dana Pihak Ketiga Kantor Layanan Syariah

Jumlah dana pihak ketiga kantor Layanan Syariah (*Office Channeling*) adalah dana yang diperoleh dari instrument giro, tabungan, dan deposito¹⁶ yang dinilai dengan satuan mata uang yang diperoleh melalui kantor-kantor Layanan Syariah PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.

¹⁵ Direksi PT. Bank SUMUT, *Pedoman Operasional Layanan Syariah*, h. 1.

¹⁶ Rizal Yahya, dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah Teori dan Praktik Kontemporer*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), h. 104.

E. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan pembatasan masalah yang telah diuraikan di atas, dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut: “Bagaimanakah pengaruh jumlah kantor Layanan Syariah terhadap peningkatan dana pihak ketiga pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan tahun 2008-2013?”

F. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah: Untuk mengetahui pengaruh jumlah kantor layanan syariah terhadap peningkatan dana pihak ketiga PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan tahun 2008-2013.

G. Manfaat Penelitian

1. Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat dimanfaatkan oleh praktisi dan pembuat kebijakan perbankan syariah, terutama di PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan sebagai dasar pengambilan keputusan yang menyangkut usaha membuktikan perbankan syariah di Indonesia.

2. Akademisi

Hasil penelitian ini dapat menjadi rangsangan kepada peneliti lain dalam pembahasan dan pengembangan teori Layanan Syariah (*Office Channeling*). Selain itu juga diharapkan bermanfaat dalam memberikan studi

pendahuluan dan kerangka konsep penelitian awal bagi siapa saja yang ingin memperdalam penelitian mengenai Layanan Syariah (*Office Channeling*) maupun mengenai penghimpunan dana pihak ketiga di perbankan syariah di Indonesia.

H. Sistematika Pembahasan

Sistematika penulisan skripsi ini mengacu pada buku Pedoman Penulisan Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Padangsidempuan tahun 2012. Skripsi ini terdiri dari 5 bab. Adapun pembagian bab adalah sebagai berikut:

1. BAB I Pendahuluan yang memuat latar belakang masalah penelitian, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, defenisi operasional variabel, sistematika pembahasan.
2. BAB II Landasan teori yang membahas tentang Layanan Syariah (*Office Channeling*) yang terdiri dari pengertian, landasan hukum, tujuan, mekanisme pelaksanaan; dana pihak ketiga berupa pengertian dan landasan hukum dari giro, tabungan, dan deposito; penelitian terdahulu, kerangka berpikir, dan hipotesis.
3. BAB III Metode penelitian memuat tentang lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian, jenis data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data.
4. BAB IV Hasil analisis dan pembahasan yang memuat tentang gambaran umum perusahaan yang memuat latar belakang sejarah berdirinya, visi dan

misi, ruang lingkup, hasil analisis data berupa angka-angka dalam penyelesaian masalah yang diteliti.

5. BAB V Penutup merupakan bagian terakhir penulisan yang menunjukkan pokok-pokok penting dari keseluruhan pembahasan. Bagian ini merupakan jawaban ringkas dari perusahaan yang dibahas yang terdiri dari kesimpulan dan saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori

1. Layanan Syariah (*Office Channeling*)

a. Pengertian

Layanan Syariah merupakan terjemahan dari istilah *Office Channeling*. *Office Channeling* berasal dari dua kata dalam bahasa Inggris yaitu *Office* dan *Channeling*. *Office* berarti kantor¹, sedangkan *Channeling* berarti menyalurkan atau meneruskan.² Oleh karena itu *Office Channeling* dapat diartikan sebagai kantor (bank konvensional) yang berfungsi menyalurkan atau meneruskan Layanan Syariah kepada masyarakat.

Layanan Syariah (*Office Channeling*) merupakan istilah yang dipergunakan Bank Indonesia untuk menggambarkan penggunaan kantor bank umum konvensional dalam melayani transaksi-transaksi dengan skim syariah, dengan syarat bank bersangkutan telah memiliki Unit Usaha Syariah. Dengan kata lain, bank yang memiliki Unit Usaha Syariah dapat memanfaatkan kantor bank konvensional induknya untuk melakukan transaksi dengan skim syariah.³

¹ Jhon M. Echols dan Hassan Shadily, *Kamus Inggris-Indonesia*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2006), h. 403.

² *Ibid*, h. 107.

³ Sunarsip, "Office Channeling Bagi Bank Syariah" (<http://www.republika.co.id>, diakses 10 Maret 2014 pukul 20.00 WIB).

Dalam Peraturan Bank Indonesia No.8/3/PBI/2006 mendefinisikan Layanan Syariah (*Office Channeling*) sebagai “kegiatan penghimpunan dana yang dilakukan di kantor cabang dan atau di kantor di bawah kantor cabang untuk dan atas nama kantor cabang syariah pada bank yang sama”.⁴

Sedangkan dalam PBI No.9/7/PBI/2007, Layanan Syariah didefinisikan sebagai “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”.⁵

Layanan Syariah adalah mekanisme kerjasama kegiatan penghimpunan antara kantor cabang syariah dengan kantor bank konvensional yang sama dalam kegiatan pengumpulan dana dalam bentuk giro, tabungan, dan deposito.⁶

Berdasarkan definisi-definisi di atas, jadi dapat disimpulkan bahwa *Office Channelling* atau Layanan Syariah adalah suatu kebijakan yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia, dimana Bank Konvensional yang telah memiliki Unit Usaha Syariah (UUS) dapat menerapkan transaksi syariah

⁴ Peraturan Bank Indonesia No.8/3/PBI/2006 tentang perubahan kegiatan bank umum konvensional menjadi bank umum konvensional menjadi bank umum yang melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah dan pembukaan kantor bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah oleh bank umum konvensional, pasal 1 angka 20.

⁵ Peraturan Bank Indonesia No.9/7/PBI/2007 tentang perubahan PBI No.8/3/PBI/2006 pasal 1 angka 20.

⁶ Bank Indonesia, *Laporan Perkembangan Bank Syariah Tahun 2005*, (Jakarta: bank Indonesia, 2005), h. 9.

dalam upayanya menghimpun dana masyarakat untuk tujuan peningkatan dana pihak ketiga, yaitu dengan memperluas akses Layanan Syariah.

b. Landasan Hukum

Dasar hukum penerapan layanan syariah di Indonesia diatur oleh Bank Indonesia selaku bank sentral melalui Peraturan Bank Indonesia (PBI) No.8/3/PBI/2006 merupakan payung hukum pertama bagi bank syariah untuk melaksanakan Layanan Syariah (*Office Channeling*). Melalui peraturan ini, bank-bank syariah yang masih berstatus Unit Usaha Syariah, dapat membuka layanan yang menyediakan produk simpanan syariah di kantor cabang atau kantor di bawah kantor cabang bank konvensional. Hanya saja produk penghimpunan dana berupa giro, tabungan, dan deposito.⁷

Setahun kemudian, PBI No. 8/3/PBI/2006 direvisi oleh PBI No. 9/7/PBI/2007. Pada PBI yang baru ini, pada pasal 1 ayat 20, ruang lingkup kerja Layanan Syariah (*Office Channeling*) diperlukan. Jika sebelumnya hanya dapat melayani penghimpunan dana berupa giro, tabungan, dan deposito, dengan adanya revisi tersebut Layanan Syariah dapat pula melakukan pembiayaan. Kebijakan ini dikeluarkan dalam rangka akselerasi perbankan syariah yang dirancang Bank Indonesia, dimana pada tahun 2008 pangsa pasar ditargetkan berada pada kisaran 5% dari total perbankan

⁷ Agustianto, "Optimalisasi *Office Channeling* Bank Syariah", (agustianto.wordpress.com, diakses 5 April 2014 pukul 14:00 WIB).

nasional. Namun pada tahun 2013, pangsa pasar hanya mencapai 4,8%. Meskipun tidak mencapai target, bank sentral justru memasang target lebih tinggi daripada tahun 2013 yaitu antara 5,25-6,25% pada tahun 2014.⁸

Hanya saja transaksi pembiayaan melalui kantor Layanan Syariah (*Office Channeling*) belum dijalankan oleh bank syariah karena kendala teknis. Transaksi pembiayaan membutuhkan tenaga analis untuk menganalisis proposal pembiayaan. Bank syariah akan mengalami inefisien jika menempatkan seorang analis pembiayaan pada tiap kantor Layanan Syariah (*Office Channeling*).⁹

c. Tujuan Layanan Syariah

Ada beberapa tujuan dari Layanan Syariah, antara lain:¹⁰

1) Meningkatkan Akses Masyarakat Kepada Produk Perbankan Syariah

Selama ini yang menjadi salah satu sebab kurang optimalnya pertumbuhan bank syariah adalah sulitnya akses masyarakat terhadap bank syariah, sebab kantornya masih terbatas dan belum menjangkau kota-kota kecil dan pedesaan. Dengan adanya layanan syariah, masyarakat lebih mudah mengakses bank syariah, sehingga menarik

⁸ Liputan 6, "Target Pangsa Pasar Bank Syariah Meleset", (*bisnis.liputan6.com*, diakses 15 Juni 2014 pukul 20.00 WIB)

⁹ Juli Damayanti, Staff PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan, *Wawancara pribadi*, Padangsidimpuan 24 Mei 2014 pukul 14.00 WIB.

¹⁰ Munawir Sazali, "*Hubungan Latar Belakang Status Social Ekonomi Nasabah dengan Apresiasi Terhadap Office Channeling*, (Studi Kasus Bank Permata Cabang Arteri Pondok Indah), Skripsi S1 Fakultas Syariah dan Hukum, (Ciputat: Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah, 2007), h. 31, td.

nasabah baru untuk menempatkan dananya di bank syariah.¹¹ Unit-unit syariah yang bank induknya memiliki jaringan yang luas, misalnya PT. Bank SUMUT sebagai bank daerah sangat terbantu dengan adanya kebijakan ini. Produk syariah mereka dapat diakses masyarakat yang berada dalam area kerja bank induknya.

2) Memperbesar Pangsa Pasar Perbankan Syariah

Mudahnya akses masyarakat kepada bank syariah diharapkan berkorelasi positif dengan peningkatan dana pihak ketiga PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan. Dana Pihak Ketiga (DPK) diharapkan tumbuh secara signifikan setelah kebijakan ini diberlakukan. Pertumbuhan DPK yang positif menjadikan pangsa pasar perbankan syariah ikut terkatrol naik.

3) Menekan Biaya Ekspansi Jaringan Kantor Bank Syariah

Dengan adanya Layanan Syariah (*Office Channeling*) ini, maka bank syariah dapat mengurangi biaya ekspansi jaringan kantornya, sebab tidak perlu membuat seluruh kantor baru untuk melebarkan sayapnya ke suatu daerah tertentu. Bank syariah cukup memberikan pelatihan kepada beberapa pegawai di kantor cabang konvensional

¹¹ Agustianto, “*Office Channeling* Bank Syariah”, (<http://www.tazkiaonline.com>, diakses 10 maret 2014 pukul 10.00 WIB).

untuk melayani transaksi syariah di kantor Layanan Syariah (*Office Channeling*).¹²

Menurut mantan Deputy Gubernur BI, Maulana Ibrahim, *Office Channeling* memiliki beberapa tujuan diantaranya, sebagai berikut:¹³

- 1) *Office Channeling* dimaksudkan sebagai salah satu cara memperbesar pangsa pasar bank syariah.
- 2) Pola *Office Channeling* juga mempermudah nasabah dalam mengakses layanan perbankan syariah. Karena mereka bisa datang ke kantor bank konvensional.
- 3) *Office Channeling* dimaksudkan untuk mengatasi kelangkaan *outlet* layanan bank syariah di Indonesia.

Berdasarkan buku pedoman pelaksanaan pembukaan kantor bank syariah disebutkan bahwa bagi bank konvensional yang ingin membuka kantor cabang syariah harus menyediakan modal minimum sebesar Rp.2.000.000.000 (dua miliar rupiah) untuk setiap kantor cabang yang didirikan. Dengan adanya Layanan Syariah (*Office Channeling*) dapat kita bayangkan berapa dana yang dapat dihemat dibandingkan membuat kantor cabang baru.¹⁴

¹² Juli Damayanti, Staff PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan, *Wawancara pribadi*, Padangsidempuan 25 Mei 2014 pukul 09.00 WIB.

¹³ Sunarsip, "Office Channeling Bagi Bank Syariah" (<http://www.republika.co.id>, diakses 10 Maret 2014 pukul 20.00 WIB).

¹⁴ Bank Indonesia, *Petunjuk Pelaksanaan Pembukaan Kantor Bank Syariah*, (Jakarta: Bank Indonesia, 1999), h. 15.

d. Mekanisme Pelaksanaan Layanan Syariah (*Office Channeling*)

Bank Indonesia telah menerbitkan peraturan yang membolehkan kantor cabang bank konvensional dapat melakukan layanan syariah (*Office Channeling*). Ketentuan tersebut sebagaimana tercantum dalam Peraturan Bank Indonesia Nomor 9/7/PBI/2007 tentang Perubahan atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 8/3/PBI/2006 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.¹⁵

Adapun ketentuan yang menjelaskan tentang mekanisme pelaksanaan pembukaan kantor *Office Channeling* (Layanan Syariah) berdasarkan PBI No. 9 Pasal 38, yaitu¹⁶:

- 1) Layanan Syariah adalah kegiatan penghimpunan dana, penyaluran dana dan pemberian jasa perbankan lainnya yang dilakukan di Kantor Cabang dan atau di Kantor Cabang Pembantu untuk dan atas nama Kantor Cabang Syariah pada Bank yang sama.
- 2) Rencana Layanan Syariah wajib dicantumkan dalam rencana bisnis bank yang telah mendapatkan penegasan dari Bank Indonesia.
- 3) Layanan Syariah dapat dibuka:
 - a) Dalam satu wilayah yang sama dengan Kantor Cabang Syariah Induknya dalam satu wilayah kerja Kantor Bank Indonesia atau dalam satu wilayah provinsi Kantor Cabang Syariah Induknya.

¹⁵Ade Chandra Kusuma, "Perluasan Jaringan Kantor Bank Syariah Melalui *Office Channeling*", dalam *Jurnal Hukum Islam*, Volume 8, No. 6, Desember 2007, h. 591.

¹⁶*Ibid*, h. 591-592.

- b) Dengan menggunakan pola kerjasama antara Kantor Cabang Syariah Induk dengan Kantor Cabang/Cabang Pembantu Konvensional.
 - c) Dengan menggunakan sumber daya manusia bank yang telah memiliki pengetahuan mengenai produk dan operasional Bank Syariah.
 - d) Dengan didukung oleh kesiapan teknologi sistem informasi yang memadai.
 - e) Dengan didukung oleh sistem pengendalian yang memadai dari Kantor Cabang Syariah induknya.
 - f) Dicatat dan dibukukan secara terpisah dari Kantor Cabang dan atau Kantor Cabang Pembantu dimana Layanan Syariah berlokasi.
 - g) Menggunakan standar akuntansi keuangan yang berlaku bagi perbankan syariah.
 - h) Laporan keuangan Layanan Syariah wajib digabungkan dengan laporan keuangan Kantor Cabang Syariah Induknya pada hari yang sama.
- 4) Kantor cabang atau kantor cabang pembantu konvensional yang menjadi lokasi Layanan Syariah wajib mencantumkan logo industri perbankan syariah dan atau kata-kata Layanan Syariah di tempat yang mudah dilihat dan dibaca dengan jelas oleh masyarakat.
- 5) Pembukaan alamat Layanan Syariah yang dilakukan di jalan yang sama atau di lokasi yang berdekatan, atau di dalam kotamadya yang sama dengan lokasi Layanan Syariah sebelumnya berada, wajib memenuhi persyaratan:
- a) Diumumkan di lokasi dimana Layanan Syariah sebelumnya berada selambat-lambatnya 10 (sepuluh) hari sebelum pelaksanaan pemindahan alamat.
 - b) Dilaporkan kepada Bank Indonesia paling lambat 10 (Sepuluh) hari setelah tanggal pelaksanaan pemindahan alamat.
 - c) Pemindahan alamat Layanan Syariah yang dilakukan keluar Kotamadya atau ibukota Kabupaten dimana lokasi Layanan Syariah sebelumnya berada, wajib memenuhi:
 - (1) Melaporkan rencana pemindahan alamat paling lambat 30 (tiga puluh) hari sebelum pelaksanaan pemindahan alamat.
 - (2) Melampirkan persyaratan:
 - (a) Alasan pemindahan alamat.
 - (b) Rencana penyelesaian atau pengalihan tagihan dan kewajiban Layanan Syariah.

- (c) Melaksanakan pemindahan alamat paling lambat 30 (tiga puluh) hari setelah tanggal surat penegasan dari Bank Indonesia. Melaporkan pelaksanaan pemindahan alamat paling lambat 10 (sepuluh) hari sebelum tanggal pelaksanaan pemindahan alamat.

2. Dana Pihak Ketiga

1. Pengertian

Dana adalah uang tunai yang dimiliki atau dikuasai oleh bank dalam bentuk tunai atau aktiva lain yang dapat segera diubah menjadi uang tunai. Uang bank berasal dari titipan atau penyertaan pihak lain yang sewaktu-waktu dapat ditarik kembali oleh pemiliknya baik sekaligus maupun berangsur-angsur.¹⁷

Menurut Syukri Ishak, dana masyarakat ialah dana-dana yang berasal dari masyarakat, baik secara perorangan maupun badan usaha yang didapatkan oleh bank dengan menggunakan berbagai instrument produk simpanan yang dimiliki bank. Dana masyarakat merupakan dana terbesar yang dimiliki bank. Ini sesuai dengan fungsi bank sebagai penghimpun dana dari pihak-pihak yang kelebihan dana dalam masyarakat. Dana masyarakat tersebut dihimpun oleh bank dalam bentuk produk-produk simpanan sebagai berikut: Giro/Wadi'ah dalam istilah bank syariah (*demand deposits*), Deposit (*time deposits*), dan Tabungan (*saving*).¹⁸

¹⁷ Zainal Arifin, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta: Alfabeta, 2006), h. 47.

¹⁸ Iska, Syukri, *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia*, (Yogyakarta: Fajar Media Press, 2012), h. 32.

Sumber dana ini berasal dari masyarakat luas berupa simpanan masyarakat. Sumber dana ini merupakan sumber terpenting bagi kegiatan operasi bank dan merupakan ukuran keberhasilan bank. Keuntungan pencarian dana dari sumber ini relatif lebih mudah jika dibandingkan dengan sumber lainnya. Mudah dikarenakan masyarakat mudah tertarik jika bank memberikan tingkat bunga (bagi bank konvensional) atau margin bagi hasil (bagi bank syariah) yang relatif lebih tinggi, dan penyediaan layanan jasa keuangan serta fasilitas menarik lainnya seperti hadiah. Selain itu, dana dari sumber ini tidak terbatas. Hanya saja, kerugian dari sumber dana ini adalah biayanya yang relatif mahal dibanding dengan sumber lainnya. Biaya yang dimaksud adalah besarnya bagi hasil yang harus diberikan bank kepada pemilik simpanan (nasabah).¹⁹

Dana dari masyarakat dapat diperoleh melalui tiga jenis simpanan, yaitu giro, tabungan dan deposito.²⁰ Masing-masing memiliki kelebihan tersendiri sehingga diperlukan analisa yang cermat dalam penghimpunan dan penyaluran dananya. Dalam hal tingkat bagi hasil, deposito menawarkan bagi hasil yang paling tinggi, diikuti oleh tabungan dan terakhir adalah giro yang bagi hasilnya rendah, sehingga giro dikenal dengan dana murah bagi bank.²¹

¹⁹ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), h. 257.

²⁰ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), h. 31.

²¹ *Op-Cit*, h. 49.

Perbedaan tingkat pengembalian (bagi hasil) ketiga jenis simpanan tersebut sebenarnya berkaitan dengan *likuiditas* masing-masing simpanan. Giro sangat *likuid* sebab dapat ditarik sewaktu-waktu berapapun jumlahnya. Tabungan bersifat *likuid*, tetapi kurang *likuid* dibandingkan dengan giro, sebab pada tabungan biasanya terdapat limit penarikan dana. Deposito bersifat kurang *likuid* sebab tidak dapat dilakukan sewaktu-waktu, melainkan pada periode tertentu.

Deposito tidak dapat ditarik sewaktu-waktu sehingga konsekuensinya tidak harus memberikan bagi hasil yang lebih tinggi kepada nasabah deposito dibanding nasabah tabungan dan giro. Merupakan kompensasi dari jangka waktu penarikan deposito yang lebih lama dibanding simpanan lainnya. Adapun giro mendapatkan bagi hasil yang rendah sebab penarikan dananya tidak berjangka waktu.

2. Instrumen Penghimpunan Dana Pihak Ketiga

Sumber sumber dana bank adalah usaha bank dalam menghimpun dana untuk membiayai operasinya. Hal ini sesuai dengan fungsi suatu bank yaitu sebagai lembaga keuangan yang mana kegiatan sehari-harinya adalah jual beli uang.²²

Salah satu kegiatan usaha yang utama dari bank adalah penghimpunan dana. Penghimpunan dana dari masyarakat dilakukan

²² Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013), h. 58.

dengan cara-cara tertentu sehingga efisien dan dapat disesuaikan dengan rencana penggunaan dana tersebut.²³

Pertumbuhan setiap bank sangat dipengaruhi oleh perkembangan kemampuannya menghimpun dana masyarakat, bank berskala kecil atau besar, dengan masa pengendapan memadai. Sebagai lembaga keuangan, maka dana merupakan masalah bank yang paling utama. Tanpa dana yang cukup, bank tidak dapat berbuat apa-apa, atau dengan kata lain, bank menjadi tidak berfungsi sama sekali.²⁴

Secara umum instrument pengumpulan dana pihak ketiga bank syariah dan bank konvensional tidaklah berbeda, yaitu giro, tabungan, dan deposito. Hanya saja perbedaan antara bank syariah dan bank konvensional terletak pada akad dan sistem distribusi pendapatan. Pada bank syariah, bunga sama sekali tidak dapat diaplikasikan. Sebagai gantinya, diterapkanlah sistem bagi hasil yang sesuai dengan prinsip syariah Islam yang menunjang tinggi nilai keadilan. Berikut akan dibahas lebih jauh mengenai instrument pengumpulan dana pihak ketiga yang biasa dipergunakan bank syariah.

1) Giro

a) Pengertian

²³ Khaerul Umam, *Manajemen Perbankan Syariah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2013), h. 154.

²⁴ Zainul Arifin, *Dasa-Dasar Manajemen Bank Syariah Edisi Revisi*, (Jakarta: Alfabeta, 2006), h.47.

Dalam UU No. 10 Tahun 1998, disebutkan bahwa giro adalah “Simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan”.²⁵

Giro adalah simpanan pihak ketiga kepada bank yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, surat perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan. Adapun yang dimaksud dengan giro syariah adalah giro yang dijalankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah.²⁶

b) Landasan Hukum

Landasan hukum yang mengatur pemberlakuan simpanan giro di bank syariah adalah fatwa Dewan Syariah Nasional. Berdasarkan fatwa DSN No.1/DSN-MUI/VI/2000, simpanan berupa giro yang diperbolehkan adalah yang dibenarkan secara syariah, yaitu giro yang tidak diperbolehkan adalah yang menggunakan perhitungan bunga.²⁷

2) Tabungan

a) Pengertian

Dalam UU No. 10 Tahun 1998 disebutkan bahwa tabungan adalah “Simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut

²⁵ UU No. 10 Tahun 1998, pasal 1 ayat 6

²⁶ Adiwarmanto Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), h. 291.

²⁷ Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Dewan Syariah Nasional*, h. 12.

syarat tertentu yang disepakati tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, atau alat yang dipersamakan dengan itu”.²⁸

Tabungan adalah salah satu simpanan yang dananya disimpan dalam bentuk rekening dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat dan kapan saja baik tunai maupun nontunai melalui mesin ATM atau Teller. Nasabah jika hendak mengambil simpanannya dapat langsung ke bank dengan membawa buku tabungan, slip penarikan atau melalui fasilitas ATM.²⁹

b) Landasan Hukum

Landasan hukum yang mengatur pemberlakuan simpanan tabungan di bank syariah adalah fatwa Dewan Syariah Nasional. Berdasarkan fatwa DSN No.2/DSN-MUI/IV/2000, tabungan yang dibenarkan adalah tabungan yang menggunakan prinsip *Mudharabah* dan *Wadiah*.³⁰

3) Deposito

a) Pengertian

Dalam UU No. 10 Tahun 1998 pasal 1 ayat 7 disebutkan bahwa deposito adalah “Simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu menurut perjanjian antara

²⁸ UU No. 10 Tahun 1998, pasal 1 ayat 9

²⁹ Maryanto Supriono, “*Buku Pintar Perbankan*”, (Yogyakarta: ANDI, 2011), h. 24.

³⁰ Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Dewan Syariah Nasional*, h. 13.

penyimpanan dengan bank yang bersangkutan”.³¹ Berbeda dengan perbankan konvensional yang memberikan imbalan berupa bunga bagi nasabah deposan, namun dalam perbankan syariah imbalan yang diberikan kepada nasabah deposan adalah bagi hasil (*profit sharing*) sebesar nisbah yang disepakati di awal akad.³²

b) Landasan Hukum

Landasan hukum yang mengatur pemberlakuan simpanan deposito di bank syariah adalah fatwa Dewan Syariah Nasional. Berdasarkan fatwa DSN No.3/DSN-MUI/IV/2000. Deposito yang diperbolehkan adalah deposito yang menggunakan prinsip *mudharabah*.³³ Adapun deposito yang dilarang adalah deposito dengan perhitungan bunga.

B. Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu yang berhubungan dengan penelitian penulis antara lain:

Zainatussirti (2007) menulis “Respon nasabah Pengguna Layanan Syariah BNI Syariah (Studi Kasus BNI Syariah KCU Melawai Raya). Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa semua aspek yang mempengaruhi respon nasabah akan kualitas Layanan Syariah BNI Syariah di KCU Melawai Raya

³¹ UU No. 10 Tahun 1998, pasal 1 ayat 7

³² Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), h. 118.

³³ Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional*, h. 19

telah terpenuhi. Sedangkan aspek yang masih dirasa kurang adalah tingkat kepercayaan nasabah pada sumber daya manusia BNI konvensional yang menangani Layanan Syariah.

Zidni Robby Rodliyya (2008) menulis “Pengaruh Jumlah Kantor Layanan Syariah Terhadap Penghimpunan Dana Pihak Ketiga Pada BNI Syariah”. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa antara jumlah kantor Layanan Syariah memiliki hubungan yang kuat dengan jumlah dana pihak ketiga yang dikumpulkan BNI Syariah dengan nilai koefisien korelasi 0,743. Uji koefisien determinasi menunjukkan angka 0,552 yang berarti 55,2% dana pihak ketiga kantor layanan syariah dipengaruhi oleh jumlah kantor Layanan Syariah.

Suryatiningrum (2007) membahas “Pengaruh Pelaksanaan Layanan Syariah (*Office Channeling*) terhadap Dana Pihak Ketiga di Bank Permata Syariah”. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa pelaksanaan Layanan Syariah (*Office Channeling*) yang diterapkan oleh Bank Permata berpengaruh signifikan terhadap kenaikan DPK-nya secara keseluruhan.

Dua penelitian awal memiliki kesamaan metode dengan penelitian yang akan penulis lakukan, yaitu menggunakan alat analisa regresi untuk mengetahui pengaruh suatu variabel terhadap variabel lainnya. Penelitian Zaitunassirti dan Zidni Robby Rodliyya membantu penulis dalam membangun kerangka konsep.

Jika melihat judulnya, sekilas penelitian yang akan penulis lakukan serupa dengan penelitian Zidni Robby Rodliyya dan Suryanitaningrum, walaupun berbeda tempat penelitiannya. Akan tetapi setelah penulis pelajari, ada perbedaan

yang signifikan antara keduanya. Suryanitaningrum menyajikan data pertumbuhan DPK secara keseluruhan, bukan khusus berasal dari kantor Layanan Syariah, sehingga tidak diketahui dengan pasti seberapa besar pengaruhnya dalam peningkatan DPK yang diperoleh dari kantor *Office Channeling* per periode. Zidni Robby Rodliyya hanya menyajikan data pertumbuhan DPK selama dua periode saja yaitu tahun 2006-2007 yang merupakan awal dari terbitnya kebijakan *Office Channeling*, sehingga datanya masih kurang akurat dalam mengukur besar pengaruhnya.

Sedangkan penelitian yang akan penulis lakukan menyajikan data pertumbuhan DPK yang hanya berasal dari kantor-kantor Layanan Syariah (*Office Channeling*) yang diperoleh dari awal penerapannya sampai sekarang, yaitu selama enam periode dari tahun 2008-2013, sehingga pengaruh Layanan Syariah (*Office Channeling*) terhadap peningkatan DPK dapat diketahui lebih terukur. Inilah kelebihan penelitian ini dibanding penelitian sebelumnya.

C. Kerangka Berfikir

Kerangka berfikir yang baik adalah yang menjelaskan secara teroris hubungan antara variabel yang akan diteliti yaitu hubungan antara variabel independen dan dependen. Hubungan antar variabel tersebut, kemudian

dirumuskan ke dalam bentuk paradigma penelitian yang penyusunannya didasarkan pada kerangka berfikir.³⁴

Dalam nota kesepahaman Divisi Usaha Syariah PT. Bank SUMUT dengan Divisi Perencanaan Pengembangan dan Pembinaan Cabang PT. Bank SUMUT tentang pembentukan Unit Layanan Syariah (*Office Channeling*) pada kantor cabang dan kantor cabang pembantu PT. Bank SUMUT pada pasal 1 bertujuan untuk meningkatkan penghimpunan dana pihak ketiga bagi Unit Usaha Syariah PT. Bank SUMUT melalui Unit Layanan Syariah (*Office Channeling*) pada kantor cabang dan kantor cabang konvensional.³⁵

Peningkatan dana pihak ketiga melalui kebijakan *Office Channeling* dilakukan dengan penambahan jumlah Kantor Layanan Syariah merupakan suatu usaha yang dibuat oleh perbankan dalam menghimpun dananya dalam bentuk Giro, Tabungan dan Deposito.³⁶

Tabel 2.1
Kerangka Berpikir



³⁴ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2009), h. 60.

³⁵ Divisi Usaha Syariah, “Pembentukan Unit Layanan Syariah (*Office Channeling*) pada Kantor Cabang dan Kantor Cabang Pembantu PT. Bank SUMUT”, *Nota Kesepahaman*, No. 105, Juli 2007.

³⁶ Juli Damayanti, Staff Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan, *Wawancara pribadi*, Padangsidempuan 25 Mei 2014, pukul 09.00 WIB.

D. Hipotesis

Hipotesis adalah suatu kesimpulan yang masih belum sempurna, sehingga masih perlu disempurnakan dengan cara membuktikan kebenaran dari suatu hipotesis melalui penelitian. Hipotesis ini merupakan jawaban sementara terhadap penelitian yang akan dilakukan.³⁷

Hipotesis yang akan dijawab oleh penelitian ini adalah:

Ho = tidak terdapat pengaruh yang signifikan jumlah kantor Layanan Syariah terhadap peningkatan dana pihak ketiga pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.

Ha = terdapat pengaruh yang signifikan jumlah kantor Layanan Syariah terhadap peningkatan dana pihak ketiga pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.

³⁷ Bungin, Burhan, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Komunikasi Ekonomi dan Kebijakan Publik Serta Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya*, (Jakarta: Kencana, 2013), h. 85.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

- a. Waktu pelaksanaan penelitian dimulai dari tanggal 12 Mei 2014 sampai dengan 26 Mei 2014.
- b. Tempat pelaksanaan penelitian di PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan Jl. Merdeka No. 12 Padangsidempuan 22725. tlp. (0634) 21078.

B. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini diaplikasikan model penelitian empiris. Artinya cara-cara yang dilakukan itu dapat diamati oleh indera manusia, sehingga orang lain dapat mengamati dan mengetahui cara-cara yang digunakan dalam penelitian tersebut.¹ Dilihat dari sudut pandang sifat yang dihipunkannya, penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan analisa statistik.²

C. Jenis Data

Berdasarkan sifatnya, data yang dipergunakan adalah kuantitatif rasio. Data kuantitatif adalah data yang dinyatakan dalam bentuk angka, yaitu jumlah kantor layanan syariah terhadap peningkatan dana pihak ketiga.³

¹ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, h. 2.

² *Ibid*, h. 31.

³ Hartono, *Statistik Untuk Penelitian*, (Yogyakarta: LSF2P, 2008), h. 3.

Berdasarkan sumber datanya, data yang dipergunakan adalah data internal, yaitu data yang menggambarkan keadaan dalam suatu organisasi, misalnya suatu perusahaan, departemen, negara.⁴ Data penelitian ini berasal dari internal PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.

Berdasarkan waktu pengumpulannya, data yang digunakan adalah data deret waktu (*time series*), yaitu data yang dikumpulkan dari waktu ke waktu untuk menggambarkan perkembangan dan pertumbuhan.⁵ Data ini berupa data jaringan kantor layanan syariah PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan tahun 2008 sampai 2013, data jumlah dana pihak ketiga yang berasal dari Layanan Syariah tahun 2008 sampai 2013, dan sebagainya.

Penulis menggunakan dua jenis data yaitu:

1. Data primer, yaitu data yang diperoleh melalui wawancara dengan pegawai PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.
2. Data sekunder, yaitu data yang dikeluarkan oleh PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan, Bank Indonesia, serta literatur-literatur kepustakaan seperti buku, dokumen-dokumen, surat kabar, internet, dan kepustakaan lain yang berkaitan dan yang ada relevansinya dengan skripsi ini.

D. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan dua cara, yaitu:

⁴ Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005), h. 121.

⁵Nachrowi Djalal Nachrowi dan Hardius Usman, *Pendekatan Populer dan Praktis Ekonometrika Untuk Analisis Ekonomi dan Keuangan*, (Jakarta: LPFKUI, 2006), h. 184.

1. Studi Dokumentasi

Mengumpulkan data tertulis atau dokumen PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan mengenai Layanan Syariah (*Office Channeling*), baik langsung dari pihak PT. Bank SUMUT Cabang Padangsidempuan ataupun melalui situs [www. bi. go. id](http://www.bi.go.id).

2. Wawancara

Pengumpulan data dengan bertanya langsung kepada narasumber mengenai hal-hal yang dianggap perlu untuk menunjang data penelitian ini.

⁶Wawancara dilakukan terhadap pegawai PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.

E. Teknik Analisis Data

1. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengkaji apakah dalam model regresi, variabel bebas dan variabel terikat, mempunyai distribusi normal atau tidak. Regresi yang baik adalah regresi yang datanya berdistribusi normal atau mendekati normal.⁷

Untuk mengkaji normalitas suatu variabel dilakukan dengan berbagai cara. Pada penelitian ini, digunakan analisis grafik. Analisis grafik adalah melihat *normal probability plot* yang membandingkan distribusi

⁶ Sugiono, h. 138.

⁷ Sugiono, h. 188.

kumulatif data sesungguhnya dengan data normal. Analisis grafik dibuat dengan bantuan program SPSS 17.0.

Pengambilan keputusan didasarkan pada⁸:

$P > 0,05$ = data berdistribusi normal

$P < 0,05$ = data tidak berdistribusi normal

P = angka probabilitas (Asymp.sig)

b. Uji Linearitas

Analisis regresi dapat menghasilkan sebuah analisa yang baik dan berkualitas antara variabel bebas dan terikat terjadi hubungan yang linear. Tujuan dari uji linearitas adalah untuk mengetahui apakah dua variabel mempunyai hubungan yang linear atau tidak secara signifikan. Pada penelitian ini, uji linearitas dilakukan dengan memperhatikan grafik. Apabila pada grafik, pola garis *observed* terlihat mengikuti arah garis linier, maka dapat dikatakan terjadi hubungan linier antara variabel bebas dan terikat.⁹

2. Korelasi

Digunakan untuk mengetahui hubungan dan membuktikan hipotesis hubungan dua variabel bila data kedua variabel berbentuk interval atau rasio,

⁸ Duwi Priyatno, *Cara Kilat Belajar Analisis Data dengan SPSS 20*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2012), h. 117.

⁹ Dwi Ane Risqi Puteri, "Uji Linearitas", (<http://statistikpendidikan.com>, diakses pada 11 April 2014 pukul 21.00 WIB), h. 1-2.

dan sumber data dari dua variabel adalah sama.¹⁰ Untuk menghitung korelasi, rumus yang digunakan adalah *r-product moment*, yaitu:

$$r_{xy} = \frac{n \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{\{n \sum x^2 - (\sum x)^2\} \{n \sum y^2 - (\sum y)^2\}}}$$

r_{xy} : korelasi antara variabel x dan y

x : $(X_i - \bar{X})$ adalah rata-rata nilai x

y : $(Y_i - \bar{Y})$, \bar{Y} adalah rata-rata nilai y

Untuk mengetahui tingkat kekuatan hubungan antara variabel bebas dan variabel terikat, digunakan tabel interpretasi *r-product moment*.

Table 3.1 Interpretasi *r-product moment*¹¹

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00 - 0,199	Sangat Rendah
0,20 - 0,399	Rendah
0,40 - 0,599	Sedang
0,60 - 0,799	Kuat
0,80 - 1,00	Sangat Kuat

3. Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen, atau dengan kata lain, koefisien determinasi untuk menentukan sejauh mana pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Rumusnya :¹²

¹⁰ *Ibid*, h. 124.

¹¹ *Ibid*, h. 126.

¹² Ayu Zuriyah, "Model SPSS 17.0", diakses 30 Mei 2014 pukul 20.00 WIB.

Koefisien determinasi = r^2

Ket : $r - r_{xy}$ (*r-product moment*)

Nilai koefisien determinasi adalah 0 sampai 1 ($0 < R < 1$). Nilai yang mendekati 0 berarti kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen semakin terbatas. Sedangkan nilai yang mendekati 1 menunjukkan variabel independen memberikan variabel dependen.¹³

4. Regresi Linier Sederhana

Regresi sederhana digunakan untuk mengetahui sejauh mana suatu variabel berpengaruh terhadap variabel yang lainnya. Selain itu, analisa regresi digunakan bila kita ingin mengetahui bagaimana variabel dependen (*criteria*) dapat diprediksi melalui variabel independen (*predictor*) secara individual. Dampak dari penggunaan regresi dapat digunakan untuk memutuskan apakah naik dan turunnya variabel dependen dapat dilakukan dengan meningkatkan variabel independen dan sebaliknya. Adapun persamaan regresi sederhana adalah :¹⁴

$$Y = a + bX$$

Keterangan :

Y : Dana Pihak Ketiga Kantor Layanan Syariah (dependen)

X : Jumlah Kantor Layanan Syariah (independen)

¹³ *Ibid.*

¹⁴ Sugiono, *Statistika Untuk Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2003), h. 243

a : konstanta (harga Y jika $x = 0$)

b : koefisien regresi

5. Uji Hipotesis

Uji hipotesis digunakan untuk memeriksa kembali apakah hasil uji regresi yang diperoleh signifikan. Signifikan maksudnya adalah apabila suatu nilai koefisien regresi tidak sama dengan nol. Dan sebaliknya, apabila koefisien regresi sama dengan nol maka uji regresi tersebut tidak signifikan karena tidak mempunyai bukti yang cukup bahwa variabel bebas mempunyai pengaruh terhadap variabel terikat.¹⁵

Uji hipotesis yang digunakan untuk regresi sederhana ini yaitu Uji *t*. Uji *t* ini digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen berpengaruh secara signifikan atau tidak terhadap variabel dependen.¹⁶ Adapun hipotesis dalam uji ini adalah sebagai berikut :¹⁷

$H_0 : a = 0$ (konstanta *a* tidak signifikan)

$H_1 : a \neq 0$ (konstanta *a* signifikan)

Arti pengujian dari hipotesis tersebut adalah berdasarkan data yang tersedia, akan dilakukan pengujian terhadap *a*, apakah sama dengan nol, yang artinya variabel bebas tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap variabel

¹⁵ *Ibid*, h. 16.

¹⁶ Dwi Priyatno, *Op.Cit*, h. 125.

¹⁷ Nachrowi Djalal Nachrowi, *Op.Cit*, h. 18.

terikat, atau sama dengan nol, yang berarti variabel bebas mempunyai pengaruh signifikan terhadap variabel terikat.¹⁸

Uji signifikansi ini dilakukan untuk menentukan arah hipotesa diterima atau ditolak. Nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ berarti ada pengaruh yang signifikan antara variabel bebas terhadap variabel terikat. Uji signifikansi ini dilakukan terhadap hipotesa nilai H_0 , yang berbunyi “tidak ada pengaruh variabel x dengan variabel y”. H_0 ditolak apabila nilai t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} ($t_{hitung} > t_{tabel}$) dan dapat diterima apabila nilai t_{hitung} lebih kecil dari t_{tabel} ($t_{hitung} < t_{tabel}$).

Setelah diperoleh nilai a (konstanta) dan b (koefisien regresi), kita lakukan pengujian, apakah nilai tersebut signifikan atau tidak. Dilakukan pengujian sebagai berikut¹⁹:

a. Menguji signifikansi konstanta (a) pada model regresi :

Berikut adalah hipotesis yang diajukan :

$H_0 : a = 0$ (konstanta a tidak signifikan)

$H_1 : a \neq 0$ (konstanta a signifikan)

Pengambilan keputusan didasarkan atas dua metode:

1) Berdasarkan perbandingan nilai t_{hitung} dengan t_{tabel} di mana $\mu_1 = \mu_2$

Jika $|t_{hitung}| > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak

Jika $|t_{hitung}| < t_{tabel}$, maka H_0 diterima

¹⁸ *Ibid.*

¹⁹ Duwi Priyatno, *Cara Kilat Belajar Analisis Data dengan SPSS 20*, 123.

Untuk mengukur T-tabel digunakan ketentuan $n-2$ pada *Level Of Significance* sebesar 5% atau 0,05 atau taraf keyakinan 95% atau 0,95.

2) Berdasarkan nilai probabilitas dengan $\alpha = 0,05$:

Jika probabilitas $> 0,05$, maka H_0 diterima

Jika probabilitas $< 0,05$, maka H_0 ditolak

b. Menguji signifikansi koefisien b (jumlah kantor layanan syariah) pada model regresi.

Berikut adalah hipotesis yang diajukan :

$H_0 : a = 0$ (koefisien b tidak signifikan)

$H_1 : a \neq 0$ (koefisien b signifikan)

1) Berdasarkan perbandingan nilai t_{hitung} dengan t_{tabel} di mana $\mu_1 = \mu_2$

Jika $|t_{hitung}| > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak

Jika $|t_{hitung}| < t_{tabel}$, maka H_0 diterima

Untuk mengukur T-tabel digunakan ketentuan $n-2$ pada *Level Of Signifkan* sebesar 5% atau taraf keyakinan 95% atau 0,95.

2) Berdasarkan nilai probabilitas dengan $\alpha = 0,05$:

Jika probabilitas $> 0,05$, maka H_0 diterima

Jika probabilitas $< 0,05$, maka H_0 ditolak

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum PT. Bank SUMUT Unit Usaha Syariah

1. Sejarah Berdirinya PT. Bank SUMUT

PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Utara didirikan pada tanggal 04 November 1961 dengan Akta Notaris Rusli No. 22 dalam bentuk perseroan terbatas. Berdasarkan UU No.13/1962 tentang ketentuan pokok Bank Pembangunan Daerah bentuk usaha diubah menjadi Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) sesuai perda Tk. I Sumatera Utara No.5/1965 dengan modal dan saham yang dimiliki Pemda Tk. I dan Pemda Tk. II se-Sumatera Utara.¹

Kemudian dalam perkembangannya sesuai dengan kebutuhan maka pada tanggal 16 April 1999 bentuk hukum diubah menjadi Perseroan Terbatas sesuai dengan Akte Pendirian Perseroan terbatas No.38/1999 Notaris Alina Hanum Nasution, SH yang telah mendapatkan pengesahan dari Menteri Kehakiman RI No. C-8224HT.01.01/1999 dan telah diumumkan dalam berita Negara RI No.54 tanggal 06 Juli 1999. Dasar perubahan bentuk hukum sebelumnya telah diungkapkan dalam Perda Tk.I Sumatera Utara No.2/1999 sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan selanjutnya dengan Akte No. 31 tanggal 15 Desember 1999.²

¹ Erwin Saputra, "Laporan Magang IAIN Sumatera Utara", Medan, 2012.

² *Ibid.*

Kebijakan dan gagasan untuk mendirikan unit usaha syariah didasari tingginya minat masyarakat di SUMUT untuk mendapatkan layanan berbasis syariah dan telah berkembang cukup lama dikalangan pemangku kepentingan PT. Bank SUMUT, terutama sejak dikeluarkannya UU No. Tahun 1998 yang memberi peluang bagi Bank Konvensional untuk mendirikan Unit Usaha Syariah.³

Pendirian unit usaha syariah juga didasarkan pada kultur masyarakat Sumatera Utara yang amat religius, khususnya umat Islam yang semakin sadar akan pentingnya menjalankan ajaran dalam aspek kehidupan terutama dalam kajian ekonomi. Komitmen untuk mendirikan Usaha Unit Syariah semakin menguat seiring keluarnya Fatwa MUI yang menyatakan bunga bank haram. Tentunya Fatwa MUI itu akan sangat mendorong masyarakat muslim untuk mendapatkan layanan jasa perbankan berdasarkan prinsip-prinsip syariah.⁴

Hasil survei yang dilakukan di delapan kota di Sumatera Utara menunjukkan minat masyarakat terhadap pelayanan bank cukup tinggi, yakni 70% untuk tingkat ketertarikan dan lebih dari 50% untuk keinginan mendapatkan pelayanan perbankan syariah. Atas dasar itulah akhirnya pada tanggal 04 November 2004 PT. Bank SUMUT membuka Unit Usaha Syariah dengan dua Kantor Cabang Syariah (KCSy), yaitu KCSy Medan dan Padangsidimpuan. Kemudian pada tanggal 26 Desember 2005 juga di buka

³ PT. Bank SUMUT, "Proposal Pembentukan UUS dan KCS PT. Bank SUMUT", 2004.

⁴ *Ibid.*

KCSy Tebing Tinggi dilanjutkan dengan KCSy Stabat pada tanggal 26 Desember 2006. Selanjutnya pada tahun 2007, PT. Bank SUMUT telah membuka Layanan Syariah (*Office Chanelling*) pada 66 unit kantor cabang konvensional yang lain. Dimana PT. Bank SUMUT menentukan sasaran dalam rangka pengembangan Unit Usaha Syariah sebagaimana berikut ini:⁵

- a. Menjadi pemain utama bank syariah di Sumatera Utara dengan pangsa pasar terbesar.
- b. Beroperasi secara sehat dan menjadi sumber andalan profitabilitas bagi PT. Bank SUMUT.

Pola strategi yang dilakukan oleh PT. Bank SUMUT dalam rangka pengembangan Unit Usaha Syariah adalah:⁶

- a. Menetapkan Target Pasar

Pasar yang akan dijadikan sasaran adalah masyarakat kelas menengah ke atas yang telah memiliki kesadaran untuk menggunakan jasa perbankan dan mempunyai kesadaran untuk menerapkan ajaran Islam dengan baik. Selain dari masyarakat, pendanaan juga akan digalang dari organisasi dan yayasan Islam yang memiliki kegiatan kemasyarakatan dengan perputaran dana yang relatif signifikan. Sebagai Bank milik pemerintah daerah, target penghimpunan dana juga dari para karyawan

⁵ *Ibid.*

⁶ *Ibid.*

pemda yang mempunyai pendapatan relatif mapan dan memiliki pengaruh yang lumayan besar.

b. Melakukan Sosialisasi dan Promosi

Jasa perbankan syariah merupakan pokok yang relatif baru, upaya sosialisasi dan edukasi terhadap nasabah dan masyarakat harus senantiasa diupayakan. Untuk mewujudkan usaha ini PT. Bank SUMUT Unit Usaha Syariah telah menjalin kerja sama dengan perguruan tinggi, organisasi-organisasi keagamaan, organisasi profesi maupun asosiasi. Selain melalui kegiatan keagamaan, sosialisasi tentang produk-produk perbankan syariah ini juga menggunakan media komersial seperti media cetak, televisi, radio dan juga melalui brosur, spanduk, banner, baliho serta aktif mengikuti pameran dengan membuka stand.

c. Pengembangan Infrastuktur Sistem Informasi

Teknologi sistem informasi dan operasi di era sistem komputerisasi pada saat ini merupakan hal yang sangat penting untuk diterapkan. Oleh karena itu, PT. Bank Sumut bekerja sama dengan pihak PT. College Inti Pratama sebagai konsultan untuk mengembangkan teknologi informasi yang dapat mendokumentasikan seluruh poses internal layanan produk dan jasa syariah dengan tingkat keamanan dan akurasi yang tinggi.

d. Pemasaran Produk

Pengembangan produk lebih difokuskan kepada produk pembiayaan, produk penghimpunan dana dan produk jasa. Pengembangan

dari masing-masing produk akan disesuaikan dengan kebutuhan dan perkembangan pasar.

2. Visi dan Misi PT. Bank SUMUT

Sebagai bank yang memiliki visi dan misi PT. Bank SUMUT senantiasa berusaha mengikuti perkembangan yang ada, termasuk rencana untuk mendirikan unit dan Divisi Usaha Syariah. Secara garis besar, terdapat tiga pertimbangan utama yang menjadi landasan pengembangan Unit Usaha Syariah PT. Bank SUMUT, yaitu:⁷

- a. Memperluas jangkauan target pasar PT. Bank SUMUT khususnya umat Islam, sehingga mendorong partisipasi masyarakat yang lebih besar dalam kegiatan ekonomi.
- b. Meningkatkan kualitas layanan produk dan jasa perbankan sehingga memperkuat daya saing PT. Bank SUMUT.
- c. Meningkatkan sumber pendapatan dalam rangka memperkuat kesehatan PT. Bank SUMUT dan viabilitasnya.

Berdasarkan pertimbangan tersebut dan sebagai unit usaha dibawah organisasi PT. Bank SUMUT maka visi Divisi Usaha Syariah adalah mendukung pencapaian visi PT. Bank SUMUT secara umum. Berdasarkan hal

⁷ *Ibid.*

tersebut, maka Divisi Usaha Syariah telah menetapkan visi dan misi sebagai berikut:⁸

- a. Visi PT. Bank SUMUT Unit Usaha Syariah adalah meningkatkan keunggulan PT. Bank SUMUT dengan memberikan layanan lebih luas berdasarkan prinsip syariah sehingga mendorong partisipasi masyarakat secara luas dalam pembangunan daerah dalam mewujudkan masyarakat yang sejahtera.
- b. Misi PT. Bank SUMUT Unit Usaha Syariah adalah meningkatkan posisi PT. Bank SUMUT melalui prinsip layanan perbankan syariah yang aman, adil, dan saling menguntungkan serta dikelola secara profesional dan terpercaya.

3. Ruang Lingkup Bidang Usaha PT. Bank SUMUT

Tata cara beroperasi PT. Bank Sumut Unit Usaha Syariah mengacu kepada ketentuan Al-Quran dan Al-Hadits. Prinsip usaha syariah ini menjadi panduan dalam menetapkan fitur-fitur produk PT. Bank SUMUT Unit Usaha Syariah, baik itu produk pembiayaan maupun produk penghimpunan dana. Sejak dimulainya operasional PT. Bank SUMUT Cabang Syariah

⁸ *Ibid.*

Padangsidimpuan pada tanggal 04 November 2004 telah didukung oleh beberapa sistem operasional dalam pelaksanaan teknisnya, yaitu:⁹

- a. Menyediakan *Core Banking Olib's Syariah* dalam menjalankan operasional perbankan sehari-hari dengan menggunakan prinsip syariah.
- b. Menyediakan Sumber Daya Manusia (SDM) yang melakukan sosialisasi atau pelatihan bagi petugas yang ditunjuk dalam pelaksanaan syariah.
- c. Menyediakan fasilitas pendukungnya berupa perangkat keras dan infrastruktur jaringan untuk mendukung kegiatan Unit Layanan Syariah (*Office Channeling*).
- d. Transaksi langsung dibukukan di Kantor Cabang Syariah dan terpisah dari Kantor Cabang atau Kantor Cabang Pembantu Konvensional.

4. Layanan Syariah (*Office Channeling*) PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan

Layanan Syariah (*Office Channeling*) adalah kegiatan penghimpunan dana, pembiayaan, dan pemberian jasa perbankan yang dilakukan di Kantor Cabang dan atau di Kantor Cabang Pembantu PT. Bank SUMUT Konvensional untuk dan atas nama Kantor Cabang Syariah pada PT. Bank SUMUT. Tujuan dari pembentukan Layanan Syariah (*Office Chaneling*) ini oleh PT. Bank SUMUT adalah sesuai dengan Nota Kesepahaman

⁹ Divisi Usaha Syariah, "Pembentukan Unit Layanan Syariah (*Office Channeling*) pada Kantor Cabang dan Kantor Cabang Pembantu PT. Bank SUMUT", *Nota Kesepahaman*, No. 105, Juli 2007.

No.105/DPP-PP/NK/2007 pasal 1 (satu) yaitu untuk meningkatkan penghimpunan dana pihak ketiga bagi Unit Usaha Syariah PT. Bank SUMUT melalui Unit Layanan Syariah (*Office Channeling*) pada Kantor Cabang dan Kantor Cabang Pembantu Konvensional.¹⁰

Pada awal pembukaan Layanan Syariah (*Office Channeling*) pada tahun 2007, PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan baru memiliki 9 kantor Layanan Syariah. Hingga Oktober 2012 bertambah menjadi 20 kantor layanan syariah, setahun berikutnya lagi pada bulan Oktober 2013 jumlah kantor layanan syariah yang dimiliki PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan bertambah sebanyak 10 kantor sehingga berjumlah 30 kantor yang berada di beberapa wilayah Sumatera Utara. SDM yang ditempatkan di Kantor Layanan Syariah (*Office Channeling*) adalah karyawan PT. Bank SUMUT konvensional yang telah di training terlebih dahulu mengenai produk-produk syariah.¹¹

Sesuai dengan pedoman operasional Layanan Syariah (*Office Channeling*) dalam lampiran SK Direksi No. 271/DIR/DPP-PP/SK/2007, pelayanan yang dapat diberikan Layanan Syariah (*Office Channeling*) adalah sebagai berikut:¹²

¹⁰ *Ibid.*

¹¹ Laporan Bulanan Layanan Syariah PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.

¹² PT. Bank SUMUT Unit Usaha Syariah, "Pedoman Operasional Layanan Syariah", *Lampiran*, No. 271, 2007, h. 2.

- a. Pembukaan rekening giro syariah syariah, tabungan syariah, dan deposito syariah;
- b. Transaksi setor dan tarik rekening dan tabungan syariah;
- c. Transaksi setor dan pencairan deposito syariah;
- d. Penutupan rekening dan tabungan syariah.

Produk-produk Layanan Syariah (*Office Channeling*) PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan adalah:¹³

- a. Tabungan
Tabungan dimaksud adalah tabungan yang berdasarkan prinsip *wadi'ah* dan *mudharabah*. Tabungan yang berprinsip *wadi'ah* adalah Tabungan MARWAH (Tabungan Martabe Wadiah) dan Tabungan MAKBUL (Tabungan Maksud Terkabul) sedangkan tabungan yang berprinsip Mudharabah adalah Tabungan MARHAMAH (Tabungan Martabe Bagi Hasil Mudharabah).
- b. Giro
Giro dimaksud adalah rekening giro yang berdasarkan prinsip *wadiah* dan prinsip *mudharabah*.
- c. Deposito
Deposito dimaksud adalah deposito yang berdasarkan prinsip mudharabah yaitu Deposito Ibadah.

Dari ketiga jenis produk di atas, produk yang telah diimplementasikan oleh Layanan Syariah (*Office Channeling*) PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan adalah Tabungan MARWAH, Tabungan MARHAMAH, dan Deposito Ibadah, sedangkan produk yang sudah ada ketentuannya tetapi belum pernah diimplementasikan adalah produk Giro.

¹³ *Ibid.*

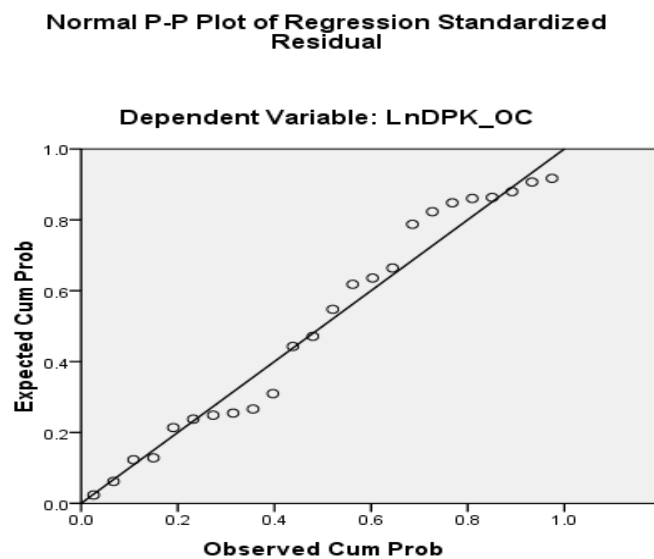
B. Analisis Data dan Pembahasan

1. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas residual dengan metode grafik yaitu dengan melihat penyebaran data pada sumbu diagonal pada grafik *Normal P-P Plot of regression standardized residual*. Sebagai dasar pengambilan keputusannya, jika titik-titik menyebar sekitar garis dan mengikuti garis diagonal, maka nilai residual tersebut telah normal.

Grafik 4.1



Sumber: Hasil Output SPSS 17.0

Dari gambar grafik di atas memberikan gambaran bahwa penyebaran data terlihat berada di sekitar garis lurus. Maka dapat

disimpulkan bahwa sebaran data normal dan ini berarti syarat normalitas data terpenuhi.

b. Uji Linearitas

Berdasarkan hasil uji linearitas yang dilakukan melalui program SPSS 17.0, melalui diagram pencar (*scatter plot*) dengan sub menu *Curve Estimation* diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 4.1
Model Summary and Parameter Estimates

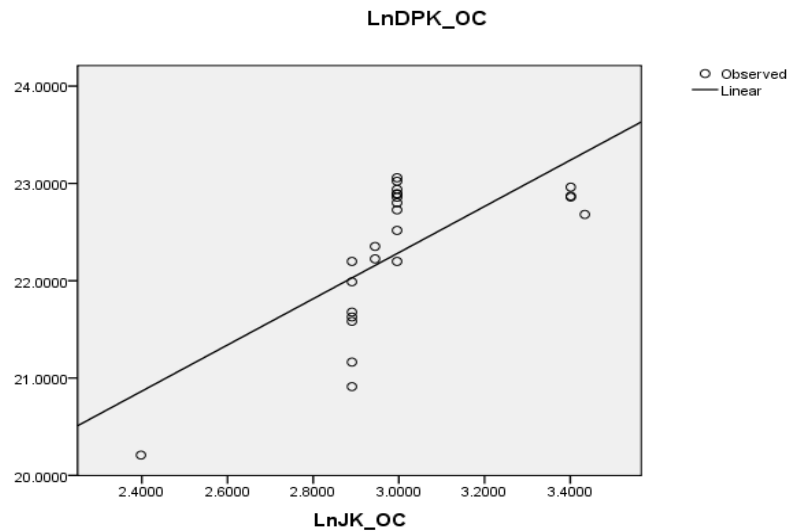
Dependent Variable:LnDPK_OC

Equation	Model Summary					Parameter Estimates	
	R Square	F	df1	df2	Sig.	Constant	b1
Linear	.476	19.987	1	22	.000	15.172	2.372

The independent variable is LnJK_OC.

Dari tabel model Summary, dapat dilihat bahwa nilai signifikansi adalah 0,000. Nilai tersebut lebih kecil daripada 0,05 (*alpha*) ($0,00 < 0,05$). Oleh karena itu, terdapat hubungan yang linear antara variabel bebas dan variabel terikat.

Grafik 4.2
Linearitas



Sumber: Hasil Output SPSS 17.0

Dari grafik di atas, terlihat bahwa titik-titik data (*observed*) cenderung mengikuti arah dari garis linear, yaitu dari kiri bawah ke kanan atas dengan kemiringan tertentu, meskipun tidak secara sempurna. Oleh karena itu, hasil analisis grafik ini bisa dijadikan data pendukung yang menyatakan bahwa terdapat hubungan yang linear antara kedua variabel.

2. Korelasi

Rumusan statistik yang digunakan untuk menguji hipotesis pada penelitian ini menggunakan rumus korelasi *product moment*. Dalam perhitungannya, menggunakan program SPSS versi 17.0. Adapun hasil uji hipotesis yang didapatkan maka diperoleh nilai koefisien korelasi antara

jumlah kantor layanan syariah dengan peningkatan dana pihak ketiga adalah 0,694. Nilai korelasi tersebut dapat dilihat di bawah ini:

Tabel 4.2
Correlations

		LnDPK_OC	LnJK_OC
LnDPK_OC	Pearson Correlation	1	.690**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	24	24
LnJK_OC	Pearson Correlation	.690**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	24	24

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Sumber: Hasil Ouput SPSS 17.0

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui nilai koefisien korelasi sebesar 0,690. Hal ini menunjukkan adanya korelasi (hubungan) yang tinggi antara jumlah kantor Layanan Syariah dengan dana pihak ketiga kantor Layanan Syariah.

Untuk pengujian lebih lanjut, maka diajukan hipotesis:

Ho : Tidak ada hubungan (korelasi) yang signifikan antara dua variabel

H₁ : Ada hubungan (korelasi) yang signifikan antara dua variabel

Pengujian berdasarkan uji probabilitas (prob):

Jika Probabilitas > 0,05, maka Ho diterima

Jika Probabilitas $< 0,05$, maka H_0 ditolak

Pada bagian output (kolom Sig. (2-tailed), untuk korelasi variabel jumlah kantor layanan syariah dengan peningkatan dana pihak ketiga kantor layanan syariah didapat angka probabilitas sebesar 0,000 atau probabilitas di bawah 0,05 ($0,000 < 0,005$). dengan demikian H_0 ditolak atau hal ini berarti bahwa terdapat hubungan antara jumlah kantor layanan syariah dengan dana pihak ketiga kantor layanan syariah dan hubungan tersebut signifikan.

Perhatikan tabel interpretasi *r-product moment* untuk mengetahui tingkat kekuatan hubungan antara kedua variabel tersebut.

Tabel 4.3
Interpretasi *r-product moment*

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00 - 0,199	Sangat Rendah
0,20 - 0,399	Rendah
0,40 - 0,599	Sedang
0,60 - 0,799	Kuat
0,80 - 1,00	Sangat Kuat

Nilai koefisien korelasi penelitian ini adalah sebesar 0,690. Berdasarkan tabel interpretasi di atas, dapat kita simpulkan bahwa terdapat hubungan (korelasi) yang kuat antara jumlah kantor layanan syariah dengan peningkatan dana pihak ketiga kantor layanan syariah.

3. Koefisien Determinasi

Berikut adalah hasil pengolahan data untuk mengetahui nilai koefisien determinasi dengan menggunakan SPSS 17.0.

Tabel 4.4
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.690 ^a	.476	.452	.5625300	.532

a. Predictors: (Constant), LnJK_OC

b. Dependent Variable: LnDPK_OC

Sumber: Hasil Ouput SPSS 17.0

Dari tabel *Model Summary* di atas, kita peroleh nilai koefisien korelasi sebesar 0,690 dan nilai koefisien determinasi (*R Square*) sebesar 0,476 atau 47,6%. *R square* sebesar 0,476 menunjukkan bahwa 47,6% dari varian dana pihak ketiga Layanan Syariah dapat dijelaskan dalam variabel jumlah kantor layanan syariah. Sedangkan 52,4% sisanya dijelaskan oleh faktor lain di luar model.

Di samping variabel jumlah kantor Layanan Syariah, terdapat beberapa variabel yang turut mempengaruhi jumlah dana pihak ketiga yang dikumpulkan kantor Layanan Syariah (*Office Channeling*), yaitu:¹⁴

a. Persepsi Masyarakat Terhadap Layanan Syariah

Persepsi masyarakat berpengaruh terhadap citra sebuah bank. Jika masyarakat berpresepsi buruk kepada sebuah bank, maka bank tersebut kurang peminatnya dan tidak akan bertahan lama. Oleh karena itu, semua

¹⁴ Zidni Robby Rodliyya, "Pengaruh Jumlah Kantor Layanan Syariah terhadap Penghimpunan Dana Pihak Ketiga pada BNI Syariah"(Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2008), h. 80-81.

bank senantiasa menjaga nama baiknya agar terhindar dari stigma negatif masyarakat.

Berdasarkan penelitian Zainatussirti, masyarakat merespon positif adanya Layanan Syariah (*Office Channeling*) 86,67% responden sangat setuju dan 13,33% setuju dengan adanya Layanan Syariah (*Office Channeling*).¹⁵ Hal tersebut menunjukkan bahwa sebagian masyarakat masih ada yang meragukan kesyariahan Layanan Syariah. Di samping itu, banyak pula yang menyambut baik diterapkannya Layanan Syariah (*Office Channeling*). Respon positif dari masyarakat menunjukkan bahwa persepsi masyarakat terhadap Layanan Syariah (*Office Channeling*) adalah baik.

b. Lokasi Kantor Layanan Syariah

Pemilihan lokasi kantor Layanan Syariah (*Office Channeling*) berpengaruh terhadap peningkatan dana pihak ketiga kantor Layanan Syariah. Kantor yang berada di perkotaan memberikan kontribusi yang signifikan daripada di daerah pedesaan. Hal ini dikarenakan daerah perkotaan merupakan pusat bisnis dan perekonomian, sedangkan di daerah pedesaan masih banyak masyarakat yang tidak mengetahui Layanan Syariah (*Office Channeling*) tersebut.

Kantor Layanan Syariah PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan sebagian besar di daerah Sumatera Utara, yaitu di bagian

¹⁵ Zainatussirti, "Respon Nasabah Pengguna Layanan *Office Channeling* BNI Syariah (Studi Kasus di KCU Melawai Raya), h. 65-71.

Tabagsel, Taput, dan Tapteng. Mengingat bahwa PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan merupakan Bank Pembangunan Daerah (BPD) jadi wilayahnya terbatas.¹⁶

c. Pelayanan di Kantor Layanan Syariah

Sebagai penyedia jasa keuangan, pelayanan terhadap nasabah merupakan salah satu faktor penting yang menentukan keberhasilan bank dalam menghimpun dana dari masyarakat. Pelayanan yang baik dan memuaskan membuat nasabah mempercayakan dananya kepada sebuah bank. Sebaliknya nasabah enggan berurusan dengan sebuah bank apabila pelayanannya kurang baik.

4. Regresi Linier Sederhana

Tabel 4.5
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	15.172	1.599		9.491	.000
	LnJK_OC	2.372	.531	.690	4.471	.000

a. Dependent Variable: LnDPK_OC

Sumber: Hasil Output SPSS 17.0

¹⁶ Laporan Bulanan Layanan Syariah PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan.

Berikut ini adalah hasil pengolahan data dengan menggunakan SPSS. 17.0. untuk memperoleh persamaan regresi. Bagian ini menjelaskan nilai koefisien a dan b serta harga t hitung dan juga tingkat signifikansi. Dari tabel di atas didapatkan persamaan perhitungan sebagai berikut:

$$Y = 15,172 + 2,372X$$

Dimana:

Y : Dana Pihak Ketiga Kantor Layanan Syariah (dependen)

X : Jumlah Kantor Layanan Syariah (independen)

a : konstanta (harga Y jika $x = 0$)

b : koefisien regresi

Berdasarkan persamaan diperoleh bahwa dana pihak ketiga mempunyai hubungan positif atau searah, dimana jika jumlah kantor Layanan Syariah meningkat, maka dana pihak ketiga Layanan Syariah juga akan meningkat. Koefisien regresi variabel jumlah kantor Layanan Syariah (b) adalah sebesar 2,372 mempunyai arti bahwa setiap penambahan jumlah kantor Layanan Syariah sebesar 1 kantor Layanan Syariah, maka akan mengakibatkan peningkatan dana pihak ketiga Layanan Syariah sebesar Rp.2,372 miliar.

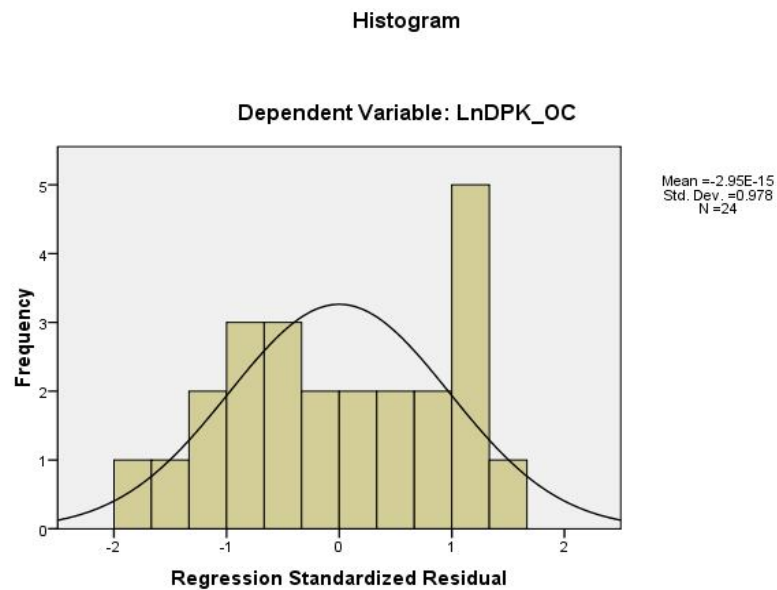
Sedang nilai konstanta (a) sebesar 15,172 mempunyai arti jika jumlah kantor Layanan Syariah bertambah maka akan terjadi peningkatan terhadap dana pihak ketiga Layanan Syariah sebesar Rp. 15, 172 miliar dan sebaliknya

jika jumlah kantor Layanan Syariah tidak bertambah, maka tidak akan terjadi peningkatan dana pihak ketiga Layanan Syariah.

Selain itu pada tabel koefisien juga menunjukkan angka 0,690 pada *Standardized Coefficients* (Beta). Angka sebesar 0,690 atau 69% menunjukkan tingkat korelasi antara jumlah kantor Layanan Syariah dengan peningkatan dana pihak ketiga Layanan Syariah kuat. Hubungan dikatakan kuat karena korelasi di atas 50%.

Nilai t yang dijelaskan di atas merupakan nilai yang berguna untuk pengujian, apakah pengaruh jumlah kantor Layanan Syariah terhadap peningkatan dana pihak ketiga signifikan atau tidak. Nilai t di atas menunjukkan angka 4,471 dan signifikansi 0,000 dimana $0,000 < 0,001$.

Dari penjelasan di atas, maka dapat diambil kesimpulan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima. Artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara jumlah kantor Layanan Syariah dengan peningkatan dana pihak ketiga Layanan Syariah PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan.

Grafik 4.3

Sumber: Hasil Output SPSS 17.0

Histogram di atas menunjukkan sebagian besar data berada di bawah kurva normal, sehingga data dapat dikatakan berdistribusi normal. Pada gambar *charts* histogram tersebut bisa dilihat sebuah garis yang berbentuk kurva normal (bentuknya seperti lonceng genta). Bentuk garis tersebut menyatakan bahwa data adalah normal.

5. Uji Hipotesis

Setelah persamaan regresi diperoleh, akan dilakukan pengujian apakah nilai konstanta dan koefisien memberikan pengaruh yang signifikan atau tidak terhadap nilai Y. Pengujian ini bisa dilakukan dengan dua metode yaitu uji t dan uji signifikansi. Berikut adalah pengujiannya:

1) Menguji signifikansi koefisien (a) pada model regresi:

Berikut adalah hipotesis yang diajukan :

$H_0 : a = 0$ (konstanta a tidak signifikan)

$H_1 : a \neq 0$ (konstanta a signifikan)

Pengambilan keputusan didasarkan pada dua metode, yaitu:

a) Berdasarkan perbandingan nilai t_{hitung} dengan t_{tabel} di mana $\mu_1 = \mu_2$

Jika $|t_{hitung}| > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak

Jika $|t_{hitung}| < t_{tabel}$, maka H_0 diterima

Terlihat bahwa t_{hitung} untuk jumlah kantor Layanan Syariah adalah 9,491. Sedang t_{tabel} bisa didapat pada tabel *t-test*, dengan α (*alpha*) = 0,05, karena digunakan hipotesa dua arah, ketika mencari t_{tabel} nilai α dibagi dua menjadi 0,025, dan $df = 22$ (didapat dari rumus $n-2$, dimana jumlah data $24-2=22$). Didapat t_{tabel} adalah 2,074.

Hasil yang diperoleh adalah $t_{hitung} > t_{tabel}$, $9,601 > 2,074$, maka H_0 ditolak, sehingga dapat disimpulkan bahwa konstanta a berpengaruh signifikan terhadap peningkatan dana pihak ketiga kantor Layanan Syariah.

b) Berdasarkan nilai probabilitas dengan $\alpha = 0,05$:

Jika probabilitas $> 0,05$, maka H_0 diterima

Jika probabilitas $< 0,05$, maka H_0 ditolak

Terlihat bahwa nilai probabilitas pada kolom *Sig* adalah 0,000 atau probabilitas di bawah 0,05 ($0,000 < 0,05$). Dengan demikian H_0

ditolak, sehingga kesimpulannya adalah konstanta a berpengaruh signifikan terhadap dana pihak ketiga kantor Layanan Syariah.

- 2) Menguji signifikansi koefisien b (jumlah kantor layanan syariah) pada model regresi.

Berikut adalah hipotesis yang diajukan :

$H_0 : a = 0$ (koefisien b tidak signifikan)

$H_1 : a \neq 0$ (koefisien b signifikan)

- a) Berdasarkan perbandingan nilai t_{hitung} dengan t_{tabel} di mana $\mu_1 = \mu_2$

Jika $|t_{hitung}| > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak

Jika $|t_{hitung}| < t_{tabel}$, maka H_0 diterima

Terlihat bahwa t_{hitung} untuk koefisien jumlah kantor Layanan Syariah adalah 4,471. Sedang t_{tabel} bias dihitung pada tabel *t-test*, nilai α (*alpha*) 0,025, dan $df = 22$, diperoleh t_{tabel} sebesar 2,074.

Hasil yang diperoleh adalah $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($4,471 > 2,074$), maka H_0 ditolak, sehingga dapat disimpulkan bahwa jumlah kantor Layanan Syariah berpengaruh secara signifikan terhadap dana pihak ketiga kantor Layanan Syariah PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan.

- b) Berdasarkan nilai probabilitas dengan $\alpha = 0,05$:

Jika probabilitas $> 0,05$, maka H_0 diterima

Jika probabilitas $< 0,05$, maka H_0 ditolak

Terlihat bahwa nilai probabilitas pada kolom *Sig* adalah 0,000 atau probabilitas di bawah 0,05 ($0,000 < 0,05$). Dengan demikian H_0

ditolak, maka dapat disimpulkan bahwa koefisien jumlah kantor Layanan Syariah berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan dana pihak ketiga kantor Layanan Syariah pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan. Kesimpulan ini sama dengan kesimpulan uji t (*t-test*).

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan dari data tentang pengaruh jumlah kantor Layanan Syariah terhadap peningkatan dana pihak ketiga pada PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa Layanan Syariah (*Office Channeling*) memberikan pengaruh yang signifikan bagi peningkatan dana pihak ketiga PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan. Hasil pengujian menunjukkan bahwa antara jumlah kantor Layanan Syariah memiliki hubungan yang kuat dengan jumlah dana pihak ketiga yang dikumpulkan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan dengan nilai korelasi 0,690. Uji koefisien determinasi menunjukkan angka 0,476 yang berarti 47,6% dana pihak ketiga kantor Layanan Syariah dapat diterangkan oleh jumlah kantor Layanan Syariah, sedang sisanya 52,4% diterangkan oleh variabel lain yang tidak terdapat di dalam model. Perumusan regresi yang diperoleh adalah $DPK_{OC}=15,174 + 2,372 JK_{OC}$.

B. Saran

1. Bagi pihak PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan disarankan untuk mengembangkan jumlah kantor Layanan Syariah. Sebab berdasarkan penelitian ini, jumlah kantor Layanan Syariah berpengaruh positif dan

signifikan terhadap jumlah dana pihak ketiga, sehingga dengan bertambahnya jumlah kantor, maka dana pihak ketiga diharapkan terus bertambah. Selain itu, sangat disarankan untuk melakukan *spin off* sehingga DPK dapat terus bertambah, serta lebih mensosialisasikan Layanan Syariah (*Office Channeling*) agar masyarakat mengerti dengan *Office Channeling* yang dimaksud.

2. Bagi pihak akademi penulis sarankan untuk lebih banyak melakukan penelitian mengenai Layanan Syariah, sebab penelitian mengenai topik ini masih jarang. Padahal manfaat yang diperoleh dari penelitian mengenai Layanan Syariah cukup besar, khususnya bagi pengembangan perbankan syariah di Indonesia.
3. Dengan adanya Layanan Syariah (*Office Channeling*), tidak ada alasan lain lagi bagi umat Islam untuk tetap menggunakan bank konvensional. Sebab kini tidak lagi sulit menjumpai bank syariah di Indonesia, khususnya Sumatera Utara.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, Zainal, *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta: Alvabeta, 2006.
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007.
- Bungin, Burhan, *Metodologi Penelitian Kuantitatif Komunikasi Ekonomi dan Kebijakan Publik Serta Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya*, Jakarta: Kencana, 2013.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: Jum'anatul Ali Art, 2004.
- Djalal, Nachrowi dan Hardius Usman, *Pendekatan Populer dan Praktis Ekonometrika Untuk Analisis Ekonomi dan Keuangan*, Jakarta: LPFKUI, 2006.
- Hartono, *Statistik Untuk Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar Offset, 2008.
- Iska, Syukri, *Sistem Perbankan Syariah di Indonesia*, Yogyakarta: Fajar Media Press, 2012.
- Karim, Adiwarmarman, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007.
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013.
- Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003.
- M. Echols, Jhon dan Hassan Shadily, *Kamus Inggris-Indonesia*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2006.
- Priyatno, Duwi, *Cara Kilat Belajar Analisis Data dengan SPSS 20*, Yogyakarta: Penerbit Andi, 2012.
- Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, Bandung: Alfabeta, 2009.
- Sugiono, *Statistika Untuk Penelitian*, Bandung: Alvabeta, 2003.

- Supriono, Maryanto, “*Buku Pintar Perbankan*”, Yogyakarta: ANDI, 2011.
- Teguh, Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005.
- Umam, Khaerul, *Manajemen Perbankan Syariah*, Bandung: Pustaka Setia, 2013.
- Yahya, Rizal, dkk, *Akuntansi Perbankan Syariah Teori dan Praktik Kontemporer*, Jakarta: Salemba Empat, 2009
- Ade Chandra Kusuma, “Perluasan Jaringan Kantor Bank Syariah Melalui *Office Channeling*”, dalam *Jurnal Hukum Islam*, Volume 8, No. 6, Desember 2007.
- Bank Indonesia, *Cetak Biru Perkembangan Bank Syariah Indonesia*, Jakarta: Bank Indonesia, 2002.
- Bank Indonesia, *Laporan Perkembangan Bank Syariah Tahun 2005*, Jakarta: bank Indonesia, 2005.
- Bank Indonesia, *Laporan Perkembangan Perbankan Syariah 2006*, Jakarta: Bank Indonesia, 2006.
- Bank Indonesia, *Petunjuk Pelaksanaan Pembukaan Kantor Bank Syariah*, Jakarta: Bank Indonesia, 1999.
- Bank Indonesia, *Statistik Perbankan Syariah Maret 2008*, Jakarta: Bank Indonesia, 2008.
- Dewan Syariah Nasional MUI, *Himpunan Dewan Syariah Nasional*.
- Direksi PT. Bank SUMUT Unit Usaha Syariah, *Pedoman Operasional Layanan Syariah*, Medan: PT. Bank SUMUT, 2007.
- Direksi PT. Bank SUMUT Unit Usaha Syariah, *Pembukaan Unit Layanan Syariah (Office Channeling)*, Medan: PT. Bank SUMUT, 2007.
- Direksi PT. Bank SUMUT, *Proposal Pembentukan UUS dan KCS PT. Bank SUMUT*, Medan: PT. Bank SUMUT, 2004.
- Peraturan Bank Indonesia No.8/3/PBI/2006
- Peraturan Bank Indonesia No.9/7/PBI/2007

Robby Rodliyya, Zidni, “Pengaruh Jumlah Kantor Layanan Syariah terhadap Penghimpunan Dana Pihak Ketiga pada BNI Syariah”, *Skripsi S1 Fakultas Syariah dan Hukum*, Ciptat: Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah, 2008.

Saputra, Erwin, *Laporan Magang IAIN Sumatera Utara*, Medan, 2012.

Sazali, Munawir, “Hubungan Latar Belakang Status Sosial Ekonomi Nasabah dengan Apresiasi Terhadap Office Channeling, (Studi Kasus Bank Permata Cabang Arteri Pondok Indah)”, *Skripsi S1 Fakultas Syariah dan Hukum*, Ciptat: Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah, 2007.

UU No. 10 Tahun 1998, pasal 1 ayat 6.

UU No. 10 Tahun 1998, pasal 1 ayat 7.

UU No. 10 Tahun 1998, pasal 1 ayat 9.

Zainatussirti, “Respon Nasabah Pengguna Layanan *Office Channeling* BNI Syariah (Studi Kasus di KCU Melawai Raya)”, *Skripsi S1 Fakultas Syariah dan Hukum*, Ciptat: Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah, 2007.

Ane Risqi Puteri, Dwi, “Uji Linearitas” <http://statistikpendidikan.com>.

Agustianto, “*Office Channeling* Bank Syariah”, www.tazkiaonline.com.

Agustianto, “Optimalisasi *Office Channeling* Bank Syariah”, www.agustianto.com.

Liputan 6, “Target Pangsa Pasar Bank Syariah Meleset”, bisnis.liputan6.com.

Ramon, Tiar, “Perbankan Syariah Indonesia Ditinjau dari Filsafat Hukum Islam”, tiarramon.wordpress.com.

Republika Online, “Bank Syariah Tumbuh Pesat di Indonesia”, www.republika.co.id.

Sunarsip, “*Office Channeling* Bagi Bank Syariah”, www.republika.co.id.

Zuriah, Ayu, “Model SPSS 17.0”, <http://www.ayuzuriah.com>.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

- I. Nama : Fithri Annisyah Nasution
Nim : 10.220.0098
Tempat/Tanggal Lahir : Padangsidimpuan, 06 April 1992
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Jl. Mangaraja Ujung Padang No. 5 Padangsidimpuan Selatan
Agama : Islam
No. Telp : 085372972246
- II. Nama Orang Tua
Nama Ayah : Ridhoan Nasution (Alm)
Nama Ibu : Marwiyah Siregar
Pekerjaan Ibu : Wiraswasta
Alamat : Jl. Mangaraja Ujung Padang No. 5 Padangsidimpuan Selatan
- III. Pendidikan
1. SDN 200201/4 Ujung Padang Tamat Tahun 2004
 2. MTsN 1 Padangsidimpuan Tamat Tahun 2007
 3. MAN 2 Padangsidimpuan Tamat Tahun 2010
 4. IAIN Padangsidimpuan 2014

Wawancara

Narasumber : Juli Damayanti Hasibuan

Jabatan : Staff PT. Bank SUMUT Cabang Syariah bagian Pelayanan Nasabah

Tempat : PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan

Waktu : 25 Mei 2014 pukul 09.00 – 11.00 WIB

Pertanyaan :

1. Apa yang dimaksud Layanan Syariah (*Office Channeling*)?
2. Apa landasan hukum Layanan Syariah (*Office Channeling*)?
3. Apa tujuan Layanan Syariah (*Office Channeling*) dibuat dan dijalankan?
4. Sejak kapan Layanan Syariah (*Office Channeling*) ini diterapkan di PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan?
5. Apa ketentuan atau persyaratan pembukaan Layanan Syariah (*Office Channeling*)?
6. Bagaimanakah pelayanan di kantor Layanan Syariah (*Office Channeling*)?
7. Pelayanan apa saja yang dapat diberikan Layanan Syariah (*Office Channeling*) di PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan?
8. Siapakah yang melayani transaksi syariah di kantor Layanan Syariah (*Office Channeling*)?
9. Produk apa saja yang dapat dilayani di kantor Layanan Syariah (*Office Channeling*)?
10. Produk apa yang belum dapat dilayani di kantor Layanan Syariah (*Office Channeling*)?
11. Bagaimana mekanisme Layanan Syariah (*Office Channeling*) yang diterapkan PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan?
12. Faktor apa saja yang menghambat keberhasilan dari Layanan Syariah (*Office Channeling*)?

Tabel
Daftar Kantor Layanan Syariah Pada PT. Bank SUMUT
Periode Bulan: Desember 2013
Cabang Syariah Padangsidimpuan

No	Kantor Layanan Syariah
1	Cabang Padangsidimpuan a. Cabang Padangsidimpuan b. Capem Batangtoru c. Capem Sipirok d. Capem Sadabuan e. Capem Pasar Sangkumpal Bonang f. Capem Pijor Koling
2	Cabang Gunung Tua a. Cabang Gunung Tua b. Capem Sibuhuan c. Capem Sosa
3	Cabang Panyabungan a. Cabang Panyabungan b. Capem Kotanopan c. Capem Natal d. Capem Pasar Panyabungan e. Capem Simpang Gambir f. Kantor Kas Kantor Bupati Madina
4	Cabang Rantau Prapat a. Cabang Rantau Prapat b. Capem Aek Kanopan c. Capem Negeri Lama d. Capem Aek Nabara e. Capem Kota Pinang f. Capem Cikampak g. Capem Langga Payung h. Capem Kampung Pajak i. Capem Sigambal
5	Cabang Sibolga a. Cabang Sibolga b. Capem Pandan c. Capem Barus
6	Cabang Gunung Sitoli a. Cabang Gunung Sitoli b. Capem Lotu c. Capem Lahomi
7	Cabang Teluk Dalam
Jumlah	31

Tabel
Data Triwulan Jumlah Kantor dan DPK Layanan Syariah
PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidimpuan
Periode 2008 – 2013
Sebelum di Log-kan

No.	Bulan	JK_OC	DPK_OC (Rp)
1	Maret 2008	11	597,814,226
2	Juni 2008	18	1,208,459,983
3	September 2008	18	1,553,890,538
4	Desember 2008	19	5,102,268,954
5	Maret 2009	18	2,470,786,227
6	Juni 2009	18	2,362,516,343
7	September 2009	18	2,598,588,193
8	Desember 2009	18	3,545,736,615
9	Maret 2010	18	4,488,905,895
10	Juni 2010	18	4,371,528,366
11	September 2010	20	6,015,211,720
12	Desember 2010	20	4,371,528,366
13	Maret 2011	20	10,330,209,698
14	Juni 2011	20	8,453,800,126
15	September 2011	20	8,772,378,415
16	Desember 2011	20	7,984,310,284
17	Maret 2012	20	8,713,392,352
18	Juni 2012	20	9,170,277,691
19	September 2012	20	9,966,878,470
20	Desember 2012	30	7,424,225,668
21	Maret 2013	30	8,557,925,659
22	Juni 2013	30	8,471,306,683
23	September 2013	30	9,378,636,739
24	Desember 2013	31	7,084,251,482

Sumber: Data Bulanan Layanan Syariah PT. Bank SUMUT Syariah Cabang Padangsidimpuan

Tabel
Data Triwulan Jumlah Kantor dan DPK Layanan Syariah
PT. Bank SUMUT Cabang Syariah Padangsidempuan
Periode 2008 – 2013
Setelah di Log-kan

No.	Bulan	LnDPK_OC	LnJK_OC
1	Maret 2008	20.2087906	2.397895273
2	Juni 2008	20.91261264	2.890371758
3	September 2008	21.16402765	2.890371758
4	Desember 2008	22.35295117	2.944438979
5	Maret 2009	21.62780225	2.890371758
6	Juni 2009	21.58299313	2.890371758
7	September 2009	21.67823413	2.890371758
8	Desember 2009	21.98901177	2.890371758
9	Maret 2010	22.22487483	2.944438979
10	Juni 2010	22.19837853	2.890371758
11	September 2010	22.51755738	2.995732274
12	Desember 2010	22.19837853	2.995732274
13	Maret 2011	23.05833842	2.995732274
14	Juni 2011	22.8578819	2.995732274
15	September 2011	22.89487381	2.995732274
16	Desember 2011	22.80074424	2.995732274
17	Maret 2012	22.88812703	2.995732274
18	Juni 2012	22.93923341	2.995732274
19	September 2012	23.02253328	2.995732274
20	Desember 2012	22.72801423	2.995732274
21	Maret 2013	22.87012367	3.401197382
22	Juni 2013	22.85995061	3.401197382
23	September 2013	22.96170025	3.401197382
24	Desember 2013	22.68114006	3.433987204

```

GET DATA /TYPE=XLSX /FILE='C:\Users\USER\Documents\SPSS\Data Asli.xlsx'
/SHEET=name 'Sheet1' /CELLRANGE=full /READNAMES=on /ASSUMEDSTRWIDTH=32767.
REGRESSION /DESCRIPTIVES MEAN STDDEV CORR SIG N /MISSING LISTWISE /STATISTICS
COEFF OUTS CI(95) R ANOVA ZPP /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10) /NOORIGIN
/DEPENDENT LnDPK_OC /METHOD=ENTER LnJK_OC /SCATTERPLOT=(*SDRESID ,*ZPRED)
/RESIDUALS DURBIN HIST(ZRESID) NORM(ZRESID) /CASEWISE PLOT(ZRESID) ALL.

```

Regression

Notes

	Output Created	14-Jul-2014 01:42:00
	Comments	
Input	Active Dataset	DataSet1
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	24
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics are based on cases with no missing values for any variable used.

	Syntax	<pre> REGRESSION /DESCRIPTIVES MEAN STDDEV CORR SIG N /MISSING LISTWISE /STATISTICS COEFF OUTS CI(95) R ANOVA ZPP /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10) /NOORIGIN /DEPENDENT LnDPK_OC /METHOD=ENTER LnJK_OC /SCATTERPLOT=(*SDRESID ,*ZPRED) /RESIDUALS DURBIN HIST(ZRESID) NORM(ZRESID) /CASEWISE PLOT(ZRESID) ALL. </pre>
Resources	Processor Time Elapsed Time Memory Required Additional Memory Required for Residual Plots	0:00:02.932 0:00:03.134 1500 bytes 912 bytes

[DataSet1]

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
LnDPK_OC	22.300761	.7600486	24
LnJK_OC	3.004762	.2210345	24

Correlations

		LnDPK_OC	LnJK_OC
Pearson Correlation	LnDPK_OC	1.000	.690
	LnJK_OC	.690	1.000
Sig. (1-tailed)	LnDPK_OC	.	.000
	LnJK_OC	.000	.
N	LnDPK_OC	24	24
	LnJK_OC	24	24

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method

1	LnJK_OC ^a		.Enter
---	----------------------	--	--------

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: LnDPK_OC

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.690 ^a	.476	.452	.5625300	.532

a. Predictors: (Constant), LnJK_OC

b. Dependent Variable: LnDPK_OC

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	6.325	1	6.325	19.987	.000 ^a
	Residual	6.962	22	.316		
	Total	13.287	23			

a. Predictors: (Constant), LnJK_OC

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	6.325	1	6.325	19.987	.000 ^a
	Residual	6.962	22	.316		
	Total	13.287	23			

a. Predictors: (Constant), LnJK_OC

b. Dependent Variable: LnDPK_OC

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	15.172	1.599		9.491	.000
	LnJK_OC	2.372	.531	.690	4.471	.000

a. Dependent Variable: LnDPK_OC

Coefficients^a

Model		95.0% Confidence Interval for B		Correlations		
		Lower Bound	Upper Bound	Zero-order	Partial	Part
1	(Constant)	11.857	18.487			

LnJK_OC	1.272	3.473	.690	.690	.690
---------	-------	-------	------	------	------

a. Dependent Variable: LnDPK_OC

Casewise Diagnostics^a

Case Number	Std. Residual	LnDPK_OC	Predicted Value	Residual
1	-1.159	20.2088	20.860991	-.6522007
2	-1.985	20.9126	22.029375	-1.1167627
3	-1.538	21.1640	22.029375	-.8653477
4	.347	22.3530	22.157648	.1953031
5	-.714	21.6278	22.029375	-.4015731
6	-.794	21.5830	22.029375	-.4463822
7	-.624	21.6782	22.029375	-.3511413
8	-.072	21.9890	22.029375	-.0403636
9	.120	22.2249	22.157648	.0672268
10	.300	22.1984	22.029375	.1690031
11	.423	22.5176	22.279340	.2382177
12	-.144	22.1984	22.279340	-.0809612
13	1.385	23.0583	22.279340	.7789987

14	1.028	22.8579	22.279340	.5785422
15	1.094	22.8949	22.279340	.6155341
16	.927	22.8007	22.279340	.5214045
17	1.082	22.8881	22.279340	.6087873
18	1.173	22.9392	22.279340	.6598937
19	1.321	23.0225	22.279340	.7431936
20	.798	22.7280	22.279340	.4486745
21	-.660	22.8701	23.241292	-.3711685
22	-.678	22.8600	23.241292	-.3813415
23	-.497	22.9617	23.241292	-.2795919
24	-1.134	22.6811	23.319085	-.6379449

a. Dependent Variable: LnDPK_OC

Residuals Statistics^a

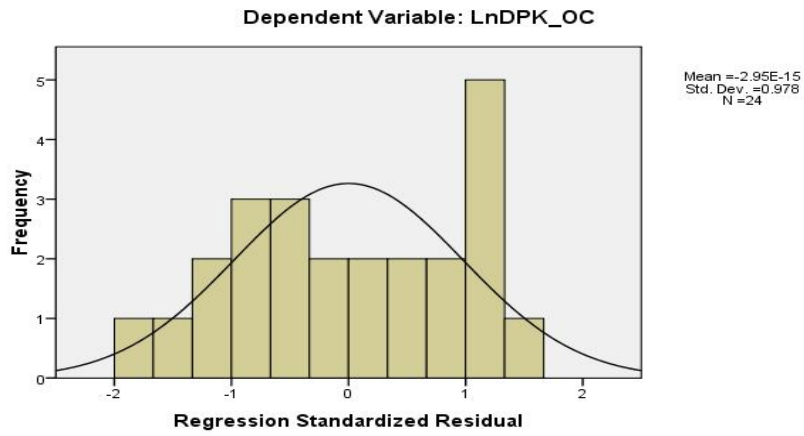
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
--	---------	---------	------	----------------	---

Predicted Value	20.860991	23.319084	22.300761	.5243969	24
Std. Predicted Value	-2.746	1.942	.000	1.000	24
Standard Error of Predicted Value	.115	.342	.151	.062	24
Adjusted Predicted Value	21.243067	23.484215	22.330469	.5147936	24
Residual	-1.1167628	.7789987	.0000000	.5501652	24
Std. Residual	-1.985	1.385	.000	.978	24
Stud. Residual	-2.040	1.415	-.024	1.027	24
Deleted Residual	-1.1796515	.8129297	-.0297081	.6108384	24
Stud. Deleted Residual	-2.214	1.450	-.032	1.053	24
Mahal. Distance	.002	7.538	.958	1.872	24
Cook's Distance	.000	.624	.061	.129	24
Centered Leverage Value	.000	.328	.042	.081	24

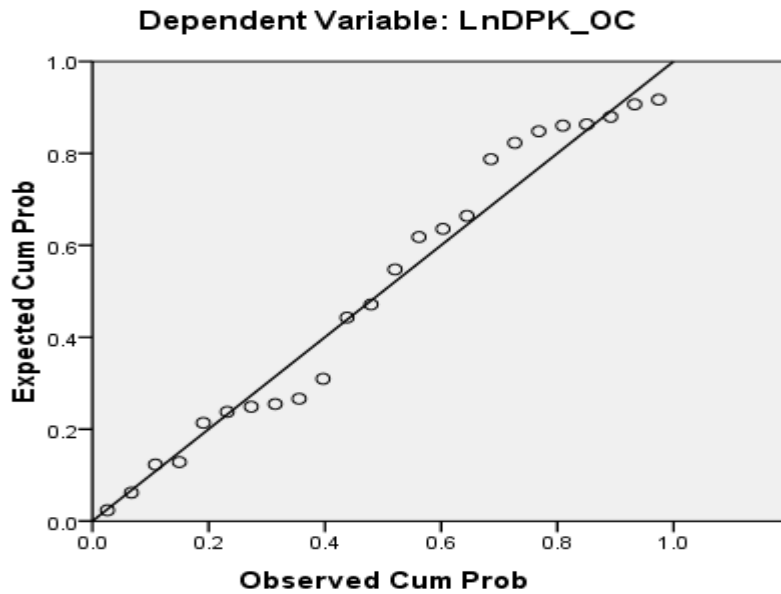
a. Dependent Variable: LnDPK_OC

Charts

Histogram

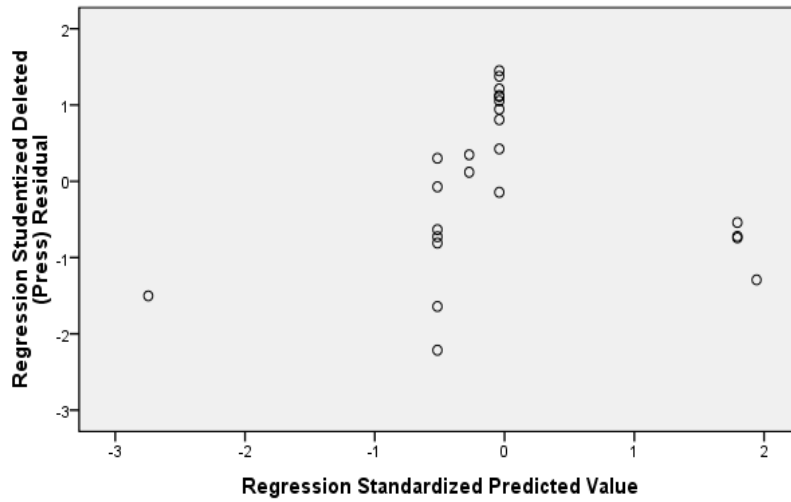


Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Scatterplot

Dependent Variable: LnDPK_OC



* Curve Estimation. TSET NEWVAR=NONE. CURVEFIT /VARIABLES=LnDPK_OC WITH LnJK_OC /CONSTANT /MODEL=LINEAR /PLOT FIT.

Curve Fit

Notes

Output Created	14-Jul-2014 02:01:13
Comments	

Input	Active Dataset	DataSet1
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	24
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Cases with a missing value in any variable are not used in the analysis.
	Syntax	<p>CURVEFIT</p> <p>/VARIABLES=LnDPK_OC WITH LnJK_OC</p> <p>/CONSTANT</p> <p>/MODEL=LINEAR</p> <p>/PLOT FIT.</p>
Resources	Processor Time	0:00:00.874
	Elapsed Time	0:00:00.900
Use	From	First observation
	To	Last observation
Predict	From	First Observation following the use period

	To	Last observation
Time Series Settings (TSET)	Amount of Output	PRINT = DEFAULT
	Saving New Variables	NEWVAR = NONE
	Maximum Number of Lags in Autocorrelation or Partial Autocorrelation Plots	MXAUTO = 16
	Maximum Number of Lags Per Cross-Correlation Plots	MXCROSS = 7
	Maximum Number of New Variables Generated Per Procedure	MXNEWVAR = 60
	Maximum Number of New Cases Per Procedure	MPREDICT = 1000
	Treatment of User-Missing Values	MISSING = EXCLUDE
	Confidence Interval Percentage Value	CIN = 95
	Tolerance for Entering Variables in Regression Equations	TOLER = .0001
	Maximum Iterative Parameter Change	CNVERGE = .001
	Method of Calculating Std. Errors for Autocorrelations	ACFSE = IND
	Length of Seasonal Period	Unspecified

Variable Whose Values Label	Unspecified
Observations in Plots	
Equations Include	CONSTANT

[DataSet1]

Model Description

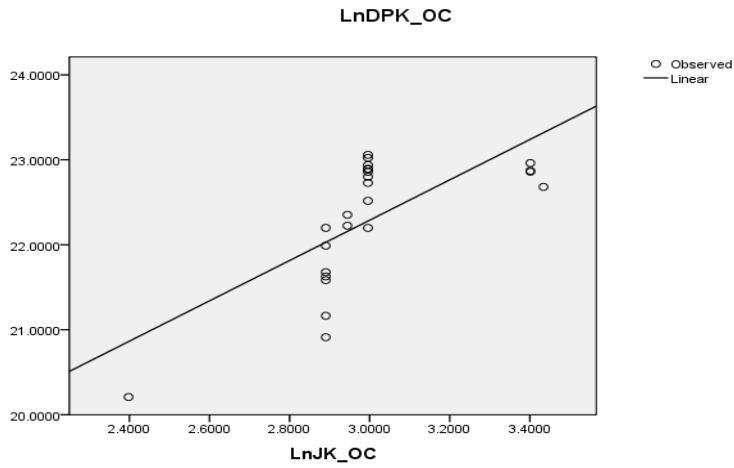
	Model Name	MOD_1
Dependent Variable	1	LnDPK_OC
Equation	1	Linear
	Independent Variable	LnJK_OC
	Constant	Included
	Variable Whose Values Label	Unspecified
	Observations in Plots	

Case Processing Summary

	N
Total Cases	24
Excluded Cases ^a	0

Linear	.476	19.987	1	22	.000	15.172	2.372
--------	------	--------	---	----	------	--------	-------

The independent variable is LnJK_OC.



```
CORRELATIONS /VARIABLES=LnDPK_OC LnJK_OC /PRINT=TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.
```

Correlations

Notes

	Output Created	14-Jul-2014 02:16:29
	Comments	
Input	Active Dataset	DataSet1
	Filter	<none>

	Weight	<none>	
	Split File	<none>	
	N of Rows in Working Data File		24
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.	
	Cases Used	Statistics for each pair of variables are based on all the cases with valid data for that pair.	
	Syntax	CORRELATIONS /VARIABLES=LnDPK_OC LnJK_OC /PRINT=TWOTAIL NOSIG /MISSING=PAIRWISE.	
Resources	Processor Time		0:00:00.031
	Elapsed Time		0:00:00.025

[DataSet1]

Correlations

	LnDPK_OC	LnJK_OC
--	----------	---------

LnDPK_OC	Pearson Correlation	1	.690**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	24	24
LnJK_OC	Pearson Correlation	.690**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	24	24

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).