

ANALISIS STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PIHAK KETIGA PADA BANK JAWA BARAT DAN BANTEN (BJB)

Chyntia Novita¹, Fadlil Nurdin Harmoneza², Luis Sambada³, Nurul Laila Isnaeni⁴,
Muhammad Syahwildan⁵

chyntianovitas02@gmail.com¹, harmoneza@gmail.com², sambadaluis73@gmail.com³,
nrlisnaini.86@gmail.com⁴, muhamad.syahwildan@pelitabangsa.ac.id⁵

Pelita Bangsa

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi penghimpunan Dana Pihak Ketiga (DPK) pada Bank Jawa Barat dan Banten (BJB). Melalui pendekatan deskriptif kualitatif dan analisis SWOT, studi ini mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi strategi bank dalam meningkatkan dana, termasuk inovasi produk, digitalisasi layanan, dan kemitraan eksternal. Hasil analisis menunjukkan bahwa Bank BJB mengandalkan berbagai produk tabungan dan deposito serta meningkatkan digitalisasi layanan untuk menarik lebih banyak nasabah dan dana. Tantangan utama meliputi persaingan ketat dari bank nasional dan fintech, fluktuasi suku bunga, serta perubahan perilaku nasabah yang lebih mengutamakan layanan digital. Rekomendasi strategis meliputi peningkatan inovasi produk, pemanfaatan data nasabah secara analitis, serta memperluas kerjasama eksternal untuk menjaga stabilitas dan pertumbuhan dana pihak ketiga.

Kata Kunci: Tabungan, Dana Pihak Ketiga (DPK), Penghimpunan, Internal, Bank.

ABSTRACT

"This study aims to analyze the strategy for collecting Third-Party Funds (DPK) at Bank Jawa Barat and Banten (BJB). Using a descriptive qualitative approach and SWOT analysis, the study identifies internal and external factors that influence the bank's strategy in increasing funds, including product innovation, service digitalization, and external partnerships. The analysis results show that Bank BJB relies on various savings and deposit products while enhancing service digitalization to attract more customers and funds. The main challenges include intense competition from national banks and fintech, fluctuations in interest rates, and changes in customer behavior that prioritize digital services. Strategic recommendations include increasing product innovation, utilizing customer data analytically, and expanding external collaborations to maintain stability and growth of third-party funds.

Keywords: Keyword Consist Of 3-5 Words And Or Phrase, Separated By Semicolon (;), And Sorted Alphabetically.

PENDAHULUAN

Perbankan merupakan sektor vital dalam sistem keuangan nasional yang berfungsi sebagai perantara keuangan antara pihak yang memiliki kelebihan dana dengan pihak yang membutuhkan dana. Salah satu indikator utama kinerja bank adalah kemampuan dalam menghimpun Dana Pihak Ketiga (DPK), yang menjadi sumber pendanaan utama untuk kegiatan intermediasi. DPK

Mencakup simpanan giro, tabungan, dan deposito yang berasal dari nasabah, baik individu maupun institusi. Dalam konteks persaingan industri perbankan yang semakin kompetitif, pengelolaan strategi penghimpunan DPK menjadi krusial bagi kelangsungan dan pertumbuhan bisnis perbankan.

Dana pihak ketiga (DPK) sangat penting bagi kelangsungan berdirinya sebuah bank. Tanpa dana bank tidak dapat berbuat apa-apa. Dana-dana yang dihimpun oleh bank akan digunakan untuk berbagai pembiayaan khususnya kedalam aktiva-aktiva yang dapat menghasilkan keuntungan, seperti pemberian kredit, penanaman dana dan

usaha-usaha lainnya (Fitri, 2016).

Bank BJB (Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten) sebagai bank umum milik pemerintah daerah memiliki peran strategis dalam mendorong pembangunan ekonomi daerah melalui penyaluran kredit, terutama kepada sektor produktif. Kinerja Bank BJB dalam menghimpun dana pihak ketiga turut mencerminkan efektivitas strategi pemasaran, kepercayaan publik, dan inovasi layanan perbankan yang dihadirkan. Dalam beberapa tahun terakhir, Bank BJB menghadapi tantangan yang cukup kompleks, baik dari sisi perubahan perilaku nasabah, perkembangan teknologi digital, hingga persaingan dengan bank nasional dan fintech.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi yang diterapkan oleh Bank BJB dalam menghimpun dana pihak ketiga, serta menilai sejauh mana strategi tersebut berhasil menjaga stabilitas dan pertumbuhan dana. Selain itu, studi ini juga bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor pendukung dan penghambat dalam pelaksanaan strategi penghimpunan dana, baik dari aspek internal maupun eksternal. Melalui pendekatan deskriptif dan analisis SWOT, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan strategi perbankan daerah yang lebih inovatif dan responsif terhadap dinamika pasar keuangan.

METODE PENELITIAN

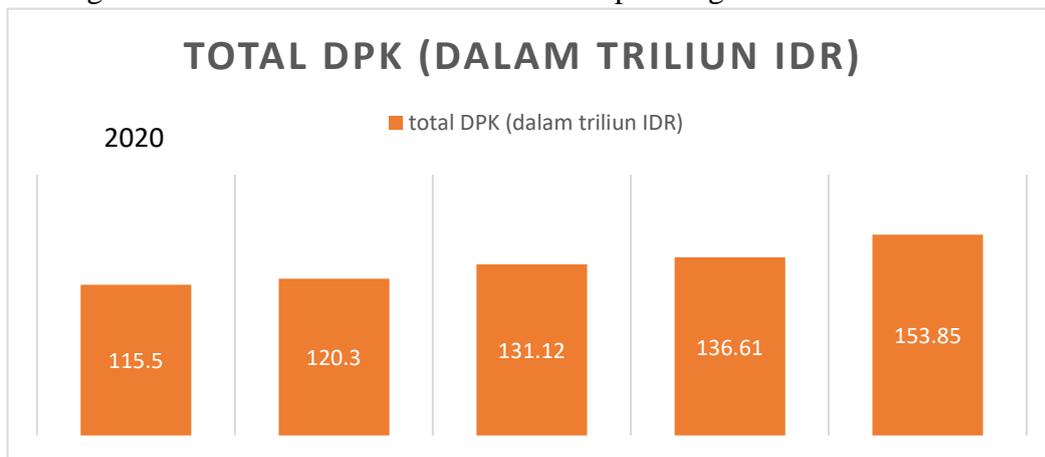
Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, yang bertujuan untuk menggambarkan, mengidentifikasi, dan menganalisis strategi penghimpunan dana pihak ketiga yang diterapkan oleh Bank BJB. Penelitian deskriptif kualitatif memungkinkan peneliti untuk memperoleh gambaran yang mendalam dan komprehensif mengenai faktor-faktor yang memengaruhi strategi penghimpunan dana, serta tantangan yang dihadapi oleh bank.

Dengan pendekatan deskriptif kualitatif dan analisis SWOT, penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai strategi penghimpunan dana pihak ketiga pada Bank BJB, serta memberikan rekomendasi yang dapat digunakan oleh bank dalam meningkatkan efektivitas strategi mereka.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dana Pihak ke Tiga pada Bank Jawa Barat Banten (BJB)

Pada PT. Bank BJB penghimpunan dana Pihak Ke Tiga (DPK) dilakukan sama seperti bank-bank pada umumnya yaitu penggunaan program atau produk giro, tabungan dan deposito, Pada Bank BJB memiliki produk-produk yang ada peneliti menyajikan data dana pihak ketiga PT. Bank BJB dimulai dari 2020 sampai dengan 2024.



Gambar 1. Total DPK Dalam Triliun

Tabel 1. Data Dana Pihak Ketiga Bank BJB dalam format Jutaan

Produk	Tahun				
	2024	2023	2022	2021	2020
Tabungan	18.438.387	31.276.436	26.548.140	24.685.441	20.226.568
Giro	34.193.336	21.259.883	24.762.436	26.008.800	19.163.117
Deposito	73.192.228	73.883.498	70.438.502	62.834.358	58.129.335
Total	125.823.951	126.419.817	121.799.083	113.528.599	99.559.020

Sumber dari : Bank BJB

“Dari data diatas dapat dilihat bahwa tahun 2023 DPK Bank BJB sangat tinggi yaitu sebesar 126.419.817,- ini dikarenakan sumbangsih penghimpunan dana DPK paling besar di dana deopisto mencapai 73,883,498,- hanya di deposito, deposito menyumbang dana untuk DPK sebesar 58,44% dari semua jumlah DPK yang ada.”

“Pada tahun 2020 dapat dilihat pada tabel di atas dana DPK menurun signifikan yaitu dari” jumlah total yang ada pada tahun 2021 ke 2020 mempunyai selesih sebesar 13.969.579,- yaitu senilai 12,31% dari dana total DPK Tahun 2021. Setelah melakukan sebuah wawancara dengan Saudara bapak endang selaku Customer Service (CS) Bank BJB beliau mengatakan “penurunan yang sangat signifikan disebabkan oleh Pandemi Covid-19 karena ditahun 2020 semua bank beranjak bangkit dari sebuah pandemi yang mengakibatkan menurunnya perekonomian masyarakat sehingga masyarakat yang menyimpan dananya di bank berakhir menarik kembali. “

“Sedangkan Tahun-tahun sesudahnya perputaran dana DPK menjadi normal seperti biasanya untuk tahun 2021 sebesar 113.528.599,- tahun 2022 sebesar 121.799.083,- dan tahun 2024 sebesar 125.823.951,- “

Produk Tabungan di Bank BJB

“Produk tabungan yang terdapat pada Bank BJB dalam penghimpunan dananya yaitu (Bank BJB 2025)

Tabungan BJB Tandamata Tabungan ini merupakan produk standar untuk perorangan yang ingin menyimpan dana secara fleksibel. Nasabah mendapatkan fasilitas seperti kartu ATM, mobile banking, dan internet banking. Produk ini cocok untuk keperluan menabung sehari-hari.

Tabungan BJB Tandamata Purna Tabungan khusus yang ditujukan bagi para pensiunan. Produk ini menawarkan suku bunga yang kompetitif dan kemudahan dalam pencairan dana pensiun. Biasanya, tabungan ini terintegrasi dengan sistem pembayaran pensiun dari instansi terkait.

Tabungan BJB Tandamata MyFirst Tabungan yang dirancang untuk anak-anak atau pelajar tingkat dasar, sebagai sarana edukasi keuangan sejak dini. Dilengkapi fitur setoran ringan dan tanpa biaya administrasi.

Tabungan BJB Tandamata Berjangka Merupakan tabungan berjangka dengan setoran rutin dalam jangka waktu tertentu (misalnya 6 bulan, 12 bulan). Produk ini cocok untuk nasabah yang ingin disiplin menabung dengan target keuangan tertentu, seperti biaya pendidikan atau perjalanan.

Tabungan BJB Tndamata Bisnis Produk tabungan yang ditujukan bagi pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Fitur utamanya adalah kemudahan dalam melakukan transaksi bisnis, serta laporan keuangan yang lebih terstruktur.

Tabungan BJB SimPel (Simpanan Pelajar) Tabungan untuk siswa yang diluncurkan sesuai program OJK (Otoritas Jasa Keuangan) untuk mendorong budaya menabung di kalangan pelajar. Syaratnya sangat mudah, tanpa setoran awal besar, tanpa biaya administrasi, dan dapat dibuka secara kolektif melalui sekolah.

Starategi Penghimpunan Dana Pihak Ketiga pada Bank BJB Sebagai Langkah untuk meningkatkan penghimpunan dana, Bank BJB juga mengoptimalkan digitalisasi melalui platform bjb Digi yang memungkinkan nasabah untuk melakukan berbagai transaksi tanpa harus datang ke cabang bank. Inovasi ini tidak hanya meningkatkan kemudahan bagi nasabah dalam berinteraksi, tetapi juga menggunakan layanan perbankan digital.”

“Tabel 2 Pertumbuhan YoY pada DPK Bank BJB

Tahun	Total DPK (dalam triliun)	Pertumbuhan YoY
2020	Rp115,50 triliun	+4,13%
2021	Rp120,30 triliun	+4,18%
2022	Rp131,12 triliun	+8,97%
2023	Rp136,61 triliun	+4,17%
2024	Rp153,85 triliun (est.)	+12,75%

Sumber ; Bank BJB

Dapat dilihat diata terdapat pertumbuhan DPK dari tahun ke tahun mempunyai segi factor yang berbeda:

Tahun 2020:” Pandemi COVID-19: Pada tahun 2020, sektor perbankan secara umum menghadapi tantangan akibat pandemi COVID-19 yang menyebabkan penurunan daya beli masyarakat. Meskipun demikian, Bank BJB mampu mengelola likuiditas dan tetap mencatatkan penghimpunan DPK yang relatif stabil. Dana Pihak Ketiga (DPK) Berkurang: Bank BJB mengalami penurunan pada produk giro, namun tabungan dan deposito tetap menunjukkan pertumbuhan.

Tahun 2021: Pemulihan Ekonomi: Pada tahun 2021, ekonomi mulai menunjukkan pemulihan setelah vaksinasi massal, yang memberikan dampak positif terhadap penghimpunan dana. Tabungan dan Deposito: Bank BJB berhasil mempertahankan peningkatan di produk tabungan dan deposito, meskipun giro mengalami penurunan.

Tahun 2022: Dgitalisasi Perbankan: Bank BJB memperkenalkan inovasi dalam layanan digital banking seperti aplikasi bjb Digi, yang mempermudah nasabah membuka rekening dan melakukan transaksi. Pertumbuhan Tabungan dan Deposito: Peningkatan dana tabungan yang mencapai 16% menjadi Rp33,64 triliun menunjukkan keberhasilan strategi pemasaran produk simpanan.

Tahun 2023: Tantangan Eksternal: Suku bunga acuan Bank Indonesia yang meningkat memengaruhi preferensi nasabah dalam memilih produk simpanan, dengan banyak yang beralih ke produk deposito karena bunga yang lebih kompetitif. Stabilitas dan Pertumbuhan Deposito: Deposito mengalami pertumbuhan yang lebih stabil dibandingkan giro, yang mengalami penurunan.

Tahun 2024 (Proyeksi): Digitalisasi dan Inovasi Layanan: Bank BJB diperkirakan terus memperluas kapabilitas digitalnya untuk menarik lebih banyak nasabah ritel dan korporasi melalui layanan berbasis teknologi. Peningkatan DPK yang Signifikan: Dengan pertumbuhan diperkirakan mencapai 12,75%, Bank BJB berfokus pada mengoptimalkan dana murah (CASA) dan meningkatkan penghimpunan dana berjangka panjang.

Strengths, weaknesses, opportunities & threats (SWOT)

Menurut Kotler (2005), SWOT adalah alat penting dalam analisis situasi yang dapat membantu perusahaan untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan pasar. Dalam perbankan: SWOT digunakan untuk memahami kekuatan internal (misalnya kepercayaan nasabah), kelemahan (seperti SDM atau teknologi), peluang (misalnya tren digital banking), dan ancaman (seperti persaingan fintech). Rangkuti menyebut SWOT sebagai alat penyusunan strategi sistematis yang menggabungkan faktor internal dan eksternal untuk menghasilkan strategi SO (Strength-Opportunity), WO, ST, dan WT Rangkuti, Freddy (2004) analisis swot digunakan untuk mengevaluasi posisi strategi

suatu perusahaan dengan melihat factor internal (strengths, weaknesses) dan external (opportunities & threats) berikut adalah analisis SWOT Bank BJB berikut ini: Strengths (Kekuatan) Jaringan Layanan yang Luas Bank BJB memiliki cabang yang tersebar di seluruh Jawa Barat dan Banten, memberikan akses yang mudah bagi nasabah untuk menyimpan dana dan mengakses berbagai layanan perbankan.

Keunggulan Layanan Digital Inovasi digital seperti aplikasi bjb Digi memungkinkan nasabah untuk melakukan transaksi dan membuka rekening secara online, yang menarik segmen pasar milenial dan gen Z. Kepercayaan Pemerintah Daerah Sebagai bank daerah, BJB memiliki hubungan erat dengan pemerintah daerah dan perusahaan milik pemerintah, yang memberikan potensi stabilitas dan dana dalam jumlah besar. Program Loyalitas Nasabah Program penghargaan dan tabungan dengan bunga yang menarik berperan dalam meningkatkan loyalitas nasabah. Weaknesses (Kelemahan) Ketergantungan pada Deposito: Meskipun deposito

Memberikan imbal hasil yang tinggi, ketergantungan pada produk ini membuat Bank BJB rentan terhadap fluktuasi suku bunga acuan Bank Indonesia, yang dapat mempengaruhi pengelolaan "biaya dana. Komposisi Dana Pihak Ketiga yang Tidak Seimbang: Meskipun ada pertumbuhan pada tabungan dan giro, komposisi DPK yang lebih tinggi pada deposito dapat menyebabkan ketidakseimbangan dalam struktur biaya dana bank. Keterbatasan dalam Pengembangan Produk Ritel: Produk-produk simpanan yang ditawarkan cenderung lebih tradisional dan mungkin kurang menarik bagi segmen pasar yang lebih muda dan tech-savvy.

Opportunities (Peluang) Pertumbuhan Digital Banking: Dengan semakin berkembangnya penggunaan teknologi, Bank BJB memiliki peluang untuk meningkatkan basis nasabah melalui produk digital, seperti tabungan dan deposito digital yang lebih mudah diakses. Peningkatan Permintaan untuk Tabungan dan Investasi: Dalam situasi ketidakpastian ekonomi, masyarakat cenderung lebih menyimpan dana mereka dalam bentuk Tabungan atau deposito. Bank BJB dapat memanfaatkan tren ini untuk memperkenalkan produk baru yang lebih menarik. Kemitraan dengan Sektor Pemerintah dan BUMD: Sebagai bank pembangunan daerah, BJB memiliki peluang untuk memperluas kerjasama dengan pemerintah daerah dan BUMD untuk menghimpun dana dalam jumlah besar.

Threats (Ancaman) Persaingan yang Ketat dari Bank Nasional: Bank BJB menghadapi persaingan yang ketat dari bank-bank nasional besar yang menawarkan produk dan layanan serupa dengan keunggulan yang lebih besar, seperti suku bunga yang lebih kompetitif atau lebih banyak fitur digital. Fluktuasi Suku Bunga: Fluktuasi suku bunga yang ditetapkan oleh Bank Indonesia dapat memengaruhi daya tarik produk simpanan, seperti deposito dan tabungan, serta mempengaruhi tingkat pertumbuhan DPK. Krisis Ekonomi dan Penurunan Daya Beli: Ketidakpastian ekonomi global dan domestik dapat memengaruhi kemampuan masyarakat untuk menabung, yang pada gilirannya dapat memperlambat penghimpunan DPK. Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, Bank BJB perlu melakukan sejumlah penyesuaian strategi untuk mengoptimalkan penghimpunan Dana Pihak Ketiga (DPK). Fokus utama diarahkan pada peningkatan efisiensi dana, penguatan digitalisasi, dan inovasi produk simpanan. Adapun rincian rekomendasi strategis tersebut disajikan pada Tabel berikut:"

"Tabel 3 rekomendasi perbaikan pada DPK Bank BJB

NNo	Area Strategis	Permasalahan	Rekomendasi Perbaikan
11	Komposisi Dana (CASA vs Deposito)	Ketergantungan pada deposito (cost of fund tinggi)	Fokus pada peningkatan dana murah (CASA) melalui program

			tabungan berhadiah, promosi bebas biaya, dan tabungan tematik
22	Digitalisasi Layanan Perbankan	Fitur digital masih terbatas	Kembangkan aplikasi <i>bjb Digi</i> dengan fitur tabungan otomatis, deposito online, notifikasi saving goals, integrasi dengan dompet digital dan QRIS
33	Inovasi Produk Simpanan	Produk generik, kurang menarik bagi generasi muda	Luncurkan produk tabungan tematik: pendidikan, pensiun, syariah, dan ramah lingkungan. Lakukan branding ulang dengan konsep modern
44	Aktivitas Cabang	Cabang tidak merata aktif menghimpun dana	Adakan kompetisi antar cabang berbasis pertumbuhan DPK, berikan pelatihan pemasaran produk simpanan untuk pegawai frontliner
55	Kerjasama dan Kemitraan	Potensi kerja sama eksternal belum maksimal	Bangun kemitraan dengan kampus, koperasi, komunitas, dan BUMDes untuk program tabungan kolektif dan payroll
66	Pemanfaatan Data Nasabah	Strategi pemasaran belum berbasis data	Gunakan data analitik untuk segmentasi nasabah (umur, profesi, perilaku finansial), lalu susun kampanye simpanan berbasis target

Dapat dilihat pada menunjukkan bahwa strategi penghimpunan DPK Bank BJB perlu diarahkan pada peningkatan dana murah (CASA), digitalisasi layanan, serta inovasi produk simpanan. Pengembangan fitur digital dan produk tabungan tematik menjadi penting untuk menarik segmen nasabah milenial dan institusional. Selain itu, optimalisasi kinerja cabang dan pemanfaatan data nasabah secara analitis diharapkan dapat meningkatkan efektivitas penghimpunan dana. Kolaborasi eksternal juga menjadi peluang strategis yang perlu diperluas secara terukur.

KESIMPULAN

Bank BJB menunjukkan keberhasilan dalam mengelola penghimpunan dana melalui pengembangan produk dan digitalisasi layanan. Namun, persaingan dari lembaga lain dan ketidakpastian ekonomi memberi tantangan yang perlu diatasi dengan strategi inovatif dan adaptif. Pemanfaatan analisis SWOT membantu bank memahami kekuatan dan peluangnya, sementara penguatan kemitraan eksternal dan peningkatan layanan digital menjadi kunci untuk meningkatkan dana murah (CASA) dan menjaga pertumbuhan DPK. Dengan langkah-langkah tersebut, diharapkan Bank BJB dapat tetap kompetitif dan mencapai target penghimpunan dana yang optimal dalam lingkungan pasar yang dinamis.”

SARAN

Meningkatkan Inovasi Produk Simpanan Bank BJB disarankan untuk meluncurkan produk tabungan tematik yang sesuai dengan kebutuhan segmen tertentu seperti pendidikan, pensiun, dan ramah lingkungan. Hal ini akan menarik minat nasabah muda dan nasabah institusi serta meningkatkan daya saing produk simpanan generik. Mengembangkan Fitur Digital yang Lebih Lengkap Penguatan digitalisasi layanan melalui pengembangan aplikasi *jb digi* dengan fitur seperti deposito

online, notifikasi tujuan menabung, integrasi QRIS, dan dompet digital akan memudahkan nasabah dalam mengelola dana dan meningkatkan loyalitas.

Pemanfaatan Data Analitik untuk Segmentasi Nasabah Penggunaan data analitik dapat membantu bank memahami perilaku dan kebutuhan nasabah secara lebih mendalam. Kampanye pemasaran berbasis data ini diharapkan mampu meningkatkan efektivitas penghimpunan dana melalui penawaran yang lebih tepat sasaran. Membangun Kemitraan Eksternal Perluasan kemitraan dengan komunitas, universitas, koperasi, dan BUMDes dapat membantu mengidentifikasi peluang tabungan kolektif dan payroll, serta memperluas segmentasi nasabah yang berpotensi menyimpan dana di Bank BJB. Memperkuat Brand dengan Konsep Modern Branding ulang dan kampanye promosi dengan konsep modern dan inovatif dapat meningkatkan citra bank di mata masyarakat, menarik generasi milenial, dan memperkuat posisi di pasar digital. Optimalisasi Kinerja Cabang Diperlukan pelatihan pemasaran dan kompetisi antar cabang untuk meningkatkan penjualan produk tabungan dan deposito, serta memperluas jangkauan layanan secara efektif.

DAFTAR PUSTAKA

- Aulia Laita M(1*), R. O. (2016). STRATEGI OPTIMALISASI PENGHIMPUNAN DANA NASABAH BAGI PERKUATAN PERMODALAN DI BMT MAWADDAH KANTOR CABANG PANDAAN PASURUAN. 5(2), 1-23.
- Azhar, J. S., Syariah, J. P., Ekonomi, F., & Bisnis, D. A. N. (2021). Dana Pihak Ketiga Di Bri Syariah Kcp Kebumen.
- Ilmiah, J., & Syariah, K. (2021). Eco-Iqtishodi Eco-Iqtishodi. 3, 11-32.
- ISRAYOLA, C. (2022). STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PADA PRODUK TABUNGAN EASY WADIAH DI BSI KANTOR CABANG (KC) PEKANBARU ARIFIN AHMAD. Skripsi, 33(1), 1-12.
- Mughni, J. A. (2019). Analisis Swot Pemasaran Produk Pembiayaan Kepemilikan Emas Di Bjb Syariah Kantor Cabang Pembantu Bantar Kalong. *Jurnal Edukasi (Ekonomi, Pendidikan Dan Akuntansi)*, 7(1), 7. <https://doi.org/10.25157/je.v7i1.2669>
- Nuraiza, S. (2016). ANALISIS SWOT IMPLEMENTASI MANAJEMEN STRATEGI PEMASARAN PADA BANK BJB SYARIAH KCP.KOTA CIREBON. 1-23.
- Pasrizal, H., & Zetria, F. D. (2024). Potensi Perbankan Syariah di Indonesia Dalam Pola Dasar Manajemen dan Dana Pihak Ketiga. *Al-Bank: Journal of Islamic Banking and Finance*, 4(2), 140. <https://doi.org/10.31958/ab.v4i2.13095>
- Purba, A. A., Natasya, N., Irham, M., Jurusan, M., Islam, E., Estate, M., & Deli, K. (2025). Strategi Penghimpunan Dana Pihak Ketiga pada Bank Syariah Menggunakan Metode Kualitatif Deskripsi.
- PUTRI FADILLAH. (2016). SISTEM PENGHIMPUNAN DANA BANK SYARIAH MELALUI MUDHARABAH MENURUT MUHAMMAD SYAFI' I ANTONIO. Skripsi, 1-23.
- Shapira, V., & Mulyanto, H. (2022). UPAYA PENGEMBANGAN PEMASARAN PRODUK TABUNGAN iB MASLAHAH BANK BJB SYARIAH KCP LIPPO CIKARANG PADA MASA PANDEMI. *Jurnal Ekonomi Syariah Pelita ...*, 07(02), 148-161. <http://journal.lppmpelitabangsa.id/index.php/jespb/article/view/590%0Ahttps://journal.lppmpelitabangsa.id/index.php/jespb/article/download/590/250>
- Shara, Y. (2021). Anteseden Penghimpunan Dana Pihak Ketiga Bank Syariah Di Indonesia. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, 21(1), 54-62. <https://doi.org/10.30596/jrab.v21i1.6395>
- SIDDIQ, K. H. A. (2023). Kiai Haji Achmad Siddiq Jember Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Juni 2023. http://digilib.uinkhas.ac.id/25352/1/BAHRULLAH_S20165021.pdf
- Syah, R. F., Fasa, M. I., & Suharto, S. (2021). Analisis SWOT dalam Strategi Pemasaran Produk Perbankan Syariah di Indonesia. *Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 4(1), 62-72. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v4i1.364>
- Wulandari, T., Rahmawati, R. R., & Syafaat, M. S. (2022). Strategi Peningkatan Jumlah Nasabah

Produk Tabungan Zaitun Di PT. BPRS Riyal Irsyadi. *Jurnal Ilmu Perbankan Dan Keuangan Syariah*, 4(2), 174–192. <https://doi.org/10.24239/jipsya.v4i2.148.174-192>

Zulianto, A., Rohmatullaili, N., & Maula, V. L. (2022). Analisis Strategi Penghimpunan Dana Dalam Produk Deposito Mudharabah Pada KCP Bank Syariah Indonesia Sumberrejo Bojonegoro. *ADILLA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Syari'ah*, 5(1), 51–63. <https://doi.org/10.52166/adilla.v5i1.2970>