

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan atas undang-undang nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan (1998), dinyatakan bahwa Perbankan adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya, 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. Selain menghimpun dan menyalurkan dana, bank berperan untuk memberikan kemudahan dalam melakukan transaksi keuangan agar dapat berjalan secara cepat, efektif, dan efisien (Rosyda, 2021). Oleh karena itu, bank dituntut untuk mampu meningkatkan kinerja dan penghimpunan dana secara optimal.

Salah satu faktor yang mendukung kinerja bank adalah keberhasilan dalam menghimpun Dana Pihak Ketiga (DPK) dari masyarakat. Keberhasilan bank dalam menghimpun Dana Pihak Ketiga tidak hanya mendukung pelaksanaan fungsi intermediasi, tetapi juga berkontribusi terhadap peningkatan kinerja dan profitabilitas bank (Tri Tungga Dewi et al., 2023). Oleh karena itu, penghimpunan Dana Pihak Ketiga menjadi aspek yang penting untuk terus dioptimalkan guna mendukung keberlangsungan operasional dan perkembangan usaha bank.

Dana Pihak Ketiga (DPK) dihimpun oleh bank melalui berbagai produk simpanan, yaitu tabungan, deposito, dan giro. Produk-produk tersebut memiliki

peranan penting dalam menentukan efisiensi penyaluran pembiayaan (Whardana Kusuma Karism et al., 2025). Seiring dengan meningkatnya jumlah produk dan layanan yang tersedia bagi masyarakat, persaingan di antara bank dalam memperoleh dana pihak ketiga (DPK) semakin ketat. Kondisi tersebut menyebabkan perbankan membutuhkan peran *Funding Officer* yang mampu menerapkan strategi pemasaran yang efektif untuk menarik minat masyarakat dalam menggunakan produk simpanan, khususnya produk tabungan.

Funding Officer memiliki peran penting dalam menghimpun dana sekaligus membangun hubungan yang baik dengan nasabah. Oleh karena itu, seorang *Funding Officer* harus berkompeten dalam menerapkan strategi pemasaran yang tepat untuk menarik minat masyarakat dalam menggunakan produk simpanan. Strategi dalam mempromosikan produk dan layanan adalah hal yang sangat penting bagi perusahaan, dimana strategi pemasaran adalah metode untuk mencapai tujuan dari sebuah organisasi (Nur Afni, 2023).

Namun dalam praktiknya, industri perbankan menghadapi persaingan yang semakin ketat dalam memperoleh Dana Pihak Ketiga (DPK) (Insani et al., 2026). Kondisi tersebut menyebabkan *Funding Officer* sering kali menghadapi berbagai kendala dalam menghimpun dana, salah satunya persaingan suku bunga dari bank-bank lain yang menawarkan produk dan layanan yang lebih menarik sehingga memengaruhi keputusan nasabah dalam memilih tempat untuk menyimpan dana. Selain itu, *Funding Officer* dituntut untuk mampu menjaga kepercayaan nasabah dan menyesuaikan strategi pemasaran sesuai perkembangan kebutuhan layanan perbankan. Fenomena tersebut juga terjadi di Bank Jatim Cabang Pembantu Tambak

Rejo, sehingga *Funding Officer* perlu menerapkan strategi yang tepat untuk menarik nasabah baru, mempertahankan nasabah yang sudah ada, serta meningkatkan perolehan Dana Pihak Ketiga (DPK) melalui produk tabungan.

Bank Jatim Cabang Pembantu Tambak Rejo dipilih sebagai lokasi penelitian karena melakukan penghimpunan Dana Pihak Ketiga (DPK) melalui produk tabungan, yang melibatkan peran aktif *Funding Officer*. Berdasarkan hasil wawancara awal dengan *Funding Officer* dan Penyelia Operasional, untuk meningkatkan perolehan Dana Pihak Ketiga, *Funding Officer* menerapkan beberapa strategi, yaitu meminta rekomendasi dari nasabah prioritas, sosialisasi produk tabungan kepada masyarakat dan lembaga pendidikan, serta memberikan promo kepada nasabah sesuai dengan aturan yang berlaku. Namun, dalam pelaksanaannya masih terdapat beberapa kendala, seperti persaingan suku bunga dengan bank lain, beberapa fitur JConnect Mobile yang masih perlu dikembangkan, serta keterbatasan wilayah pelayanan dalam memperoleh nasabah baru. . Oleh karena itu, Bank Jatim Cabang Pembantu Tambak Rejo dipilih sebagai lokasi penelitian untuk mengetahui strategi yang diterapkan oleh *Funding Officer* dalam meningkatkan penghimpunan DPK melalui produk tabungan serta mengetahui kendala dan upaya yang dilakukan dalam menghadapi kendala tersebut. Pemilihan lokasi penelitian juga didukung oleh kegiatan magang yang dilakukan peneliti di Bank Jatim Cabang Pembantu Tambak Rejo selama Februari sampai April 2026, sehingga peneliti dapat melakukan pengamatan secara langsung terhadap kegiatan *Funding Officer* dan memperoleh informasi yang relevan dengan fokus penelitian.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini sehubungan dengan startegi *Funding Officer* dalam meningkatkan perolehan Dana Pihak Ketiga melalui produk tabungan di Bank Jatim Capem Tambak Rejo, yakni sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi yang dilakukan oleh *Funding Officer* dalam meningkatkan perolehan Dana Pihak Ketiga melalui produk tabungan pada Bank Jatim Capem Tambak Rejo?
2. Apa saja kendala yang dihadapi oleh *Funding Officer* dalam menghimpun Dana Pihak Ketiga melalui produk tabungan dan Bagaimana upaya yang dapat dilakukan dalam mengatasi kendala tersebut?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui strategi apa yang digunakan *Funding Officer* untuk meningkatkan perolehan dana melalui produk tabungan pada Bank Jatim Capem Tambak Rejo.
2. Mengetahui kendala *Funding Officer* dalam menghimpun Dana Pihak Ketiga melalui produk tabungan serta upaya yang dilakukan dalam mengatasi kendala tersebut pada Bank Jatim Capem Tambak Rejo.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak yang terlibat :

1. Bagi instansi penelitian (Bank Jatim Capem Tambak Rejo) : Penelitian ini dapat digunakan untuk memberikan gambaran tentang seberapa efektif strategi yang

telah dijalankan oleh *Funding Officer*, serta mengidentifikasi berbagai kendala yang dihadapi ketika penerapan strategi tersebut. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan dukungan bagi pihak cabang dalam mengoptimalkan hasil penghimpunan dana dan memperbaiki strategi yang kurang optimal.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya : Penelitian ini dapat digunakan sebagai rujukan untuk peneliti selanjutnya yang ingin meneliti topik yang sama, khususnya mengenai strategi pemasaran di sektor perbankan dan tanggung jawab *Funding Officer*. Selain itu, penelitian ini juga dapat dikembangkan lebih lanjut dengan pendekatan, metode, atau objek penelitian yang berbeda.

1.5 Sistematika Penelitian

Untuk menyajikan pemahaman yang tepat tentang alur penulisan dalam penelitian ini, maka dibuatlah sistematika penelitian sebagai berikut :

1. BAB 1 PENDAHULUAN

Bab ini menyajikan ringkasan penelitian yang mencakup konteks permasalahan tentang kepentingan penghimpunan Dana Pihak Ketiga dan fungsi *Funding Officer*, dalam meningkatkan perolehan dana melalui produk tabungan pada Bank Jatim Capem Tambak Rejo. Selain itu, bab ini juga memuat Rumusan Masalah, Tujuan penelitian, Manfaat penelitian bagi beberapa pihak yang terkait, serta struktur penulisan tugas akhir.

2. BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bagian ini membahas berbagai teori yang terkait dengan penelitian ini, seperti konsep strategi, peran *Funding Officer*, Dana Pihak Ketiga (DPK), tabungan, serta strategi *Funding Officer* dalam meningkatkan perolehan Dana Pihak Ketiga

(DPK) melalui produk tabungan, yang menjadi dasar dalam menganalisis hasil penelitian.

3. BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menguraikan mengenai teknik yang diterapkan dalam penelitian, termasuk pendekatan penelitian yang digunakan untuk menganalisis masalah, tempat, dan waktu pelaksanaan penelitian, jenis dan sumber data yang digunakan seperti metode pengumpulan data seperti observasi, wawancara, dan dokumentasi, serta cara analisis data yang diterapkan untuk mengolah dan menginterpretasikan data sehingga dapat menjawab rumusan masalah penelitian ini.

4. BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian ini menyajikan ringkasan mengenai subyek penelitian (Bank Jatim Capem Tambak Rejo), hasil yang didapatkan di lapangan, serta analisis terkait strategi *Funding Officer* untuk meningkatkan perolehan Dana Pihak Ketiga melalui produk tabungan, juga tantangan yang dihadapi beserta cara mengatasinya. Dalam sub bab yang menjelaskan subyek penelitian, akan diuraikan sejarah singkat perusahaan, visi dan misi yang dimiliki, struktur organisasi dari perusahaan, *job description*, dan profil usaha.

5. BAB V PENUTUP

Bab ini menyajikan kesimpulan yang diperoleh dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan, serta saran yang dapat diberikan kepada pihak-pihak yang terkait berdasarkan penelitian yang dapat digunakan sebagai efektifitas strategi

Funding Officer dalam menghimpun Dana Pihak Ketiga melalui produk tabungan.

