

**DAMPAK LAYANAN SYARIAH (*OFFICE CHANNELING*) TERHADAP  
PERTUMBUHAN ASET, KENAIKAN DANA PIHAK KETIGA (DPK),  
DAN KINERJA KEUANGAN PADA UNIT USAHA SYARIAH (UUS)  
TAHUN 2012-2016**

Yashinta Putri Aliza<sup>1</sup>, Eni Wuryani<sup>2</sup>

Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Surabaya

Email : [yashintaaliza@mhs.unesa.ac.id](mailto:yashintaaliza@mhs.unesa.ac.id), [eniwuryani@unesa.ac.id](mailto:eniwuryani@unesa.ac.id)

**ABSTRACT**

*Sharia Services (Office Channeling) as an alternative policy to expand market share of Islamic banking in Indonesia. This study aims to determine the impact of office channeling on asset growth, Third Party Funds (TPF), and financial performance. The data analysis technique used in this study is simple linear regression analysis. The results of the study show that office channeling has no effect on asset growth. This is because office channeling only carries out fundraising activities, while funding is carried out at Sharia Branch Offices (KCS). The results of the second study showed that office channeling had a positive effect on Third Party Funds (TPF) and the results of the third study showed that office channeling had a negative effect on financial performance.*

**Keywords:** *Sharia Services (Office Channeling), Asset Growth, Third Party Funds, Financial Performance*

**PENDAHULUAN**

Perkembangan perbankan syariah tidak terlepas dari peran Bank Indonesia selaku pihak yang berwenang penuh dalam mengatur semua perbankan yang menjalankan kegiatan usahanya di Indonesia dengan mengeluarkan berbagai kebijakan maupun peraturan-peraturan yang wajib dilaksanakan untuk lebih mengembangkan keberadaan bank syariah. Salah satunya pada tahun 2006 Bank Indonesia mengeluarkan Peraturan Bank Indonesia Nomor: 8/3/PBI/2006 tentang Perubahan Kegiatan Usaha Bank Umum Konvensional Menjadi Bank Umum yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah dan Pembukaan

Kantor Bank yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah oleh Bank Umum Konvensional sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan pangsa pasar (*market share*) perbankan syariah dengan cara memperluas jaringan kantor melalui *office channeling*. Peraturan ini mengistilahkan layanan syariah (*office channeling*) dapat dilakukan di kantor-kantor cabang bank konvensional dengan ketentuan telah mempunyai Unit Usaha Syariah (UUS). Dalam hal ini berarti *office channeling* dapat diartikan adanya *dual banking system* dalam kantor bank konvensional tersebut yang terdiri dari layanan konvensional dan juga layanan syariah.

Perkembangan jaringan kantor perbankan syariah setelah diberlakukannya kebijakan *office channeling* pada akhir tahun 2006 terjadi peningkatan yang cukup signifikan dari 456 Kantor Cabang (KC) bank konvensional telah menerapkan *office channeling*. Peningkatan tersebut terus berlanjut di tahun berikutnya hinggatahun 2012-2016. Akan tetapi, perkembangan jaringan kantor yang terus mengalami peningkatan berbeda dengan jumlah Unit Usaha Syariah (UUS) yang berbanding terbalik mengalami penurunan dalam kurun waktu lima tahun dari tahun 2012-2016.

**Tabel 1. Perkembangan *Office Channeling* dan Unit Usaha Syariah (UUS)**

<b>Keterangan</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Unit Usaha Syariah (UUS)	24	23	22	22	21
<i>Office Channeling</i>	1.277	1.267	1.787	2.009	2.567

Sumber: Laporan Perkembangan Keuangan Syariah, 2016

Tabel 1 menjelaskan jumlah Unit Usaha Syariah (UUS) berkurang pada tahun 2013 akibat dari tutupnya HSBC Syariah. Pada tahun 2014 BTPN Syariah mengkonversi usahanya menjadi Bank Umum Syariah (BUS) dengan melakukan *spin-off* yang menyebabkan jumlah Unit Usaha Syariah (UUS) kembali

berkurang. Setelah mengalami pengurangan dalam kurun waktu dua tahun secara berlanjut, jumlah Unit Usaha Syariah tahun 2015 menunjukkan angka yang stabil dengan tahun sebelumnya yaitu 2014, namun pada tahun 2016 salah satu Unit Usaha Syariah (UUS) yaitu Bank Aceh Syariah telah menjadi Bank Umum Syariah (BUS) dengan melakukan *spin-off*, sehingga mengakibatkan jumlah Unit Usaha Syariah (UUS) berkurang.

Perluasan jaringan kantor diperkirakan memiliki dampak positif terhadap laju pertumbuhan aset Unit Usaha Syariah (UUS). Pertumbuhan aset menggambarkan perubahan total aset yang dimiliki perusahaan apakah mengalami peningkatan atau penurunan dengan total aset tahun sebelumnya (Ihwandi, 2017). Semakin luasnya jaringan kantor melalui kebijakan *office channeling* mengindikasikan semakin besar aset yang dimiliki. Hal ini dikarenakan salah satu komponen dari aset dalam perbankan syariah adalah pembiayaan. Namun, prosentase pertumbuhan aset yang dimiliki Unit Usaha Syariah (UUS) tahun 2012-2016 mengalami pergerakan yang fluktuatif disajikan kedalam tabel berikut:

**Tabel 2. Perkembangan Pertumbuhan Aset Unit Usaha Syariah (UUS)**

	2012	2013	2014	2015	2016
Pertumbuhan Aset (yoy)	66,23%	30,52%	8,83%	22,94%	23,52%

Sumber: Laporan Perkembangan Keuangan Syariah 2016

Berdasarkan Tabel 2, penurunan pertumbuhan aset terjadi pada dua tahun yaitu tahun 2013 akibat dari tutupnya HSBC Syariah dan tahun 2014 BTPN Syariah melakukan *spin-off*. Dalam hal ini dapat diartikan bahwasanya laju pertumbuhan aset sangat dipengaruhi oleh jumlah Unit Usaha Syariah (UUS). Jika dilihat dari sisi penghimpunan dana juga memiliki dampak positif terhadap jumlah layanan syariah. Perluasan jaringan kantor mengakibatkan semakin bertambahnya

jumlah dana yang dihimpun bank dalam bentuk Dana Pihak Ketiga (DPK). Dana Pihak Ketiga (DPK) sebagai produk penghimpunan dana dalam bentuk tabungan, giro, dan deposito yang diperoleh dari masyarakat (Munir, 2017). Semakin banyak *office channeling* mempengaruhi peningkatan jumlah Dana Pihak Ketiga (DPK) yang telah dihimpun. Hal ini terbukti dari tahun 2012-2016 terjadi peningkatan secara terus menerus dari jumlah Dana Pihak Ketiga (DPK) yang dihimpun oleh Unit Usaha Syariah (UUS). Peningkatan tersebut mencerminkan tingginya tingkat kepercayaan masyarakat pada perbankan syariah. Dengan demikian, kepercayaan dijadikan sebagai dasar utama dalam perbankan untuk melakukan kegiatan usahanya.

**Tabel 3. Perkembangan Dana Pihak Ketiga (DPK) Unit Usaha Syariah**

	2012	2013	2014	2015	2016
Dana Pihak Ketiga (Rp Triliun)	29,69	40,36	47,13	56,28	72,93

Sumber: Laporan Perkembangan Keuangan Syariah 2016

Melalui *office channeling*, luasnya jaringan kantor nantinya memiliki dampak terhadap profitabilitas perusahaan dikarenakan jaringan kantor yang luas akan memacu Unit Usaha Syariah (UUS) untuk terus melakukan penyaluran pembiayaan yang mana dari tingginya keuntungan dari hasil pembiayaan nantinya akan meningkatkan laba bank. Saleh & Zeitun (2006) juga berpendapat bahwa luasnya jaringan kantor dapat meningkatkan kinerja keuangan bagi pihak bank yang berprinsip syariah. Kinerja keuangan dalam perbankan syariah sebagai alat analisis untuk menggambarkan kondisi keuangan pada periode tertentu yang diperoleh melalui kegiatan penghimpunan dana ataupun penyaluran dana (Kusumo, 2008). Dengan adanya perluasan jaringan kantor melalui *office channeling* mengakibatkan laba yang diperoleh bank akan meningkat sebagai akibat dari banyaknya pembiayaan yang disalurkan. Namun, perkembangan

*Return On Assets* (ROA) dari Unit Usaha Syariah (UUS) terus mengalami penurunan secara berkelanjutan dalam kurun waktu lima tahun yaitu 2012-2016. Hal ini dikarenakan tingginya rasio *Non-Performing Financing* (NPF) akibat dari penyaluran pembiayaan yang belum optimal.

**Tabel 4. Perkembangan ROA Unit Usaha Syariah (UUS)**

	2012	2013	2014	2015	2016
<i>Return On Assets</i> (ROA)	2,14%	2,00%	1,97%	1,81%	1,77%

Sumber: Statistik Perbankan Syariah

Hasil penelitian yang menyatakan adanya pengaruh dari *office channeling* terhadap pertumbuhan aset dibuktikan oleh hasil penelitian dari Rohaya (2008). Akan tetapi hasil penelitian Arif (2014), dan juga Syafrida & Abror (2011) menyebutkan *office channeling* tidak memiliki pengaruh terhadap pertumbuhan aset. Selanjutnya, terdapat beberapa peneliti dengan kesepakatan hasil penelitian yang sama mengenai *office channeling* berpengaruh positif terhadap Dana Pihak Ketiga (DPK) yaitu Badiana *et al.*, (2009), Rahmawati (2015), Lustianah & Syarifudin (2014), dan Syarief & Muflih (2011). Sedangkan hasil penelitian yang menunjukkan *office channeling* berpengaruh ROA seperti penelitian Zulfikar & Sasongko (2015). Namun, hasil penelitian Arif & Rahmawati (2017) tidak adanya dampak dari kebijakan *office channeling* terhadap profitabilitas bank syariah.

Berdasarkan fenomena yang didukung oleh *reaserch* gap tersebut, maka peneliti memfokuskan penelitian pada “Dampak Layanan Syariah (*Office Channeling*) Terhadap Pertumbuhan Aset, Kenaikan Dana Pihak Ketiga (DPK), dan Kinerja Keuangan Pada Unit Usaha Syariah (UUS) Tahun 2012-2016”.

## **KAJIAN PUSTAKA**

### **Layanan Syariah (*Office Channeling*)**

Kegiatan layanan syariah dari Kantor Cabang Syariah (KCS) melalui penghimpunan dana yang dilakukan di kantor bank konvensional yaitu Kantor Cabang (KC) maupun Kantor Cabang Pembantu (KCP) biasa dikenal dengan sebutan *office channeling*. Dalam hal ini berarti masyarakat Indonesia dapat memperoleh layanan syariah di berbagai kantor cabang dari bank konvensional yang telah mempunyai Unit Usaha Syariah (UUS). Kerjasama yang terjalin dari Kantor Cabang Syariah (KCS) beserta bank konvensional yang menerapkan *office channeling* dilakukan dengan pemanfaatan jaringan kantor bank konvensional. Dalam penelitian ini *office channeling* diukur dengan melogaritmakan jumlah gerai bank yang dibuka oleh masing-masing Unit Usaha Syariah (UUS) tahun 2012-2016.

### **Pertumbuhan Aset**

Perubahan total aset yang dimiliki perusahaan mengalami peningkatan maupun penurunan merupakan sebuah cerminan dari pertumbuhan aset (Aisy & Mawardi, 2016). Menurut Astuti *et al.*, (2014) tingkat pertumbuhan aset yang tinggi diharapkan perusahaan dapat menyajikan modal untuk membiayai pertumbuhannya. Tingginya tingkat pertumbuhan aset juga dapat meningkatkan kepercayaan dari pihak luar perusahaan untuk menginvestasikan dananya karena keuntungan yang akan diperoleh telah terjamin. Ekspansi jaringan kantor akan terlihat pada perusahaan yang berada dalam kondisi pertumbuhan yang tinggi.

Dengan demikian, kegiatan ekspansi didukung oleh pertumbuhan aset agar pertumbuhan tersebut dapat membiayai kegiatan ekspansi.

$$\text{Pertumbuhan Aset}_{it} = \frac{\text{Total Aset}_{it} - \text{Total Aset}_{it-1}}{\text{Total Aset}_{it-1}} \times 100\%$$

### **Dana Pihak Ketiga (DPK)**

Dana Pihak Ketiga (DPK) merupakan dana yang didapat dari kegiatan penghimpunan dana yang dihimpun dari masyarakat baik individu maupun badan usaha berbentuk tabungan, giro, dan deposito dalam mata uang rupiah maupun valuta asing (Munir, 2017). Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 mengartikan tabungan termasuk kedalam jenis simpanan yang penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu serta penarikannya tidak menggunakan alat pembayaran lain seperti cek, bilyet giro, serta surat perintah bayar. Sedangkan jenis simpanan yang penarikannya menggunakan cek, bilyet giro, serta surat perintah bayar lainnya yaitu giro (Hidayat *et al.*, 2012). Deposito menurut Umam *et al.*, (2016) yaitu simpanan dengan penarikan didasarkan pada waktu yang telah disepakati antara pihak perbankan dengan nasabah.

$$\text{Dana Pihak Ketiga}_{it} = \text{LN} (\text{Tabungan}_{it} + \text{Giro}_{it} + \text{Deposito}_{it})$$

### **Kinerja Keuangan**

Kusumo (2008) berpendapat kinerja keuangan dalam dunia perbankan dijadikan sebagai alat analisis dalam menilai kondisi keuangan bank meliputi aspek penghimpunan dan penyaluran dana pada periode tertentu. Dalam menganalisis kinerja keuangan perusahaan salah satunya menggunakan rasio yaitu rasio profitabilitas. Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan memperoleh

laba. Rasio profitabilitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Return On Assets* (ROA) untuk mengukur kemampuan perusahaan mengelola aset dalam memperoleh laba. Bank Indonesia lebih mengutamakan nilai profitabilitas yang dananya sebagian besar bersumber dari masyarakat.

$$ROA_{it} = \frac{\text{Laba Bersih}_{it}}{\text{Total Aset}_{it}} \times 100\%$$

## **METODE PENELITIAN**

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh Unit Usaha Syariah (UUS) di Indonesia yang berjumlah 21. Sampel penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* dengan kriteria UUS yang beroperasi sejak tahun 2012-2016, UUS yang menerapkan kebijakan *office channeling* dari tahun 2012-2016, dan UUS yang menerbitkan laporan keuangan tahunan 2012-2016, ditemukan sebanyak 17 bank yang layak dijadikan sampel penelitian. Metode analisis data menggunakan analisis regresi linear sederhana dengan tiga model penelitian.

$$Y_{123it} = \alpha + \beta_1 X_{it} + \epsilon_{it}$$

Keterangan :

$Y_{1it}$  = Pertumbuhan Aset

$Y_{2it}$  = Dana Pihak Ketiga

$Y_{3it}$  = Kinerja Keuangan

$\alpha$  = Koefisien regresi konstanta

$\beta$  = Koefisien regresi petunjuk arah regresi

$X_{it}$  = *Office Channeling*

$\epsilon_{it}$  = Error

Berdasarkan persamaan regresi tersebut, diperoleh tiga model penelitian yang berbeda untuk menjawab ketiga hipotesis. Model penelitian pertama yang menjawab hipotesis pertama dalam penelitian ini yaitu *office channeling* berpengaruh terhadap pertumbuhan aset.

$$PA_{it} = \alpha + \beta_1 OC_{it} + \epsilon_{it}$$

$PA_{it}$  = Pertumbuhan Aset

$\alpha$  = Konstanta

$\beta$  = Arah Regresi

$OC_{it}$  = *Office Channeling*

$\epsilon_{it}$  = Error

Selanjutnya, model penelitian kedua menjawab hipotesis kedua penelitian ini yaitu *office channeling* berpengaruh terhadap Dana Pihak Ketiga (DPK).

$$DPK_{it} = \alpha + \beta_1 OC_{it} + \epsilon_{it}$$

$DPK_{it}$  = Dana Pihak Ketiga (DPK)

$\alpha$  = Konstanta

$\beta$  = Arah Regresi

$OC_{it}$  = *Office Channeling*

$\epsilon_{it}$  = Error

Model penelitian ketiga untuk menjawab hipotesis ketiga yaitu *office channeling* berpengaruh terhadap kinerja keuangan.

$$ROA_{it} = \alpha + \beta_1 OC_{it} + \epsilon_{it}$$

$ROA_{it}$  = *Return On Assets*

$\alpha$  = Konstanta

$\beta$  = Arah Regresi

$OC_{it}$  = *Office Channeling*

$\epsilon_{it}$  = Error

## HASIL

### Statistik Deskriptif

Pendeskripsian data meliputi nilai minimum, maksimum, nilai rata-rata (*mean*), dan standar deviasi dilakukan dengan menggunakan statistik deskriptif (Ghozali, 2016:19).

**Tabel 5. Hasil Statistik Deskriptif**

	N	Minimum	Maksimum	Mean	Std. Deviation
Office Channeling	85	1,39	6,26	3,9978	1,19145
Pertumbuhan Aset	85	-,1405	2,8168	,344354	,4392400
Dana Pihak Ketiga	85	11,1875	16,5256	13,930342	1,3251705
Kinerja Keuangan	85	-,0779	,2116	,060496	,0444342
Valid N (listwise)	85				

Sumber: Output SPSS

Menurut data pada Tabel 5, variabel *office channeling* memiliki nilai minimum 1,39, nilai maksimum mencapai angka 6,26, nilai rata-rata sebesar 3,9978 dengan standar deviasi 1,19145. Hasil statistik deskriptif untuk variabel dependen pertama yaitu pertumbuhan aset menghasilkan nilai minimum -,1405, nilai maksimum 2,8168, nilai rata-rata ,344354, dan standar deviasi ,4392400. Variabel dependen kedua yaitu dana pihak ketiga menunjukkan nilai minimum berada pada 11,1875, nilai maksimum sebanyak 16,5256, nilai rata-rata 13,930342 serta standar deviasi sebesar 1,3251705. Yang terakhir, variabel dependen ketiga penelitian ini adalah kinerja keuangan menghasilkan nilai minimum sebesar -,0779, nilai maksimum ,2116, nilai rata-rata sebesar ,060496 dan standar deviasi sebesar ,0444342.

### Uji Asumsi Klasik

#### Uji Normalitas

Uji Normalitas bertujuan untuk menguji residual dalam model regresi apakah telah berdistribusi normal (Ghozali, 2016:154). Uji normalitas pada penelitian ini menggunakan uji *One Sample Kolmogorov-Smirnov* (K-S) dengan hasil pengujian disajikan pada tabel berikut :

**Tabel 6. Hasil Uji Normalitas (Y<sub>1</sub>)**

		Unstandardized Residual
N		81
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,24824558
Most Extreme Differences	Absolute	,091
	Positive	,091
	Negative	-,056
Test Statistic		,091
Asymp. Sig. (2-tailed)		,092 <sup>c</sup>

Sumber: Output SPSS

**Tabel 7. Hasil Uji Normalitas (Y<sub>2</sub>)**

		Unstandardized Residual
N		85
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,96524551
Most Extreme Differences	Absolute	,081
	Positive	,081
	Negative	-,060
Test Statistic		,081
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 <sup>c,d</sup>

Sumber: Output SPSS

**Tabel 8. Hasil Uji Normalitas (Y<sub>3</sub>)**

		Unstandardized Residual
N		85
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,03951419
Most Extreme Differences	Absolute	,087
	Positive	,087
	Negative	-,074
Test Statistic		,087
Asymp. Sig. (2-tailed)		,164 <sup>c</sup>

Sumber: Output SPSS

Hasil uji normalitas untuk ketiga variabel dependen pada Tabel 6, Tabel 7, Tabel 8, menunjukkan nilai signifikan diatas tingkat signifikansi 0,05 yang berarti residual telah berdistribusi secara normal. Dalam hal ini dapat dikatakan dari ketiga variabel dependen penelitian ini yaitu pertumbuhan aset, dana pihak ketiga, dan kinerja keuangan telah memenuhi aspek normalitas.

#### Uji Multikolinearitas

Mendeteksi apakah terdapat korelasi antar variabel independen dalam model regresi yang didasarkan pada nilai *tolerance* atau *Variance Inflation Factor* (VIF) (Ghozali, 2016:103). Ketentuan yang ditetapkan untuk mengambil keputusan uji ini adalah  $tolerance \geq 0,10$  atau  $VIF \leq 10$ . Setelah pengujian dilakukan menghasilkan nilai yang sesuai dengan ketentuan uji ini sehingga dapat

dikatakan tidak terjadi multikolinieritas pada masing-masing ketiga variabel dependen dengan hasil yang sebagai berikut :

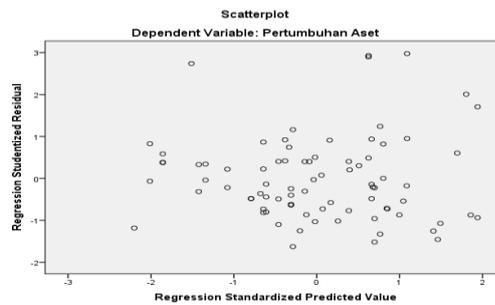
**Tabel 9. Hasil Uji Multikolinieritas**

Model		Collinearity Statistic	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Office Channeling	1,000	1,000

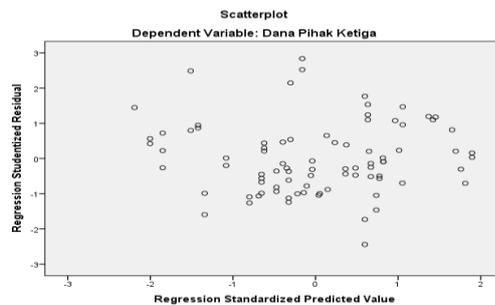
Sumber: Output SPSS

### Uji Heteroskedastisitas

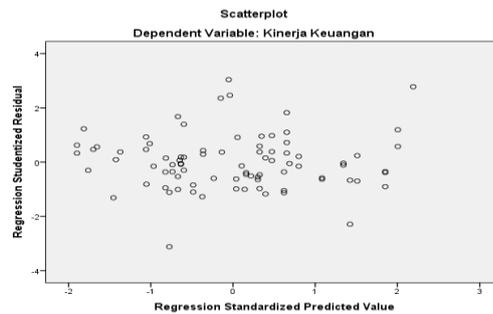
Mengetahui ada atau tidak adanya perbedaan *variance* dari suatu pengamatan ke pengamatan lain pada model regresi (Ghozali, 2016:134). Dalam uji ini terdapat dua indikator penilaian yaitu dilihat dari *scatterplot* dan uji park yang telah disajikan hasil berikut :



**Gambar 1. Hasil Scatterplot ( $Y_1$ )**



**Gambar 2. Hasil Scatterplot ( $Y_2$ )**



**Gambar 3. Hasil Scatterplot (Y<sub>3</sub>)**

Berdasarkan Gambar 1, Gambar 2, Gambar 3, menghasilkan titik-titik menyebar diatas dan dibawah 0 pada sumbu Y yang artinya tidak ada heteroskedastisitas untuk ketiga variabel dependen penelitian ini. Sedangkan untuk hasil uji park telah disajikan kedalam tabel berikut :

**Tabel 10. Uji Park (Y<sub>1</sub>)**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-5,676	,858		-6,614	,000
	Office Channeling	,397	,207	,211	1,919	,059

Sumber: Output SPSS

**Tabel 11. Uji Park (Y<sub>2</sub>)**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-,474	,792		-,598	,551
	Office Channeling	-,207	,190	-,119	-1,092	,278

Sumber: Output SPSS

**Tabel 12. Uji Park (Y<sub>3</sub>)**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-7,554	,766		-9,863	,000
	Office Channeling	-,082	,184	-,049	-,448	,656

Sumber: Output SPSS

Hasil uji park dari ketiga variabel dependen pada Tabel 10, Tabel 11, serta Tabel 12 menunjukkan nilai signifikan diatas 0,05 berarti tidak terdapat perbedaan *variance* didalam model regresi atau dengan kata lain tidak terdapat

heteroskedastisitas pada masing-masing ketiga variabel dependen karena telah memenuhi kriteria uji park bahwa nilai signifikansi diatas tingkat signifikansi.

### Uji Autokorelasi

Menguji model regresi ada atau tidaknya korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan periode sebelumnya (Ghozali, 2016:107). Uji statistik yang digunakan adalah uji *run test* dengan hasil uji sebagai berikut :

**Tabel 13. Hasil Uji Autokorelasi *Run Test* (Y<sub>1</sub>)**

	Unstandardized Residual
Test Value <sup>a</sup>	-,04352
Cases < Test Value	40
Cases >= Test Value	41
Total Cases	81
Number of Runs	42
Z	,113
Asymp. Sig. (2-tailed)	,910

Sumber: Output SPSS

**Tabel 14. Hasil Uji Autokorelasi *Run Test* (Y<sub>2</sub>)**

	Unstandardized Residual
Test Value <sup>a</sup>	-,14073
Cases < Test Value	42
Cases >= Test Value	43
Total Cases	85
Number of Runs	41
Z	-,544
Asymp. Sig. (2-tailed)	,586

Sumber: Output SPSS

**Tabel 15. Hasil Uji Autokorelasi *Run Test* (Y<sub>3</sub>)**

	Unstandardized Residual
Test Value <sup>a</sup>	-,00314
Cases < Test Value	42
Cases >= Test Value	43
Total Cases	85
Number of Runs	42
Z	-,326
Asymp. Sig. (2-tailed)	,744

Sumber: Output SPSS

Menurut Tabel 13, Tabel 14, Tabel 15 menghasilkan tidak ada autokorelasi dalam model regresi dikarenakan nilai signifikan telah memenuhi kriteria uji autokorelasi yaitu nilai signifikan lebih besar dari tingkat signifikansi 0,05.

## Uji Hipotesis

### Uji Statistik t

Menguji kekuatan hubungan secara parsial variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen dengan kriteria nilai signifikan dibawah 0,05.

**Tabel 16. Hasil Uji Statistik t (Y<sub>1</sub>)**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	,197	,098		2,003	,049
	Office Channeling	,018	,024	,086	,768	,445

Sumber: Output SPSS

**Tabel 17. Hasil Uji Statistik t (Y<sub>2</sub>)**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10,884	,371		29,354	,000
	Office Channeling	,762	,089	,685	8,570	,000

Sumber: Output SPSS

**Tabel 18. Hasil Uji Statistik t (Y<sub>3</sub>)**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	,129	,015		8,478	,000
	Office Channeling	-,017	,004	-,457	-4,686	,000

Sumber: Output SPSS

Tabel 16 menghasilkan nilai signifikansi diatas 0,05 yang berarti tidak memenuhi kriteria dalam uji t sehingga dikatakan *office channeling* tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan aset. Sedangkan Tabel 17 dan Tabel 18

menunjukkan nilai signifikan dibawah tingkat signifikansi 0,05 artinya *office channeling* berpengaruh terhadap dana pihak ketiga dan kinerja keuangan.

#### Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Mengukur seberapa jauh kemampuan model penelitian menerangkan variasi variabel dependen.

**Tabel 19. Hasil Koefisien Determinasi ( $Y_1$ )**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,086 <sup>a</sup>	,007	-,005	,2498118

Sumber: Output SPSS

Informasi yang didapat dari Tabel 19, nilai *Adjusted R Square* sebesar -,005 yang artinya *office channeling* dikatakan belum mampu menerangkan variasi variabel pertumbuhan aset. Selanjutnya disajikan hasil koefisien determinasi untuk variabel dependen kedua yaitu sebagai berikut :

**Tabel 20. Hasil Koefisien Determinasi ( $Y_2$ )**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,685 <sup>a</sup>	,469	,463	,9710428

Sumber: Output SPSS

Tabel 20 menerangkan *Adjusted R Square* menghasilkan nilai ,463 yang memiliki arti *office channeling* menerangkan variasi variabel dana pihak ketiga sebesar 46% sedangkan sisanya 54% dijelaskan oleh variabel lain.

**Tabel 21. Hasil Koefisien Determinasi ( $Y_3$ )**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,457 <sup>a</sup>	,209	,200	,0397515

Sumber: Output SPSS

Menurut data yang ada pada Tabel 21, nilai *Adjusted R Square* menghasilkan nilai ,200 yang bisa dikatakan *office channeling* 20% dapat menerangkan variasi variabel kinerja keuangan dan 80% dapat dijelaskan variabel lain.

## **PEMBAHASAN**

### **Pengaruh Layanan Syariah (*Office Channeling*) terhadap Pertumbuhan Aset**

Berdasarkan serangkaian pengujian yang telah dilakukan, menghasilkan hipotesis pertama ( $H_1$ ) ditolak yang artinya *office channeling* tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan aset. Penyebab tidak berpengaruhnya disebabkan oleh *office channeling* hanya melakukan kegiatan penghimpunan dana namun tidak menyalurkan kembali dana tersebut dalam bentuk pembiayaan kepada masyarakat. Penyaluran pembiayaan dapat dilakukan oleh kantor induknya yaitu Kantor Cabang Syariah (KCS). Sedangkan pertumbuhan aset digambarkan dengan seberapa jauh pembiayaan yang telah disalurkan kepada masyarakat, yang mana penyaluran pembiayaan akan dilakukan di Kantor Cabang Syariah (KCS). Berdasarkan hasil penelitian ini selaras dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Syafrida & Abror (2011) yang menyebutkan *office channeling* tidak memiliki dampak terhadap pertumbuhan aset. Penelitian Arif (2014) juga menghasilkan penelitian yang sama yaitu tidak ada dampak dari *office channeling* terhadap pertumbuhan industri yang diukur dengan pertumbuhan aset. Namun, hasil penelitian ini bertolak belakang dengan hasil penelitian Rohaya (2008) yang menunjukkan bahwa jaringan kantor bank syariah melalui *office channeling* berpengaruh terhadap pertumbuhan aset.

### **Pengaruh Layanan Syariah (*Office Channeling*) terhadap Kenaikan Dana Pihak Ketiga (DPK)**

Hasil pengujian menyatakan hipotesis kedua ( $H_2$ ) diterima dan koefisien regresi  $\beta$  menghasilkan nilai positif yang berarti *office channeling* berpengaruh

positif terhadap Dana Pihak Ketiga (DPK). Hasil penelitian ini sama seperti hasil penelitian Badiana *et al.*, (2009) yang menunjukkan adanya pengaruh positif dari *office channeling* terhadap Dana Pihak Ketiga (DPK). Penelitian lain yang semakin menguatkan hasil tersebut dengan melakukan perbandingan jumlah DPK sebelum diterapkan *office channeling* dengan sesudah diterapkannya yaitu penelitian Rahmawati (2015), Lustianah & Syarifudin (2014), dan Syarief & Muflih (2011) menunjukkan terdapat perbedaan yang cukup signifikan dari jumlah DPK sebelum dan sesudah diterapkannya kebijakan *office channeling*. Hubungan positif antara *office channeling* dengan DPK akan berdampak terhadap keuntungan yang diperoleh pihak bank syariah. Semakin bertambahnya *office channeling* terhadap DPK akan mempengaruhi peran bank dalam penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan. Hal ini dikarenakan jumlah DPK yang terus mengalami kenaikan akan mempengaruhi peningkatan jumlah pembiayaan. Tingginya jumlah pembiayaan tersebut nantinya mengakibatkan besarnya keuntungan yang diperoleh pihak bank. Berdasarkan hasil penelitian ini selaras dengan teori kepercayaan (*trust theory*) yang berarti masyarakat telah memiliki kepercayaan penuh terhadap perbankan syariah.

### **Pengaruh Layanan Syariah (*Office Channeling*) terhadap Kinerja Keuangan**

Serangkaian pengujian menghasilkan hipotesis ketiga ( $H_3$ ) diterima serta nilai koefisien regresi  $\beta$  bernilai negatif yang mengartikan *office channeling* berpengaruh negatif terhadap kinerja keuangan. Merujuk pada hasil penelitian ini selaras dengan hasil penelitian Badiana *et al.*, (2009) yang menunjukkan adanya pengaruh negatif dari *office channeling* dengan kinerja keuangan. Penelitian lain yang dilakukan oleh Arif & Rahmawati (2017) juga menghasilkan tidak adanya

hubungan antara *office channeling* terhadap profitabilitas bank syariah. Sedangkan penelitian Zulfikar & Sasongko (2015) menyebutkan *office channeling* berpengaruh terhadap salah satu rasio yang digunakan dalam penelitian tersebut yaitu rasio ROA. Hubungan negatif dari *office channeling* dengan kinerja keuangan mengartikan peningkatan jumlah *office channeling* akan menurunkan kinerja keuangan pada penurunan laba dalam laporan laba rugi. Hal ini dibuktikan dari data yang diterbitkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam Statistik Perbankan Syariah (SPS) menunjukkan penurunan laba disebabkan oleh total beban dari tahun 2012-2016 terjadi peningkatan secara terus menerus hingga mencapai angka 28% setiap tahunnya yang dilihat dari tahun 2012 sebesar 14.312 miliar sampai dengan tahun 2016 mencapai angka 29.307 miliar.

## **SIMPULAN**

Merujuk pada serangkaian hasil pengujian dan juga uraian pembahasan, menunjukkan beberapa hasil yang dapat menjawab rumusan masalah dalam penelitian ini. Hasil penelitian pertama menyatakan *office channeling* tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan aset. Kedua, *office channeling* berpengaruh positif terhadap Dana Pihak Ketiga (DPK). Sedangkan untuk hasil penelitian ketiga menunjukkan *office channeling* berpengaruh negatif terhadap kinerja keuangan. Saran yang diberikan untuk Unit Usaha Syariah (UUS) sebaiknya melakukan *spin-off* menjadi Bank Umum Syariah (BUS) dikarenakan *office channeling* berjalan masih belum optimal. Dengan dilakukannya *spin-off* nantinya dapat meningkatkan pangsa pasar (*market share*) perbankan syariah. Selain itu, bagi penelitian selanjutnya lebih menggali dampak-dampak lainnya yang terjadi dari adanya *office channeling* ke rasio keuangan perbankan syariah seperti Biaya

Operasional Pendapatan Operasional (BOPO). *Office channeling* tidak memerlukan pembukaan kantor baru yang memanfaatkan kantor bank konvensional apakah biaya operasional dari rasio BOPO menjadi lebih efisien untuk dijalankan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aisy, D. R., & Mawardi, I. (2016). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pertumbuhan Aset Bank Syariah Di Indonesia Tahun 2006-2015. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*, 3(3), 249–265.
- Arif, M. N. R. Al. (2014). Office Channeling and Its Impact on the Growth of Indonesian Islamic Banking Indusrty. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 10(2), 210–217.
- Arif, M. N. R. Al, & Rahmawati, Y. (2017). Office Channeling and Its Impact on the Profitability of Islamic Bank. *Journal of Applied Management*, 15(2), 245–251.
- Astuti, R. A., Ritonga, K., & A, A. A. (2014). Pengaruh Pertumbuhan Aset, Profitabilitas, dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Struktur Modal Pada Perusahaan Real Estate dan Properti Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2010-2012. *Journal Jom Fekon*, 1(2), 1–15.
- Badiana, T., Ina Indriana, & Yeni Januarsi. (2009). Dampak Office Channeling Terhadap Kenaikan Third Party Deposits dan Return On Assets Unit Usaha Syariah. *Media Riset Bisnis & Manajemen*, 9(2), 201–216.
- Ghozali, I. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 23* (Edisi 8). Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hidayat, G., Deswati, S., & Goenawan. (2012). Sistem Penghimpunan dan Penyaluran Dana Masyarakat pada BRI Unit Manda. *Jurnal Akuntansi & Keuangan*, 3(1), 107–122.
- Ihwandi, L. R. (2017). Pengaruh Pengungkapan Corporate Social Responsibility (CSR) dan Pertumbuhan Aset Terhadap Profitabilitas Perusahaan (Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI Tahun 2011-2015). *Jurnal Imiah Rinjani*, 5(2), 90–105.
- Kusumo, Y. A. (2008). Analisis Kinerja Keuangan Bank Syariah Mandiri Periode 2002-2007 (dengan Pendekatan PBI No. 9/1/PBI/2007). *Jurnal Ekonomi Islam*, 2(1), 109–131.
- Lustianah, M., & Syarifudin, E. (2014). Analisis Pertumbuhan Dana Pihak Ketiga Sebelum dan Sesudah Keluarnya Kebijakan Office Channeling di Perbankan Indonesia. *Jurnal Ekonomi Islam*, 5(1), 1–21.
- Munir, A. S. (2017). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja

- Keuangan Perbankan Syariah Di Indonesia. *Jurnal Ummul Qura*, 9(1), 56–68.
- Rahmawati, T. (2015). Analisis Perbandingan Penghimpunan Dana Pihak Ketiga Pada Perbankan Syariah Sebelum Dan Sesudah Penerapan Kebijakan Office Channelling. *JRKA*, 1(2), 71–89.
- Rohaya, H. (2008). Perkembangan Skala Usaha Perbankan Syariah di Indonesia Pra dan Pasca Kebijakan Office Channeling. *Jurnal Ekonomi Islam La\_Riba*, 2(2), 191–213.
- Saleh, A. S., & Zeitun, R. (2006). Islamic Banking Performance in the Middle East: A Case Study of Jordan University of Wollongong. *Economics Working Paper*, 21(2), 6–19.
- Syafrida, I., & Abror, A. (2011). Faktor-Faktor Internal dan Eksternal yang Mempengaruhi Pertumbuhan Aset Perbankan Syariah di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 10(1), 25–33.
- Syarief, E., & Muflih, M. (2011). Komparasi Produktivitas Penghimpunan DPK pada UUS dan BUS Pasca Kebijakan Office Channeling di Indonesia. *Working Paper*, 6(2), 0–31.
- Umam, M. K., Topowijono, & Yaningwati, F. (2016). Pengaruh Dana Pihak Ketiga, Rasio Kecukupan Modal, dan Tingkat Bunga Kredit Terhadap Jumlah Kredit yang Disalurkan Bank. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 31(1), 50–57.
- Wijayani, D. R. (2017). Kepercayaan Masyarakat Menabung pada Bank Umum Syariah. *Jurnal Muqtasid*, 8(1), 1–17.
- Zulfikar, & Sasongko, N. (2015). The Model of Policy The Community Banking Services to Enhance Islamic Banking Competitiveness in Indonesian. *Proceeding*, 2(1), 90–96.