AKTIVITAS PENGHIMPUNAN DANA PADA PT. BANK PEMBANGUNAN DAERAH SUMATERA BARAT CABANG PAINAN

Yaumil Ratna Sari, Romi Susanto
Akademi Keuangan dan Perbankan Padang
yaumilratnasari18@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to find out how the activities of raising funds at PT Bank of West Sumatra Regional Development Painan Branch of this study uses qualitative data analysis methods as a research method, where qualitative methods describe, understand and explain the data studied during the research took place at PT. West Sumatra Regional Development Bank Painan Branch. PT. West Sumatra Regional Development Bank Painan Branch is an institution engaged in the field of banking, by choosing bank products. Can be seen in the development of customers in collecting funds where most interested are in deposit products.

Keywords: *Fundraising Activities*

PENDAHULUAN

Bank merupakan badan usaha yang tugas utamanya sebagai lembaga perantara keuangan (*Financial Intermediary*), yang menyalurkan dana dari pihak yang berkelebihan dana kepada pihak yang membutuhkan dana atau kekurangan dana pada waktu yang ditentukan. Menurut Rose (2002:5) mengatakan bahwa bank adalah perantara keuangan menerima simpanan dan memberikan kredit, memberikan pelayanan dalam menu yang luas untuk berbagai lembaga keuangan (Syaiquddin, 2007). Dana- dana bank bersumber dari modal sendiri, pinjaman dari pihak luar dan berupa simpanan dari pihak masyarakat. Sedangkan dana yang dihimpun oleh bank tersebut harus disalurkan kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit.

Bank pembangunan daerah secara umum adalah bank yang kepemilikan sahamnya dimiliki oleh pemerintah provinsi diberbagai daerah. Sebagai contoh bank pembangunan daerah provinsi sumatera barat yang kepemilikan sahamnya dimiliki oleh provinsi sumatera barat, disebut sebagai bank pembangunan daerah karena bank pembangunan daerah ditunjuk sebagai mitra kerja pemerintah untuk turut mendukung program kerja pemerintah provinsi yang membutuhkan layanan jasa keuangan dan perbankan. Bank Pembangunan Daerah (BPD) Sumatera Barat atau Bank Nagari merupakan perusahaan milik daerah yang beroperasi di daerah Sumatera Barat dan Pengelolaannya adalah tanggung jawab pemerintah daerah (Doni, 2016).

Seperti layaknya bank umum bank pembangunan daerah memiliki berbagai produk dan layanan untuk berbagai segmen masyarakat dan dunia usaha. Produk dana pihak ketiga terdiri dari tabungan, giro, dan deposito. Sedangkan untuk

produk kredit dari pembiayaannya beragam, mulai dari kredit konsumtif seperti kredit tanpa agunan, perumahan, serta segmen produktif seperti modal usaha dan investasi. Secara umum, produk dan layanan bank pembangunan daerah tidak kalah dengan bank umum lainnya.

Kegiatan penghimpunan dan menyalurkan dana merupakan kegiatan pokok bank sedangkan memberikan jasa bank lainnya hanya kegiatan pendukung. Kegiatan menghimpun dana, berupa mengumpulkan dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan giro, tabungan, dan deposito. Pihak bank akan memberikan balas jasa yang menarik seperti, bunga dan hadiah sehingga masyarakat lebih senang menabung kegiatan menyalurkan dana, berupa pemberian pinjaman kepada masyarakat. Sedangkan jasa-jasa perbankan lainnya diberikan untuk mendukung kelancaran kegiatan utama tersebut.

Menurut (Atika khairunnisa & Usanto, 2013) Dana pihak ke III (DPK) juga dapat diartikan dana yang bersumber dari masyarakat luas merupakan sumber yang sangat penting untuk aktivitas operasional bank dan merupakan tolak ukur keberhasilan suatu bank apabila bank dapat menanggung biaya operasi dari sumber dana ini (Anggreni dan suardhikan2014). Tanpa adanya dan yang cukup, bank tidak bisa berbuat apa-apa, atau dengan kata lain yaitu bank tidak dapat berfungsi sama sekali. Oleh karena itu bank harus mampu meningkatkan dana pihak ke III agar operasional bank berjalan dengan baik (Atika khairunnisa & Usanto, 2013).

Dana bank adalah Dana tunai yang dimiliki bank ataupun aktiva lancar yang dikuasai bank yang setiap waktu dapat diuangkan. Dana tunai yang dimiliki oleh bank tidak hanya berasal dari modal bank itu sendiri, tapi juga berasal dari pihak lain yang telah menitipkan serta mempercayakan uangnya kepada bank yang sewaktu-waktu bisa diambil kembali.

Untuk melihat perkembangan penghimpunan dana yang terjadi pada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan dapat dilihat Pada Tabel :

Tabel 1
Penghimpunan Dana Pada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat
Cabang Painan
Tahun 2016-2019
(Dalam Rp)

Tahun	Tabungan	Deposito	Giro
2016	130.000.000.000	169.000.000.000	40.000.000.000
2017	127.000.000.000	150.000.000.000	51.000.000.000
2018	152.000.000.000	148.000.000.000	80.000.000.000
2019	125.000.000.000	130.000.000.000	60.000.000.000
Total	534.000.000.000	597.000.000.000	231.000.000.000

Sumber : PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan

Dari tabel 1 diatas dapat dilihat bahwa proses penghimpunan dana yang dilakukan oleh PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan berfluktuasi setiap tahunnya, artinya mengalami turun naik. Penghimpunan dana PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan. Dari tabel diatas aktivitas penghimpunan dana PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat

Cabang Painan terlihat lebih banyak dana dari total deposito dari pada tabungan dan giro, yaitu sebesar 597.000.000.000, artinya masyarakat Painan lebih banyak memilih produk deposito dari pada tabungan dan giro, sehingga total penghimpunan dana dalam bentuk deposito jumlahnya besar. Berdasarkan rincian diatas maka penulis tertarik untuk mengambil judul mengenai “**Aktivitas Penghimpunan Dana Pada PT. Bank Pembangunan Daerah (BPD) Sumatera Barat Cabang Painan**”.

METODE PENELITIAN

Dalam pengumpulan data dan bahan untuk melakukan penelitian ini digunakan metode-metode pengumpulan data terdiri dari :1) Riset Lapangan (*Field Research*) Peninjauan langsung ke objek penelitian untuk memperoleh data primer.

Penelitian langsung lapangan ini akan dapat membantu penulis untuk melengkapi data-data yang diperlukan. Adapun cara riset lapangan tersebut adalah dengan mewawancarai langsung ke pihak-pihak yang berkepentingan dalam hal ini adalah perusahaan atau instansi yang terkait. 2). Riset Perpustakaan (*Library Research*) Penelitian yang dilakukan ke perpustakaan berupa buku-buku ilmiah dan tulisan-tulisan yang berhubungan dengan pembahasan dilakukan.

Dalam menganalisa data, penulis menggunakan analisa data kualitatif. Data kualitatif adalah menggambarkan, memahami dan menjelaskan mengenai data yang diteliti selama penelitian.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pengertian Bank

Menurut Undang-Undang RI No.10 Tahun 1998 tentang Perbankan, Bank merupakan badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan disalurkan kembali ke masyarakat berbentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya untuk meningkatkan taraf hidup rakyat banyak (Pratika, 2019). Secara sederhana bank diartikan sebagai lembaga keuangan yang kegiatan usahanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa-jasa bank lainnya (Dr & Kasmir, 2014).

Menurut (Ferdy & Afriyeni, n.d.) Bank adalah lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa lainnya. Keberadaan bank haruslah bermanfaat dan dapat dirasakan langsung oleh siapa saja yang memakai jasa bank. Bagi para pelaku usaha ataupun bukan tidak terlepas dari kebutuhan mereka akan jasa bank, karena bank merupakan salah satu lembaga yang beroperasi seperti perusahaan lainnya yaitu memperoleh keuntungan.

Fungsi Bank

Menurut Undang- Undang No.10 tahun 1998 tentang pokok perbankan menjelaskan bahwa fungsi utama perbankan Indonesia adalah sebagai penghimpun dan penyalur dana masyarakat. Dalam menjalankan fungsinya

tersebut, perbankan Indonesia bertujuan menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan pemerataan (Fure, 2016).

Jenis-Jenis Bank

Jenis-jenis bank terdiri dari 2 (dua) yaitu:

a. Bank Umum

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

Sifat jasa yang diberikan adalah umum, dalam arti dapat memberikan seluruh jasa perbankan yang ada. Begitu pula dengan wilayah operasinya dapat dilakukan diseluruh wilayah. Bank umum sering disebut bank komersial (*commercial Bank*)

b. Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran

Kegiatan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) jauh lebih sempit jika dibandingkan dengan kegiatan bank umum. Kegiatan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) hanya meliputi kegiatan penghimpunan dan penyaluran dana saja, bahkan dalam penghimpunan dana Bank Perkreditan Rakyat (BPR) dilarang untuk menerima simpanan giro. Begitu pula dengan jangkauan wilayah operasinya, Bank Perkreditan Rakyat (BPR) hanya dibatasi dalam wilayah-wilayah tertentu saja.

Sumber- Sumber Dana Bank

Pengertian Sumber Dana Bank adalah Usaha Bank dalam menghimpun dana dari masyarakat perolehan dana ini tergantung dari bank itu sendiri, apakah dari simpanan masyarakat atau dari lembaga lainnya, sumber- sumber dana bank sebagai berikut:

1. Dana Pihak Pertama

Dana yang bersumber dari bank itu sendiri merupakan sumber dana dari bank itu sendiri (modal sendiri). Modal sendiri maksudnya adalah modal yang dimiliki bank dari setoran, dari para pemegang saham, cadangan laba dan laba bank yang belum dibagi. Secara garis besar pencarian dana yang bersumber dari bank itu sendiri dapat disimpulkan terdiri dari :

a. Setoran Modal Dari Pemegang Saham

Merupakan dana yang disetorkan secara aktif oleh pemegang saham pada saat bank didirikan baik dari pemegang saham lama maupun pemegang saham baru.

b. Cadangan Bank

Merupakan sebagian laba yang diperoleh bank disisihkan dalam bentuk cadangan modal dan cadangan lainnya yang dapat digunakan untuk menutup kemungkinan akan timbulnya resiko dikemudian hari

c. Laba Ditahan

Merupakan laba tahun berjalan yang belum dibagikan kepada para pemegang saham lain. Laba milik para pemegang saham yang

diputuskan oleh mereka sendiri melalui rapat umum pemegang saham (RUPS) untuk tidak dibagikan sebagai dividen.

2. Dana Pihak Kedua

Merupakan dana-dana pinjaman yang berasal dari pihak luar. Dana itu diperoleh dari pinjaman yang dilakukan oleh bank apabila sedang mengalami kesulitan dalam pencarian sumber dana pertama. Dana pinjaman dari pihak luar terdiri atas dana-dana sebagai berikut:

a. Bantuan Likuiditas Bank Indonesia (BLBI)

Pinjaman dari bank sentral adalah pinjaman (kredit) yang diberikan bank Indonesia kepada bank-bank untuk membiayai kesulitan likuiditas yang dialami oleh bank.

b. Pinjaman Antar Bank (*Call money*)

Merupakan pinjaman dari bank lain yang berupa pinjaman harian antar bank. Pinjaman ini diminta bila ada kebutuhan mendesak yang diperlukan bank. Jangka waktu *call money* biasanya tidak lama, yaitu sekitar satu minggu, satu bulan, dan bahkan beberapa hari saja.

c. Pinjaman Dari Bank Luar Negeri

Merupakan pinjaman biasa yang diperoleh dari bank lain dengan jangka waktu yang relatif lama jangka waktunya bersifat lebih menengah atau panjang dengan tingkat bunga relatif murah dibandingkan dengan *call money*

d. Pinjaman dari lembaga keuangan bukan bank (LKBB)

Pinjaman ini terutama terjadi ketika lembaga-lembaga keuangan tersebut masih berstatus LKBB. Pinjaman LKBB lebih banyak berbentuk surat berharga yang dapat di perjualbelikan dalam pasar uang sebelum jatuh tempo daripada berbentuk kredit. Pinjaman ini juga bisa dikenal dengan surat berharga.

3. Dana Pihak Ketiga

Merupakan dana yang berasal dari masyarakat luas. Sumber dana ini merupakan sumber dana yang terpenting bagi kegiatan operasional bank dan menjadi tolak ukur keberhasilan bank jika sanggup membiayai biaya operasionalnya dari sumber dana ini. Dari beberapa sumber dana bank ini salah satu sumber dana yang relatif mudah dibandingkan yang lain.

Untuk memperoleh dana dari masyarakat luas, bank dapat menawarkan berbagai jenis simpanan. Pembagian jenis simpanan kedalam jenis dimaksudkan agar para nasabah penyimpan mempunyai pilihan sesuai tujuan masing-masing. Dalam hal ini kegiatan penghimpunan dana terbagi atas tiga yaitu :

a. Simpanan Giro (*Demand deposit*)

Giro Adalah simpanan pihak ketiga pada bank yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, dan surat kuasa pembayaran lainnya atau dengan pemindahbukuan dalam artian bahwa tidak dapat ditarik secara tunai

b. Simpanan Tabungan (*Saving Deposito*)

Tabungan adalah simpanan pihak ketiga pada bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang telah disepakati seperti slip penarikan, buku tabungan, kartu ATM atau sarana lainnya tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro atau alat lainnya yang dapat dipersamakan dengan itu.

c. Simpanan Deposito (*Time Deposit*)

Deposito atau simpanan berjangka adalah simpanan dana pihak ketiga pada bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan dalam jangka waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara pihak bank dengan nasabah yang bersangkutan penarikannya dapat menggunakan bilyet giro, atau sertifikat deposito.

Penghimpunan Dana

Penghimpunan dana merupakan kegiatan usaha lembaga keuangan dalam menarik, dan mengumpulkan dana-dana dari masyarakat dan menampungnya dalam bentuk simpanan, giro, tabungan, deposito atau surat berharga lainnya. Dalam Penghimpunan Dana (*Funding*) diupayakan untuk direncanakan dengan matang. Supaya menarik minat masyarakat untuk bergabung dengan koperasi.

Dalam melakukan kegiatannya sehari-hari, bank harus mempunyai dana agar dapat memberikan kredit kepada masyarakat. Dana tersebut dapat diperoleh dari pemilik bank atau pemegang saham, pemerintah, Bank Indonesia (BI), pihak-pihak diluar negeri maupun di dalam negeri.

Karena pada prinsipnya menurut Syaifuddin (2007) Bank dapat diartikan sebagai lembaga yang memediasi antara pihak surplus dana dengan pihak defisit dana. Pihak surplus dana adalah masyarakat yang memiliki uang lebih yang dapat disimpan di bank dalam bentuk: giro, deposito, dan tabungan. Sedangkan pihak defisit dana adalah meminjam di bank dalam bentuk kredit (*loan*).

Manfaat Penghimpunan Dana

Penghimpunan Dana mempunyai manfaat bagi berbagai pihak, utamanya terhadap bank, terhadap pemilik dana, maupun terhadap pemerintah.

a. Bagi Bank

Bank dengan berhasilnya penghimpunan dana dari masyarakat berarti memiliki atau menambah modal kerja untuk pemberian pinjaman atau pembiayaan atau kredit bagi masyarakat yang membutuhkan dan layak diberi.

b. Bagi Pemilik Uang

Berarti menjadikan uangnya produktif, uang yang biasanya disimpan di rumah, celengan ayam, celengan bambu, atau bawah bantal menganggur (*Hoarding*) dan penuh resiko dengan adanya usaha penghimpunan dana, uang yang menganggur tadi menjadi produktif penghasil keuntungan.

c. Bagi Pemerintah

Dengan berhasilnya Bank menghimpun dana masyarakat, berarti mengurangi volume uang yang beredar. Ini merupakan salah satu usaha dalam rangka mengendalikan inflasi.

Bauran pemasaran yang dilakukan oleh PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan

Menurut (Yosefrisal, 1998) bauran pemasaran (*Marketing Mix*) adalah kegiatan pemasaran yang dilakukan secara terpadu. Artinya kegiatan ini dilakukan secara bersamaan di antara elemen-elemen yang ada dalam *marketing mix* itu sendiri. Setiap elemen tidak dapat berjalan sendiri-sendiri tanpa dukungan dari elemen yang lain. Oleh karena itu setiap elemen membutuhkan strategi tersendiri, namun tetap akan terkait dengan strategi pada elemen lainnya. Menurut (Lupioyadi, 2001 :58) merupakan *tool* atau alat marketer yang terdiri dari berbagai elemen program pemasaran yang perlu yang dipertimbangkan agar implementasi strategi pemasaran yang diterapkan dapat berjalan sukses (Intan Mayang Sari, 2019).

Aktivitas Penghimpunan Dana yang dilakukan oleh PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan yang berhubungan pada kebijakan yaitu seperti produk, harga, tempat, karyawan, proses, dan layanan pelanggan

1. Produk

Produk menurut Kotler dan Armstrong (2008:62) Merupakan kombinasi barang dan jasa yang ditawarkan perusahaan kepada sasarannya. Produk merupakan suatu sifat yang kompleks. Dapat dilakukan kompleks karena produk dapat diraba maupun tidak dapat diraba termasuk bungkus, warna, harga, prestise perusahaan dan pengecer, pelayanan, pengecer, yang diterima pembeli untuk memuaskan keinginan dan kebutuhannya (Neldi, 2012). Produk yang dibeli dan dijual oleh bank sangat banyak jumlahnya, karena bank dapat menciptakan berbagai jenis produk sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah.

Produk yang diinginkan pelanggan adalah produk yang berkualitas tinggi. Artinya produk yang ditawarkan oleh bank ke nasabahnya memiliki nilai yang lebih baik dibandingkan dengan produk pesaing. Selain itu, kelengkapan jenis produk bank yang ditawarkan sangat tergantung dari kemampuan bank itu sendiri. Semakin lengkap produk yang ditawarkan akan semakin baik sehingga untuk memperoleh produk bank nasabah cukup mendatangi satu bank saja. Dalam hal ini PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan telah menciptakan produk tabungan seperti SIKOCI, hal ini bertujuan untuk memuaskan keinginan penabungannya sehingga tersebut merasakan keuntungan jika memakai produk tersebut

Dalam strategi produk bank harus dapat memodifikasi produk yang sudah ada menjadi lebih menarik. Atau bank pun dapat menciptakan moto yang dibuat semenarik mungkin. Kemudian menciptakan merek terhadap produk yang ditawarkan.

2. Harga

Menurut (Fitriatun, 2019) Harga adalah sejumlah nilai yang ditukarkan konsumen dengan manfaat memiliki atau menggunakan produk nilainya ditetapkan oleh pembeli, atau ditetapkan oleh penjual untuk suatu harga yang sama terhadap semua pembeli sedangkan menurut sumarni dan soeprihanto harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang serta pelayanannya (Pratika, 2019). Dalam perbankan penetapan harga adalah

penetapan tingkat suku bunga yang terdiri dari bunga simpanan dan bunga kredit. Perencanaan harga yang tepat sangat penting bagi suksesnya penawaran suatu produk, dimana persentase tingkat suku bunga pada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan yang terdapat pada deposito yaitu :

- a)Jangka waktu 1 bulan : 5,25 %
- b)Jangka waktu 3 bulan : 5,50 %
- c)Jangka waktu 6 bulan : 5,75 %
- d)Jangka waktu 1 tahun : 6 %

oleh sebab itu PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan melakukan kepada konsumen agar harga dari produk yang ditawarkan harus sesuai dengan pandangannya dan berkaitan dengan nilai serta manfaat yang diperoleh dari produk tersebut.

3. Promosi

Promosi merupakan kegiatan *marketing mix* yang terakhir. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang sama pentingnya dengan ketiga kegiatan diatas, baik produk, harga, lokasi, dalam kegiatan ini setiap perusahaan berusaha untuk mempromosikan seluruh produk jasa yang dimilikinya, baik langsung maupun tidak langsung (Nova & Lestari, 2019). Dalam penghimpunan dana pada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan melakukan kebijakan promosi dengan cara sebagai berikut:

a. Implementasi

Kebijakan periklanan yang dilakukan melalui brosur, spanduk dan papan reklame, Brosur-brosur yang mengenai aktivitas dan jasa yang ditawarkan disebarkan kepada masyarakat guna menarik perhatian dan keinginan mereka dalam menggunakan fasilitas yang diberikan oleh PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan. Sedangkan pemasangan spanduk dan papan reklame tentunya di tempat yang memang dianggap strategis.

b.Promosi Penjualan

Kebijaksanaan promosi penjualan dilakukan dengan cara melakukan penarikan undian berhadiah untuk masyarakat yang menabung pada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan

a. Personal Selling

Kebijaksanaan *personal selling* dilakukan dengan cara menugaskan karyawan untuk langsung mempromosikan produk penghimpunan dana dan kredit kepada masyarakat seperti:

- a) Sekolah
- b) Pegawai Negeri
- c) Pedagang
- d) Petani
- e) Nelayan
- f) Pengusaha

4. Tempat

Dalam menjalankan kegiatan usahanya yang berupa penghimpunan dana masyarakat dan penyaluran kredit PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan melakukan kegiatan operasionalnya di :

- a. Painan dan sekitarnya
- b. Air Haji dan sekitarnya
- c. Kambang dan sekitarnya
- d. Tarusan dan sekitarnya

Lokasi kantor pusat, kantor cabang, dan kantor kas PT. Bank Pembangunan Daerah dinilai dengan strategis karena masing-masing berada di tengah-tengah penduduk, pusat pertokoan, pasar, sekolah, dan instansi pemerintahan.

5. Karyawan

Karyawan merupakan hal yang turut menentukan berjalannya kegiatan operasional pada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan dalam penghimpunan dana. Karyawan yang bekerja di PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat adalah karyawan yang kompeten di bidang masing-masing. Sehubungan dengan meningkatnya aktivitas usaha, untuk memberikan pelayanan yang memuaskan bagi nasabah maka PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan selalu memperbaiki kualitas sumber daya manusianya dan terus merekrut karyawan yang berkualitas.

6. Proses

Dalam menjalankan kegiatannya PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan memberikan kemudahan, kecepatan, dan ketelitian pada saat melakukan transaksi dengan para nasabahnya, misalnya dalam hal penarikan tunai dan penyetoran tunai serta pada saat melayani nasabah dalam membuka rekening tabungan, dan rekening deposito, bank selalu mengutamakan kecepatan dan kemudahan tentunya untuk memberikan pelayanan yang baik bagi nasabah.

Menurut (Sanaen & Tumbuan, 2015) Menyatakan bahwa proses adalah semua prosedur aktual, mekanisme dan aliran aktivitas yang digunakan untuk menyampaikan jasa. Agar dapat memberikan kepuasan kepada nasabah yang menghimpun dana dalam bentuk tabungan dan deposito serta nasabah yang menerima kredit PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan menerapkan kebijaksanaan proses penghimpunan dana yaitu:

a. Proses Pembukaan Tabungan

- a) Jelaskan pada calon penabung syarat-syarat umum tabungan.
- b) Minta Calon penabung untuk mengisi dan menandatangani:
 1. Permohonan pembukaan rekening tabungan.
 2. Syarat-syarat umum tabungan
 3. Kartu tanda tangan (specimen tanda tangan).
- c) Minta kartu pengenal calon penabung yang sah dan masih berlaku seperti KTP, SIM, atau Paspor.
- d) Catat nomor serta tanggal dikeluarkannya formulir pembukaan rekening tabungan.
- e) Lakukan pembukaan nomor rekening tabungan pada komputer.

- f) Periksa kembali dokumen-dokumen tersebut dan serahkan kepada pejabat bank yang berwenang untuk disetujui.
 - g) Bubuhkan nomor rekening dan nama pemegang rekening.
 - h) Minta nasabah membubuhkan tanda tangan penabung pada tempat yang ada di buku tabungan.
 - i) Serahkan buku tabungan tersebut langsung kepada bagian teller dicetak transaksinya.
 - j) Serahkan buku tabungan tersebut kepada nasabah untuk dapat digunakan pada saat transaksi berikutnya.
- b. Proses Penghimpunan Deposito
- a) Customer Service (CS) menerima kontrak deposito yang sudah diisi dengan lengkap dan ditanda tangani oleh pejabat bank yang berwenang.
 - b) Customer Service (CS) memeriksa kebenaran pengisian aplikasi deposito yang merupakan bukti kontrak deposito.
 - c) Lakukan pembukaan nomor rekening dan tarikan nomor tersebut pada lembar kontrak yang sesuai.
 - d) Serahkan yang telah dilengkapi nomor rekening kepada deposan dan persilahkan menyelesaikan dananya ke bagian teller.
 - e) Layanan Pelanggan

Untuk meningkatkan pelayanan pada masyarakat atau nasabah, maka PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan melakukan hal-hal sebagai berikut:

- a. Memberikan pelayanan yang memuaskan kepada nasabah.
- b. Tata ruang kerja yang sangat mendukung serta dapat meningkatkan semangat karyawan bekerja.
- c. Melakukan penghimpunan dana langsung ke tempat nasabah. Dengan adanya petugas yang langsung melakukan penghimpunan dana ke lokasi, nasabah tidak perlu lagi datang ke bank untuk melakukan penyetoran dan penarikan.
- d. Melakukan penagihan langsung ke lokasi nasabah, sehingga memudahkan nasabah dalam melakukan penyetoran angsuran kredit.
- e. Tersedianya aplikasi komputer yang dapat memudahkan dan mempercepat kegiatan operasional bank. Seperti menyimpan data, penghimpunan dana masyarakat dan data angsuran kredit.
- f. Adanya satpam yang memberikan kondisi aman di bank.
- g. Tempat parkir yang memudahkan nasabah untuk memarkirkan kendaraannya.

Aktivitas Penghimpunan Dana

Aktivitas Penghimpunan Dana yang dilakukan pada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan yaitu seperti Aktivitas Promosi yang mana pihak bank harus menentukan objek yang akan dilakukan promosi karna objek sangat penting untuk melihat serta memahami karakter dan kondisi dari calon nasabah tersebut seperti Aktivitas Penghimpunan Dana yang terdapat pada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan yaitu :

- a. Tabungan

Tabungan adalah simpanan pihak ketiga yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat- syarat tertentu. Aktivitas yang dilakukan oleh pihak PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan ini dengan melakukan Aktivitas promosi pada sekolah, dan hal ini lebih dominan pada produk tabungan SIKOCI. Proses pertama pihak bank mendatangi sekolah yang akan dilakukan promosi dengan meminta izin terlebih dahulu kepada pihak sekolah dengan menyampaikan akan melakukan promosi tabungan kepada anak-anak sekolah, setelah mendapatkan izin dari pihak sekolah barulah dilakukan aktivitas promosi dengan memperkenalkan dan menyampaikan produk tabungan PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan seperti :

1. Tabungan SIKOCI

Tabungan ini merupakan salah satu produk tabungan yang diciptakan dan dikelola sendiri oleh PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat. Dengan persyaratan pembukaan rekening yaitu dengan melampirkan kartu identitas/ KTP dan saldo awal minimal Rp 25.000 dengan setoran selanjutnya minimal Rp 10.000,- biaya administrasi tabungan sebesar Rp 2.500 setiap bulan.

Akan tetapi, PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan sangat mendetailkan penjelasan produk tabungan SIKOCI. Dengan ditawarkan produk ini pihak sekolah akan lebih cepat tertarik serta akan lebih memudahkan para nasabah tersebut untuk menabung, karena sasaran utama dari kegiatan ini dilakukan untuk menarik minat nasabah guna meningkat jumlah tabungan pada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan

b. Deposito

Deposito atau simpanan berjangka adalah simpanan dana pihak ketiga pada bank yang penarikannya hanya, dapat dilakukan dengan waktu tertentu berdasarkan perjanjian antara pihak bank dengan nasabah yang bersangkutan, penarikannya dapat dilakukan dengan menggunakan bilyet giro atau sertifikat deposito. Aktivitas yang dilakukan pada pihak PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan yaitu seperti aktivitas promosi pada pasar, aktivitas promosi pada pasar ini lebih dominan pada produk deposito berjangka. Proses pertamanya yaitu dengan melihat karakter dan keadaan kondisi lingkungan pasar tersebut karena itulah salah satu cara untuk menarik minat calon nasabah, dengan memahami hal tersebutlah baru bisa melakukan promosi produk PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan dengan cara memberikan sebuah brosur deposito berjangka pada bank dengan ketentuan syarat dan cara deposito:

- a) Melampirkan kartu identitas/ KTP
 - b) Mengisi formulir pendaftaran yang telah disiapkan oleh pihak bank
 - c) Menandatangani formulir pendaftaran tersebut
 - d) Mengisi slip setoran dan memberikan uang yang akan didepositokan
 - e) Jika nasabah ingin mengambil uangnya maka nasabah membawa bilyet deposito tersebut beserta materai @6.000 (telah jatuh tempo)
- Jenis-jenis deposito

1. 1 (satu) bulan
2. 3 (tiga) bulan
3. 6 (enam) bulan
4. 12 (dua belas) bulan
5. 24 (dua puluh empat) bulan

Pemilik deposito disebut dengan deposan kepada setiap deposan akan di berikan imbalan bunga atas depositonya. Bagi bank bunga yang diberikan kepada para deposan merupakan bunga yang tertinggi jika dibandingkan dengan simpanan giro dan tabungan sehingga, deposito oleh sebagian bank adalah sebagai dana modal. Jadi seperti yang telah diteliti pada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan tersebut menggunakan deposito berjangka lebih banyak diminati oleh pedagang dan usaha kecil menengah (UKM).

c. Giro

Adalah simpanan dari pihak ketiga kepada bank yang penarikannya dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek atau bilyet giro, surat perintah membayar lainnya atau dengan cara pemindahbukuan. Dalam pelaksanaan giro ini ditatausahakan oleh bank dalam suatu rekening yang lazim disebut dengan rekening Koran. Rekening Koran ini digunakan juga untuk menatausahakan kredit yang diberikan dalam bentuk rekening giro.

Hal ini berarti dana tersebut mempunyai kepastian bahwa jangkawaktu tertentu dan tersebut akan tetap tinggal di bank.

Dari Aktivitas-Aktivitas yang dilakukan pada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan juga melakukan strategi pemasaran yang berkaitan dengan masalah bagaimana menetapkan bentuk penawaran pada produk-produk tersebut, hal ini dapat terpenuhi dengan adanya penyediaan suatu sarana yang disebut bauran pemasaran.

Kendala yang dihadapi dalam hal penghimpunan dana pada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan

1. Masih kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai dunia perbankan.
2. Kurangnya ketertarikan masyarakat dalam menabung, hal ini menjadi kendala umum yang biasa terjadi pada masyarakat
3. Kurangnya sumber daya manusia yang melaksanakan kegiatan pemasaran. Dalam hal ini terkendala pada jumlah tenaga di lapangan dalam mempromosikan produk-produknya.

SIMPULAN

Berdasarkan uraian yang telah dikembangkan pada bab-bab terdahulu, maka penulis dapat menyampaikan beberapa kesimpulan mengenai aktivitas penghimpunan dana yang dilakukan oleh PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan sebagai berikut:

1. PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan adalah suatu lembaga yang bergerak dibidang perbankan. Produk- produk yang dipasarkan dalam rangka kegiatan operasional bank yaitu menghimpun dana dalam

bentuk tabungan, deposito dan giro yang dilakukan dalam sistem menunggu di kantor dan jemput bola.

2. Aktivitas penghimpunan dana PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan juga menetapkan kebijakan yang berupa bauran pemasaran, guna untuk memuaskan nasabah dalam memilih produk bank tersebut.
3. Perkembangan penghimpunan dana pada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan mengalami naik turun dari tahun ketahun. Hal ini dilihat dari kenaikan jumlah produk tabungan yang tertinggi dari tahun 2016 sampai 2019 terdapat pada tahun 2018 sebesar 152.000.000.000 dan pada deposito terdapat tahun 2016 sebesar 169.000.000.000 selanjutnya giro terdapat pada tahun 2018 sebesar 80.000.000, jadi dari ketiga perkembangan penghimpunan dana tersebut jumlah yang tertinggi terdapat pada produk deposito.
4. PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan melakukan promosi jenis periklanan dalam bentuk brosur-brosur, papan reklame, serta spanduk guna meningkatkan minat nasabah atas produk-produk yang ada.
5. Jenis produk yang diberikan PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Painan adalah tabungan Sikoci, tabungan SIMPEDA (Simpanan Pembangunan Daerah), dan tabunganku

UCAPAN TERIMA KASIH

Dengan menyebut nama Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, penulis ucapkan puji dan syukur atas kehadiran-Nya, yang telah melimpahkan rahmat, hidayahnya kepada saya. Penulis ingin menyampaikan terimakasih yang tak terhingga atas bimbingan ibuk Romi Susanto, SE, MM yang telah memberikan motivasi, masukan-masukan maupun kritik-kritik dan dukungan secara moril ataupun material dan untuk sahabat terbaik terimakasih untuk semangat dan dukungannya yang sangat berguna untuk Tuga Akhir. Akhir kata penulis ucapkan terima kasih, semoga apa yang penulis tuangkan dalam karya kecil ini memberikan manfaat terutama bagi saya sendiri selaku penulis aamiin ya Rabbalalamin.

DAFTAR PUSTAKA

- Atika khairunnisa, R. S., & Usanto. (2013). Peranan Promosi Dalam Meningkatkan Jumlah Dana Pihak Ketiga Pada PT. Bank Nagari Cabang Painan. *Akademi Keuangan Dan Perbankan Padang, Sukma*, 1–7.
- Budiasih, Y. (2012). *Terhadap Produktivitas Karyawan Studi kasus pada PT . XX di Jakarta. 1*(2).
- Dr, & Kasmir. (2014). *Dasar-Dasar Perbankan*. PT. RajaGrafindo Persada.
- Ferdy, & Afriyeni. (n.d.). Aktivitas Pemasaran Produk Tabungan Pada PT. Bank Pembangunan Daerah (BPD) Sumatera Barat Cabang Utama Padang. *Akademi Keuangan Dan Perbankan Padang*.
- Fitriatun, E. (2019). Teori Tentang Strategi Pemasaran, Promosi Dan Bauran Promosi. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>

- Fure, J. A. (2016). *Fungsi Bank Sebagai Lembaga Keuangan Di Indonesia Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan*. V(4), 116–122.
- Hidayati, R. R., & Marlius, D. (2018). Aktivitas Promosi Dalam Meningkatkan Dana Pihak Ketiga Pada PT. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Batang Kapas Pesisir Selatan. <https://doi.org/10.31227/osf.io/8dgqn>
- Intan Mayang Sari, A. (2019). Aktivitas Penghimpunan Dana Tabungan Pada PT. Bank Pembangunan Daerah (BPD) Sumatera Barat Cabang Utama Padang. *Akademi Keuangan Dan Perbankan Padang*, 1–10. <https://doi.org/10.31219/osf.io/ackfh>
- Marlius, D., & Nurfazila, N. (2020). Aktivitas Pemasaran Tabungan Pada Pt. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat Cabang Pembantu Tarusan. <https://doi.org/10.31219/osf.io/fvqc7>
- Marlius, D. (2017). Keputusan Pembelian Berdasarkan Faktor Psikologis Dan Bauran Pemasaran Pada PT. Intercom Mobilindo Padang. *Jurnal Pundi*. Volume 1. No. 1. Hal. 57-66. <https://doi.org/10.31575/jp.v1i1.9>
- Marlius, D. (2016). Pengaruh Bauran Pemasaran Jasa Terhadap Minat Nasabah Dalam Menabung Pada Bank Nagari Cabang Muaralabuh. <https://doi.org/10.31227/osf.io/vdqgx>
- Neldi, V. (2012). Bauran Promosi Pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Jambi. *Politeknik Negeri Padang Jurusan Administrasi Niaga*, 7(June), 1–25.
- Nova, & Lestari. (2019). Efektivitas Strategi Pemasaran Produk Tabungan IB Tapenas Pada BNI Syariah Cabang Bengkulu. *Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 4(1), 75–84. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.126.1.78>
- Pratika, I. (2019). *Pengaruh Aktivitas Promosi Dalam Menarik Minat Nasabah Pada PT. Bank Rakyat Indonesia (PERSERO), Tbk. Cabang Makassar Panakkukang*. 1(4), 1–21.
- Safitri, R. N., & Marlius, D. (2017). Penerapan E-Banking Dalam Meningkatkan Jasa Dan Layanan Perbankan Di PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang Padang. <https://doi.org/10.31227/osf.io/gkv8t>
- Syaifuddin, D. D. T. (2007). *Manajemen Perbankan*. Penerbit Unhalu Press.
- Yosefrisal, M. S. . T. (1998). Aktivitas Pemasaran Produk Tabungan Pada PT. Bank Perkreditan Rakyat Gajah Tongga Koto Piliang Silungkang. *Akademi Keuangan Dan Perbankan Padang*, 10, 1–22.