

BAB V

PENUTUP

5.1 Simpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi Strategi yang diterapkan oleh *Funding Officer* dalam meningkatkan penghimpunan Dana Pihak Ketiga (DPK) melalui produk tabungan, mengetahui kendala yang dihadapi dalam penerapan strategi tersebut, serta mengetahui upaya yang dilakukan untuk mengatasi kendala yang muncul. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di Bank Jatim Cabang Pembantu Tambak Rejo, dapat disimpulkan bahwa:

1. Strategi yang diterapkan oleh *Funding Officer* dalam meningkatkan Dana Pihak Ketiga (DPK) meliputi tiga pendekatan utama. Yaitu:
 - a. Strategi *referral* dengan memperoleh rekomendasi dari nasabah prioritas, Strategi *referral* dilakukan dengan mendapatkan rekomendasi dari nasabah prioritas yang sudah memiliki hubungan baik dengan Bank Jatim, sehingga dapat membantu mendapatkan nasabah baru melalui rekomendasi yang diberikan.
 - b. Melakukan sosialisasi produk tabungan kepada masyarakat umum serta lembaga pendidikan, dilakukan dengan memberi pemahaman tentang manfaat menabung dan mengenalkan produk tabungan kepada masyarakat umum serta lembaga pendidikan.
 - c. Memberikan Promo kepada Nasabah, khususnya nasabah yang menempatkan dana dalam jumlah besar dengan jangka waktu yang sudah

ditentukan. sebagai bentuk penghargaan sekaligus cara untuk mendorong masyarakat lebih antusias dalam menabung.

Berdasarkan hasil penelitian, ketiga strategi tersebut menjadi pendekatan yang digunakan oleh *Funding Officer* dalam upaya menarik nasabah baru sekaligus mempertahankan hubungan jangka panjang dengan nasabah yang sudah ada.

2. Kendala yang dihadapi dan Upaya yang dilakukan oleh *Funding Officer* dalam menghimpun Dana Pihak Ketiga (DPK) meliputi:
 - a. Persaingan dalam menawarkan suku bunga dengan bank lain, upaya yang dapat dilakukan adalah dengan menjelaskan keunggulan produk dan kualitas layanan Bank Jatim agar nasabah tidak hanya mempertimbangkan besarnya suku bunga;
 - b. Perlunya pengembangan fitur pada layanan digital *JConnect Mobile*, upaya yang dapat dilakukan adalah dengan memberikan edukasi mengenai cara menggunakan fitur *JConnect Mobile* kepada para nasabah disertai dengan pembaruan aplikasi *JConnect Mobile* dengan menambahkan dan mengembangkan fitur-fitur baru sesuai dengan kebutuhan para nasabah untuk mendukung pelayanan digital yang lebih baik,
 - c. Keterbatasan wilayah pelayanan. Upaya yang dilakukan oleh *Funding Officer* untuk mengatasi kendala tersebut adalah dengan menerapkan strategi intensifikasi nasabah dengan memperkuat hubungan dan meningkatkan potensi dana dari nasabah yang sudah ada.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, dapat disimpulkan bahwa strategi

yang diterapkan oleh *Funding Officer* berhasil membantu meningkatkan penghimpunan Dana Pihak Ketiga (DPK) melalui produk tabungan, meskipun dalam pelaksanaannya masih terdapat beberapa kendala. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi Bank Jatim Cabang Pembantu Tambak Rejo dalam mempertahankan strategi yang telah dilaksanakan serta meningkatkan kualitas layanan dan promosi produk tabungan sebagai upaya mendukung penghimpunan Dana Pihak Ketiga (DPK) secara lebih efektif.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan, yaitu:

1. Keterbatasan objek penelitian,

Penelitian ini hanya dilakukan di PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Tbk (Bank Jatim) Cabang Pembantu Tambak Rejo. Oleh karena itu, hasil penelitian ini hanya menunjukkan kondisi, strategi, kendala, dan upaya yang dilakukan oleh *Funding Officer*. Dengan demikian, hasil penelitian ini belum dapat digunakan untuk semua kantor cabang maupun cabang pembantu Bank Jatim, dan juga tidak dapat mewakili kondisi untuk bank lain yang memiliki karakteristik, kebijakan, dan kondisi operasional yang berbeda.

2. Keterbatasan ruang lingkup penelitian

Penelitian ini hanya fokus pada strategi, kendala, dan upaya yang digunakan oleh *Funding Officer* dalam meningkatkan Dana Pihak Ketiga (DPK) melalui produk tabungan. Sehingga penelitian ini belum membahas cara mengumpulkan dana dari pihak ketiga melalui produk perbankan lainnya, seperti giro dan deposito, serta

cara pemasaran produk dan layanan perbankan lainnya yang juga membantu dalam pengumpulan dana.

3. Keterbatasan sumber data penelitian

Dalam penelitian ini, informan hanya terdiri dari *Funding Officer* sebagai informan utama dan Penyelia Operasional sebagai informan pendukung. Oleh karena itu, data yang didapatkan lebih banyak menunjukkan pandangan dari dalam Bank Jatim Capem Tambak Rejo. Penelitian ini belum melibatkan nasabah maupun pihak eksternal lainnya sebagai sumber informasi, sehingga belum mampu memberikan gambaran yang lebih lengkap mengenai pandangan nasabah terhadap strategi penghimpunan Dana Pihak Ketiga melalui produk tabungan.

5.3 Saran

Berdasarkan keterbatasan dalam penelitian yang sudah diuraikan, penulis memberikan saran sebagai berikut :

1. Penelitian berikutnya yang membahas topik strategi *Funding Officer* dalam meningkatkan proses penghimpunan Dana Pihak Ketiga (DPK) melalui produk tabungan disarankan dilakukan di kantor cabang Bank Jatim yang lain atau di bank dengan jenis yang sama. Dengan demikian, hasil penelitian dapat dibandingkan, sehingga memberikan gambaran yang lebih luas tentang cara *Funding Officer* menerapkan strategi dalam mengumpulkan Dana Pihak Ketiga (DPK).
2. Jika penelitian berikutnya dilakukan di Bank Jatim Cabang Pembantu Tambak Rejo, disarankan untuk memilih topik yang berbeda, seperti efektivitas layanan digital, strategi pemasaran produk deposito atau giro, kualitas pelayanan, serta

kepuasan nasabah. Di harapkan dapat memperkaya hasil penelitian yang sudah dilakukan.

3. Penelitian berikutnya sebaiknya melibatkan informan yang lebih beragam, seperti manajer cabang, petugas *Customer Service*, *teller*, serta nasabah, agar data yang terkumpul dapat memberikan pandangan yang lebih lengkap mengenai strategi penghimpunan Dana Pihak Ketiga (DPK).
4. Bank Jatim Capem Tambak Rejo dapat mengoptimalkan pengajuan *special price* yang dilakukan oleh *Funding Officer* kepada nasabah, khususnya bagi nasabah yang memiliki potensi penempatan dana dalam jumlah besar. Pengajuan *special price* dapat menjadi salah satu upaya untuk meningkatkan daya tarik nasabah dalam menempatkan dan mempertahankan dananya di Bank Jatim. Dalam pelaksanaannya, pengajuan *special price* tetap perlu dilakukan sesuai dengan prosedur, kewenangan, dan ketentuan yang berlaku di Bank Jatim serta memperhatikan ketentuan tingkat bunga penjaminan Lembaga Penjamin Simpanan (LPS). Dengan demikian, *special price* dapat menjadi alternatif bagi *Funding Officer* dalam menghadapi persaingan suku bunga dengan bank lain sekaligus mendukung peningkatan penghimpunan Dana Pihak Ketiga (DPK).

5.4 Implikasi Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, ada beberapa hal yang dapat dipertimbangkan oleh Bank Jatim Cabang Pembantu Tambak Rejo untuk meningkatkan penghimpunan Dana Pihak Ketiga (DPK) melalui produk tabungan, yaitu sebagai berikut.

1. Bank Jatim Cabang Pembantu Tambak Rejo dapat mempertahankan dan mengoptimalkan strategi pemasaran yang sudah dilakukan oleh *Funding Officer*, yaitu strategi *referral*, sosialisasi produk Tabungan, dan program Promo kepada Nasabah, khususnya nasabah yang menempatkan dana dalam jumlah besar dengan jangka waktu sesuai ketentuan. Penerapan strategi tersebut dapat membantu memperluas perolehan nasabah sekaligus memperkuat hubungan jangka panjang dengan nasabah yang sudah ada.
2. Bank Jatim Cabang Pembantu Tambak Rejo terus meningkatkan kualitas layanan dan memperkuat penyampaian informasi tentang keunggulan produk tabungan kepada masyarakat. Langkah tersebut dapat membantu *Funding Officer* dalam menghadapi persaingan dari bank lain dalam hal suku bunga, sehingga keputusan nasabah tidak hanya ditentukan oleh besar kecilnya suku bunga, tetapi juga memperhatikan manfaat dari produk yang ditawarkan serta kualitas pelayanan yang diberikan.
3. Bank Jatim Cabang Pembantu Tambak Rejo terus meningkatkan layanan digital, terutama aplikasi *JConnect Mobile*, dengan melakukan pembaruan dan menambahkan fitur-fitur yang sesuai dengan kebutuhan para nasabah. Selain itu, edukasi kepada nasabah tentang cara menggunakan layanan digital tetap perlu didukung agar penggunaan *JConnect Mobile* lebih maksimal dan dapat meningkatkan kualitas pelayanan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aes Habibah M. (2023). *Strategi Promosi Funding Officer Dalam Peningkatan Minat Menabung Pasca Pandemi Di Bank Muamalat Indonesia Kcp Parepare*.
- Aini, A. (2024). Funding Officer: Definisi, Tugas, Gaji, Dan Kualifikasinya. *Glints.Com*. <https://Glints.Com/Id/Lowongan/Funding-Officer-Adalah/>
- Ariyadi, D., & Riyanto, I. (2022). Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Likuiditas Perbankan Syariah. *Among Makarti*, 15(1).
- Asnaniyah, S. (2022). Pengaruh E-Service Quality, E-Trust Dan E-Satisfaction Terhadap E-Loyalty Konsumen Muslim. *Journal Of Comprehensive Islamic Studies*, 1(2), 275–302.
- Azani, M. B. (2026). Pengaruh Customer Relationship Management (Crm) Terhadap Customer Satisfaction Dan Customer Loyalty:(Studi Systematic Literature Review). *Al-Zayn: Jurnal Ilmu Sosial & Hukum*, 4(1), 5360–5370.
- Bank Jatim. (2026). Profil Bank Jatim. *Www.Bankjatim.Co.Id*. <https://Www.Bankjatim.Co.Id/Id/Tentang-Bankjatim/Profil>
- Cici'insiyah, & Nur Aini. (2025). *Strategi Pemasaran Funding Officer Terhadap Loyalitas Nasabah Di Bprs Bhakti Sumekar Cabang Pragaan*. Retrieved September.
- Dwiatmaja, A. Z., Basri, H., & Daming, M. (2024). Entrepreneurship Dan Strategi Bisnis Dalam Islam (Overview Qs. Quraisy: 1-4). *Bisma: Business And Management Journal*, 2(2), 96–106.
- Extevanus, L., & Sari, W. P. (2024). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga, Dan Word Of Mouth Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Dimsum Kaki Lima Di Bandar Lampung. *Journal Of Information System, Applied, Management, Accounting And Research*, 8(1), 198–210.
- Fatmariyah, F., Ritonga, I., Latifah, L., & As, F. (2021). Praktek Relationship Marketing Dalam Menciptakan Loyalitas Pada Perbankan Syariah Indonesia: Systematic Literature Review. *Jurnal Studi Manajemen Dan Bisnis*, 8(2), 14–26.
- Gibran, M. A., & Anny, N. K. (2025). Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Pertumbuhan Dana Pihak Ketiga Di Pt. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Magelang: Peran Suku Bunga, Layanan Digital, Loyalitas Nasabah. *Muara: Multidisiplin Paradigma Journal*, 2, 11–27.
- Insani, R. N., Muhyi, A., Alfarizi, M. S., & Nultam, I. (2026). Analisis Strategi Penghimpunan Dana (Funding) Bank Muamalat Indonesia Kcp Sukabumi Dalam Meningkatkan Daya Saing Perbankan Syariah. *Pendas: Jurnal Ilmiah Pendidikan Dasar*, 11(02), 254–267.
- Isra Azana, I., & Firmansyah. (2025). Analisis Perkembangan Bisnis Perbankan Syariah Di Indonesia Pada Era Digital. *Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 13(1), 2579–6437. <https://Doi.Org/10.61111/Jeps.V13i1.1222>
- M. Sulhan, & Fani Dwi Rahma. (2023). Pengaruh E-Service Quality, E-Trust Terhadap E-Loyalty Dengan Kepuasan Pelanggan Sebagai Variabel

- Intervening Pada Pengguna Jasa Transportasi Online Grab. *Jurnal Manuhara : Pusat Penelitian Ilmu Manajemen Dan Bisnis*, 1(4), 75–86. <https://doi.org/10.61132/Manuhara.V1i4.179>
- Malik, A., Syahrizal, A., & Anisah, A. (2021). Pengaruh Promosi, Pengetahuan Dan Kepercayaan Terhadap Minat Menabung Di Bank Syariah Indonesia Kcp Singkut Pada Masyarakat Desa Pelawan Jaya. *Margin: Journal Of Islamic Banking*, 1(1), 28–43.
- Muchtar, M. A., & Sulistyowati, S. (2025). Urgensi Penerapan Strategi Relationship Marketing Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Ditinjau Dari Perspektif Islam. *Jurnal Ilmiah Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 2(1), 589–600.
- Nur Afni. (2023). *Peran Funding Officer Dalam Menghimpun Dana Di Bmt Al-Birry Kabupaten Pinrang*. Agama Islam Negeri Pare Pare.
- Putri, L. T., Diantara, L., & Yogi, F. (2023). Direct Marketing Dan Price Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Mitsubishi L 300 Pada Pt. Suka Fajar Ltd Cabang Bangkinang Kota. *Jurnal Daya Saing*, 9(3), 746–754.
- Rahmat, S. A., & Supriyadi, A. (2024). *Pengaruh Suku Bunga Tabungan Dan Fitur Layanan Terhadap Ketertarikan Nasabah Dalam Menggunakan Neobank Mobile*.
- Redaksi Kumparan. (2022). Tugas Funding Officer Dan Mengenal Fungsi Profesi Di Perbankan. *Kumparan.Com*.
- Redaksi Ocbc. (2022). Funding Officer: Pengertian, Tugas Dan Jenjang Karirnya. *Www.Ocbc.Id*.
- Rosyda. (2021). *Pengertian Perbankan: Sejarah Dan Perannya*. Gramedia Blog. <https://www.gramedia.com/literasi/pengertian-perbankan-sejarah-dan-perannya/>
- Saputra, L., Indah Nikensari, S., & Pratama, A. (2024). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Dana Pihak Ketiga Bank Umum Di Indonesia Kategori Kbmi Iii Dan Iv. *Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi*. <http://jurnal.anfa.co.id/index.php/mufakat>
- Sinaga, R. Y., & Akbar, M. R. (2025). Implementasi Prinsip Syariah Dalam Penghimpunan Dana Dan Dampaknya Terhadap Kepercayaan Nasabah. *Jurnal Ilmu Bisnis Dan Ekonomi Islam*, 2(2), 91–101.
- Sip Law Firm. (2024). Jenis-Jenis Produk Perbankan Di Indonesia. *Siplawfirm.Id*. <https://siplawfirm.id/jenis-jenis-produk-perbankan?lang=id>
- Siregar, A. I. (2025). Manajemen Hubungan Pelanggan Dan Pengaruhnya Terhadap Loyalitas Konsumen: Wawasan Dari Tinjauan Literatur Yang Ekstensif. *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi*, 25(2), 1159–1169.
- Subkhan, M., & Yusli, M. (2021). *Pengaruh Literasi Keuangan, Digital Marketing, Brand Image Dan Word Of Mouth Terhadap Minat Generasi Z Pada Bank Syariah (Studi Kasus Di Bank Syariah Kabupaten Sleman)*.
- Sugiyono. (2013). *Metodepenelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D* (Cetakan Ke-19). Alfabeta.
- Sulung, U., & Muspawi, M. (2024). Memahami Sumber Data Penelitian: Primer, Sekunder, Dan Tersier. *Edu Research*, 5(3), 110–116.

- Sumarno, S., & Hadijah, H. (2024). Relationship Marketing Dalam Lembaga Pendidikan Islam. *Tadribuna: Journal Of Islamic Education Management*, 5(1), 74–81.
- Tri Tungga Dewi, A., Nurul Hidayati, F., & Rahma Maulida, R. (2023). Pengaruh Dana Pihak Ketiga (Dpk), Risiko Likuiditas Dan Risiko Pembiayaan Terhadap Profitabilitas Bsi Kcp Gajah Mada: Literature Review The Influence Of Third-Party Funds (Dpk), Liquidity Risk And Financing Risk On The Profitability Of Bsi Kcp Gajah Mada: Literature Review. *Sibatik Journal | Volume*, 3(1). <https://doi.org/10.54443/Sibatik.V3i1.1781>
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan (1998).
- Usman, A., Agustang, A., & Idkhan, A. M. (2021). Penerapan Pelayanan Prima Di Rumah Sakit Paru Bbpm Makassar. *Jurnal Governance And Politics (Jgp)*, 1(2).
- Utama, F. R., Syahiroh, A. N., Nafiza, A., Sujiva, A. M., Pratiwi, A. A., & Umpusinga, H. A. (2025). Faktor-Faktor Keputusan Pembelian Dan Kepuasan Pelanggan (Literature Riview Manajemen Pemasaran). *Indonesia Economic Journal*, 1(2), 3064–3076.
- Whardana Kusuma Karism, Haerisma Septian Alvien, & Wartoyo. (2025). Pengaruh Dana Pihak Ketiga (Dpk) Terhadap Pembiayaan Pada Bank Syariah Indonesia. Dalam *Ab-Joiec: Al-Bahjah Journal Of Islamic Economics* (Vol. 3, Nomor 01). <https://doi.org/10.61553/Abjoiec.V3i01.239>
- Wulandari, E. E. (2026). *Pengaruh Kepuasan Nasabah, Kepercayaan, Dan Citra Bank Terhadap Loyalitas Nasabah Bsi Madiun Pasca Isu Penarikan Dana*. Universitas Islam Negeri Kiai Ageng Muhammad Besari Ponorogo.
- Yatminiwati, M. (2019). *Manajemen Strategi: Buku Ajar Perkuliahan Bagi Mahasiswa*. Widya Gama Press.