

STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PIHAK KETIGA PADA PT BANK RAKYAT INDONESIA (PERSERO) TBK KANTOR WILAYAH JAKARTA

1

Oleh:

Fitria Sasti Sa'Diah

ABSTRAK

Persaingan industri perbankan yang semakin ketat mendorong setiap bank untuk membuat strategi yang efektif guna menjaga stabilitas likuiditas dan mendukung fungsi intermediasi. Penulisan ini bertujuan untuk mengetahui strategi, produk, serta hambatan yang dihadapi BRI Kantor Wilayah Jakarta 1 dalam menghimpun Dana Pihak Ketiga (DPK). Penulisan ini menggunakan metode analisis deskriptif dengan data yang diperoleh melalui studi pustaka dan wawancara bersama staff funding pada bank tersebut. Hasil pembahasan menunjukkan bahwa BRI Kantor Wilayah Jakarta 1 menerapkan strategi penghimpunan Dana Pihak Ketiga (DPK) yang berfokus pada tiga pilar utama, yaitu akuisisi, retensi, dan maintenance nasabah. Strategi tersebut didukung oleh pendekatan Marketing Mix 7P dan analisis pasar berbasis karakteristik wilayah. Produk Dana Pihak ketiga yang ditawarkan meliputi produk simpanan Simpedes, BritAma, BRI Junio, BRI Prioritas, BRI Private, Giro, dan Deposito Berjangka. Hambatan utama yang dihadapi BRI Kantor Wilayah Jakarta 1 adalah persaingan yang semakin ketat dengan bank lain dan perusahaan fintech, keterbatasan dalam penetapan suku bunga akibat regulasi, serta rendahnya tingkat literasi keuangan masyarakat. Oleh karena itu, BRI Kantor Wilayah Jakarta 1 harus terus berinovasi dalam mengembangkan fitur dan manfaat dari setiap produk simpanan dan memanfaatkan platform online untuk menghadapi persaingan fintech.

Kata Kunci: Strategi Penghimpunan Dana, Pihak Ketiga, Bank Rakyat Indonesia.

**STRATEGIES FOR THIRD-PARTY FUND RAISING AT PT BANK RAKYAT
INDONESIA (PERSERO) TBK JAKARTA 1 REGIONAL OFFICE**

By:

Fitria Sasti Sa'Diah

ABSTRACT

Increasingly fierce competition in the banking industry is driving every bank to develop effective strategies to maintain liquidity stability and support its intermediation function. This paper aims to identify the strategies, products, and obstacles faced by BRI Jakarta 1 Regional Office in mobilizing Third-Party Funds (DPK). This study employs a descriptive analysis method using data obtained through literature review and interviews with the bank's funding staff. The findings indicate that BRI Jakarta 1 Regional Office implements a Third-Party Funds (TPF) mobilization strategy centered on three key pillars: customer acquisition, retention, and maintenance. This strategy is supported by the 7P Marketing Mix approach and market analysis based on regional characteristics. The Third-Party Funds products offered include Simpedes, BritAma, BRI Junio, BRI Prioritas, BRI Private, Giro, and Time Deposit Savings Products. The main challenges faced by BRI Jakarta 1 Regional Office include increasingly intense competition with other banks and fintech companies, limitations in setting interest rates due to regulations, and low levels of financial literacy among the public. Therefore, BRI Jakarta 1 Regional Office must continue to innovate in developing features and benefits for each savings product and leverage online platforms to address fintech competition.

Keywords: *Fundraising Strategy, Third Party, Bank Rakyat Indonesia.*