

**PENGARUH KEBIJAKAN SISTEM OFFICE CHANNELING
TERHADAP KINERJA PERBANKAN SYARIAH (STUDI
KASUS PADA PT. BANK SYARIAH BUKOPIN CABANG
MEDAN)**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pada Program Studi
Perbankan Syariah*

Oleh

WINDA FATMA SARI
NPM: 1501270155



**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2019**

**PENGARUH KEBIJAKAN SISTEM OFFICE CHANNELING TERHADAP
KINERJA PERBANKAN SYARIAH (STUDI KASUS PADA PT. BANK
SYARIAH BUKOPIN CABANG MEDAN)**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pada Program Studi
Perbankan Syariah*

Oleh:

WINDA FATMA SARI

NPM: 1501270155

PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH

Pembimbing



Selamat Pohan, S.Ag, MA

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2019**

PERSEMBAHAN

Karya Niviah ini kupersembahkan kepada kedua orangtuaku

Ayahanda Rusli

Ibunda Almh. Rukiah

Yang tak pernah lekang memberikan do'a kesuksesan &

Keberhasilan bagi diriku

Motto :

*Terus Berjuang, Berdoa, Yakin Semua Ada
Jalan*

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Winda Fatma Sari

NPM : 1501270155

Jenjang Pendidikan : S-1

Program Studi : Perbankan Syariah

Menyatakan bahwa dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul “Pengaruh Kebijakan Sistem *Office Channeling* terhadap Kinerja Perbankan Syariah (Studi Kasus PT Bank Syariah Bukopin Cabang Medan)” merupakan karya asli saya. Jika di kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini hasil dari plagiarism, maka saya bersedia ditindak sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Medan, 16 Maret 2019



nyatakan:

WINDAFATMA SARI

NPM: 1501270155

PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul

**PENGARUH KEBLIAKAN SISTEM OFFICE CHANNELING TERHADAP
KINERJA PERBANKAN SYARIAH (STUDI KASUS PADA PT. BANK
SYARIAH BUKOPIN CABANG MEDAN)**

Oleh

WINDA FATMA SARI

NPM: 1501270155

*Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah
skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk dipertahankan
dalam ujian skripsi*

**Medan, 16 Maret 2019
Pembimbing**



Selamat Pohan, S.Ag., M.A.

**FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2019**

Medan, 6 Maret 2019

Nomor : Istimewa
Lampiran : 3 (Tiga) eksemplar
Hal : Skripsi a.n. Winda Fatma Sari
Kepada Yth. : Bapak Dekan Fakultas Agama Islam UMSU

Di -

Medan

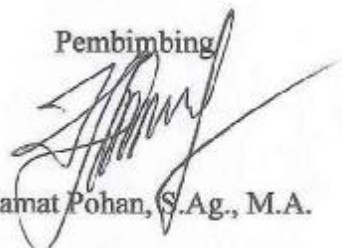
Assalamu'alaikum wr. wb.

Setelah membaca, meneliti dan memberi saran-saran perbaikan seluruhnya terhadap skripsi mahasiswa a.n. Winda Fatma Sari yang berjudul: **PENGARUH KEBIJAKAN SISTEM *OFFICE CHANNELING* TERHADAP KINERJA PERBANKAN SYARIAH (STUDI KASUS PT BANK SYARIAH BUKOPIN CABANG MEDAN.** Maka kami berpendapatan bahwa skripsi ini dapat diterima dan diajukan pada sidang munaqasah untuk mendapat Gelar Sarjana Strata Satu (S1) Perbankan Syariah pada Fakultas Agama Islam UMSU.

Demikian kami sampaikan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Pembimbing


Selamat Pohan, S.Ag., M.A.



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jalan kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400

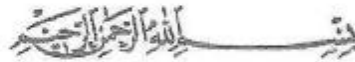
Website : www.umsu.ac.id E-mail : rektor@umsu.ac.id

Unggul | Cerdas | Terpadu

Bankir : bank Syariah Mandiri, Bank Bukopin, Bank Mandiri, Bank BNI 1946, Bank Sumut

Uib dengan surat ini agar diikutkan Nomor dan tanggalnya

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI



Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk mempertahankan dalam ujian skripsi oleh :

Nama Mahasiswa : Winda Fatma Sari
 Npm : 1501270155
 Program Studi : Perbankan Syariah
 Judul Skripsi : Pengaruh Kebijakan Sistem Office Channeling Terhadap Kinerja Perbankan Syariah (Studi Kasus PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Medan)

Medan, 16 Maret 2019

Pembimbing Skripsi

Selamat Pohan, S. Ag, MA

Disetujui Oleh:

Diketahui/ Disetujui
 Dekan
 Fakultas Agama Islam

Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui
 Ketua Program
 Studi Perbankan Syariah

Selamat Pohan, S. Ag, MA

ABSTRAK

Winda Fatma Sari. 1501270155. Pengaruh Kebijakan Sistem Office Channeling Terhadap Kinerja Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada Pt. Bank Syariah Bukopin Cabang Medan). Pembimbing Selamat Pohan, S.Ag., M.A.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan kebijakan Office Channeling berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan Bank Syariah Bukopin Medan.

Rumusan masalah adalah untuk mengetahui apakah kebijakan Office Channeling berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan Bank Syariah Bukopin Medan ?

Penelitian merupakan proses pencarian atau penemuan untuk mencari kebenaran atau menemukan jawaban atas suatu kejadian yang terjadi di dalam hidup manusia. Penelitian ini menggunakan pendekatan asosiatif. Penelitian asosiatif merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih guna mengetahui hubungan atau pengaruh antara variabel satu dengan variabel lain.

Hasil penelitian yang diperoleh yaitu untuk kebijakan office channeling diperoleh t_{hitung} 6,425. Karena t_{hitung} (6,425) > t_{tabel} (1,679) maka H_0 ditolak sehingga dapat disimpulkan kebijakan office channeling berpengaruh secara parsial terhadap Laba. Menurut Kasmir (2012, hal. 271), kebijakan office channeling berpengaruh terhadap Laba. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kebijakan office channeling berpengaruh terhadap Laba. Dari hasil uji uji regresi dengan menggunakan SPSS 18.0. didapat nilai koefisien determinasi sebesar 0,416 menunjukkan bahwa Laba dipengaruhi oleh kebijakan office channeling, kebijakan office channeling sebesar 41,6% sedangkan sisanya dipengaruhi variabel/faktor-faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

Kata kunci: Kebijakan Sistem Office Channeling, Kinerja Perbankan Syariah

ABSTRACT

Winda Fatma Sari. 1501270155. The Influence of Sistem Office Channeling Policy Against Sharia Banking Performance (Case Study at Pt. Bank Syariah Bukopin Cabang Medan). Supervisor Selamat Pohan, S.Ag., M.A.

The purpose of this research is to describe whether the Office Channeling policy influence against the income increase at Bank Syariah Bukopin Medan.

The problem formulation is to know whether the Office Channeling policy berpengaruh against the income increase at Bank Syariah Bukopin Medan.

The research is process of searching or finding to seek the truth or to find the answer on the event in the life of human. This research uses associative approach. The associative approach is a research that is aimed to know the relationship between two variables or more in order to know the relationship or correlation between variables.

The research result obtained that is yaitu for Office Channeling policy obtained $t_{counted}$ 6,425. Because $t_{counted}$ (6,425) > t_{tabel} (1,679) so H_a rejected so we can conclud that Office Channeling policy influence partially against profit. This research shows that Office Channeling policy has influence agasint laba. From the regression tes by using SPSS 18.0. we obtain that the determination was 0.416 it shows that profit was influenced by Office Channeling policy, as amount of 41,6% and the residue was influenced by other factors.

Kata kunci: Sistem Office Channeling Policy, Sharia Banking Performance

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum wr. wb

Alhamdulillah, puji dan syukur penulis ucapkan atas kehadiran ALLAH SWT, yang telah melimpahkan rahmat beserta hidayah-Nya. Shalawat dan salam semoga tetap terlimpah dan curahkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW sebagai pembawa rahmat, petunjuk serta nikmat kepada manusia, semoga mendapat syafaat di akhir kelak.

Berkat limpahan rahmat-Nya jugalah penulis mampu menyelesaikan skripsi ini. Suatu kebanggaan tersendiri bagi penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **Pengaruh Kebijakan Sistem Office Channeling Terhadap Kinerja Perbankan Syariah (Studi Kasus Pada PT. Bank Syariah Bukopin Cabang Medan)**“ dengan sebaik-baiknya dan tepat waktu.

Penulis menyadari bahwa tanpa petunjuk serta bimbingan dari berbagai pihak sulit bagi penulis untuk menyelesaikan skripsi ini, dengan rendah hati maka pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingannya kepada penulis, khususnya kepada :

1. Orang tua penulis ayah tercinta Bapak Rusli dan ibunda tersayang Almh. Rukiah, penulis ini tidaklah ada artinya tanpa kasih sayang dan cinta dari kalian selama ini, sehingga penulis terus termotivasi untuk menjalankan dan menyelesaikan perkuliahan ini dengan baik.
2. Bapak Dr. Agussani, M.AP sebagai Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Dr. Muhammad Qorib, MA sebagai Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Zailani, S.Pd.I, MA sebagai WD I Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Munawir Pasaribu, S.Pd.I, MA, selaku Wakil Dekan III Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak Selamat Pohan, S.Ag., M.A., sebagai Ketua Program Studi Perbankan Syariah dan Dosen Pembimbing. Penulis mengucapkan terima kasih sebesar-

besarnya kepada Bapak telah bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing dan menyemangati penulis.

7. Bapak/Ibu dosen Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Pimpinan Bank Bukopin Syariah yang telah memberikan izin melakukan riset kepada penulis dan menerima penulis dengan baik.
9. Seluruh pegawai/karyawan Bank Bukopin Syariah yang telah membantu dan menerima penulis dengan baik sehingga penulis merasa nyaman.
- 10 Kepada teman seperjuangan Program Studi Perbankan Syariah B1 Pagi stambuk 2015.

Wassalamua'alaikum wr. Wb.

Medan, Maret 2019

Penulis,

WINDA FATMA SARI
NPM: 1501270155

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah.....	3
C. Batasan Masalah	3
D. Rumusan Masalah.....	4
E. Tujuan Penelitian	4
F. Manfaat Penelitian	5
BAB II LANDASAN TEORI	6
A. Deskripsi Teori.....	6
1. Kinerja	6
2. Kinerja Perbankan Syariah	11
3. Kelebihan dan Kekurangan <i>Office Channeling</i>	19
4. Bank	22
5. Pengertian, Prinsip Dasar, dan Jenis Bank Syariah	27
6. Tujuan, Fungsi dan Usaha Bank	29
B. Penelitian yang Relevan	34
C. Kerangka Berfikir.....	34
D. Hipotesis.....	35
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	36
A. Pendekatan Penelitian.....	36
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	36
C. Definisi Operasional Variabel	37

D. Populasi, Sampel.....	38
E. Sumber Data	38
F. Teknik dan Alat Pengumpulan Data.....	38
G. Teknik Analisis Data	39
BAB IV HASIL PENELITIAN	41
A. Deskripsi Institusi	41
B. Deskripsi Karakteristik Responden.....	46
C. Penyajian Data	56
D. Analisis Data.....	58
E. Interpretasi Hasil Analisis Data	59
BAB V PENUTUP.....	60
A. Simpulan	60
B. Saran	60

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu	21
Tabel 3.1. Pelaksanaan Waktu Penelitian	26
Tabel 4.1. Perkembangan Kebijakan office channeling PT. Bank Bukopin ..	51
Tabel 4.2. Laba	52
Tabel 4.3. Hasil Uji Kolmogorov Smirnov	53
Tabel 4.4. Hasil uji Multikolinieritas	55
Tabel 4.5. Hasil Uji Multikolinieritas	55
Tabel 4.6. Hasil Uji t Statistik	57
Tabel 4.7. Uji Koefisien determinasi	58

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Kerangka Konseptual	18
Gambar 4.1. Struktur Organisasi Perusahaan	44
Gambar 4.2. Grafik Histogram	54
Gambar 4.3. Grafik P-P Plot	56

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Keberadaan Bank Syariah dalam sistem perbankan di Indonesia sebenarnya telah muncul sejak tahun 1992, sejalan dengan diberlakukannya Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan, dimana bank diberi kebebasan untuk menentukan jenis imbalan dari para nasabah, baik bunga maupun keuntungan bagi hasil. Namun dalam perkembangannya tidak sepesat bank-bank yang beroperasi secara konvensional.¹

Pada awal berdiri bank syariah, perkembangannya dirasakan masih sangat lambat. Sampai dengan tahun 2005, asset perbankan syariah tidak lebih dari 21 triliun rupiah dan hanya mengambil porsi perbankan nasional sebesar 1,4 persen. Dikeluarkannya kebijakan *Office Channeling* pada awal tahun 2008, diharapkan dapat mendorong pertumbuhan asset perbankan syariah.²

Sejak tahun 2006, sudah ada usaha yang dilakukan oleh bank konvensional yang memiliki Unit Usaha Syariah (UUS) dengan membuka jaringan kantor atau layanan di kantor induk (bank konvensional), inilah kemudian yang dikenal dengan istilah "*Office Channeling*".³

Berdasarkan ketentuan tersebut, layanan syariah dapat dibuka oleh bank umum konvensional yang telah memiliki Unit Usaha Syariah (UUS) dengan persyaratan:

- (1) Dalam satu wilayah kantor Bank Indonesia dengan kantor cabang syariah induknya.
- (2) Dengan menggunakan pola kerja sama antara kantor cabang syariah induknya dengan kantor cabang dan atau kantor cabang pembantu.
- (3) Dengan menggunakan sumber daya manusia sendiri bank yang telah memiliki pengetahuan mengenai produk dan operasional bank syariah.

¹Yuliana Siti Chotifah , "*Pengaruh Pengetahuan Nasabah Tentang Office Channeling Terhadap Minat Menabung di Bank Syariah (Studi Pada Nasabah BRI kartasura)*, Skripsi, 2017 ,h.18

² Muhammad Iqbal, "*kebijakan Office Channeling dan Spin Off. Stimulan Perbankan Syariah*", Aliansi Jurnal Manajemen & Bisnis, h.37

³ Suryani, "*Kebijakan Layanan Syariah (Office Channeling) Dalam Meningkatkan Pangan Pasar Perbankan Syariah*", Jurnal Hukum Islam (JHI) Vol. 10. No. 01, Juni 2012, ISSN (P) :1829-7382), h.117

- (4) Memiliki pencatatan dan pembukuan terpisah dari kantor cabang dan atau kantor cabang pembantu dan menggunakan standar akuntansi keuangan yang berlaku bagi perbankan syariah.
- (5) Laporan keuangan layanan syariah wajib digabungkan dengan laporan keuangan kantor cabang syariah induknya pada hari yang sama.

Kebijakan *Office Channeling* tertuang dalam Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 8 Tahun 2006. Kebijakan ini dilakukan sebagai upaya untuk meningkatkan akses masyarakat terhadap bank syariah dan juga untuk mendorong pertumbuhan asset perbankan syariah yang pada saat itu pangsa pasarnya sangat kecil 2 persen dibanding asset perbankan nasional.

Secara singkat, Peraturan Bank Indonesia No. 8/3/PBI/2006 adalah adanya mekanisme *office channeling* atau disebut juga layanan syariah. Layanan syariah adalah kegiatan penghimpunan dana yang dilakukan di kantor cabang atau di kantor di bawah kantor cabang syariah pada bank yang sama. Hal ini berarti PBI telah membuka kemungkinan penghimpunan dana cabang yang dilakukan bank konvensional yang memiliki unit usaha syariah.

Implementasi konsep *office channeling* ini memungkinkan suatu bank konvensional yang memiliki unit usaha syariah untuk membuka layanan syariah di semua kantor yang dimilikinya termasuk di kantor-kantor bank konvensional. Adanya perubahan kebijakan ini sedikit banyak telah mempengaruhi kinerja dari kinerja bank syariah bukopin. Berbagai faktor internal dan eksternal dapat menghambat dan atau membantu pencapaian tujuan organisasi. Secara internal, strategi yang dipilih atau implementasi yang dilakukan dapat pula menghambat dan atau membantu pencapaian tujuan organisasi. Oleh karena itu, Bank syariah bukopin sendiri perlu adanya penilaian kinerja untuk membandingkan antara hasil yang terjadi dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Sebelumnya banyak keluhan akan rendahnya kualitas mengenai keterjangkauan akses masyarakat terhadap bank menjadikan permasalahan yang sering ada di Bank. Bank Syariah Bukopin sendiri menjadi salah satu bank syariah yang sebelumnya menyandang status konvensional, dan sekarang ikut menyandang nama syariah pada sistem perbankan. Banyaknya permasalahan

sistem jaringan dan sistem pelayanan yang masih menjadi suatu kendala umum bagi para nasabah dan juga pihak Bank, menjadikan permasalahan ini berimbas pada peningkatan pendapatan Bank Syariah Bukopin.

Maka dalam hal ini penulis ingin meneliti bagaimana pengaruh sistem *office channeling* terhadap kinerja Bank Syariah Bukopin Cabang Medan, apakah dengan adanya sistem tersebut laporan keuangannya akan mengalami laba atau rugi, dan dengan diberlakukannya *office channeling*, apakah akan mempengaruhi tingkat pertumbuhan bank syariah, dan sejauh mana pengaruh *office channeling* terhadap pertumbuhan bank syariah tersebut.

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan diatas, maka Penulis dalam hal ini terdorong untuk mengkaji dan meneliti ke dalam penulisan skripsi dengan judul **“PENGARUH KEBIJAKAN SISTEM OFFICE CHANNELING TERHADAP KINERJA PERBANKAN SYARIAH (STUDI KASUS PT BANK SYARIAH BUKOPIN CABANG MEDAN)”**.

B. Identifikasi Masalah

Dari latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka masalah yang dapat diidentifikasi yaitu:

1. Pengimplementasian konsep *Office Channeling* pada bank konvensional yang menggunakan nama syariah.
2. Membandingkan penilaian kinerja suatu Bank dengan diberlakukannya sistem *Office Channeling* Bank Syariah Bukopin Medan.
3. Kaitan mengenai kebijakan *Office Channeling* terhadap peningkatan pendapatan pada Bank Syariah Bukopin Medan.
4. Kurangnya akan kualitas pelayanan yang berimbas pada pelayanan perusahaan.

C. Rumusan Masalah

1. Apakah ada pengaruh kebijakan sistem Office Channeling terhadap kinerja perbankan syariah khususnya pada Bank Syariah Bukopin Medan?
2. Bagaimana penerapan kebijakan sistem Office Channeling terhadap kinerja perbankan syariah di Bank Syariah Bukopin Medan?

3. Apakah kebijakan *Office Channeling* berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan Bank Syariah Bukopin Medan ?

D. Tujuan Penelitian

Pada dasarnya penelitian ini mempunyai tujuan:

1. Untuk mendeskripsikan bagaimana kebijakan *Office Chaanneling* dalam memengaruhi kinerja perbankan khususnya pada Bank Syariah Bukopin Medan.
2. Untuk mendeskripsikan perbandingan kinerja suatu bank dari pemberlakuan kebijakan *Office Channeling* Bank Syariah Bukopin Medan.
3. Untuk mendeskripsikan kebijakan *Office Channeling* berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan Bank Syariah Bukopin Medan.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Peneliti

Bagi penulis sendiri, penelitian ini merupakan persyaratan akademik untuk mendapatkan gelar Strata 1 (S1) di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Selain itu, penelitian ini menjadi sebuah proses pembelajaran yang bermanfaat dan dapat menambah wawasan ilmiah penulis sesuai dengan disiplin ilmu.

2. Bagi Akademis

Diharapkan dapat menjadikan referensi dan wajah sebagai penambah wawasan di bidang perbankan terkait dengan sistem layanan syariah pada perbankan syariah.

3. Bagi Lembaga Keuangan

Memberi informasi kepada perusahaan yang menjadi obyek penelitian tentang perbedaan rasio keuangan sebelum dan setelah diterapkannya kebijakan sistem *office channeling*. Serta dapat memperbaiki kekurangan dan kelemahan yang mungkin terdapat dalam rasio keuangannya.

F. Sistematika Penulisan

Agar lebih tersusun dan terarah, penulisan penelitian ini ke dalam lima bab dengan sub judul masing-masing sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini penulisan menguraikan Latar Belakang Masalah, Identifikasi Masalah, Batasan Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, dan Sistematika Penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini menjelaskan dari beberapa teori yang dipakai untuk melandasi penelitian dari berbagai sumber-sumber referensi buku dan jurnal yang mendukung kajian.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini berisi tentang cara-cara dalam penyusunan metodologi penelitian antara lain mengenai sumber data, metode pengumpulan data, teknik pengambilan sampel, dan metode analisa data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini memyajikan hasil dari penelitian yaitu berupa data-data yang telah diperoleh selama penelitian. Baik berupa data primer maupun sekunder. Data primer dalam penelitian ini diperoleh langsung dari nasabah dengan kuisoner, sedangkan sekundernya diperoleh dari beberapa literature baik dari buku.jurnal, maupun internet.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini berisi tentang kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dibahas pada bab-bab sebelumnya.keterbatasan penelitian dan saran-saran untuk pengembangan penelitian lebih lanjut berdasarkan hasil penelitian tersebut.

BAB II KAJIAN TEORITIS

A. Deskripsi Teori

1. Kinerja

a. Pengertian Kinerja

Dalam kegiatan yang dilakukan oleh pihak manajemen personalia, setelah tenaga kerja direkrut, dipilih dan ditempatkan serta upaya untuk memenuhi seluruh kebutuhan yang diperlukan dalam hal kerja, maka tahap selanjutnya adalah melihat bagaimana kinerja dari para karyawan tersebut. Kegiatan tersebut merupakan hal yang paling penting, sebab ukuran terakhir keberhasilan departemen personalia adalah bagaimana kinerja atau produktivitas kinerja dari karyawan tersebut tercapai.

Kinerja adalah interaksi antara individu yang terbentuk dalam sebuah tim dengan memenuhi syarat dukungan, kerja sama, kepercayaan, kemampuan beradaptasi, kesabaran, persahabata, komitmen, keberanian, humor, antusiasme, kecocokan dan ketidakegoisan.⁴

Kinerja adalah hasil kerja kualitas yang dicapai oleh seorang karyawan dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya.⁵

Kinerja merupakan hasil pekerjaan yang mempunyai hubungan kuat dengan tujuan organisasi, kepuasan konsumen dan memberikan kontribusi pada ekonomi.⁶

Berdasarkan pendapat di atas, dapat disimpulkan bahwa kinerja merupakan hasil yang dicapai karyawan dalam melaksanakan suatu pekerjaan yang diberikan kepadanya baik secara kuantitas maupun kualitas melalui prosedur yang berfokus pada tujuan yang hendak di capai serta dengan terpenuhinya standar pelaksana.

⁴ Danim, Sudarwan. 2008. *Kinerja Staf dan Organisasi*. Bandung, Pustaka Setia, hal. 253.

⁵ Mangkunegara, Anwar. P. 2007. *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. Bandung: Rosda Karya, hal. 67

⁶ Wibowo. 2006. *Manajemen Perubahan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, hal. 7.

Kinerja yang di capai seorang karyawan dalam sebuah organisasi harus benar-benar dan sungguh-sungguh dilakukan oleh seorang karyawan sesuai dengan aturan yang berlaku. Kinerja tidak dapat berdiri sendiri tapi berhubungan dengan kompensasi, yang dipengaruhi oleh keterampilan, kemampuan dan sifat-sifat individu. Dengan kata lain kinerja ditentukan oleh kemampuan, keinginan, dan lingkungan. Oleh karna itu agar mempunyai kinerja yang baik, seseorang harus mempunyai keinginan yang tinggi untuk mengerjakan dan mengetahui pekerjaannya serta dapat ditingkatkan apabila ada kesesuaian antara pekerjaan dan kemampuan.

b. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja

Para ahli memberikan pendapatnya tentang faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja, antara lain dikemukakan Amstrong dan Baron dalam buku Wibowo⁷ yaitu sebagai berikut:

1. *Personal factors*, ditunjukkan oleh tingkat keterampilan, kompetensi yang dimiliki, motivasi dan komitmen individu.
2. *Leadership factors*, ditentukan oleh kualitas dorongan, bimbingan dan dukungan yang dilakukan manajer dan team leader.
3. *Team Factors*, ditunjukkan oleh kualitas dukungan yang diberikan oleh rekan sekerjanya.
4. *System Factors*, ditunjukkan oleh adanya sistem kerja dan fasilitas yang diberikan organisasi.
5. *Contextual/situational factors*, ditunjukkan oleh tingginya tingkat tekanan dan perubahan lingkungan internal dan eksternal.
6. Aturan-aturan perilaku yaitu para partisipan organisasi saling berinteraksi satu dengan yang lain,,maka mereka menggunakan bahasa, terminology dan ritual-ritual yang sama berhubungan dengan rasa hormat dan cara bertindak.
7. Nilai-nilai dominan yaitu ada sejumlah *values* utama yang organisasi anjurkan dan mengharapkan kepada para anggota organisasi untuk menyumbangkan, misalnya kualitas produk yang tinggi, absensi yang rendah, dan efesiensi yang tinggi.

⁷ Wibowo. 2006. *Manajemen Perubahan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, hal. 100.

8. Norma-norma yaitu standar-standar perilaku yang ada, mencakup pedoman tentang beberapa banyak pekerjaan yang harus dilaksanakan dan pembuatan apa saja yang boleh dan tidak boleh dilakukan.

Dari faktor tersebut dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor ini saling mempengaruhi satu sama lain dan sebagai tolak ukur bagi pimpinan untuk mengevaluasi seberapa kinerja bekerja dalam suatu organisasi.

c. Indikator Kinerja

Indikator kinerja adalah sebagai berikut:

1. Tujuan

Tujuan merupakan suatu keadaan yang lebih baik yang ingin dicapai dimasa yang akan datang. Sehingga tujuan menunjukkan arah kemana kinerja harus dilakukan yang mana untuk mencapai tujuan diperlukan kinerja individu, kelompok, dan organisasi. Sehingga kinerja individu maupun oerorganisasiberhasil apabila dapat mencapai tujuan yang diinginkan.

2. Standar

Standar berperan penting kapan suatu tujuan dapat di selesaikan atau menjawab kapan kita sukses atau gagal. Dalam hal ini kinerja seseorang di katakan berhasil dan jika mampu mencapai standar yang ditentukan atau disepakati bersama antara atasan dan bawahan.

3. Umpan Balik

Antara tujuan, standar dan umpan balik bersifat saling terkait. Jadi umpan balik merupakan masukan yang digunakan untuk mengukur kemajuan, standar dan pencapaian tujuan. Melalui umpan balik akan timbul evaluasi terhadap kinerja dan akhirnya terjadi proses perbaikan kinerja.

4. Alat atau sarana merupakan sumber daya yang penting dalam hal membantu pencapaian kearah tujuan dan sukses. Dalam hal ini alat dan sarana sebagai faktor penunjang untuk mencapai tujuan karena tanpa alat tidak mungkin dapat melakukan suatu pekerjaan.

5. Kompetensi

Kemampuan seseorang untuk menjalankan pekerjaan yang diberikan padanya dengan baik dan kompetensi merupakan persyaratan utama dalam kinerja.

6. Motif

Motif merupakan alasan atau pendorong bagi seseorang untuk melakukan sesuatu. Di mana manajer memberikan atau memfasilitasi motivasi karyawan melalui insentif, pengakuan, menetapkan tujuan yang menantang, adanya standar yang terjangkau, adanya umpan balik, adanya kebebasan, dalam hal melakukan pekerjaan.

7. Peluang

Didalam organisasi pekerjaan perlu mendapatkan peluang untuk menunjukkan prestasi kerjanya yang didorong oleh dua faktor yaitu waktu dan kemampuan karyawan.⁸

Dari tujuh indikator di atas penulis dapat menyimpulkan bahwa dalam suatu kinerja individu ataupun organisasi ingin berhasil dalam mencapai tujuan organisasi ataupun individu tidak mengutamakan persyaratan melainkan memberikan standar agar tujuan dapat diselesaikan dan kapan kita sukses atau gagal harus memiliki umpan balik yang mengukur kemajuan kinerja, standar kinerja, agar bias mencapai tujuan. Selain itu organisasi harus memiliki alat atau sarana agar dalam melakukan suatu kegiatan dapat terlaksana dengan baik dan lancar, serta organisasi harus memiliki karyawan yang kompetensi agar pekerjaannya dapat dilaksanakan dengan baik dan benar serta memberikan motif yaitu alasan bagi karyawan untuk melakukan sesuatu yang berguna bagi organisasi.

d. Penilaian Kinerja

Menurut Mondy mendefinisikan bahwa penilaian kinerja adalah sistem formal untuk menilai dan mengevaluasi kinerja tugas individu atau kelompok. Kegiatan penilaian itu penting, karena dapat digunakan untuk memperbaiki

⁸ Wibowo. 2006. *Manajemen Perubahan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, hal. 102.

keputusan-keputusan personalia dan memberi umpan balik kepada karyawan tentang kinerja mereka.⁹

Penilaian kinerja pada umumnya dilakukan secara formal atau terstruktur. Apabila dilakukan secara informal, pimpinan dapat bertemu dengan para anggota team untuk mendiskusikan kinerja pada periode tertentu dalam suasana rileks dan tidak kaku.

Kinerja (*performance*) dalam kamus istilah akuntansi adalah kuantifikasi dari keefektifan dalam pengoperasian bisnis selama periode tertentu. Kinerja bank secara umum merupakan gambaran prestasi yang dicapai oleh bank dalam operasionalnya. Kinerja keuangan bank merupakan gambaran kondisi keuangan bank pada suatu periode tertentu baik mencakup aspek penghimpunan dana maupun penyaluran dananya. Kinerja menunjukkan sesuatu yang berhubungan dengan kekuatan serta kelemahan suatu perusahaan. Kekuatan tersebut dipahami agar dapat dimanfaatkan dan kelemahan pun harus diketahui agar dapat dilakukan langkah-langkah perbaikan.

Kinerja perusahaan dapat diukur dengan menganalisa dan mengevaluasi laporan keuangan. Informasi posisi keuangan dan kinerja keuangan di masa lalu seringkali digunakan sebagai dasar untuk memprediksi posisi keuangan dan kinerja digunakan sebagai dasar untuk memprediksi posisi keuangan dan kinerja di masa depan dan hal-hal lain yang langsung menarik perhatian pemakai seperti pembayaran dividen, upah pergerakan harga sekuritas dan kemampuan perusahaan untuk memenuhi komitmennya jatuh tempo.

Kinerja merupakan hal penting yang harus dicapai oleh setiap perusahaan di manapun karena kinerja merupakan cerminan dari kemampuan perusahaan dalam mengelola dan mengalokasikan sumber dananya. Selain itu tujuan pokok penilaian dan dalam mematuhi standar perilaku yang telah ditetapkan sebelumnya agar membuahkan tindakan dan hasil yang diharapkan. Standar perilaku dapat

⁹ Mondy, R. Wayne. 2008. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Edisi Kesepuluh. Jakarta: Penerbit Erlangga, hal. 257.

berupa kebijakan manajemen atau rencana formal yang dituangkan dalam anggaran.¹⁰

2. Kinerja Perbankan Syariah

Sama seperti halnya pada bank konvensional, bank syariah pun harus menilai kinerjanya guna membandingkan antara hasil yang diharapkan dengan hasil yang sesungguhnya dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Namun terdapat perbedaan pada system pengaturan internal antara bank syariah dengan bank konvensional yakni adanya Dewan Pengawas Syariah (DPS) pada bank syariah guna mengawasi kegiatan bank syariah agar beroperasi sesuai dengan hukum Islam sehingga bank syariah tidak saja melaksanakan usaha berdasarkan prinsip kehati-hatian, namun juga berdasar pada prinsip syariah dalam rangka menjaga atau meningkatkan kinerjanya.

Bagi umat Islam kegiatan bisnis termasuk bisnis perbankan tidak akan pernah terlepas dari ikatan etika syariah. Bahwa yang dimaksud dengan akuntansi syariah adalah “konsep dimana nilai-nilai Al-Quran harus dijadikan prinsip dasar dalam aplikasi akuntansi”¹¹. Ini disebutkan dalam Al-Qur’an. Seperti firman Allah Q.S. Al-Baqarah 205:

وَإِذَا تَوَلَّى سَعَىٰ فِي الْأَرْضِ لِيُفْسِدَ فِيهَا وَيُهْلِكَ الْحَرْثَ وَالنَّسْلَ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ الْفُسَادَ

Artinya: *“dan apabila ia berpaling (dari kamu), ia berjalan di bumi untuk melakukan kerusakan padanya, dan merusak tanaman-tanaman dan binatang ternak, dan Allah tidak menyukai kebinasaan¹²”*.

Q.S. Al-A’raaf 56:

¹⁰ Yunanto Adi Kusumo, *Analisis Kinerja Keuangan Bank Syariah Mandiri Periode 2002-2007 (dengan Pendekatan PBI No. 9/1/PBI/2007)*, Jurnal Ekonomi Islam Vol. II, No. 1 Juli 2008, h.111

¹¹ Muhammad, *Pengantar Akuntansi Syariah*, (Jakarta : Salemba Empat, 2005), hlm. 11.

¹² Depag RI, *Al-Qur’an dan Terjemahan*, cet. Ke-9, (Jakarta: Yayasan Penyelenggara dan Penafsiran Al-Qur’an).

وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا وَادْعُوهُ خَوْفًا وَطَمَعًا إِنَّ رَحْمَتَ
 اللَّهِ قَرِيبٌ مِّنَ الْمُحْسِنِينَ ﴿٥٦﴾

Artinya:”dan janganlah kamu membuat kerusakan di muka bumi, sesudah
 (Allah) memperbaikinya dan Berdoalah kepada-Nya dengan rasa
 takut (tidak akan diterima) dan harapan (akan dikabulkan).
 Sesungguhnya rahmat Allah Amat dekat kepada orang-orang
 yang berbuat baik¹³”.

Ayat di atas menggambarkan secara nyata bagaimana islam sangat memperhatikan kelestarian alam. Segala usaha, baik dalam bentuk bisnis maupun non-bisnis harus menjamin kelestarian alam. Pada sisi kebajikan, Islam sangat menganjurkan kedermawanan sosial kepada orang-orang yang memerlukan melalui pintu sedekah. Allah berfirman dalam Q.S. Al-Taqaabun 16:

فَاتَّقُوا اللَّهَ مَا اسْتَطَعْتُمْ وَأَسْمِعُوا وَأَطِيعُوا وَأَنْفِقُوا خَيْرًا لِّأَنْفُسِكُمْ
 وَمَنْ يُوقِ شَحْنَفْسِهِ فَأُولَئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ ﴿١٦﴾

Artinya: “Maka bertakwalah kamu kepada Allah menurut kesanggupanmu dan dengarlah serta taatlah dan nafkahkanlah nafkah yang baik untuk dirimu.dan Barangsiapa yang dipelihara dari kekikiran dirinya, Maka mereka Itulah orang-orang yang beruntung¹⁴”.

Ayat di atas menjelaskan tanggung jawab seorang muslim untuk menolong sesama melauai sumbangan, segala bentuk kecongkakan dan kekikiran adalah perbuatan yang sangat dibenci dalam Islam. Ayat ini pula menyatakan bahwa setiap transaksi dalam Islam, baik tunai maupun kredit, harus dilakukan proses pencatatan, atau dengan kata lain akuntansi. Hal ini

¹³ Ibid

¹⁴ Ibid

dimaksudkan agar penjual maupun pembeli lebih mudah dalam mempertanggungjawabkannya.

Penilaian kinerja bank syariah di Indonesia didasarkan pada Peraturan Bank Indonesia Nomor 9/1/PBI/2007 tentang Sistem Penilaian Tingkat Kesehatan Bank Umum Berdasarkan Prinsip Syariah yang mencakup penilaian terhadap factor-faktor sebagai berikut:

- 1) Permodalan (*capital*) yang meliputi penilaian terhadap komponen-komponen sebagai berikut:
 - a) Kecukupan, proyeksi (*trend* ke depan) permodalan dan kemampuan permodalan dalam mengcover risiko.
 - b) Kemampuan memelihara kebutuhan penambahan modal yang berasal dari keuntungan, rencana permodalan untuk mendukung pertumbuhan usaha, aspek kepada sumber permodalan dan kinerja keuangan pemegang saham.
- 2) Kualitas asset (*asset quality*) yang meliputi penilaian terhadap komponen-komponen sebagai berikut:
 - a) Kualitas aktiva produktif, perkembangan kualitas aktiva produktif bermasalah, konsentrasi eksposur risiko dan eksposur risiko nasabah inti.
 - b) Kecukupan kebijakan dan prosedur, sistem kaji ulang (*review*) internal sistem dokumentasi dan kinerja penanganan aktiva produktif bermasalah.
- 3) Manajemen (*management*) yang meliputi penilaian terhadap komponen-komponen sebagai berikut:
 - a) Kualitas manajemen umum, penerapan manajemen risiko terutama pemahaman manajemen atas risiko Bank atau UUS.
 - b) Kepatuhan Bank atau UUS terhadap ketentuan yang berlaku, komitmen kepada Bank Indonesia maupun pihak lain, dan kepatuhan terhadap prinsip syariah termasuk edukasi pada masyarakat pelaksanaan fungsi social.
- 4) Rentabilitas (*earning*) yang meliputi penilaian terhadap komponen-komponen sebagai berikut:
 - a) Kemampuan dalam menghasilkan laba, kemampuan laba mendukung ekspansi dan menutup risiko, serta tingkat efisiensi.

- b) Diversifikasi pendapatan termasuk kemampuan bank untuk mendapatkan fase based income, dan diversifikasi penanaman dana, serta penerapan prinsip akuntansi dalam pengakuan pendapatan dan biaya.
- 5) Likuiditas (*liquidity*) yang meliputi penilaian terhadap komponen-komponen sebagai berikut:
- a) Kemampuan memenuhi kewajiban jangka pendek, potensi *maturity mismatch* dan konsentrasi sumber pendanaan.
 - b) Kecukupan kebijakan pengelolaan likuiditas, akses kepada sumber pendanaan, dan stabilitas pendanaan.
- 6) Sensitivitas terhadap risiko pasar (*sensitivity to market risk*) yang meliputi penilaian terhadap komponen-komponen sebagai berikut:
- a) Kemampuan modal Bank atau UUS mengcover potensi kerugian sebagai akibat fluktuasi (*adverse movement*) nilai tukar.
 - b) Kecukupan penerapan manajemen risiko pasar.

3. Kebijakan *Office Channeling*

Adanya ketentuan tentang kebijakan layanan syariah atau *Office Channeling* tercantum dalam Peraturan Bank Indonesia No.8/3/2006 pasal 38 dan 39 dimana bank konvensional yang telah memiliki Unit Usaha Syariah (UUS) diperbolehkan membuka layanan syariah.¹⁵

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

Dalam rangka akselerasi pencapaian *market share* bank syariah, Bank Indonesia sejak setahun lalu mengeluarkan kebijakan baru bagi industri perbankan syariah, yaitu PBI No.8/3/PBI/2006. Materi paling penting pada peraturan tersebut adalah penerapan *Office Channelling* bagi perbankan. Kebijakan ini merupakan

¹⁵ Suryani, *Op. Cit*, h.122-123

inovasi dan terobosan baru yang bisa dibidang spektakuler bagi pengembangan industri perbankan syariah di Indonesia. Kebijakan *Office Channelling* juga dimaksudkan untuk meningkatkan akses masyarakat kepada jasa perbankan syariah. Dengan sistem baru ini bank syariah tidak perlu lagi membuka cabang Unit Usaha Syariah (UUS) di banyak tempat dalam memberikan pelayanan perbankan syariah sehingga biaya ekspansi jauh lebih efisien. Kebijakan *Office Channelling* ini juga dimaksudkan untuk mengarahkan aktivitas perbankan agar mampu menunjang pertumbuhan ekonomi nasional melalui kegiatan perbankan syariah. Penerapan *Office Channelling*, akan semakin memudahkan masyarakat melakukan transaksi syariah.

Office Channelling dengan kendala tersebut bisa teratasi. Berdasarkan realita di atas, maka pelayanan *Office Channelling* ini, seyogyanya berpengaruh positif terhadap perkembangan industri bank syariah di masa depan. Dengan semakin mudahnya masyarakat mendapatkan akses layanan perbankan syariah, diperkirakan pertumbuhan bank syariah akan semakin besar secara signifikan sehingga *market share* perbankan syariah terhadap perbankan nasional bisa meningkat pula. Pangsa pasar (*market share*) perbankan syariah saat ini baru sekitar 1,7 persen dari total aset perbankan secara nasional.

1. Landasan Hukum Kebijakan Office Channeling¹⁶

- 1) Peraturan Bank Indonesia 8/3/PBI/2006
- 2) Pasal 38 (2) PBI 8/3/PBI/2006 memberi kesempatan kepada bank konvensional untuk membuka layanan syariah. Terkait dengan hal ini, bagi Bank Umum Syariah (full Islamic bank/BUS) ketentuan akan *Office Channeling* ini telah lebih dulu dikembangkan dalam PBI No. 6/24/PBI/2004 tentang Bank Umum Berdasarkan Prinsip Syariah dengan menggunakan skema Unit Pelayanan Syariah (UPS). Ketentuan tersebut memberikan kemungkinan Bank Umum Syariah dengan perizinan dari Bank Indonesia membuka jaringan pelayanan

¹⁶ Bank Indonesia, Peraturan Bank Indonesia Nomor 8/3/PBI/2006 Tentang Perubahan 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, Diakses Pada 07 Februari 2019, Medan

pendanaan dan pembiayaan perbankan syariah bertempat di kantor lain.

- 3) Peraturan Bank Indonesia No. 9/7/PBI/2007
- 4) Bank Indonesia memperluas cakupan layanan *Office Channeling* tak hanya untuk pendanaan tetapi juga mencakup pembiayaan melalui PBI No. 9/7/PBI/2007 tanggal 4 Mei 2007 yang menyempurnakan ketentuan tentang layanan syariah *Office Channeling* sebelumnya (PBI No. 8/3/PBI/2006) tanggal 30 Januari 2006).

a. *Office Channeling*

1. Pengertian *Office Channeling*

Office channeling merupakan suatu bentuk pelayanan perbankan syariah yang dilakukan pada kantor-kantor cabang Bank Umum Konvensional (BUK) yang telah memiliki Unit Usaha Syariah (UUS). Layanan syariah dengan *Syariah Channelling Outlet* (SCO) diartikan sebagai mekanisme kerjasama kegiatan penghimpunan dana antara kantor cabang syariah sebagai induk dengan kantor cabang konvensional yang sama dalam kegiatan penghimpunan dana dalam bentuk giro, tabungan dan atau deposito.¹⁷

Office channeling merupakan suatu bentuk layanan Bank Umum Syariah (BUS) yang dilakukan pada kantor-kantor cabang Bank Umum Konvensional (BUK) induk. Metode seperti ini memberikan manfaat bagi efisiensi BUS karena tidak diperlukan dana berlebih untuk membuka kantor cabang khusus. Dari sisi jumlah nasabah, *office channeling* diharapkan dapat meningkatkan pangsa pasar BUS baik dari sisi penghimpunan dana maupun dari segi penyaluran dana.¹⁸

Atau dapat juga di definisikan *Office Channelling* adalah istilah yang digunakan Bank Indonesia (BI) untuk menggambarkan penggunaan kantor bank konvensional dalam melayani transaksi-transaksi syariah, dengan syarat bank yang bersangkutan telah memiliki Unit Usaha Syariah (UUS), seperti Bank BNI Syariah, BRI Syariah, Bank Sumut Syariah dan lain-lain. Dengan demikian,

¹⁷ Muhammad Iqbal, *Kebijakan Office Channeling dan Spin Off Stimulan Perbankan Syariah*, Jurnal Manajemen dan Bisnis Aliansi, h.38

¹⁸ Yuliana Siti Chotifah, *Peningkatan Minat Menabung di Bank Syariah Melalui Program Office Channeling*, Journal of Finance and Islamic Banking Vol. 1 No. 1 Januari-Juni 2018, h. 65-66

masyarakat dapat menabung dan menandatangani uangnya secara syariah di bank konvensional yang memiliki Unit Usaha Syariah (UUS) tersebut, sehingga tidak harus datang ke kantor cabang bank syariah.

Kebijakan *office channeling* tertuang dalam Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 8 Tahun 2006. Kebijakan ini dilakukan sebagai upaya untuk meningkatkan akses masyarakat terhadap bank syariah dan juga untuk mendorong pertumbuhan aset perbankan syariah yang pada saat itu pangsa pasarnya sangat kecil, 2 persen, dibanding aset perbankan nasional. *Spin off* merupakan salah satu bentuk upaya untuk melakukan restrukturisasi perusahaan. *Spin off* dilakukan apabila ada unit kegiatan usaha yang dipisahkan dari sebuah perseroan dan berdiri sebagai suatu perseroan baru yang terpisah. Dengan demikian perseroan tersebut akan mempunyai direksi sendiri dan independen dalam mengambil keputusan, serta kepemilikan perseroan baru tersebut berada di tangan para pemegang saham. Hal ini dimaksudkan agar unit tersebut dapat mengambil keputusan dengan lebih cepat, lebih efisien dan ada yang secara khusus bertanggung jawab.¹⁹

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

Maulana Ibrahim (Deputi Gubernur BI) menyebutkan bahwa yang dimaksud dengan *Office Channelling* adalah sebagai salah satu cara memperbesar pangsa pasar bank syariah. Selain itu, pola ini juga mempermudah nasabah mengakses layanan perbankan syariah karena mereka bisa datang ke kantor bank konvensional untuk membuka rekening syariah. Cara ini memang diusulkan untuk

¹⁹ Muhammad Iqbal, *Op. Cit*, h.39

mengatasi kelangkaan *outlet* layanan bank syariah di Indonesia. Syarat *Office Channelling* adalah kantor bank konvensional terletak di satu daerah dengan kantor cabang syariah dari Unit Usaha Syariah (UUS).

Buku Laporan Perkembangan Perbankan Syariah Indonesia Tahun 2005 yang diterbitkan Bank Indonesia menyebut Layanan Syariah dengan *Syariah Office Channelling*, yang diartikan sebagai mekanisme kerjasama kegiatan penghimpunan dana antara kantor cabang syariah sebagai induk dengan kantor bank konvensional bank yang sama dalam kegiatan penghimpunan dana dalam bentuk giro, tabungan, dan atau deposito.

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

Mengenai *office channeling* ini telah diatur dalam PBI Nomor 8/3/PBI/2006 tentang *office channeling*, yang intinya diatur sebagai berikut:

1. Kegiatan penghimpunan dana yang dilakukan Kantor Cabang Konvensional dan atau Kantor di bawah Kantor Cabang Konvensional untuk dan atas nama Kantor Cabang Syariah pada bank yang sama.
2. Pembukaan Layanan Syariah harus:
 - a. Dicantumkan dalam rencana bisnis bank.
 - b. Dalam satu wilayah kerja Kantor Bank Indonesia dengan Kantor Cabang Syariah induknya
 - c. Menggunakan pola kerjasama antara Kantor Cabang Syariah dengan Kantor Cabang Konvensional /Kantor Cabang pembantu Konvensional
 - d. Menggunakan sumber daya manusia Bank sendiri yang memiliki pengetahuan mengenai produk dan operasional bank syariah.
3. Memiliki pencatatan dan pembukaan yang terpisah dengan Kantor Cabang Konvensional /Kantor Cabang Pembantu Konvensional dimana Layanan Syariah berada

4. Laporan keuangan Layanan Syariah digabungkan ke Kantor Cabang Syariah induknya pada hari yang sama.

2. Tujuan *Office Channeling*

Salah satu kendala utama penetrasi dan pengembangan bank syariah adalah keterbatasan jaringan. Karena itu, Bank Indonesia ketika awal tahun 2006 meluncurkan kebijakan baru mengenai layanan syariah atau dikenal dengan *Office Channelling*. Kebijakan tentang dibolehkannya bank konvensional menerima tabungan dari nasabah bank syariah, diharapkan mampu mendongkrak pangsa pasar bank syariah.

Kebijakan *Office Channelling* dimaksudkan untuk meningkatkan akses masyarakat kepada jasa perbankan syariah. Dengan sistem ini, bank syariah tidak perlu membuka kantor cabang syariah baru, sehingga biaya ekspansi jauh lebih efisien. Kebijakan ini juga dimaksudkan untuk mengarahkan aktivitas perbankan agar mampu menunjang perekonomian nasional melalui kegiatan perbankan syariah. Penerapan *Office Channelling* akan semakin memudahkan masyarakat melakukan transaksi syariah.

3. Kelebihan dan Kekurangan *Office Channeling*

Sebelum dikeluarkannya Peraturan Bank Indonesia No. 8/3PBI/2006 tentang Perubahan Kegiatan 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 peraturan tentang kegiatan perbankan syariah telah lebih dulu dibahas dalam Undang-undang No. 10 Tahun 1998 yang kemudian didukung PBI No. 6/24/PBI/2004 tanggal 14 Oktober 2004 tentang Bank Umum yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasar Prinsip Syariah.²⁰

Pemberlakuan Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 ini merupakan momen pengembangan perbankan syariah di Indonesia. Undang-undang tersebut membuka kesempatan untuk pengembangan jaringan perbankan syariah, antara lain melalui izin pembukaan Kantor Cabang Syariah (KCS) oleh bank konvensional. Dengan kata lain bank konvensional dapat melakukan kegiatan

²⁰ Ismail, *Perbankan Syariah, Op. Cit*, h. 167

usaha berdasarkan prinsip syariah. Landasan dan kepastian hukum yang kuat bagi para pelaku bisnis serta masyarakat luas ini meliputi:

- 1) Pengaturan aspek kelembagaan dan kegiatan usaha dan bank Islam sebagaimana yang diamanatkan dalam Pasal 1 Ayat (3) Undang-Undang No. 10 Tahun 1998. Pasal tersebut menjelaskan, bahwa bank umum dapat memilih untuk melakukan kegiatan usaha berdasarkan sistem konvensional atau berdasarkan prinsip syariah atau melakukan kedua kegiatan tersebut. Dalam hal bank umum melakukan kegiatan usaha berdasarkan syariah, maka kegiatan tersebut dilakukan dengan membuka satuan kerja dan kantor cabang khusus, yaitu Unit Usaha Syariah dan Kantor Cabang Syariah.
- 2) Bank Umum konvensional yang akan membuka kantor cabang syariah wajib melaksanakan:
 - a) Pembentukan Unit Usaha Syariah (UUS)
 - b) Memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang ditempatkan oleh Dewan Syariah Nasional (DSN)
 - c) Menyediakan modal kerja yang disisihkan oleh bank dalam suatu rekening tersendiri atas nama UUS yang dapat digunakan untuk membayar biaya kantor dan izin-izin berkaitan dengan kegiatan operasional maupun non-operasional Kantor Cabang Syariah (KCS)

Tanggal 30 Januari 2006, Bank Indonesia mendapatkan peraturan baru tentang Perubahan Kegiatan 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, yakni PBI No. 8/3/PBI/2006. Dengan ditetapkannya peraturan ini, maka pengembangan jaringan perbankan syariah di Indonesia menjadi lebih luas dibanding tahun-tahun sebelumnya.

Hal baru yang diatur dalam PBI No. 8/3/PBI/2006 yang berkaitan dengan pengembangan jaringan perbankan syariah di Indonesia adalah adanya mekanisme layanan syariah. Layanan Syariah adalah kegiatan penghimpunan dana yang dilakukan kantor cabang dan atau di bawah kantor cabang untuk dan atas nama kantor cabang syariah pada bank yang sama. Hal ini berarti PBI telah membuka kemungkinan layanan penghimpunan dana yang dilakukan bank konvensional

yang memiliki unit usaha syariah. Pada tanggal 16 Juli 2008, PBI ini kemudian diperkuat dengan diundangkannya UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam melakukan layanan syariahtersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Rencana Layanan Syariah wajib dicantumkan dalam rencana bisnis yang telah mendapat penegasan dari Bank Indonesia.
- 2) Layanan syariah dapat dibuka:
 - a) Dalam satu wilayah kantor Bank Indonesia dengan cabang syariah induknya.
 - b) Dengan menggunakan pola kerja sama antara kantor cabang syariah induknya dengan kantor cabang dan atau kantor cabang pembantu.
 - c) Dengan menggunakan sumber daya manusia sendiri bank yang telah memiliki pengetahuan mengenai produk dan operasional bank syariah.
- 3) Layanan syariah wajib:
 - a) Memiliki pencatatan dan pembukuan yang terpisah dari kantor cabang dan atau cabang pembantu.
 - b) Menggunakan standar akuntansi yang berlaku bagi perbankan syariah.
 - c) Melaporkan keuangan layanan syariah dengan menggabungkan laporan keuangan kantor cabang syariah induknya pada hari yang sama.

Sementara itu, pemberlakuan kebijakan sistem office channeling pada ini didasarkan pada Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 8/26/DPbS perihal Perubahan Kegiatan Bank Umum Konvensional menjadi Bank Umum yang melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah oleh Bank Umum Konvensional, yang menyatakan bahwa kebijakan sistem office channeling resmi berlaku pada bank konvensional yang memiliki Unit Usaha Syariah sejak 1 Januari 2007.

Adapun kelebihan dan kekurangan office channeling yaitu:

Tabel 2.1 Kelebihan dan Kekurangan Office Channeling

No.	Kelebihan	Kekurangan
1	Bank syariah leluasa berkembang dan memiliki persaingan ketat dengan bank konvensional.	Modal tergantung komitmen bank induk. Jika menguntungkan, modal bisa ditambah. Tetapi, jika kurang prospek, keberadaannya hanya sekedar mengikuti tren.
2	Kemurnian syariah tetap bisa dijaga dengan pemisahan dua pintu.	Industri perbankan di Indonesia mayoritas masih dipegang oleh bank konvensional.
3	Keberadaannya tersebar di mana-mana, karena jumlah kantor layanan besar, sehingga memudahkan untuk berkembang lebih luas.	

4. Bank

a. Pengertian Bank

Bank adalah sebuah lembaga intermediasi keuangan umumnya didirikan dengan kewenangan untuk menerima simpanan uang, meminjamkan uang dan menerbitkan promes atau yang dikenal sebagai banknote. Kata *bank* berasal dari bahasa Italia *banca* berarti tempat penukaran uang. Sedangkan menurut Undang-undang Negara Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 Tanggal 10 November 1998 tentang perbankan, yang dimaksud dengan bank adalah *badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak*. Menurut Kasmir (2012), dari kedua definisi di atas dapat disimpulkan bahwa bank merupakan lembaga keuangan yang kegiatannya adalah:

1. Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan maksudnya dalam hal ini bank sebagai tempat menyimpan uang atau berinvestasi bagi masyarakat. Menyalurkannya ke masyarakat, maksudnya adalah bank memberikan pinjaman (kredit) kepada masyarakat yang mengajukan permohonan. Dengan kata lain bank menyediakan dana bagi masyarakat yang membutuhkannya.

2. Memberikan jasa-jasa bank lainnya, seperti pengiriman uang (transfer), penagihan surat-surat berharga yang berasal dari dalam kota (clearing), penagihan surat-surat berharga yang berasal dari luar kota dan luar negeri (inkaso), *letter of credit* (L/C), *safe deposit box*, bank garansi, bank notes, travellers cheque dan jasa lainnya.

b. Fungsi Bank

Secara umum fungsi utama bank adalah menghimpun dana dari masyarakat dan meyalurkan kembali masyarakat untuk berbagai tujuan atau sebagai *financial intermediary*. Secara lebih khusus fungsi bank dapat sebagai *agent of trust*, *agent of development*, dan *agent of services* (Andarutri Sgit, 2000:6)

- Agent of trust

Dasar utama kegiatan perbankan adalah *trust* atau kepercayaan, baik dalam hal penghimpunan dana maupun penyaluran dana. Masyarakat akan mau menitipkan dananya di bank apabila dilandasi oleh unsur kepercayaan. Masyarakat percaya bahwa uangnya tidak akan disalahgunakan oleh bank, uangnya akan dikelola dengan baik, bank tidak akan bangkrut, dan juga percaya bahwa pada saat yang telah dijanjikan masyarakat dapat menarik lagi simpanan dananya di bank.

- Agent of Development

Sektor dalam kegiatan perekonomian masyarakat yaitu sektor moneter dan sektor riil, tidak dapat dipisahkan. Kedua sektor tersebut berinteraksi saling mempengaruhi satu dengan yang lain. Sektor riil tidak akan dapat bekerja dengan baik apabila sektor moneter tidak bekerja dengan baik. Pada intinya *agent of development* adalah mempelancar kegiatan produksi, distribusi, dan konsumsi.

- Agent of Services

Disamping melakukan kegiatan penghimpunan dan penyaluran dana, bank juga memberikan penawaran jasa-jasa perbankan yang lain kepada masyarakat. Jasa-jasa yang ditawarkan bank ini erat kaitannya dengan

kegiatan perekonomian masyarakat secara umum. Jasa-jasa bank ini antara lain berupa jasa pengiriman uang, jasa penitipan barang berharga, jasa pemberian jaminan bank, dan jasa penyelesaian tagihan.

c. Jenis-Jenis Bank

Jenis-jenis perbankan di Indonesia jika dilihat dari berbagai segi fungsinya antara lain (Kasmir, 2012:20):

2. Jenis-jenis Bank

Bank Umum

Bank Umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lintas pembayaran.

Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah. Dalam kegiatannya BPR tidak memberikan jasa lalu lintas pembayaran yang artinya jasa-jasa perbankan yang ditawarkan BPR lebih sempit jika dibandingkan dengan kegiatan atau jasa bank umum.

Bank milik Pemerintah

Merupakan bank yang akte pendirian maupun modal bank ini sepenuhnya dimiliki oleh Pemerintah Indonesia, sehingga secara keuntungan bank ini dimiliki oleh pemerintah pula. Contoh bank -bank milik pemerintah Indonesia antara lain:

- a. Bank Negara Indonesia 46 (BNI)
- b. Bank Rakyat Indonesia (BRI)
- c. Bank Mandiri

Bank milik Swasta Nasional

Merupakan bank yang seluruh atau sebagian besar sahamnya dimiliki oleh swasta nasional. Kemudian akte pendiriannya didirikan oleh swasta, begitu pula dengan keuntungan bank ini dimiliki oleh keuntungan swasta.

1. Bank Central Asia
2. Bank Mega
3. Bank Danamon

Bank milik Koperasi

Merupakan bank yang kepemilikan saham-sahamnya dimiliki oleh perusahaan yang berbadan hukum koperasi. Contoh bank jenis ini adalah Bank Umum Koperasi Indonesia (Bukopin)

Bank milik Asing

Bank jenis ini merupakan cabang dari bank yang ada di luar negeri, bank milik swasta asing atau pemerintah asing. Kepemilikannya pun jelas dimiliki oleh pihak asing (luar negeri).

Contoh bank asing antara lain:

1. Standard Chartered Bank
2. City Bank
3. Bangkok Bank

Bank milik Campuran

Kepemilikan saham bank campuran dimiliki oleh pihak asing dan pihak swasta nasional. Kepemilikan saham secara mayoritas dipegang oleh warga negara Indonesia.

Contoh bank campuran antara lain:

- a. Mitsubishi Buana Bank
- b. Ing Bank

Dilihat dari Segi Status

Jenis bank dilihat dari segi status adalah sebagai berikut:

a. Bank Devisa

Merupakan bank yang dapat melaksanakan transaksi keluar negeri atau yang berhubungan dengan mata uang asing secara keseluruhan, misalnya transfer keluar negeri, inkaso keluar negeri

b. Bank non Devisa

Merupakan bank yang belum mempunyai izin untuk melakukan transaksi sebagai bank devisa, sehingga tidak dapat melaksanakan transaksi sebagai haknya bank devisa.

Dilihat dari Segi Cara Menentukan Harga

Jenis bank dilihat dari segi adalah cara menentukan harga sebagai berikut:

1. Bank yang berdasarkan prinsip konvensional (barat)

Dalam mencari keuntungan dan menentukan harga kepada para nasabahnya, bank yang berdasarkan prinsip konvensional menggunakan dua metode:

2. Menetapkan bunga sebagai harga, untuk produk simpanan seperti giro, tabungan, maupun deposito. Demikian pula harga untuk produk pinjamannya (kredit) juga ditentukan berdasarkan tingkat suku bunga tertentu.

3. Untuk jasa-jasa bank lainnya pihak perbankan konvensional (barat) menggunakan atau menerapkan berbagai biaya-biaya dalam nominal atau presentase tertentu.

Bank yang berdasarkan Prinsip Syariah

Bank berdasarkan Prinsip Syariah belum lama berkembang di Indonesia. Namun, di luar negeri terutama di negara-negara Timur Tengah seperti Mesir atau Pakistan bank yang berdasarkan prinsip syariah sudah berkembang pesat sejak lama. Bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah dalam penentuan harga produknya sangat berbeda dengan bank berdasarkan

prinsip konvensional. Bank berdasarkan prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dengan pihak lain untuk menyimpan dana atau pembiayaan usaha atau kegiatan lainnya.

5. Pengertian, Prinsip Dasar, dan Jenis Bank Syariah

5.1. Pengertian Bank Syariah

Indonesia yang sebagian besar penduduknya adalah Muslim membuat negara ini menjadi pasar terbesar di dunia bagi perbankan syariah. Besarnya populasi muslim itu memberikan ruang yang cukup lebar bagi perkembangan bank syariah di Indonesia. Bank syariah khususnya di Indonesia ke depannya harus bisa memiliki kekuatan tersendiri dalam menarik perhatian nasabah Indonesia dan masyarakat dunia, baik dari segi produk yang inovatif, profit margin kepada nasabah maupun bagi hasil yang bersaing. Untuk itulah, salah satu upaya bersaing dengan bank asing perlu adanya strategi-strategi khusus bank syariah Indonesia untuk meningkatkan daya saing dan nantinya pangsa pasar akan lebih luas tidak hanya berkebutuhan pada penduduk Indonesia yang mayoritas muslim.

Pengertian Bank Syariah itu sendiri (menurut Prof. Dr. H. Zainuddin Ali, M.A) adalah suatu lembaga keuangan yang berfungsi sebagai perantara bagi pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana untuk kegiatan usaha dan kegiatan lainnya sesuai dengan hukum syariah Islam.

Bank syariah sebagai sebuah lembaga keuangan mempunyai mekanisme dasar, yaitu menerima deposito dari pemilik modal (depositor) dan mempunyai kewajiban (liability) untuk menawarkan pembiayaan kepada investor pada sisi asetnya, dengan pola dan atau skema pembiayaan yang sesuai dengan syariat Islam. Pada sisi kewajiban terdapat dua kategori utama, yaitu interest-free current and saving accounts dan investment accounts yang berdasarkan pada prinsip PLS (Profit and Loss Sharing) antara pihak bank dengan pihak depositor; sedangkan pada sisi asset, yang termasuk di dalamnya adalah segala bentuk pola pembiayaan yang bebas riba dan sesuai dengan prinsip atau standar syariah.

Bank Syariah Muamalah serta bank konvensional yang membuka layanan syariah di Indonesia menjadikan pedoman Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, Undang-Undang No. 3 Tahun 2004 tentang Perubahan atas Undang-Undang No. 23 Tahun 1999 tentang Bank Indonesia. Undang-undang yang dimaksud, yang kemudian dijabarkan dalam berbagai peraturan Bank Indonesia.²¹

5.2 Prinsip Dasar Operasional Bank Syariah

- a. Funding Prinsip Titipan atau Simpanan (Depository/ al wadiah). Termasuk produk funding.
- b. Prinsip bagi hasil (profit sharing), termasuk produk funding yang meliputi:
 - Mudharabah
 - Musyarakah & Mudharabah
- c. prinsip jual beli (ba'ī), termasuk produk funding
- d. prinsip sewa (operasional & financial lease), termasuk produk lending.
- e. prinsip jasa/imbalan (fee base service/ujroh), termasuk produk lending.

5.3 Jenis – Jenis Bank Syariah

Adapun jenis bank syariah ada tiga adalah sebagai berikut:²²

- a. Bank Umum Syariah (BUS)

Merupakan bank syariah yang dalam kegiatannya memberi jasa dalam lalu lintas pembayaran, baik berbentuk sebagai bank devisa maupun bank non devisa.
- b. Unit Usaha Syariah (UUS)

²¹Undang-Undang No. 23 Tahun 1999

²²Andri Soemitra:2009: 1

Adalah unit kerja dari kantor pusat bank umum konvensional yang berfungsi sebagai kantor induk dari kantor atau unit yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah, atau unit kerja kantor cabang dari suatu bank yang berkedudukan di luar negeri.

c. **BPR Syariah**

Adalah Bank Syariah yang dalam kegiatan usahanya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Bentuk hukum BPRS perseroan terbatas, yang hanya boleh dimiliki oleh WNI dan atau badan hukum Indonesia, pemerintah daerah, atau kemitraan antara WNI atau dan badan hukum Indonesia dengan pemerintah daerah.

6. Tujuan, Fungsi dan Usaha Bank

6.1 Tujuan Bank Syariah

Menurut Prof. Dr. H. Zainuddin Ali, M.A. Visi perbankan syariah tertulis “Terwujudnya system perbankan syariah yang kompetitif, efisien, dan memenuhi prinsip kehati-hatian yang mampu mendukung sector riil secara nyata melalui kegiatan pembiayaan berbasis bagi hasil (sharebased financing) dan transaksi riil dalam kerangka keadilan, tolong menolong menuju kebaikan guna mencapai kemaslahatan masyarakat.”

Langkah yang diambil pemerintah untuk membangun kembali system perbankan yang sehat dalam rangka mendukung program pemulihan dan pemberdayaan ekonomi nasional, selain restrukturisasi perbankan, adalah dengan pengembangan system perbank syariah. Tujuan pengembangan syariah adalah²³:

1. Kebutuhan jasa perbankan bagi masyarakat yang tidak dapat menerima konsep bunga. Dengan diterapkannya system perbankan syariah yang berdampingan dengan system perbankan konvensional, mobilitas dana masyarakat dapat dilakukan secara lebih luas terutama

²³ Antonio, Muhammad Syafi'i. Bank Syari'ah (dari Teori ke Praktik). Jakarta: Gema Insani Press, Cet I. 2007, hal. 27

dari segmen masyarakat yang selama ini belum dapat tersentuh oleh system perbankan konvensional.

2. Peluang pembiayaan bagi pengembang usaha berdasarkan prinsip kemitraan. Dalam prinsip ini, konsep yang diterapkan adalah hubungan antara investor yang harmonis (*mutual investor relationship*). Adapun dalam system konvensional, konsep yang diterapkan adalah hubungan debitur dan kreditur yang antagonis (*debtor to creditor relationship*).
3. Kebutuhan akan produk dan jasa perbankan unggulan. System perbankan syariah memiliki beberapa keunggulan komparatif berupa penghapusan pembebanan bunga yang berkesinambungan (*perpetual interest effect*), membatasi kegiatan spekulasi yang tidak produktif, dan pembiayaan yang ditujukan pada usaha – usaha yang memperhatikan unsure moral (*halal*).

6.2 Fungsi Bank Syariah

Bank sebagai lembaga keuangan mempunyai fungsi utama yaitu sebagai penghimpun dana dalam bentuk pinjaman. Fungsi bank pada umumnya dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Bank sebagai tempat penghimpun dana dari masyarakat yang aman dan terpercaya, dalam hal ini bank menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat.
2. Bank sebagai lembaga penghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali ke masyarakat dalam bentuk kredit.
3. Bank sebagai penyedia jasa-jasa pengelolaan dana dan trust atau perwalian amanat kepada individu dan perusahaan.

Disamping dilibatkan hukum Islam dan pembebasan dari bank syariah dibandingkan dengan bank konvensional adalah diperbolehkan bank syariah melakukan kegiatan-kegiatan usaha yang bersifat multi-finance dan perdagangan (*trading*). Hal ini berkenaan dengan sifat dasar transaksi bank syariah yang merupakan investasi dan jual beli serta sangat beragamnya pelaksanaan

pembiayaan yang dapat dilakukan bank syariah, seperti pembiayaan dengan murabahah (jual beli), ijarah (sewa), atau ijarah wa iqtina (sewa beli) dan lain-lain.

Dasar pemikiran terbentuknya Bank Islam bersumber dari adanya larangan riba dalam Alqur'an dan hadits, diantaranya:

“Orang-orang yang memakan riba itu tidak akan berdiri melainkan sebagaimana berdirinya orang yang dirasuk setan dengan terhuyung huyung karena sentuhannya. Yang demikian itu karena mereka mengatakan “perdagangan itu sama saja dengan riba”. Padahal Allah telah menghalalkan perdangan dan mengharamkan riba. Oleh karena itu barang siapa telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhannya lalu ia berhenti (dari memakan riba) maka baginyalah apa yang telah lalu dan mengulangi lagi (memakan riba) maka dari itu ahli yang kekal di dalam neraka.” (QS. Al-Baqarah: 275)²⁴

6.3 Usaha bank

Secara garis besar, kegiatan usaha bank syariah terdiri atas kegiatan pendanaan, pembiayaan, dan jasa lainnya. Kegiatan pendanaan terdiri atas tabungan, giro, dan deposito. Kegiatan pembiayaan meliputi pembiayaan consumer, modal kerja, dan investasi. Sedangkan kegiatan jasa yang ditawarkan meliputi sewa dan gadai. Pada umumnya kegiatan ini hampir sama dengan bank-bank konvensional, namun perbedaannya terletak pada prinsip yang dipakai sebagai acuan dalam menjalankan usahanya.²⁵

a. Mudharabah

Perjanjian antara penyedia modal dengan pengusaha. Setiap keuntungan yang diraih akan dibagi menurut rasio tertentu yang disepakati. Resiko kerugian ditanggung penuh oleh pihak Bank kecuali kerugian yang diakibatkan oleh

²⁴ *Al-Quran* Terjemahan. 2015. Departemen Agama RI. Bandung: CV Darus. Sunnah. Abdullah,

²⁵ Warkum Sumitro, *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait BAMUI, Takaul dan Pasar Modal Syariah di Indonesia*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004, Ed. Revisi, Cet. 4., hal. 7.

kesalahan pengelolaan, kelalaian dan penyimpangan pihak nasabah seperti penyelewengan, kecurangan dan penyalahgunaan.

b. Musyarakah

Konsep ini diterapkan pada model partnership atau joint venture. Keuntungan yang diraih akan dibagi dalam rasio yang disepakati sementara kerugian akan dibagi berdasarkan rasio ekuitas yang dimiliki masing-masing pihak. Perbedaan mendasar dengan mudharabah ialah dalam konsep ini ada campur tangan pengelolaan manajemennya sedangkan mudharabah tidak ada campur tangan

c. Murabahah

Penyaluran dana dalam bentuk jual beli. Bank akan membelikan barang yang dibutuhkan pengguna jasa kemudian menjualnya kembali ke pengguna jasa dengan harga yang dinaikkan sesuai margin keuntungan yang ditetapkan bank, dan pengguna jasa dapat mengangsur barang tersebut. Besarnya angsuran flat sesuai akad diawal dan besarnya angsuran sama dengan harga pokok ditambah margin yang disepakati.

2. Jasa untuk menyimpan dana

a. Wadiah

Jasa penitipan dana di mana penitip dapat mengambil dana tersebut sewaktu-waktu. Dengan sistem wadiah Bank tidak berkewajiban, namun diperbolehkan, untuk memberikan bonus kepada nasabah.

b. Deposito Mudharabah

Nasabah menyimpan dana di Bank dalam kurun waktu yang tertentu. Keuntungan dari investasi terhadap dana nasabah yang dilakukan bank akan dibagikan antara bank dan nasabah dengan nisbah bagi hasil tertentu.

6.4 Sumber Dana Bank

Ada beberapa jenis sumber dana bank syariah²⁶

1. Asset

Asset adalah sesuatu yang mampu menimbulkan manfaat ekonomi, yang haknya didapat oleh bank Islam sebagai hasil dari transaksi di masa lalu. Asset harus memiliki karate dapat diukur secara keuangan dengan tingkat reliabilitas yang wajar, tidak bole dikaitkan dengan kewajiban yang tidak dapat diukur atau hak bagi pihak lain menahan, dan bank Islam harus mendapatkan hak untuk menggunakan, atau mengelola asset tersebut.

2. Liabilites

Liabilites adalah kewajiban yang berjalan untuk memindahkan asset, meneruskan penggunaannya, atau menyediakan jasa bagi pihak lain di masa depan sebagai hasil dari transaksi di masa lalu. Liabilitas harus memenuhi karakter sebagai berikut: Bank Islam harus memiliki kewajiban kepada pihak lain dan kewajiban bank islam tidak boleh saling bergantung dengan kewajiban pihak lain, kewajiban bank Islam harus bisa diukur secara keuangan dengan tingkat reabilitas yang wajar, serta harus bisa dipenuhi melalui pemindahan satu atau lebih asset kepada pihak lain meneruskan kepada pihak lain kan menggunakan asset bank Islam untuk satu periode.

3. Saham pemilik

Saham pemilik merujuk kepada jumlah yang tersisa pada tanggal pernyataan posisi keuangan dari asset bank Islam sesudah dikurangi kewajiban, porsi pemegang rekening investasi tak terbatas dan yang setara dengannya, serta pendapatan yang dilarang (non halal), jika ada. Dengan demikian saham pemilik terkadang dirujuk sebagai “the owner residual interest”

²⁶ Antonio, Muhammad Syafi'i. Bank Syari'ah (dari Teori ke Praktik). Jakarta: Gema Insani Press, Cet I. 2007, hal. 3

B. Penelitian Yang Relevan

Penggalian dari wacana penelitian terdahulu dilakukan sebagai upaya memperjelas tentang variable-variabel dalam penelitian ini, sekaligus untuk membedakan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya. Umumnya kajian yang dilakukan oleh peneliti-peneliti dari kalangan akademis dan telah mempublikasikannya pada beberapa jurnal cetakan dan jurnal online (internet).

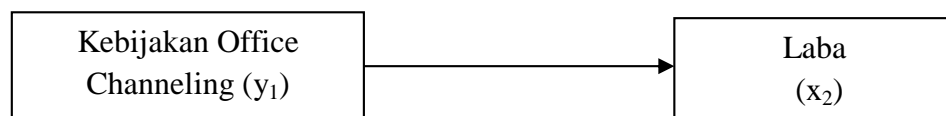
Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu

No	Nama, Tahun	Judul Penelitian	Metode	Hasil Penelitian
1	Hairiennisa Rohaya (2008), MSI Universitas Islam Indonesia.	Perkembangan Skala Usaha Perbankan Syariah di Indonesia Pra dan Pasca Kebijakan <i>Office Channeling</i> .	Metode Pendekatan Kuantitatif.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perkembangan asset naik menjadi 5% pada akhir tahun yang diprediksi oleh pihak Bank Indonesia, sedangkan prediksi minimum menggunakan office channeling sebesar 0,21% dari total asset bank nasional.
2	Riana Afianti Mufidah (2009), Universitas Negeri Semarang	Pengaruh Kebijakan Sistem <i>Office Channeling</i> Terhadap Kinerja Perbankan Syariah.	Metode Analisis Perbandingan Data Kuantitatif	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa NPM, ROE, dan RABP masing-masing mengalami peningkatan sebesar 3,83%, 4,5% dan 1,64%. Setelah diterapkannya kebijakan sistem office channeling. Sedangkan ROA mengalami rata-rata penurunan sebesar 0,1% setelah ditetapkannya kebijakan sistem office channeling.
3	Suryani (2012), STAIN Malikussaleh Lhokseumawe	Kebijakan Layanan Syariah (<i>Office Channeling</i>) Dalam Meningkatkan Pangsa Pasar Perbankan Syariah.	Metode Analisis Kualitatif.	Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa hingga akhir juni 2011 pembiayaan perbankan syariah menembus Rp. 83 Triliun, naik 48% dibandingkan dengan Juni 2010 yang sebesar Rp. 55,8 Triliun.

C. Kerangka Berfikir

Dalam rangka akselerasi pencapaian market share bank syariah, Bank Indonesia sejak tahun 2006 mengeluarkan kebijakan baru bagi industri perbankan syariah, yaitu PBI No.8/3PBI/2006. Materipaling penting pada peraturan tersebut

adalah penerapan office channeling bagi bank-bank syariah. Kebijakan ini merupakan inovasi dan terobosan baru yang bisa dibilang spektakuler bagi pengembangan industri perbankan syariah di Indonesia. Kebijakan office channeling juga dimaksudkan untuk meningkatkan akses masyarakat kepada jasa perbankan syariah. Dengan sistem baru ini bank syariah tidak perlu lagi membuka cabang Unit Usaha Syariah di banyak tempat dalam memberikan pelayanan perbankan syariah. Sehingga biaya ekspansi jauh lebih efisien. Penerapan office channeling, akan semakin memudahkan masyarakat melakukan transaksi syariah. Dengan kata lain, akses terhadap lokasi bank syariah yang selama ini menjadi kendala akan dapat teratasi, karena selama ini masyarakat yang mau bertransaksi dengan bank syariah mengalami kesulitan karena belum banyak bank syariah yang beroperasi di Indonesia. Dengan office channeling kendala tersebut bisa teratasi.



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

D. Hipotesis

Hipotesis adalah dugaan atau jawaban sementara dari pertanyaan yang ada pada perumusan masalah penelitian. Dikatakan jawaban sementara oleh karena jawaban yang ada adalah jawaban jawaban dari teori berdasarkan rumusan masalah yang ditemukan sebelumnya maka dirumuskan hipotesis sebagai berikut:²⁷

1. Ha1 : Terdapat perbedaan signifikan dalam aspek kualitas manajemen sebelum dan sesudah penerapan kebijakan *office channeling*.
2. Ha1 : Terdapat perbedaan signifikan dalam aspek rentabilitas atau earning sebelum dan sesudah penerapan kebijakan *office channeling*.
3. Ha1 : Terdapat perbedaan signifikan dalam aspek likuiditas sebelum dan sesudah penerapan kebijakan *office channeling*.

²⁷ Azwar Juliandi dan Irfan. *Metode Penelitian*. Bandung: Ciptakan Pustaka Media Perintis 2013. h.45

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian merupakan proses pencarian atau penemuan untuk mencari kebenaran atau menemukan jawaban atas suatu kejadian yang terjadi di dalam hidup manusia. Penelitian ini menggunakan pendekatan asosiatif. Penelitian asosiatif merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih guna mengetahui hubungan atau pengaruh antara variabel satu dengan variabel lain.²⁸

Berdasarkan jenis permasalahan yang ada dalam judul penelitian, maka penelitian menggunakan metode kuantitatif, yaitu sebagai hubungan diantara variabel dan konstanta dalam susunan dari sebuah rumus matematika, dengan menginput angka-angka, teori kuantitatif menghasilkan output angka-angka.²⁹ Dalam hal ini penulis melakukan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui Pengaruh kebijakan office channeling terhadap kinerja perbankan syariah khususnya pada Bank Syariah Bukopin Medan..

B. Lokasi Dan waktu Penelitian

Lokasi Penelitian

Lokasi Penelitian yang akan dilaksanakan penulis adalah di PT Bank Syariah Bukopin Cabang Medan Jl. S. Parman No. 77

Waktu Penelitian

Penulis melakukan waktu penelitian dilaksanakan mulai November s/d Maret 2019, yaitu dimulai dari proses pengajuan judul sampai pengajuan hasil penelitian dan sidang meja hijau. Secara terperinci pelaksanaan penelitian ini dapat dilihat pada table dibawah ini.

²⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta, 2016, h.7

²⁹ Arfan Ikhsan, dkk, *Metodologi Penelitian Bisnis untuk, Akuntansi dan Manajemen*. Bandung: Cita pustaka Media 2014, h.60

Tabel 3.1 Waktu Pelaksanaan Penelitian

No.	Kegiatan	Waktu Pelaksanaan																			
		Nov'18				Des'18				Jan'19				Feb'19				Mar'19			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengajuan Judul	■																			
2	Penyusunan Proposal									■											
3	Bimbingan Proposal									■											
4	Seminar Proposal															■					
5	Pengumpulan Data																	■			
6	Bimbingan Skripsi																	■			
7	Sidang Skripsi																				■

C. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional adalah pengukuran (measurement) atau pengujian (test) suatu variabel. Pengukuran tersebut bias dilihat dari indikator, kriteria, tolak ukur, alat ukur, alat uji untuk menemukan kualitas atau kuantitas suatu variabel. Definisi operasional bertujuan untuk mendeteksi sejauh mana variabel pada satu atau lebih faktor lain dan juga untuk mempermudah dalam membahas penelitian yang akan dilakukan.³⁰ Sesuai dengan penelitian yang dilakukan mengenai pengaruh kebijakan office channeling terhadap kinerja perbankan syariah pada Bank Syariah Bukopin Cabang Medan, adapun variabel penelitian dalam hal ini adalah:

1. Variabel Terikat (Dependent Variable)(X)

ROA (*Return On Asset*) (x_1) didefinisikan sebagai penilaian perbandingan antara hasil yang diharapkan dengan hasil yang sesungguhnya. Adapun indikator dari x_1 yaitu, analisis dan evaluasi laporan keuangan. Laba (x_2) dapat didefinisikan sebagai kenaikan jumlah dari pendapatan yang didapat oleh pihak terkait. Adapun indikator dari Peningkatan Pendapatan Bank Syariah yaitu, Jaringan kantor yang memadai, Perkembangan asset perbankan syariah.

³⁰ *Ibid*, h. 113

2. Variabel Bebas (Independent Variable) (Y)

Kebijakan *Office Channeling* (y) didefinisikan sebagai layanan syariah yang dibuat oleh pihak Bank Indonesia sebagai salah satu layanan syariah yang dapat dipergunakan oleh pihak layanan konvensional. Adapun indikator dari Kebijakan Office Channeling yaitu, Unit Usaha Syariah (UUS).

D. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi terdiri objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti kemudian ditarik kesimpulannya.³¹ Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah perbankan yang menjalankan sistem office channeling yaitu sebanyak 48 orang.

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.³² Dalam penelitian ini sampel yang digunakan adalah Unit Usaha Syariah yang menjalankan sistem office channeling yang beroperasi dari periode Desember 2015 sampai periode Maret 2018 yaitu sebanyak 48 orang.

E. Sumber Data

Dalam penelitian ini sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder, yaitu data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan oleh pengumpul data primer atau pihak lain misalnya dalam bentuk table atau diagram. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari publikasi laporan keuangan triwulan Unit Usaha Syariah (UUS) yang terdiri dari neraca triwulan dan juga laporan laba rugi triwulan

F. Teknik dan Alat Pengumpulan Data

Teknik dan alat pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

³¹ *Ibid*, h. 105

³² Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Bandung : 2006, Rineka Cipta, h. 134

1. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan proses mengumpulkan dan mempelajari dokumen-dokumen yang terkait dengan penelitian. Dalam penelitian ini, dokumen-dokumen tersebut adalah laporan keuangan triwulan Unit Usaha Syariah (UUS) Bank Syariah. Dokumen ini didapatkan oleh peneliti pada publikasi laporan keuangan Unit Usaha Syariah di official website Bank Indonesia, www.bi.go.id.

2. Studi Pustaka

Studi pustaka adalah metode pengumpulan data yang dilakukan dengan membaca buku-buku, literature, jurnal-jurnal, Referensi yang berkaitan dengan penelitian ini dan penelitian yang terdahulu yang berkaitan dengan penelitian yang sedang dilakukan.

G. Teknik Analisis Data

Penelitian ini menganalisis data yang diperoleh dengan cara kuantitatif atau menguraikan data serta membuat kesimpulan berdasarkan data yang diperoleh. Adapun pengujian yang dilakukan yaitu dengan menggunakan metode pengujian normalitas data dengan pengujian hipotesis.

1. Pengujian Normalitas Data

Uji normalitas data dilakukan setelah perhitungan kinerja-kinerja keuangan dengan rasio yang akan menjadi variable dalam penelitian ini. Normalitas data diuji dengan menggunakan *Shapiro-Wilk Test*. Data dikatakan normal atau tidak normal, didasarkan pada tingkat signifikansi α sebesar 5%. Data dikatakan normal apabila P value lebih besar dari 0,05, sedangkan P value yang lebih kecil dari 0,05 maka data dikatakan tidak normal.

2. Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dalam penelitian ini dapat ditentukan dengan uji beda Indikator penerimaan atau penolakan H_a , didasarkan pada tingkat signifikansi α sebesar 5% H_a ditolak apabila P value lebih besar dari 0,05, sedangkan P value lebih kecil dari 0,05 maka H_a diterima.

Nilai t-statistik untuk sampel t-test uji beda dua rata-rata masing-masing sebelum penerapan sistem office channeling yakni periode Desember 2015

sampai dengan Desember 2016 dan setelah penerapan sistem office channeling yakni periode Maret 2017 sampai dengan Maret 2018:

$$Z_0 = \frac{\bar{X}_1 - \bar{X}_2}{\sqrt{\frac{\sigma_1^2}{n_1} + \frac{\sigma_2^2}{n_2}}}$$

Keterangan

X_1 : Rata-rata Laba sebelum *Office Channeling*

X_2 : Rata-rata Laba setelah *Office Channeling*

σ_1^2 : Varian laba sebelum *Office Channeling*

σ_2^2 : Varian laba setelah *Office Channeling*

n_1 : Jumlah sampel sebelum *Office Channeling*

n_2 : Jumlah sampel setelah *Office Channeling*

Alat uji beda yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Paired Sample T-test* untuk data normal dan *Wilcoxon Signed Rank Test* untuk data tidak normal

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Institusi

1. Sejarah dan Kegiatan Openal Perusahaan

PT. Bank Bukopin merupakan salah satu bank nasional terbesar di Indonesia dan dikenal sebagai bank dengan pelayanan terbaik. Pelayanan prima PT. Bank Bukopin meliputi produk keuangan yang lengkap dan inovatif, kemudahan dan keamanan bagi nasabah yang ditunjang oleh teknologi informasi, sistem manajemen resiko yang canggih dan terdepan, serta sumberdaya manusia yang handal.

Berbagai produk yang ditawarkan PT. Bank Bukopin meliputi Tabungan Syariah, Pendidikan Syariah, Deposito Syariah, Giro Syariah, dan Pembiayaan Kemilikan Rumah (KPR) Syariah. Dengan tawaran margin yang kompetitif untuk masing-masing produk tersebut. Selain itu, bagi nasabah yang telah membuka rekening di PT. Bank Bukopin maka secara otomatis transaksi perbankannya dapat juga dilakukan di seluruh cabang konvensional di seluruh Indonesia.¹

2. Visi dan Misi, dan Tujuan PT. Bank Bukopin

a. Visi dan Misi PT. Bank Bukopin

Visi PT. Bank Bukopin adalah menjadi penyedia jasa keuangan Syariah terkemuka di Indonesia, yang memiliki fokus pada segmen Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dan *Consumers*.²

Sedangkan misi PT. Bank Bukopin adalah sebagai berikut:

1. Menjalankan usaha keuangan sesuai prinsip syariah yang tumbuh secara berkesinambungan untuk mendapatkan hasil yang optimal.
2. Meyediakan produk dan jasa keuangan syariah yang memberi solusi atas kebutuhan nasabah sebagai upaya melengkapi layanan PT. Bank Bukopin.
3. Memperkerjakan karyawan dengan membekali pelatihan-pelatihan serta memberikan penghargaan atas prestasi kerja.

¹ <https://www.syariah.co.id/sejarah>

² <https://www.syariah.co.id> (diakses tanggal 3 Maret 2019)

4. Melayani seluruh lapisan masyarakat dengan mempertahankan standar kualitas yang tinggi serta berusaha menjadi panutan dalam tata kelola usaha yang baik.³

b. Tujuan dibentuknya PT. Bank Bukopin

Tujuan dibentuknya Bank Bukopin adalah sebagai berikut:

1. Mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk ber-muamalat secara Islam, agar terhindar dari praktek-praktek *riba'* atau jenis-jenis usaha yang mengandung unsur *gharar* (tipuan), dan juga dapat menimbulkan dampak negatif terhadap kehidupan ekonomi rakyat.
2. Menciptakan suatu keadilan dalam bidang ekonomi dengan jalan meratakan pendapatan melalui kegiatan investasi, agar tidak terjadi kesenjangan yang amat besar antara pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan dana.
3. Meningkatkan kualitas hidup umat dengan jalan membuka peluang berusaha yang lebih besar terutama kelompok miskin, yang diarahkan kepada kegiatan produktif, menuju terciptanya kean usaha.
4. Menjaga stabilitas ekonomi moneter. Dengan aktivitasnya PT. Bank Bukopin mampu menghindari pemanasan ekonomi akibat inflasi, menghindari persaingan tidak sehat.
5. Untuk menanggulangi masalah kemiskinan yang pada umumnya merupakan program utama negara-negara yang sedang berkembang.

3. Logo Perusahaan



³ Ibid

4. Struktur Organisasi dan Deskripsi Tugas

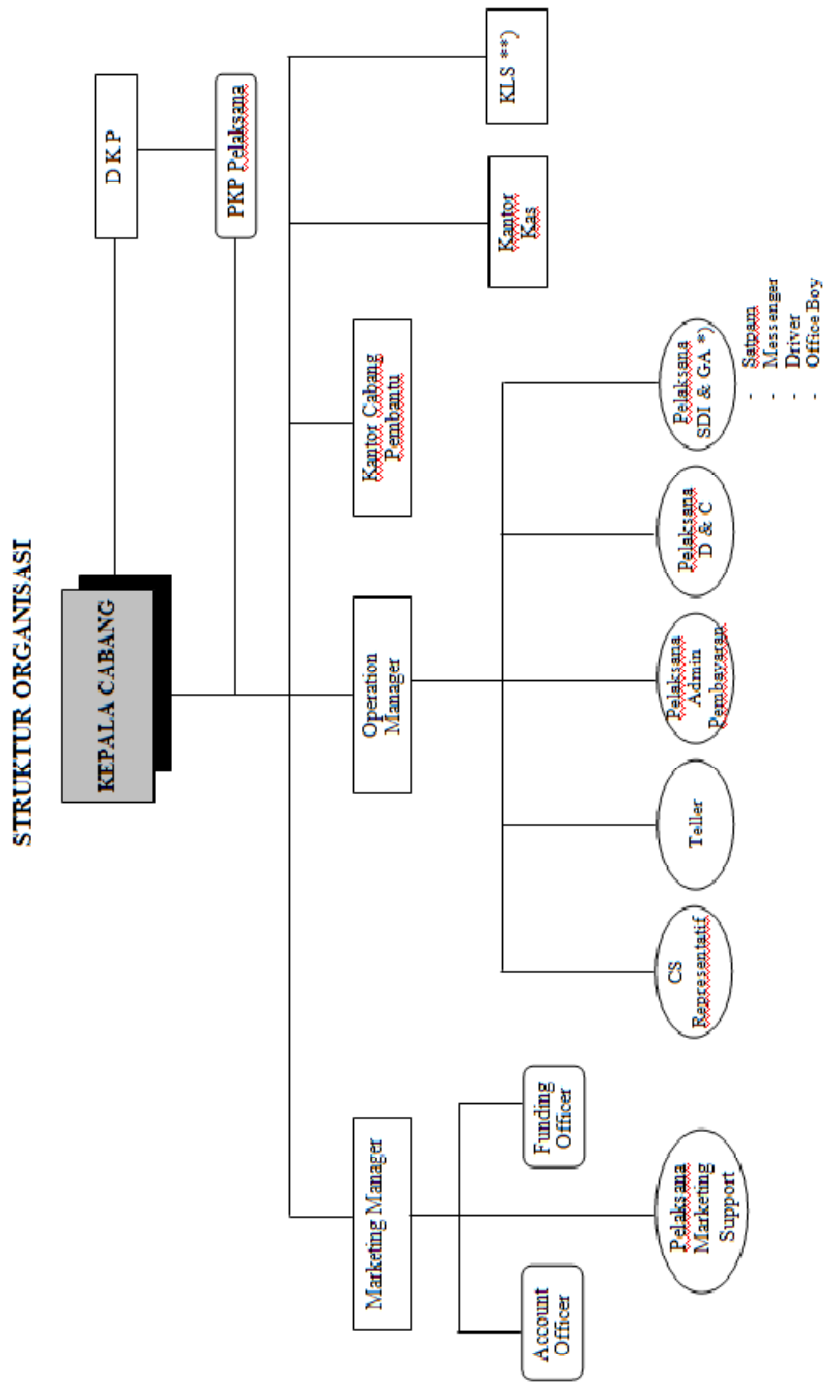
a. Struktur Organisasi

Sebuah perusahaan yang besar maupun kecil tentunya sangat memerlukan adanya struktur organisasi perusahaan, yang menerangkan kepada seluruh karyawan untuk mengerti apa tugas dan betasan-batasan tugasnya, kepada siapa dia bertanggungjawab sehingga pada akhirnya aktivitas akan berjalan secara sistematis dan terkoordinir.⁴

Dalam struktur organisasi PT. Bank Bukopin cabang Medan, sumber wewenang tertinggi berasal dari *Branch Manager* yang bertanggung jawab terhadap segala keputusan yang diambil pada kantor cabang medan. Selanjutnya *Branch Manager* mendelegasikan kepada *Branch Service Manager*. Dan *Office Chanelling Manager* berfungsi sebagai pengawas kantor cabang. Struktur organisasi pada PT. Bank Bukopin cabang Medan berbentuk garis dan staf dimana tanggung jawab dan wewenang di dalam perusahaan secara vertikal dan mencerminkan hubungan antara bagian-bagian yang horizontal. Adapun gambar struktur organisasi pada PT. Bank Bukopin cabang Medan adalah sebagai berikut

⁴ <https://www.syariah.co.id> (diakses tanggal 3 Maret 2019)

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Perusahaan



b. Uraian Tugas

Uraian struktur organisasi pada PT. Bank Bukopin cabang Medan adalah sebagai berikut⁵:

1) *Branch Manager*

Tugas pokok

1. Mengkoordinasikan perencanaan, pengarahannya, koordinasi, dan pengawasan kegiatan bisnis cabang agar mencapai target finansial yang sudah ditetapkan oleh manajemen dan kegiatan operasional cabang agar dilaksanakan sesuai dengan sistem dan prosedur yang berlaku serta memastikan *service excellent* sudah dijalankan oleh seluruh bawahan.
2. Memimpin tim untuk pencapaian semua target finansial.
3. Membuat perencanaan penjualan (berkoordinasi dengan *head syariah branch banking*).
4. Mengkoordinasikan, memeriksa, dan memberikan persetujuan sesuai wewenang pada seluruh transaksi kas, *customer service*, serta transaksi giro, transfer, dan kliring.
5. Memonitor biaya-biaya yang timbul di bagiannya, demikian pula volume transaksi serta sumber daya yang ada di bagiannya guna memperoleh efisiensi kerja.
6. Melaksanakan pembagian tugas bawahan serta membina kerja sama antar staf.

Kewajiban

1. Mengelola portofolio total AUM dan *new sales* secara rutin.
2. Memonitor aktivitas tenaga penjual untuk pencapaian target mereka.
3. Membantu PFC untuk mencapai target mereka.
4. Menguasai, menjiwai, serta melaksanakan peraturan serta kebijakan perusahaan.
5. Memonitor bawahan agar melaksanakan tugas sesuai dengan *job description* masing-masing serta menjaga kedisiplinan kerja bawahan (ketepatan dan kelengkapan kehadiran).

Wewenang

⁵ <https://www.syariah.co.id> (diakses tanggal 3 Maret 2019)

1. Melakukan verifikasi serta *override* transaksi sesuai unit yang telah ditetapkan oleh manajemen.
2. Memeriksa kelengkapan dokumen sesuai dengan persyaratan pembukaan rekening, deposito lainnya.
3. Menyetujui pembukaan dan penutupan rekening sesuai dengan prosedur operasi.
4. Menandatangani *advice* debit, *advice* kredit, warkat, kliring, maupun surat-surat dan dokumen lainnya yang berhubungan dengan aspek operasi di cabang, dengan ketentuan berdasarkan kebijakan operasi di cabang.

Tanggung jawab

1. Bertanggung jawab untuk semua kegiatan pelayanan di cabang.
2. Bertanggung jawab untuk semua kegiatan openal cabang.
3. Memonitor agar pelayanan standar dilakukan secara maksimal oleh bawahan sehingga kepuasan nasabah terjaga.
4. Memonitor setiap keluhan nasabah sekaligus memeriksa laporan akan hal-hal yang harus dikerjakan sehubungan dengan keluhan tersebut.
5. Memastikan terlaksananya pelayanan prima kepada *prime customer*.

2) Office Channeling Manager

Tugas pokok

1. Membantu cabang syariah khususnya dalam penjualan produk syariah.
2. Membantu memberikan panduan dalam penjualan produk syariah, serta memberikan saran, strategi dan pelatihan.
3. Terlibat dalam koordinasi penjualan produk syariah.
4. Memimpin dan mengkoordinasi program motivasi penjualan produk syariah untuk *office channelling*.

Kewajiban

1. Secara langsung melaporkan kepada manager area Bank Syariah.
2. Memberikan laporan harian kepada MIS Syariah (*Management Information System*)
3. Memantau dan menganalisis kinerja perusahaan *office channeling*.
4. Membantu aktivitas penjualan produk apabila dibutuhkan.

5. Membantu perkembangan produk untuk disosialisasikan dan mengkoordinasi secara reguler program motivasi penjualan syariah.

Wewenang

Memberikan saran kepada setiap cabang syariah apabila ada permasalahan yang bisa diatasi.

Tanggung jawab

1. Memantau pencapaian target setiap cabang syariah.
2. Menentukan pembagian target setiap cabang syariah.

3) Branch Service Manager

Tugas pokok

1. Merencanakan dan mengevaluasikan kegiatan yang dapat meningkatkan *cross selling* atas produk PT. Bank Bukopin.
2. Maintain nasabah prima yang memberikan pengaruh besar pada portofolio cabang.
3. Meningkatkan produk *knowledge CS* bank mengenai prosedur pelayanan maupun segi promosinya.
4. Mendukung dan menjalankan *marketing campaign* kantor pusat dan memasarkan seluruh produk bisnis yang ada.
5. Mencocokkan GL tiap awal dan akhir hari.

Kewajiban

1. Memonitor agar prosedur pelayanan standart dilakukan secara maksimal oleh bawahan sehingga kepuasan nasabah tercapai.
2. Menangani setiap keluhan dari nasabah dan sekaligus membuat laporan akan hal-hal yang harus dikerjakan sehubungan dengan keluhan tersebut.
3. Memastikan terlaksananya pelayanan prima kepada *prime customer*.
4. Memonitor bawahan agar melaksanakan tugas sesuai dengan *job description*, serta menjaga kedisiplinan kerja bawahan.

Wewenang

1. Membantu, menerima dan melayani kebutuhan transaksi nasabah.
2. Melakukan verifikasi serta *override* transaksi sesuai batas yang ditetapkan oleh manajemen.

3. Memeriksa kelengkapan dokumen sesuai dengan persyaratan pembukaan rekening, deposito, dan lainnya.
4. Menyetujui pembukaan dan penutupan rekening sesuai dengan prosedur operasi.
5. Menandatangani *advice* debit, *advice* kredit, warkat, kliring, maupun surat-surat dan dokumen lainnya yang berhubungan dengan aspek operasi di cabang, dengan ketentuan berdasarkan kebijakan operasi di cabang.

Tanggung jawab

1. Memiliki tanggung jawab untuk meningkatkan reveral penjualan dari *staff service* di cabang.
2. Perencanaan serta pengawasan atas persediaan kas untuk menunjang kelancaran operasional serta dalam batas yang efisien termasuk memonitor batasnya.
3. Mengkoordinir pengamanan dari khasanah serta pengamanan dari uang tunai bank selama jam kerja maupun diluar jam kerja.
4. Mengawasi serta mengkoordinir terlaksananya proses transaksi di bagian kas secara aman, efektif dan tepat waktu.

4) Teller

Tugas pokok

1. Melayani transaksi nasabah dan calon nasabah sesuai aturan yang berlaku serta memberikan pelayanan yang terbaik kepada nasabah.
2. Melakukan *cross sell* produk bank syariah sesuai dengan target yang telah ditentukan.
3. Memproses RTGS.

Kewajiban

1. Memberikan pelayanan dengan standar pelayanan yang tinggi kepada nasabah sehingga mencerminkan pola kerja profesional, efektif dan efisien.
2. Melayani nasabah dengan baik.
3. Membuat laporan yang dibutuhkan oleh atasan dalam kaitan pelaksanaan tugas yang diberikan dengan tepat waktu.

Wewenang

1. Menerima dan melayani transaksi tunai maupun nasabah baik rupiah maupun valas sesuai batas yang ditetapkan manajemen operasional.
2. Memeriksa dan melakukan verifikasi keabsahan warkat.

Tanggung jawab

1. Memastikan transaksi yang diinput sudah sesuai dengan aturan yang berlaku di PT. Bank Bukopin.
2. Memeriksa secara teliti mengenai keabsahan warkat atau media lainnya sekaligus melakukan pemeriksaan terhadap seluruh transaksi yang ditangani.
3. Melakukan pencocokan transaksi yang dilakukan antara fisik dengan pencatatan di komputer.

5) Customer Service (CS)

Tugas pokok

1. Melayani nasabah dan calon nasabah akan informasi tentang produk dan layanan yang ditawarkan oleh PT. Bank Bukopin.
2. Melakukan *cross sell* produk PT. Bank Bukopin.
3. Menangani keluhan nasabah sesuai sistem dan peraturan yang berlaku.
4. Proses pembukaan rekening dan penutupan rekening.
5. Mengeluarkan dan memblokir *VE card*.
6. Mengurus kas kecil.
7. *Keep and balancing* rekening kreditur.

Kewajiban

1. Memelihara deposito berjangka.
2. FFM (*free format message*) untuk cabang dan unit cabang lain.
3. *Releasing and blocking VE card*.
4. Memproses dan mengadministrasikan transaksi pajak.

Wewenang

1. Menerima dan melayani kebutuhan transaksi perbankan nasabah.
2. Memberikan nomor rekening pada nasabah.

3. Menyerahkan cek dan BG kepada nasabah sesuai dengan instruksi nasabah.

Tanggung jawab

1. Memeriksa kelengkapan dokumen sesuai dengan persyaratan pembukaan rekening.
2. Memastikan transaksi yang diinput sudah sesuai aturan yang berlaku di PT. Bank Bukopin untuk mencapai hasil yang memuaskan.
3. Mengadministrasikan semua dokumentasi file openal untuk CHO (kliring, PDC, LLG dan TT)

6) *Personal Financial Consultant*

Tugas pokok

1. Mencari informasi calon nasabah baik dari data base yang ada, media cetak, dan elektronik, dan lain-lain, sehingga diperoleh nasabah yang potensial sesuai dengan segmen yang dituju guna mencapai target portofolio yang sudah ditetapkan.
2. Aktif melakukan *cross sell* serta *top up* dari *axisting* nasabah.
3. Mencapai target *revenue to cost* yang telah ditentukan.

Kewajiban

1. Memberikan pelayanan sesuai kebutuhan dan keinginan nasabah, termasuk pembukaan dan penutupan rekening, informasi produk (saldo dan transaksi), serta penanganan keluhan.
2. Memberikan pelayanan dengan standar pelayanan yang tinggi kepada nasabah sehingga mencerminkan pola kerja yang profesional, efektif dan efisien.
3. Secara konsisten terus berinteraksi dengan nasabah mengenai semua informasi tentang produk, dan program promosi.
4. Menangani setiap keluhan dari nasabah dan sekaligus membuat laporan akn hal-hal yang harus dikerjakan sehubungan dengan adanya keluhan tersebut.
5. Melayani nasabah dengan baik (kompeten, tanpa masalah, dan tepat waktu), baik melalui telepon maupun datang langsung sesuai prosedur yang berlaku.

Wewenang

1. Menerima dan melayani kebutuhan transaksi perbankan nasabah.
2. Memberikan nomor rekening kepada nasabah.
3. Menyerahkan cek, BG kepada nasabah sesuai dengan instruksi nasabah.

Tanggung jawab

1. Menguasai, menjiwai, serta melaksanakan peraturan serta kebijakan perusahaan yang tertuang dalam SISPRO, internal memo, peraturan bank indonesia dan peraturan pemerintah lainnya.
2. Memastikan transaksi yang diinput sudah sesuai aturan yang berlaku.

B. Deskripsi Karakteristik Responden

Dalam penelitian ini, yang menjadi variabel X adalah kebijakan office channeling dan variabel Y adalah laba.

C. Penyajian Data

1. Kebijakan office channeling

Tabel 4.1
Perkembangan Kebijakan office channeling PT. Bank Bukopin

No.	Bulan	2015	2016	2017	2018
1	Januari	2,32	3,46	4,27	3,20
2	Februari	3,01	3,56	4,48	3,62
3	Maret	2,69	3,81	4,55	3,53
4	April	3,07	3,51	4,33	3,39
5	Mei	2,37	3,55	4,36	3,03
6	Juni	2,50	3,62	4,50	3,39
7	Juli	3,13	3,87	4,12	3,06
8	Agustus	2,35	3,51	4,54	3,30
9	September	3,09	3,81	4,26	3,10
10	Oktober	3,22	3,86	4,18	3,29
11	Nopember	3,41	3,79	4,26	3,12
12	Desember	3,47	3,83	4,65	3,79

2. Laba

Tabel 4.2
Laba

No.		2015	2016	2017	2018
1	Januari	2,48	3,46	4,3	3,56
2	Februari	2,32	3,85	4,51	3,24
3	Maret	2,26	3,81	4,21	3,26
4	April	3,43	3,62	4,23	3,28
5	Mei	2,64	3,73	4,52	3,05
6	Juni	3,41	3,89	4,11	3,31
7	Juli	2,83	3,57	4,34	3,23
8	Agustus	2,68	3,83	4,3	3,05
9	September	2,74	3,82	4,41	3,66
10	Oktober	2,4	3,6	4,29	3,19
11	Nopember	2,48	3,42	4,13	3,41
12	Desember	3,47	3,83	4,65	3,79

D. Analisis Data

1. Deskriptif Data

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
X Kebijakan office channeling	48	3.56	9.18	6.4552	1.48880
Y Laba	48	1.93	4.65	3.2822	.76442
Valid N (listwise)	48				

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa kebijakan office channeling memiliki nilai minimum 3,56, nilai maksimum 9,18 dan rata-rata 6,4552. Laba memiliki nilai minimum 1,93, nilai maksimum 4,66 dan rata-rata 3,2822.

2. Hasil Uji Asumsi Klasik

Dalam menentukan model regresi yang valid maka data yang harus diuji apakah telah terbebas dari masalah asumsi klasik.

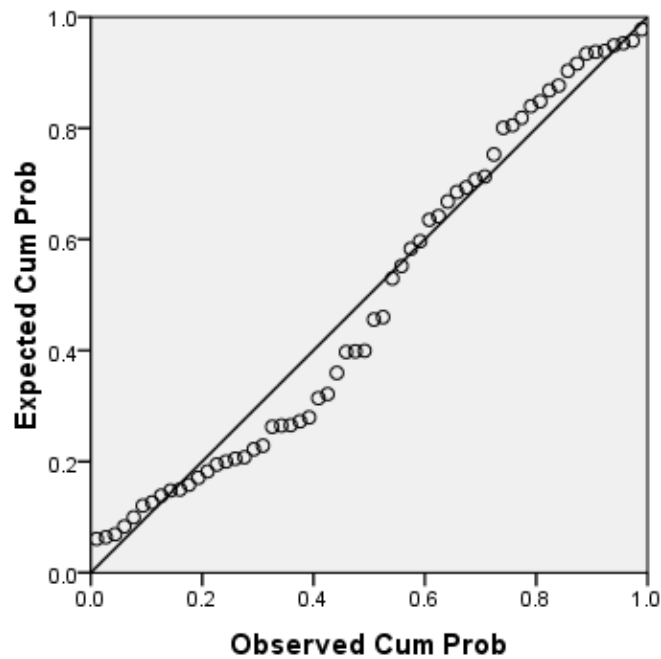
a. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk menguji apakah dalam model regresi tersebut variabel terikat dan variabel bebas keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak.

Tabel IV.3
Hasil Uji Kolmogorov Smirnov

		One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test	
		X Kebijakan office channeling	Y Laba
N		48	48
Normal Parameters ^a	Mean	6.4552	3.2822
	Std. Deviation	1.48880	.76442
Most Extreme Differences	Absolute	.125	.120
	Positive	.100	.120
	Negative	-.125	-.083
Kolmogorov-Smirnov Z		.971	.927
Asymp. Sig. (2-tailed)		.302	.357
a. Test distribution is Normal.			

Berdasarkan Tabel IV.5 Hasil Uji Kolmogorov-Smirnov di atas dapat diketahui bahwa nilai Kolmogorov-Smirnov pada baris Assymp. Sig. (2-tailed) adalah di atas 0,05 hal ini berarti telah memenuhi standar yang ditetapkan. Dengan ketentuan Assymp. Sig. (2-tailed) > 0,05 maka data mempunyai distribusi normal. Dengan demikian dapat dikatakan model regresi memenuhi asumsi normalitas sehingga layak digunakan.



Gambar 4.2
Grafik P-P Plot

Berdasarkan grafik di atas dapat dilihat bahwa sebaran data berada disekitar garis diagonal (tidak terpencar jauh dari garis diagonal). Hal ini mengindikasikan bahwa data berdistribusi normal. Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa model regresi berdistribusi normal.

Jika dilihat dengan uji Kolmogorov Smirnov, maka dapat kita lihat pada tabel berikut ini.

b. Uji Multikolinieritas

Multikolinieritas digunakan untuk menunjukkan adanya hubungan yang linier diantara variabel-variabel bebas dalam model regresi. Menurut singgih santoso (2002), untuk menguji ada tidaknya gejala multikolinieritas digunakan VIF (Variance Inflation Factor). Jika nilai VIF dibawah 10 maka model regresi yang diajukan tidak terdapat gejala multikolinieritas, begitu sebaliknya jika VIF lebih besar dari 10 maka terjadi gejala multikolinieritas.

Tabel IV.4
Hasil Uji Multikolinieritas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1							
	(Constant)	1.145	.341	3.355	.001		
	X Kebijakan office channeling	.331	.052	.645	6.425	.000	1.000

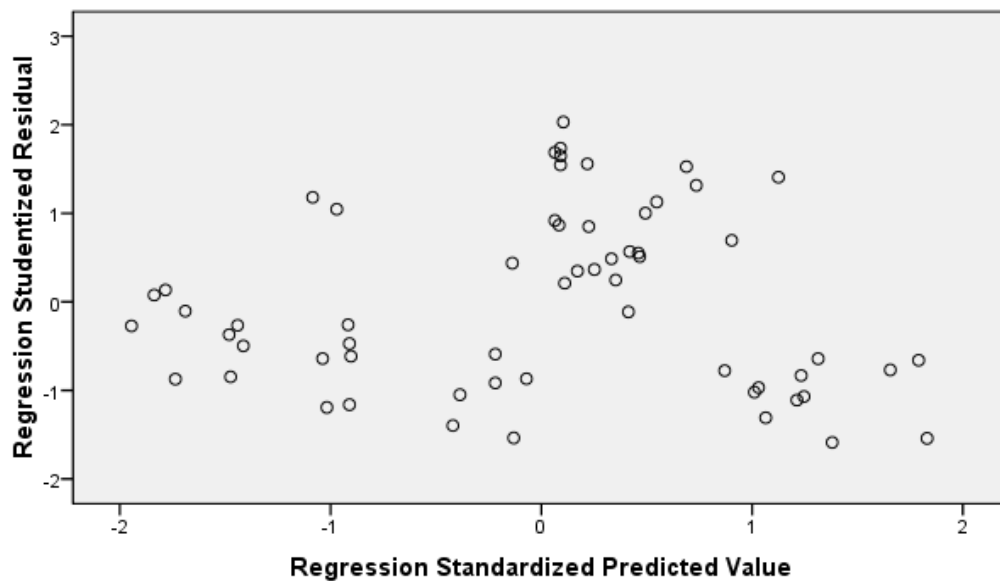
a. Dependent Variable: Y Laba

Berdasarkan Tabel IV.10 di atas nilai VIF untuk variabel bebas yang terdiri dari kebijakan office channeling memiliki nilai VIF di bawah 10, yaitu sebesar 1,000 model yang diajukan dalam penelitian ini tidak mengandung gejala Multikolinieritas.

c. Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas adalah asumsi yang sangat berkaitan dengan dependensi hubungan antar variabel. Untuk mendeteksi adanya gejala Heteroskedastisitas digunakan grafik Scatter Plot. Adapun pedoman pengambilan keputusan, yaitu:

1. Titik-titik data menyebar di atas dan di bawah atau di sekitar angka 0.
2. Titik-titik tidak mengumpul hanya di atas atau di bawah saja.
3. Penyebaran titik-titik data tidak boleh membentuk pola bergelombang melebar kemudian menyempit dan melebar kembali.
4. Penyebaran titik-titik data tidak berpola.



Gambar 4.3

Hasil Grafik Scatter Plot

Berdasarkan grafik di atas, dapat disimpulkan bahwa:

1. Titik-titik data menyebar di atas dan di bawah atau di sekitar angka 0.
2. Titik-titik tidak mengumpul hanya di atas atau di bawah saja.
3. Penyebaran titik-titik data tidak boleh membentuk pola bergelombang melebar kemudian menyempit dan melebar kembali.
4. Penyebaran titik-titik data tidak berpola.

Dengan demikian model yang diajukan dalam penelitian ini terbebas dari gejala Heteroskedastisitas.

3. Hasil Pengujian Hipotesis

a. Hasil Uji Regresi secara parsial (uji t)

Uji statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa besar pengaruh masing-masing variabel bebas/independen terhadap variabel terikat atau dependen. Untuk mengetahui signifikan atau ada tidaknya pengaruh variabel independen (kebijakan office channeling) terhadap Laba digunakan uji t, dengan hipotesis sebagai berikut:

H_0 : secara parsial kebijakan office channeling tidak berpengaruh terhadap Laba

H_a : kebijakan office channeling berpengaruh terhadap Laba

Untuk menerima atau menolak suatu hipotesis menggunakan kriteria sebagai berikut:

- 1) Jika Laba (sig penelitian) > 0,05, maka Ho tidak dapat ditolak (menerima Ho)
- 2) Jika Laba (sig penelitian) > 0,05, maka Ho ditolak dan menerima Ha

Nilai 0,05 merupakan taraf yang signifikan dari 5% (0,05). Ringkasan hasil pengujian pengaruh variabel independen terhadap dependen disajikan pada tabel berikut ini:

Tabel IV.6
Hasil Uji t Statistik
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.145	.341		3.355	.001		
	X Kebijakan office channeling	.331	.052	.645	6.425	.000	1.000	1.000

a. Dependent Variable: Y Laba

Berdasarkan tabel di atas dapat disimpulkan mengenai uji hipotesis secara parsial dari variabel independen terhadap variabel dependen, sebagai berikut:

Dengan $dk = n - 2 = 48 - 2 = 46$ diperoleh t_{tabel} sebesar 1,679. Untuk kebijakan office channeling diperoleh t_{hitung} 6,425. Karena t_{hitung} (6,425) > t_{tabel} (1,679) dan nilai sig 0,583 > 0,05 maka H_a ditolak sehingga dapat disimpulkan kebijakan office channeling berpengaruh secara positif dan secara parsial terhadap Laba.

b. Uji Determinan

Koefisien determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu ($0 < R < 1$). Semakin besar koefisien determinasinya maka semakin besar variasi variabel independennya mempengaruhi variabel dependennya. Dan semakin kecil angkanya semakin lemah hubungannya.

Tabel IV.7
Uji Koefisien determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.645 ^a	.416	.406	.58929	.652

a. Predictors: (Constant), X Kebijakan office channeling

b. Dependent Variable: Y Laba

Berdasarkan hasil tersebut, maka penelitian ini menggunakan data adjusted R Square. Dari hasil uji uji regresi dengan menggunakan SPSS 18.0. didapat nilai koefisien determinasi sebesar 0,416 menunjukka bahwa Laba dipengaruhi oleh kebijakan office channeling, kebijakan office channeling sebesar 41,6% sedangkan sisanya dipengaruhi variabel/faktor-faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

4. Analisis Regresi Linier

Analisis regresi linier dimaksudkan untuk menguji sejauh apa dan bagaimana pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah Laba (Y), sedangkan variabel independennya adalah dan kebijakan office channeling.

Tabel IV.7
Hasil Uji Regresi

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.145	.341		3.355	.001		
	X Kebijakan office channeling	.331	.052	.645	6.425	.000	1.000	1.000

a. Dependent Variable: Y Laba

Dari tabel di atas didapat persamaan regresi linier sebagai berikut:

$$Y = 1,145 + 0,331 X$$

Berdasarkan persamaan regresi di atas maka dapat dijabarkan sebaagi berikut:

- a. Angka konstanta sebesar 1,145 menyatakan bahwa jika variabel independen yaitu kebijakan office channeling dalam keadaan konstan atau tidak mengalami perubahan (sama dengan nol) maka Laba (Y) adalah sebesar 1,145.
- b. Nilai koefisien regresi kebijakan office channeling (X) sebesar 3,31% menyatakan bahwa setiap penambahan kebijakan office channeling 1% maka akan meningkatkan Laba (Y) sebesar 3,31.

D. Interpretasi Hasil Analisis Data

Dari pengujian statistik baik secara parsial maupun secara simultan dapat dijelaskan pengaruh kebijakan office channeling terhadap Laba dapat diuraikan sebagai berikut:

Untuk kebijakan office channeling diperoleh t_{hitung} 6,425. Karena t_{hitung} (6,425) > t_{tabel} (1,679) maka H_0 ditolak sehingga dapat disimpulkan kebijakan office channeling berpengaruh secara parsial terhadap Laba. Menurut Kasmir (2012, hal. 271), kebijakan office channeling berpengaruh terhadap Laba. Ini sesuai dengan penelitian dengan yang dilakukan oleh Sofyan (2011) bahwa kebijakan office channeling berpengaruh terhadap Laba. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Kebijakan office channeling berpengaruh terhadap Laba di PT. Bank Bukopin.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dijelaskan pada bab empat, maka kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut:

1. Untuk kebijakan office channeling diperoleh t_{hitung} 6,425. Karena t_{hitung} (6,425) $>$ t_{tabel} (1,679) maka H_0 ditolak sehingga dapat disimpulkan kebijakan office channeling berpengaruh secara parsial terhadap Laba. Menurut Kasmir (2012, hal. 271), kebijakan office channeling berpengaruh terhadap Laba. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kebijakan office channeling berpengaruh terhadap Laba.
2. Dari hasil uji uji regresi dengan menggunakan SPSS 18.0. didapat nilai koefisien determinasi sebesar 0,416 menunjukkan bahwa Laba dipengaruhi oleh kebijakan office channeling, kebijakan office channeling sebesar 41,6% sedangkan sisanya dipengaruhi variabel/faktor-faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, maka disini peneliti memberikan berbagai saran, yaitu:

1. Bagi peneliti berikutnya disarankan untuk menambah beberapa keuangan lainnya selain kebijakan office channeling, kebijakan office channeling, sehingga penelitian selanjutnya akan lebih akurat.
2. Bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk memperpanjang periode pengamatan agar hasil penelitian yang diperoleh akan lebih maksimal.
3. Peneliti mengharapkan peneliti selanjutnya dapat menambah objek penelitian, bukan hanya dari satu sektor perusahaan, tetapi dari beberapa sektor perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).
4. Sebaiknya perusahaan memperhatikan kebijakan office channeling, kebijakan office channeling sehingga Laba akan meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustian, Ary Ginanjar *ESQ Rahasia Sukses Membangun Kecerdasan Emosi dan Spiritual*, (Jakarta: Arga Wijaya Persada, 2001).
- Amin, A. Riawan *Menggagas Manajemen Syariah: Teori dan Praktik The Celestial Management*, (Jakarta: Salemba Empat, 2010).
- Amin, A. Riawan *ZIKR, PIKR, MIKR The Celestial Management*, (Jakarta: Senayan Abadi Publishing, 2007), h.ix.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syari'ah (dari Teori ke Praktik)*. Jakarta: Gema Insani Press, Cet I. 2007, h
- Azzet, Akhmad Muhaimin *Mengembangkan Manajemen spiritual*, (Jogjakarta: Kata Hati, 2010).
- Basyar, M.Nur, *Asuransi Menurut Taqiyuddin An-Nabhani*, Skripsi Jurusan Muamalah/Hk Perdata Islam Fakultas Ilmu Syari'ah dan Ilmu Hukum UIN Sultan Syarif Kasim Riau, 2011.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya Special For Woman*, (Bandung: PT. Sygma Examedia Arkenleema, 2009).
- Firawati, Yuli, *Pengaruh Manajemen Spiritual terhadap Kinerja Organisasi, Skripsi Jurusan Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta*, 2013.
- Indra Utoyo, *Manajemen Alhamdulillah Melejitkan Kepemimpinan Diri dengan Teori Quranik*, (Bandung: Mizan Pustaka, 2011).
- Juliandi, Azuar dan Irfan, *Metodelogi Penelitian Kuantitatif, cet, 2* (Bandung Citapustaka Media Perintis, 2014).
- Khalid Ishola Bello, 'The Place of Spirituality in Islamic Economic Paradigm.', *International Conference on Humanities, Literature and Management*, 2015, 121–24 <<http://dx.doi.org/10.15242/ICEHM.ED0115026>>
- Malayu S.P Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: Bumi Aksara, 2014, hal.10
- Mangkunegara, Anwar. P. 2007. *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. Bandung: Rosda Karya,
- Mas Udik Abdullah, *Meledakkan IESQ Dengan Langkah Takwa & Tawakal*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2005).
- Muhammad Ilham Marzuq, *Rahasia Kedahsyatan ESQ Memompa Diri Dengan Pendekatan Spiritual*, (Yogyakarta: Pustaka Rama, 2010).

- Rahman, Habibur, *Bayt Al-Mal and Its Role in Economic Development: A Contemporary Study*, Turkish Journal of Islamic Economics, Vol. 2 No. 2 Agustus 2015.
- Sanerya Hendrawan, *Spiritual Management From Personal Enlightenment Towards God Corporate Governance*, (Bandung: Mizan Pustaka, 2009).
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, cet,19 (Bandung: Alfabeta, 2012).
- Sumitro, Warkum. *Asas-asas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait BAMUI, Takaul dan Pasar Modal Syariah di Indonesia*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada,
- Wahyudi Siswanto, *Membenntuk Manajemen spiritual*, (Jakarta: Amzah, 2012).
- Wibowo. *Manajemen Perubahan*. (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2006.)
- Yosi Novlan dan N. Faqih Syarif H, *QLA-T*, (Surabaya: PT. Java Pustaka Media Utama, 2008).
- Zulaekha, *Pemikiran Ekonomi Taqiyuddin An-Nabhani, Iqtishodia*. Vol.1 No.1 Juni 2014.