

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri perbankan merupakan pilar fundamental dalam struktur perekonomian modern. Bank Adalah Lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut kepada masyarakat serta memberikan jasa lainnya (Lestari & Mandaraira, 2025), bank adalah lembaga keuangan yang berfungsi menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit. Melalui fungsi tersebut, bank berperan sebagai lembaga intermediasi yang dapat mendorong kegiatan usaha, meningkatkan daya beli masyarakat, serta memperlancar perputaran roda perekonomian.

Investasi saat ini telah menjadi kebutuhan fundamental dalam perencanaan keuangan masyarakat modern untuk menghadapi ketidakpastian ekonomi di masa depan. Di Indonesia, perbankan memegang peranan krusial sebagai perantara keuangan yang tidak hanya menyediakan layanan penyimpanan dana, tetapi juga berbagai instrumen investasi (Nufus & Triyanto, 2019), dimana produk-produk investasi yang paling banyak diminati ialah obligasi, reksadana, SBN dan juga saham ini merupakan produk investasi yang sering digunakan para nasabah di BNI Cabang Padang.

Dana yang dikumpulkan oleh pihak perbankan lalu disalurkan kepada masyarakat ke wujud kredit. Apabila dana pihak ketiga mengalami kenaikan, pendapatan juga akan bertambah, karena pendapatan bunga yang diterima akan menambah laba, Dana pihak ketiga berpengaruh terhadap profitabilitas, hal ini dikarenakan bila pertumbuhan dana pihak ketiga tinggi, akan menyebabkan

profitabilitas meningkat, (Jamhuriah & Nurhayati, 2021). DPK bukan hanya sekadar angka, melainkan indikator vital kepercayaan publik terhadap institusi keuangan. Bank yang mampu menunjukkan pertumbuhan DPK yang konsisten mengindikasikan kredibilitas yang kuat di mata pasar. Lebih dari itu, struktur DPK sangat memengaruhi efisiensi biaya dana. Bank secara agresif memprioritaskan peningkatan porsi dana murah, Current Account Savings Account (CASA) Giro dan Tabungan karena biaya (Cost of Fund) yang jauh lebih rendah dibandingkan Deposito berjangka. Penguasaan CASA merupakan kunci untuk menjaga dan meningkatkan Net Interest Margin (NIM) bank di tengah fluktuasi suku bunga (Fitri & Nuraini, 2023).

Tantangan tersebut diperparah oleh perubahan mendasar pada perilaku nasabah. Peningkatan literasi keuangan dan kesadaran akan dampak inflasi telah mendorong nasabah, khususnya segmen high networth individuals, untuk memindahkan dana mereka dari produk simpanan pasif (seperti tabungan biasa) menuju instrumen yang menawarkan potensi imbal hasil yang lebih tinggi. Nasabah kini mencari nilai tambah melalui diversifikasi aset dan solusi wealth management. Fenomena ini menciptakan tekanan pada bank untuk menemukan strategi baru dalam mengikat dana nasabah (Sormin, Waruwu, & Sianturi, 2025).

Bank modern tidak lagi dapat mengandalkan suku bunga deposito semata untuk menarik DPK. Strategi kunci yang muncul adalah pengembangan dan optimalisasi produk investasi yang komprehensif, seperti reksa dana, obligasi ritel, dan produk bancassurance unit-link. Instrumen-instrumen ini bertindak sebagai alat cross selling dan up selling yang efektif untuk menarik dana segar dan mempertahankan dana nasabah dalam ekosistem bank (Viguna, 2025).

Optimalisasi produk investasi memberikan manfaat ganda bagi bank. Pertama, secara langsung memperkuat funding base bank dengan menarik dana nasabah yang

mencari peluang investasi di dalam kerangka wealth management bank. Kedua, dan tidak kalah penting, penjualan produk investasi menghasilkan pendapatan non bunga (Fee Based Income) yang signifikan. Peningkatan Fee Based Income ini sangat krusial sebagai penyangga profitabilitas di tengah tekanan NIM yang cenderung menurun akibat kompetisi suku bunga (Gunawan & Alfarisi, 2025).

Selain aspek finansial, integrasi produk investasi terbukti meningkatkan loyalitas nasabah (customer stickiness). Nasabah yang memiliki hubungan yang lebih dalam dengan bank melalui layanan investasi, perlindungan asuransi, dan perencanaan keuangan cenderung memiliki lifetime value yang lebih tinggi dan lebih kecil kemungkinannya untuk memindahkan dananya ke kompetitor. Oleh karena itu, strategi BNI dalam menjual produk investasi adalah upaya holistik untuk mengamankan likuiditas jangka panjang dan meningkatkan loyalitas franchise (Ahmadi, 2024).

PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk (BNI), sebagai salah satu bank BUMN terbesar, secara historis memegang peran penting dalam pembiayaan pembangunan nasional. Meskipun BNI menunjukkan tren kinerja yang kuat dalam penghimpunan DPK, tantangan yang dihadapi di era digital ini semakin kompleks. BNI harus bersaing tidak hanya dengan sesama bank besar konvensional, tetapi juga dengan masifnya pertumbuhan bank digital dan lembaga keuangan non-bank (fintech) yang menawarkan suku bunga kompetitif dan pengalaman nasabah yang inovatif (Ardianto & Ramdhani, 2024).

Berdasarkan urgensi strategi dan dinamika pasar regional, fokus penelitian ini diarahkan pada implementasi strategi di tingkat operasional. Bank BNI Cabang Padang beroperasi dalam konteks pasar lokal dengan karakteristik demografi, persaingan, dan tingkat literasi investasi.

Oleh karna itu, penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai **“STRATEGI BANK BNI CABANG PADANG DALAM MENINGKATKAN DANA PIHAK KETIGA (DPK) MELALUI PRODUK INVESTASI”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan yang telah di sampaikan, penulis menemukan permasalahan yang dapat di bahas, antara lain:

1. Bagaimana perkembangan Dana Pihak Ketiga (DPK) BNI Cabang Padang dalam 5 tahun terakhir?
2. Apa saja produk investasi yang termasuk dalam penghimpunan Dana Pihak Ketiga (DPK) di BNI Cabang Padang?
3. Bagaimana strategi utama yang diterapkan BNI Cabang Padang dalam meningkatkan Dana Pihak Ketiga (DPK)?

1.3 Tujuan Penulisan

Adapun tujuan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui perkembangan Dana Pihak Ketiga (DPK) BNI Cabang Padang dalam 5 tahun terakhir.
2. Untuk mengetahui produk investasi yang termasuk Dana Pihak Ketiga (DPK) di BNI Cabang Padang.
3. Untuk mengetahui strategi yang diterapkan BNI Cabang Padang dalam meningkatkan Dana Pihak Ketiga (DPK).

1.4 Manfaat Penelitian

Penulisan laporan Tugas Akhir pada BNI Cabang Padang ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi penulis, bagi Universitas Andalas, dan bagi pembaca. Adapun manfaat yang diperoleh bagi ketiga pihak tersebut:

1. Bagi Penulis

Penyusunan Tugas Akhir ini, manfaat yang dapat penulis dapatkan yaitu mendapatkan ilmu dan pengalaman kerja langsung di dunia perbankan, khususnya pada praktik langsung mengenai penghimpunan Dana Pihak Ketiga (DPK) yang dilakukan oleh BNI Cabang Pembantu Padang. Selain itu, penulisan Tugas Akhir ini juga menjadi salah satu syarat bagi penulis untuk menyelesaikan studi pada Program Departemen Vokasi DIII Perbankan dan Keuangan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis di Universitas Andalas.

2. Bagi Universitas Andalas

Hasil penulisan Tugas Akhir ini, bisa berkontribusi guna meningkatkan mutu mahasiswanya yang menempuh Program Departemen Vokasi DIII Perbankan dan Keuangan melalui pengenalan mahasiswanya dengan program magang yang diadakan di instansi-instansi terkait.

3. Bagi Pembaca

Pembaca dapat menjadikan Tugas Akhir ini sebagai sarana untuk menambah wawasan terkait pengetahuan yang telah penulis jabarkan, yaitu mengenai Strategi Bank BNI Cabang Padang dalam Meningkatkan Dana Pihak Ketiga (DPK) melalui Produk Investasi.

1.5 Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Pendekatan ini digunakan karena penelitian bertujuan untuk menggambarkan dan menganalisis secara mendalam mengenai Strategi Bank BNI Cabang padang dalam meningkatkan Dana Pihak Ketiga(DPK) Melalui Produk Investasi.

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder:

1. Data Primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari lapangan melalui hasil wawancara dan observasi dengan pimpinan yang terlibat dalam kegiatan Dana Pihak Ketiga Bank BNI Cabang Padang.
2. Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dari dokumen dan sumber tertulis seperti laporan tahunan bank, profil perusahaan, brosur produk, situs resmi Bank BNI, literatur terkait strategi DPK, serta sumber-sumber ilmiah lainnya yang relevan.

1.6 Sistematika Penulisan

Dalam melakukan penulisan Tugas Akhir ini, agar terlihat lebih tersusun dan terstruktur maka penulis perlu membuat sistematika atau kerangka dalam penulisan Tugas Akhir ini, berikut penyusunan sistematikanya, yaitu:

BAB I: PENDAHULUAN

Berisi mengenai latar belakang, rumusan masalah, tujuan magang, manfaat magang, tempat dan waktu pelaksanaan magang, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II: LANDASAN TEORI

Menjelaskan mengenai teori-teori atau filosofi tentang bank, strategi pemasaran, dan daya saing.

BAB III: GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Menjelaskan mengenai gambaran umum Bank Nagari yang meliputi sejarah berdirinya bank, visi dan misi dari bank, moto bank, logo bank, dan struktur bank.

BAB IV: PEMBAHASAN

Menjelaskan hasil dari pengamatan yang diperoleh saat proses magang mengenai “Strategi Bank BNI Cabang Padang Dalam Meningkatkan Dana Pihak Ketiga (DPK) Melalui Produk Investasi”.

BAB V: PENUTUP

Menjelaskan tentang kesimpulan, saran, dan masukan terhadap pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya.

