

# Efektivitas Program *One Day One Closing* dalam Upaya Meningkatkan Dana Pihak Ketiga di Bank Syariah Indonesia

Triani Rizkiana<sup>1</sup>, Citra Anggita<sup>2</sup>, Makhrus<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Universitas Muhammadiyah Purwokerto, [trianirizkiana6@gmail.com](mailto:trianirizkiana6@gmail.com)

<sup>2</sup> Universitas Muhammadiyah Purwokerto, [citraanggita01@gmail.com](mailto:citraanggita01@gmail.com)

<sup>3</sup> Universitas Muhammadiyah Purwokerto, [makhrus@ump.ac.id](mailto:makhrus@ump.ac.id)

## Abstrak

Bank syariah memiliki sumber dana yang berasal dari masyarakat berupa tabungan, giro, dan deposito berjangka yang disebut dengan Dana Pihak Ketiga (DPK). Perkembangan DPK adalah salah satu indikator pertumbuhan bank, yang berarti semakin tinggi DPK yang dimiliki oleh bank tersebut maka bank tersebut mempunyai kesempatan besar untuk menyalurkan pembiayaan kepada nasabah. Berdasarkan tujuan dari bank sendiri yaitu menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat, maka setiap bank syariah melakukan upaya dalam meningkatkan DPK, salah satunya dengan menggunakan program *One Day One Closing* (ODOC). Program ODOC merupakan program internal yang tujuan utamanya untuk meningkatkan DPK. Tujuan penulisan adalah untuk mengetahui efektivitas program ODOC terhadap jumlah DPK. Jenis Penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif deskriptif, objek penelitian ini adalah Bank Syariah Indonesia KCP Banyumas Sokaraja Kab. Banyumas, sementara teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, dokumentasi, dan observasi. Meliputi dokumentasi yaitu pengamatan langsung terhadap subjek artikel dan wawancara yaitu tanya jawab dengan pihak-pihak yang berwenang di BSI KCP Banyumas Sokaraja untuk memperoleh informasi yang relevan dengan artikel. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa program *One Day One Closing* (ODOC) sudah cukup efektif untuk meningkatkan jumlah DPK di BSI KCP Banyumas Sokaraja dikarenakan masih butuh waktu untuk adaptasi karena program tersebut adalah program baru serta masih kurangnya kesadaran setiap pegawai BSI KCP Banyumas Sokaraja untuk dapat melaksanakan program *One Day One Closing* (ODOC).

Kata-kata kunci : DPK, Program *One Day One Closing* (ODOC) , Efektivitas

## Abstract

*Sharia banks have funding sources that come from the public in the form of savings, current accounts and time deposits which are called Third Party Funds (DPK). The development of DPK is an indicator of bank growth, which means that the higher the DPK a bank has, the greater opportunity the bank has to channel financing to customers. Based on the bank's own goal, namely collecting and distributing public funds, every sharia bank makes efforts to increase deposits, one of which is by using the One Day One Closing (ODOC) program. The ODOC program is an internal program whose main aim is to increase DPK. The purpose of writing is to determine the effectiveness of the ODOC program on the number of TPF. This type of research is field research with a descriptive qualitative approach, the object of this research is Bank Syariah Indonesia KCP Banyumas Sokaraja Kab. Banyumas, while data collection techniques were carried out using interviews, documentation and observation. Includes documentation, namely direct observation of the subject of the article and*

*interviews, namely questions and answers with authorized parties at BSI KCP Banyumas Sokaraja to obtain information relevant to the article. The results of the research show that the One Day One Closing (ODOC) program is quite effective in increasing the number of deposits at BSI KCP Banyumas Sokaraja because it still needs time to adapt because the program is a new program and there is still a lack of awareness among BSI KCP Banyumas Sokaraja employees to be able to implement it. One Day One Closing (ODOC) program.*

*Keywords: DPK, One Day One Closing (ODOC) Program, Effectiveness*

## **Pendahuluan**

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, menjelaskan bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Perbankan merupakan lembaga intermediasi yang mempunyai peranan penting dalam upaya memajukan perekonomian nasional, sebagai lembaga keuangan perbankan memiliki tiga kegiatan usaha utama yaitu menghimpun dana masyarakat (*funding*) dalam bentuk giro tabungan dan deposito, menyalurkan dana kepada masyarakat (*financing*) dalam bentuk pembiayaan, serta kegiatan usaha ketiga adalah sebagai penyedia jasa bank lainnya. (Hirin, 1998).

Keberadaan bank syariah mempunyai tujuan, sebagai bank yang dalam pelaksanaannya berdasar pada prinsip-prinsip dan nilai-nilai syariah yaitu bank yang terhindar dari adanya sistem bunga dan riba. Dengan demikian, keberadaan bank syariah menjadi penting sebagai salah satu instrumen ekonomi yang operasionalnya bebas dari sistem bunga sehingga mampu memperbaiki sistem ekonomi yang masih berbasis konvensional. Dalam menjalankan usaha bank syariah mendapatkan dana dari beberapa aspek. Salah satu sumber dana yang mempengaruhi indikator pertumbuhan bisnis pada perbankan syariah adalah dana pihak ketiga (DPK). (Insiroh et al., 2021)

Menurut Kasmir dalam buku dasar-dasar perbankan, dana pihak ketiga merupakan dana yang berasal dari masyarakat luas yang menjadi sumber penting dalam aktivitas operasional bank. (Kasmir, 2005) Dana pihak ketiga ini merupakan dana simpanan dari masyarakat luas berbentuk tabungan, giro, dan deposito. Oleh karena itu, perbankan syariah sangat perlu dalam memperkuat penghimpunan dana pihak ketiga agar struktur dana dalam bank mampu menunjang operasional perbankan serta pengembangan bisnis dan layanan transaksi perusahaan. Tabungan merupakan dana simpanan yang penarikan dana tersebut hanya bisa dilakukan sesuai dengan ketentuan yang sudah disepakati, dan tidak dapat ditarik menggunakan alat pembayaran seperti cek, *bilyet*, giro, atau alat pembayaran lainnya. Dana tabungan bisa dengan mudah ditarik oleh nasabah melalui mesin ATM yang tersedia ditempat-tempat strategis, sehingga nasabah tidak perlu datang ke bank. Giro atau *current account* adalah produk simpanan perbankan dari nasabah perseorangan maupun badan usaha dalam bentuk rupiah atau valas, dimana penarikan dana giro dapat dilakukan kapan saja selama jam kerja dengan menggunakan cek dan *bilyet* giro. Sedangkan deposito adalah produk simpanan

bank yang dimana penyetoran dana atau penarikannya hanya dapat dilakukan pada jangka waktu yang sudah disepakati antara nasabah dan bank. Adapun dana pihak ketiga bentuk lain adalah berupa setoran jaminan, yang merupakan dana yang diterima oleh bank sebagai jaminan dan dapat diperhitungkan pada saat penyelesaian suatu transaksi.

Dalam upaya meningkatkan jumlah dana pihak ketiga, Bank Syariah Indonesia (BSI) sebagai salah satu bank syariah terbesar di Indonesia terus menjalankan serta mengembangkan bisnis yang dimilikinya, dengan menawarkan produk-produk yang dimiliki serta berbagai program-program menarik yang ada di Bank Syariah Indonesia. Sehingga hal tersebut akan mudah membuat minat masyarakat tertarik untuk menghimpun dananya di Bank Syariah Indonesia.

Salah satunya yang selalu berupaya untuk meningkatkan jumlah dana pihak ketiga adalah Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Banyumas Sokaraja. BSI KCP Banyumas Sokaraja memiliki jumlah dana pihak ketiga yang sudah cukup tinggi, namun untuk terus mengembangkan bisnisnya yaitu menghimpun dana dan menyalurkan dana kepada nasabah BSI KCP Banyumas Sokaraja terus melakukan upaya tersebut agar kegiatan operasionalnya terus berjalan baik. Dengan produk-produk dan program yang dimilikinya BSI KCP Banyumas Sokaraja berupaya membuat minat masyarakat tertarik untuk menghimpun dananya.

Salah satu program yang dimiliki oleh BSI KCP Banyumas Sokaraja dalam upaya meningkatkan jumlah dana pihak ketiga adalah melalui adanya program *One Day One Closing* (ODOC). Dimana program ini diperuntukkan bagi seluruh karyawan BSI KCP Banyumas Sokaraja sebagai upaya untuk menambah *customer base* baru agar tertarik untuk menghimpun dananya tersebut. Program ini sebagai upaya untuk terus meningkatkan pertumbuhan jumlah dana pihak ketiga di BSI KCP Banyumas Sokaraja. Keefektifan program ini sangat penting bagi pertumbuhan dana pihak ketiga karena pada program ini dilakukan oleh seluruh karyawan sehingga akan mudah untuk menghimpun dana pihak ketiga tersebut. Dalam penulisan artikel ini adapun tujuannya adalah untuk mengetahui bagaimana keefektifitasan serta keberhasilan dari diberlakukannya program *One Day One Closing* di BSI KCP Banyumas Sokaraja dalam upaya meningkatkan jumlah *customer base* baru untuk menambah pertumbuhan jumlah dana pihak ketiganya.

## Metode

Secara umum metode penelitian merupakan suatu cara ilmiah untuk mendapatkan suatu data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Muri Yusuf menyatakan bahwa cara ilmiah berarti kegiatan penelitian itu didasarkan pada ciri-ciri keilmuan yaitu rasional, empiris, dan sistematis. Metode penelitian ini juga diartikan sebagai prosedur atau langkah-langkah dalam mendapatkan pengetahuan ilmiah atau ilmu. (Yusuf, 2016). Dalam penulisan artikel ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan menggunakan metode deskriptif. Dimana data-data akan dikumpulkan, disusun, dianalisis, dan kemudian akan digabungkan sehingga menjadi satu bagian yang teratur. Penelitian kualitatif merupakan persepsi yang mendalam pada fenomena yang diteliti dengan mengkaji

fenomena dengan lebih detail pada satu kasus ke kasus yang diteliti bisa berbeda-beda. Agar suatu penelitian yang menggunakan metode kualitatif mendapatkan hasil yang baik, maka data yang dikumpulkan harus akurat dan lengkap berupa data primer maupun data sekunder.

Penulisan artikel ini menggunakan dua teknik pengumpulan data yaitu berupa dokumentasi dengan cara mengamati secara langsung objek yang akan diteliti dan teknik pengumpulan data berupa wawancara yaitu dengan cara tanya jawab dengan pihak-pihak yang ada di dalam BSI KCP Banyumas Sokaraja. Wawancara ini dilakukan untuk mendapatkan data yang dibutuhkan dengan narasumber seperti *Branch Manager, Branch Operational and Service, Funding Transaction Retail, Customer Service, Micro Relationship Manager Team Leader, Consumer Business Relationship Manager*, dan *Operational Staff*. Sedangkan sumber data dilakukan dengan menggunakan metode sekunder, yaitu data yang diperoleh melalui buku-buku ataupun literatur-literatur yang berhubungan dengan objek yang akan diteliti.

## **Hasil dan Pembahasan**

Menurut Kasmir dalam bukunya dasar-dasar perbankan menjelaskan bahwa pengertian dana pihak ketiga merupakan dana yang dihimpun oleh bank yang berasal dari masyarakat luas, yang terdiri dari simpanan giro (*demand deposit*), simpanan tabungan (*swing deposit*), dan simpanan deposito (*time deposit*). (Yusuf, 2016). Dana pihak ketiga merupakan sumber dana yang penting bagi kegiatan operasional suatu bank dimana dana ini menjadi sumber utama yang akan berkontribusi besar dalam kegiatan usaha bank. Dimana suatu bank memiliki tiga kegiatan usaha utamanya yaitu menghimpun dana, menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan, dan menyediakan jasa lainnya seperti transfer, pembayaran Listrik PDAM dan lainnya, jasa penukaran mata uang asing dan jasa bank lainnya. Sehingga jumlah dana pihak ketiga yang dihimpun suatu bank akan sangat mempengaruhi kemampuan bank pada saat akan menyalurkan suatu pembiayaan serta menjalankan bisnis lainnya. Sehingga semakin tinggi jumlah dana pihak ketiga suatu bank maka bank tersebut akan semakin mempunyai kesempatan besar untuk menyalurkan pembiayaan terhadap nasabah. (Budi Gautama Siregar, 2021)

Efektivitas memiliki kata dasar efektif, yang secara umum dapat diartikan keberhasilan dalam mencapai tujuan yang sudah ditentukan dan berhubungan antara harapan dengan pencapaian yang menciptakan suatu keberhasilan. Selain itu efektivitas juga dapat diartikan sebagai suatu cara untuk mencapai suatu tujuan tertentu, suatu hal dapat dikatakan efektif apabila telah memenuhi tujuan yang diharapkan. Dalam hal ini, efektivitas program *One Day One Closing* menjadi suatu alternatif agar mencapai tujuan yang diharapkan dalam mendapatkan serta meningkatkan pertumbuhan jumlah dana pihak ketiga. Dimana efektivitas dana pihak ketiga ini merupakan suatu bentuk dari fungsi intermediasi bank dalam menyalurkan dana pada saat melakukan pembiayaan kepada nasabah dan menjalankan bisnisnya. Sehingga dana pihak ketiga menjadi salah satu indikator yang menjadi penilaian kinerja suatu bank.

Berdasarkan Laporan Publikasi Keuangan Triwulan Bank Syariah Indonesia (BSI) periode Bulan September 2023, dapat diketahui bersama bahwa BSI mendapatkan total dana liabilitas dan ekuitas nasional yang berasal dari dana giro, dana tabungan, serta deposito sejumlah 282 Miliar. Hal ini menandakan bahwa BSI berhasil mendapatkan dana pihak ketiga yang besar dan masyarakat mempercayai BSI sebagai tempat untuk menyimpan dana-dananya. Laporan keuangan tersebut menjadi salah satu pedoman atau faktor penting yang menjadi tolak ukur perolehan dana pihak ketiga bagi Bank Syariah Indonesia dibawahnya.

Salah satunya adalah Bank Syariah Indonesia KCP Banyumas Sokaraja yang beracuan pada hasil laporan publikasi keuangan triwulan BSI dalam melakukan upaya penghimpunan dana pihak ketiganya. BSI KCP Banyumas Sokaraja juga berupaya untuk berkontribusi pada peningkatan perolehan dana pihak ketiga nasional. Dalam upaya untuk menambah jumlah dana pihak ketiga, BSI KCP Banyumas Sokaraja memiliki produk-produk dan program yang ditawarkan kepada masyarakat agar tertarik untuk menghimpun dananya. BSI sendiri memiliki produk-produk *retail funding* seperti produk *champion*, produk *eksisting*, dan produk non *champion*. Dengan demikian, untuk meningkatkan jumlah *funding* dana pihak ketiga BSI KCP Banyumas Sokaraja menawarkan produk-produk dan program yang dimiliki serta mengadakan suatu program internal yang bernama *One Day One Closing* (ODOC).

Program *One Day One Closing* merupakan program internal yang dimiliki oleh Bank Syariah Indonesia KCP Banyumas Sokaraja dimana program ini merupakan hasil gagasan dari Septo dan Hendro selaku *Change Agent* (CA) BSI KCP Banyumas Sokaraja dengan persetujuan dari Boy Teddyantho selaku *Branch Manager* BSI KCP Banyumas Sokaraja. Dalam program *One Day One Closing* tersebut setiap pegawai BSI KCP Banyumas Sokaraja diwajibkan untuk melakukan *closing* dan mengakuisisi program yang dimiliki oleh BSI KCP Banyumas Sokaraja setiap hari dengan tujuan untuk menambah *customer base* yang membuka rekening dan juga menghimpun dananya di BSI KCP Banyumas Sokaraja. Adanya program *One Day One Closing* ini memiliki tujuan sebagai upaya untuk meningkatkan jumlah *funding* dana pihak ketiga, menambah *customer base*, serta sebagai upaya untuk menumbuhkan rasa kedisiplinan serta *sales awarnes* pada setiap pegawai BSI KCP Banyumas Sokaraja sehingga setiap pegawai dapat berusaha untuk berkontribusi dalam menghimpun dana pihak ketiga dengan mengakuisisi program setiap hari.

Program *One Day One Closing* ini mulai dilaksanakan pada tanggal 10 November 2023. Implementasi program ini, dalam mencari *funding* untuk peningkatan jumlah dana pihak ketiga tidak hanya dilakukan oleh tim pemasaran saja, tetapi diwajibkan dilakukan oleh seluruh pegawai BSI KCP Banyumas Sokaraja. Artinya setiap pegawai harus bisa menawarkan dan mengakuisisi produk-produk dan program BSI seperti tabungan, deposito, giro, program pesta hadiah, program deposito berkah atau yang lainnya dengan target satu hari satu nasabah. Namun pada program *One Day One Closing* lebih diutamakan pada

produk tabungan, deposito, dan giro. Setiap pegawai yang telah menawarkan produk tersebut diharapkan bisa membuat nasabah tertarik untuk menghimpun dana ataupun memindahkan dananya di BSI KCP Banyumas Sokaraja. Sehingga diharapkan setiap hari ada nasabah baru yang menghimpun dananya.

Realitanya BSI KCP Banyumas Sokaraja sudah mempunyai jumlah *customer base* sebanyak 16 ribu nasabah. Artinya BSI KCP Banyumas Sokaraja sudah memiliki dana pihak ketiga yang cukup besar, namun untuk terus meningkatkan operasionalnya dalam mengembangkan bisnis dan menyalurkan dananya kepada nasabah melalui suatu pembiayaan program *One Day One Closing* ini diperlukan adanya. Sehingga efektivitas dari program ini sangat diharapkan keberhasilannya untuk terus meningkatkan jumlah pertumbuhan dana pihak ketiga BSI KCP Banyumas Sokaraja. Dalam pengimplementasiannya program *One Day One Closing* ini sudah cukup efektif dimana setiap pegawai mulai *aware* terhadap kondisi dana pihak ketiga yang dimilikinya. Namun apabila pegawai BSI KCP Banyumas Sokaraja belum berhasil dalam mengakuisisi program *One Day One Closing* tidak ada sanksi pasti yang diberikan, karena tujuan lain dari adanya program ini adalah untuk menumbuhkan *self culture* dari setiap pegawai BSI KCP Banyumas Sokaraja sendiri.

Program yang diinisiasi oleh *Change Agent* (CA) BSI KCP Banyumas Sokaraja yang mengharuskan setiap pegawainya untuk melakukan *closing* atau mendapatkan nasabah untuk menyimpan dana besar maupun mengambil program dari BSI setiap harinya dengan satu hari minimal satu nasabah, hal ini membuat pegawai merasa memiliki tuntutan sendiri. Tuntutan ini memberikan banyak kesulitan dan tantangan sendiri karena tidak mudah untuk mencari nasabah serta untuk melakukan *closing* setiap harinya. Adanya program *One Day One Closing* ini sebenarnya sebagai upaya penunjang dalam peningkatan jumlah dana pihak ketiga yang kian merosot ataupun kurang stabil pada *Month to Date* (target bulanan dari bulan sebelumnya) dan mempengaruhi *Year to Date* (target tahunan dari tahun sebelumnya). Setelah melakukan wawancara dengan beberapa pihak-pihak yang bersangkutan, kami menemukan beberapa hambatan-hambatan yang mereka alami selama melaksanakan program *One Day One Closing*.

Boy Teddyantho selaku *Branch Manager* BSI KCP Banyumas Sokaraja dalam proses pelaksanaan program *One Day One Closing* merasakan adanya hambatan-hambatan yaitu :

1. Program *One Day One Closing* fokus pada *funding* sehingga para pegawai belum terbiasa. Dimana *funding* di BSI KCP Banyumas Sokaraja hanya dilakukan oleh satu orang pegawai diantara kurang lebih 10 pegawai. Sehingga 10 pegawai tersebut pasti merasa kesulitan ketika melakukan pekerjaan yang belum biasa dilakukan.
2. Kurangnya kedisiplinan para pegawai BSI KCP Banyumas Sokaraja. Boy mengatakan bahwa mayoritas pegawai belum bisa secara rutin untuk melakukan *closing* setiap harinya, sehingga Boy menganggap bahwa para

- pegawai kurang disiplin untuk dapat melaksanakan program *One Day One Closing*.
3. Kurangnya rasa peduli pegawai terhadap kondisi dana pihak ketiga BSI KCP Banyumas Sokaraja. Rasa kepedulian pegawai sangat berpengaruh terhadap kondisi suatu usaha, sehingga ketika rasa peduli tersebut kurang maka akan menyebabkan kondisi suatu usaha tidak berjalan maksimal. Sama halnya dengan kondisi dana pihak ketiga BSI KCP Banyumas Sokaraja yang akan berubah ketika adanya rasa kepedulian setiap pegawainya.

Selain hambatan-hambatan yang dirasakan oleh Boy, hambatan program *One Day One Closing* juga dirasakan oleh Septo selaku *Branch Operational and Service Manager* (BOSM) sekaligus penggagas adanya program tersebut, Septo merasakan adanya hambatan yaitu mengenai *customer branding* yang masih kurang karena BSI KCP Banyumas Sokaraja baru berdiri kurang lebih satu tahun sehingga banyak masyarakat yang masih belum tau keberadaan BSI KCP Banyumas Sokaraja. Efek lain dari kurangnya *customer branding* yaitu ketika akan menawarkan produk untuk *closing*, nasabah merasa belum yakin karena kantor yang berdiri belum lama tersebut. Banyak masyarakat sekitar kantor BSI KCP Banyumas Sokaraja yang masih belum mengetahui keberadaan kantor tersebut sehingga masyarakat lebih memilih untuk menggunakan jasa bank konvensional atau lainnya.

Sama halnya dengan Septo, Hendro selaku *marketing staff* sekaligus penggagas program *One Day One Closing* juga merasakan hambatan yang tidak jauh berbeda dengan Septo yaitu tentang kurangnya *customer branding* dari BSI KCP Banyumas Sokaraja. Hendro mengatakan bahwa untuk membangun *customer branding* dibutuhkan kerja sama satu sama lain serta memahami kondisi setiap nasabah. Selain itu juga diperlukan adanya pendekatan terlebih dahulu kepada masyarakat di sekitar kantor agar mereka mengetahui keberadaan BSI KCP Banyumas Sokaraja.

Hambatan lain juga dirasakan oleh Kamal selaku *Funding Transaction Retail* (FTR). Kamal masih merasa belum bisa melaksanakan program tersebut dengan baik sesuai dengan ketentuan, yaitu satu hari *closing* satu nasabah. Kamal merasakan adanya beberapa hambatan-hambatan dalam menjalankan program *One Day One Closing* yang menyebabkan Kamal kesulitan dalam melaksanakan program ini, yaitu kurangnya kesadaran pegawai BSI KCP Banyumas Sokaraja untuk dapat disiplin dan konsisten dalam menjalankan program *One Day One Closing* serta kurangnya pengawasan dari *Change Agent* (CA) mengenai terlaksananya program *One Day One Closing* ini. Hambatan juga datang dari Dwi Putri Lestari selaku *Customer Service* (CS), Tari merasakan kesulitan dalam proses pendekatan kepada nasabah. Kesulitan tersebut dikarenakan ketika melakukan pendekatan membutuhkan waktu untuk mencari data serta memahami profil dari nasabah, sedangkan program *One Day One Closing* satu hari harus satu *closing*. Tari mengatakan bahwa ketika melakukan pendekatan dengan nasabah membutuhkan waktu hingga satu minggu lamanya sampai nasabah mau mempercayakan dananya kepada BSI KCP Banyumas Sokaraja. Selain hambatan tersebut, Tari juga mengalami hambatan ketika nasabah beralasan malas untuk memindahkan dananya dari bank sebelumnya untuk dipindahkan ke BSI KCP Banyumas Sokaraja.

Meskipun beberapa hambatan dirasakan oleh Tari, namun Tari termasuk salah satu pegawai yang bisa dikatakan “paling sering” melakukan *closing* setiap harinya. Selanjutnya adalah hambatan dari Eko selaku *Micro Relationship Manager Team Leader* (MRMTL), menurut Eko hambatan yang dialaminya yaitu tentang bagaimana sulitnya mencari nasabah karena kebanyakan nasabah memiliki pengeluaran *stagnan* sehingga para nasabah belum membutuhkan banyak pembiayaan. Kesulitan ini disebabkan karena Eko masih belum bisa meyakinkan nasabah dengan baik sehingga nasabah belum tertarik untuk menyimpan dana di BSI, yang mana akhirnya Eko belum bisa melakukan *closing* program *One Day One Closing* secara konsisten.

Hambatan ketujuh datang dari Muhammad Risqon selaku *Consumer Business Relationship Manager* (CBRM), tidak jauh berbeda dengan Eko yang mana menurutnya hambatan yang timbul adalah tentang kesulitan meyakinkan nasabah. Para nasabah belum tentu bersedia untuk langsung menyimpan dana ataupun memilih program dari BSI sehingga dibutuhkan waktu untuk bisa meyakinkan nasabah tersebut. Sedangkan program tersebut diharuskan melakukan satu hari satu *closing* nasabah. Hambatan lainnya yaitu setiap pegawai sudah mendapat target pribadi masing-masing sehingga ketika program *One Day One Closing* hadir maka para pegawai merasa kesulitan untuk dapat menentukan prioritas pencapaian. Hambatan terakhir datang dari Gian selaku *Operational Staff*, ujaranya adalah sebagai *staff* BOSM memiliki keterbatasan untuk menemui nasabah maupun calon nasabah, karena BOSM berfokus pada administrasi pembukuan yang membuatnya lebih banyak menghabiskan waktu di kantor. Hambatan lainnya adalah disebabkan karena Gian hanya memperoleh nama-nama nasabah atau calon nasabah hanya lewat *database*, maka dari itu untuk memulainya adalah dengan *follow up* melalui *whatsapp* dan tidak bertemu langsung yang dapat mengurangi kepercayaan nasabah. Pada dasarnya hambatan-hambatan dari para pegawai dalam mengikuti program *One Day One Closing* sama yaitu mengenai kondisi pegawai yang belum siap untuk mendapat dua target sekaligus sehingga tidak bisa fokus dengan dua target tersebut serta kondisi nasabah yang masih belum mengenal dan percaya sepenuhnya kepada BSI KCP Banyumas Sokaraja karena kondisi kantor yang berdiri belum lama.

Berdasarkan hambatan-hambatan yang dirasakan oleh para pegawai BSI KCP Banyumas Sokaraja, dapat dikatakan bahwa program *One Day One Closing* ini memerlukan perhatian yang lebih lagi dari setiap pegawai agar tujuan dan harapan program ini dapat tercapai meskipun program ini adalah program yang baru diberlakukan. Sehingga efektivitas program *One Day One Closing* dalam upaya meningkatkan jumlah dana pihak ketiga dapat tercapai. Selanjutnya dari hasil penelitian yang diperoleh dapat diketahui bahwa perbedaan jumlah dana pihak ketiga sebelum dan sesudah adanya program *One Day One Closing*, dimana dana pihak ketiga ini merupakan sumber dana terbesar yang dimiliki oleh bank guna keberlangsungan bisnis perbankan syariah.

Hasil akhir perolehan dari dana pihak ketiga BSI KCP Banyumas Sokaraja pada tahun 2023 ini sebesar 65 Miliar yang terdiri dari dana tabungan, deposito, dan giro.



Dengan target dana pihak ketiga pada Bulan Desember 2023 ini sebesar 66 Milliar. Sedangkan pada Bulan November 2023 total dana pihak ketiga sebesar 60.3 Milliar. Berdasarkan hasil tersebut dapat diartikan bahwa jumlah dana pihak ketiga di BSI KCP Banyumas Sokaraja mengalami kenaikan sebesar 4,7 Milliar dari total dana pihak ketiga Bulan November 2023.

Dana yang berhasil diperoleh atau dikumpulkan dalam program *One Day One Closing* ini banyak bersumber dari dana-dana ritel, dana tabungan, dan dana deposito. Sehingga dana-dana tersebut membantu dalam menopang jumlah perolehan dana pihak ketiga di tahun 2023 ini. Berdasarkan penuturan dari Septo selaku BOSM BSI KCP Banyumas Sokaraja, perolehan dana pihak ketiga pada Bulan Desember ini sebenarnya sudah melebihi target sebesar 67 Milliar, akan tetapi mendekati akhir tahun banyak dari nasabah yang menghimpun dananya di BSI KCP Banyumas Sokaraja menarik dana untuk kebutuhan akhir tahun mereka. Sehingga dengan begitu perolehan dana pihak ketiga Bulan Desember 2023 harus mengalami penurunan yang lumayan signifikan.

Dilihat dari hasil perbedaan dana pihak ketiga sebelum dan sesudah adanya program *One Day One Closing* tersebut, program ini berhasil mencapai tujuannya dalam menambah jumlah dana pihak ketiga di BSI KCP Banyumas Sokaraja. Meskipun belum mencapai target yang diharapkan program *One Day One Closing* ini akan tetap berlanjut ke tahun-tahun berikutnya. Boy selaku *Branch Manager* BSI KCP Banyumas Sokaraja juga mendukung penuh adanya program *One Day One Closing* agar tetap dilaksanakan sebagai upaya untuk meningkatkan jumlah dana pihak ketiga di BSI KCP Banyumas Sokaraja.

## Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang kami dapatkan dapat diketahui bahwa perolehan dana pihak ketiga BSI KCP Banyumas Sokaraja pada akhir tahun 2023 ini memperoleh dana sebesar 65 Milliar yang terdiri dari dana deposito, giro, dan dana tabungan. Dengan capaian target dana pihak ketiga Bulan Desember 2023 ini sebesar 66 Milliar. Sedangkan pada Bulan November 2023 total dana pihak ketiga sebesar 60,3 Milliar. Hal ini menandakan bahwa program *One Day One Closing* masih belum dapat memenuhi target.

Meskipun belum dapat memenuhi target program, namun keberadaan program *One Day One Closing* (ODOC) ini sudah cukup efektif serta berhasil memberikan kontribusi yang cukup signifikan dalam pencapaian jumlah dana pihak ketiga (DPK) BSI KCP Banyumas Sokaraja di akhir tahun 2023 ini, meskipun di detik-detik akhir harus mengalami penurunan dana pihak ketiga (DPK) karena banyak nasabah yang mengambil dana untuk kebutuhan akhir tahun mereka. Untuk mendapatkan hasil yang lebih maksimal dalam program ini masih membutuhkan waktu karena program *One Day One Closing* (ODOC) ini program baru serta masih kurangnya kesadaran setiap pegawai BSI KCP Banyumas Sokaraja untuk dapat melaksanakan program *One Day One Closing* (ODOC). Sehingga untuk keberlanjutan serta keberhasilan program *One Day One Closing* kedepan, program ini memerlukan evaluasi serta kontribusi yang lebih lagi dari setiap pegawainya

agar tujuan dari program ini tercapai lebih maksimal dan mencapai keefektifan untuk meningkatkan jumlah dana pihak ketiga di BSI KCP Banyumas Sokaraja.

## Daftar Rujukan

- Azizah Mursyidah, Sabrina A. (2022). Analisis Business Model Canvas Mengenai Program Dan Strategi Pemasaran Produk Azizah Mursyidah dan Sabrina Alifa. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 1(1), 28–37. [www.jurnal.penerbitwidina.com](http://www.jurnal.penerbitwidina.com)
- Bank, D. I., Mandiri, S., Kantor, B. S. M., & Curup, C. (2021). *Implementasi Pesta Hadiah Tabungan di Bank Syariah Mandiri (BSM) Kantor Cabang Curup*.
- Budi Gautama Siregar. (2021). Dana Pihak Ketiga Pada Perbankan Syariah Di Indonesia. *Jurnal Penelitian Ekonomi Akuntansi (JENSI)*, 5(2), 111–121. <https://doi.org/10.33059/jensi.v5i2.3995>
- Hirin, M. (1998). Hambatan Dan Solusi Dalam Praktik Bank Garansi Bagi Masyarakat Pengguna (Tinjauan Sistem Syariah dan Konvensional). *Jurnal Ekonomi Dan Hukum Islam*, 13(2), 187–219.
- Insiroh, R., Prasetyoningrum, A. K., & Afendi, A. (2021). Analisis Perbandingan Pertumbuhan Dana Pihak Ketiga dan Profitabilitas Sebelum dan Sesudah Penerapan Program Laku Pandai pada BRI Syariah KCP Pati Jawa Tengah. *Indonesian Journal of Applied Accounting and Finance*, 1(1), 17–31.
- Islam, J. E. (2020). Analisis Karakteristik Pemasaran Syariah Pada Bank Syariah Mandiri. *Al-Sharf: Jurnal Ekonomi Islam*, 1(3), 265–271. <https://doi.org/10.56114/al-sharf.v1i3.99>
- Johan, T. U., & Muslikhati, M. (2018). Analisis Perbandingan Penghimpunan Dana Pihak Ketiga Bank Syariah Sebelum dan Sesudah Kebijakan Tax Amnesty. *FALAH: Jurnal Ekonomi Syariah*, 3(1), 13. <https://doi.org/10.22219/jes.v3i1.5831>
- Kasmir, S. E. (2005). *Dasar-dasar perbankan*. PT RajaGrafindo Persada.
- Ketiga Pada Produk Funding Sebelum Dan Sesudah Covid-19 Dalam Perspektif Ekonomi Islam ( Studi Pada Bank Syariah Indonesia KC Prabumulih Sudirman Sumatera Selatan ) SKRIPSI Rindy Valentini Program Studi : Perbankan Syariah FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLA. (2022).
- Khairunnisa. (2019). Perbandingan Penerimaan Dana Pihak Ketiga Sebelum Dan Saat Pandemi Covid-19 Pada Pt Bank Rakyat Indonesia (Persero), TBK. *Concept and Communication*, null(23), 301–316. <https://doi.org/10.15797/concom.2019..23.009>
- Malkan, Indra Kurniawan, Nurdin, & Noval. (2021). Pengaruh Pengetahuan Tentang Pasar Modal Syariah Terhadap Minat Investasi Saham Di Pasar Modal Syariah. *Jurnal Ilmu Perbankan dan Keuangan Syariah*, 3(1), 57–73. <https://doi.org/10.24239/jipsya.v3i1.39.57-78>
- Pradesyah, R., & Triandhini, Y. (2021). The Effect Of Third Party Funds (DPK), Non Performing Financing (NPF), And Indonesian Sharia Bank Certificates (SBIS) On Sharia Banking Financing Distribution In Indonesia. *International Journal of Business, Economics, and Social Development*, 2(2), 72–77. <https://doi.org/10.46336/ijbesd.v2i2.132>
- Rusby, Z., & Arif, M. (2022). *Manajemen Perbankan Syariah*.

- [https://repository.uir.ac.id/18071/1/Manajemen Syariah\\_2022.pdf](https://repository.uir.ac.id/18071/1/Manajemen_Syariah_2022.pdf) Perbankan
- Sarah Ramadhani, A. P. I. (2022). Upaya Bank Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Melalui Kegiatan Canvassing Pada Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Medan Marelan. *Pendidikan dan Pengabdian Masyarakat*, 2.
- Sobana, D. H., Hamzah, R., & Habibah, S. (2021). Determinan Dana Pihak Ketiga Bank Umum Syariah Di Indonesia. *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, 2(2), 226–236. <https://doi.org/10.46367/jps.v2i2.389>
- Sondakh, J. J., Tulung, J. E., & Karamoy, H. (2021). The effect of third-party funds, credit risk, market risk, and operational risk on profitability in banking. *Journal of Governance and Regulation*, 10(2), 179–185. <https://doi.org/10.22495/jgrv10i2art15>
- Sulasih. (2020). Ijtimā' iyya : Journal of Muslim Society Research. *Ijtimā'iyya: Journal of Muslim Society Research*, 4(1), 90–101.
- Sulistiowati, S., Suwarsinah, H. K., & Simajuntak, M. (2023). The Factors Affecting Intention to Save at Indonesian Islamic Banks Using The Theory of Planned Behavior (TPB). *Indonesian Journal of Business and Entrepreneurship*, 9(1), 91–103. <https://doi.org/10.17358/ijbe.9.1.91>
- Supriyono, S., Rodoni, A., Suparno, Y., Hermadi, H., & Nafisah, H. (2019). Efficiency Performance Analysis of Panin Dubai Syariah Bank in Collecting and Distributing Third Party Funds Before and After Merger. *I-Finance: a Research Journal on Islamic Finance*, 5(1), 46–56. <https://doi.org/10.19109/ifinace.v5i1.3716>
- Yuhelson. (2018). *Buku Ajar Hukum Perbankan Syariah* (hal. 87–88).
- Yusuf, A. M. (2016). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif & penelitian gabungan*. Prenada Media.