

**STRATEGI PENINGKATAN CASA DALAM MENURUNKAN
PRICING DANA GUNA MENARIK MINAT
NASABAH DI BANK SYARIAH MENURUT
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

**(Studi Pada Bank Syariah Indonesia KCP
Tanjung Karang)**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi
Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
(S.E.)**

Oleh
Emawati
NPM. 1951020310

Program Studi : Perbankan Syariah



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
1445 H/ 2023**

**STRATEGI PENINGKATAN CASA DALAM MENURUNKAN
PRICING DANA GUNA MENARIK MINAT
NASABAH DI BANK SYARIAH MENURUT
PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM**

**(Studi Pada Bank Syariah Indonesia KCP
Tanjung Karang)**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi
Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
(S.E.)**

Oleh
Emawati
NPM. 1951020310

Program Studi : Perbankan Syariah

Pembimbing 1 : Muhammad Kurniawan, SE.,ME.Sy
Pembimbing II : Is Susanto M.E.Sy

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
1445 H/ 2023**

ABSTRAK

Strategi bank dalam menghimpun dana terutama dana murah adalah dengan memberikan rangsangan berupa balas jasa yang menarik dan menguntungkan. Balas jasa tersebut dapat berupa bunga bank yang berdasarkan prinsip konvensional dan bagi hasil, bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah. Kemudian rangsangan lainnya dapat berupa cendera mata, hadiah, pelayanan atau balas jasa lainnya. Tujuan Penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi peningkatan *Casa* dalam menurunkan *pricing* dana guna menarik minat nasabah di Bank Syariah menurut perspektif ekonomi Islam Pada Bank Syariah Indonesia KCP Tanjung Karang.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian secara kualitatif. Sumber data menggunakan data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan analisis SWOT (*Strength Weakness Opportunities Threats*) dengan menggunakan metode analisis faktor eksternal (EFAS), analisis faktor internal (IFAS), dan matriks *Grand Strategy*.

Hasil penelitian menunjukkan analisis matrik IFAS diperoleh total nilai dari faktor internal sebesar 1,33 dan dari matrik EFAS diperoleh total nilai dari faktor eksternal sebesar 1,91. Dari evaluasi faktor internal dan eksternal dapat disimpulkan bahwa faktor eksternal lebih besar dan berada di kuadran 1 menunjukkan situasi yang menguntungkan untuk melakukan kebijakan strategi yang agresif untuk menarik minat nasabah di Bank Syariah Indonesia KCP Tanjung Karang.

Kata Kunci: *Strategi, Casa, Pricing Dana, Minat Nasabah.*

ABSTRACT

The bank's strategy in collecting funds, especially cheap funds, is to provide incentives in the form of attractive and profitable remuneration. The remuneration can be in the form of bank interest based on conventional principles and profit sharing, for banks based on sharia principles. Then other stimuli can be in the form of souvenirs, gifts, services or other remuneration. The aim of this research is to determine Casa's improvement strategy in reducing fund pricing in order to attract customer interest in Sharia Banks according to an Islamic economic perspective at Bank Syariah Indonesia KCP Tanjung Karang.

This research uses qualitative research methods. Data sources use primary and secondary data. Data collection techniques use interviews and documentation. The data analysis technique in this research uses SWOT (Strength Weakness Opportunities Threats) analysis using the external factor analysis (EFAS), internal factor analysis (IFAS) and Grand Strategy matrix methods.

The research results showed that the IFAS matrix analysis obtained a total value from internal factors of 1.33 and from the EFAS matrix a total value from external factors obtained was 1.91. From the evaluation of internal and external factors, it can be concluded that external factors are greater and are in quadrant 1, indicating a favorable situation for implementing aggressive strategic policies to attract customer interest at Bank Syariah Indonesia KCP Tanjung Karang.

Keywords: *Strategy, Casa, Pricing Funds, Customer Interests.*



**KEMENTERIAN AGAMA
UIN RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jl. Letkol H. Endro Suratmin, Sukarame, Kota Bandar Lampung 35131

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Emawati
NPM : 1951020310
Jurusan/Prodi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul “**Strategi Peningkatan Casa Dalam Menurunkan *Pricing* Dana Guna Menarik Minat Nasabah Di Bank Syariah Menurut *Perspektif* Ekonomi Islam (Studi Pada Bank Syariah Indonesia KCP Tanjung Karang)**” adalah benar-benar merupakan hasil karya penyusun sendiri, bukan duplikasi ataupun salinan dari karya orang lain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebutkan dalam *footnote* atau daftar pustaka. Apabila di lain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penyusun.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi.

Bandar Lampung, 07 September 2023

Penyusun



Emawati
NPM. 1951020310



**KEMENTERIAN AGAMA
UIN RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jl. Letkol H. Endro Suratmin, Sukarame, Kota Bandar Lampung 35131

PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Strategi Peningkatan Casa Dalam Menurunkan Pricing Dana Guna Menarik Minat Nasabah di Bank Syariah Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Bank Syariah Indonesia KCP Tanjung Karang)
Nama : Emawati
NPM : 1951020310
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosahkan dan dipertahankan dalam sidang munaqosah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung

Pembimbing I

Muhammad Kurniawan, M.E.Sy
NIP. 198605172015031005

Pembimbing II

Is Susanto, M.E.Sy
NIP.

Mengetahui,
Ketua Program Studi Perbankan Syariah

Any Eliza, S.E., M.Ak., Akt
NIP. 198308152006042004



KEMENTERIAN AGAMA
UIN RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat: Jl. Letkol H. Endro Surabaha, Sukarame, Kota Bandar Lampung 35131

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul “Strategi Peningkatan Casa Dalam Menurunkan *Pricing* Dana Guna Menarik Minat Nasabah Di Bank Syariah Menurut *Perspektif* Ekonomi Islam (Studi Pada Bank Syariah Indonesia KCP Tanjung Karang)” Disusun oleh: Emawati, NPM: 1951020310, Program Studi: Perbankan Syariah. Telah diujikan dalam sidang munaqosah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung pada hari/tanggal :

TIM MUNAQSAH

Ketua : H. Supaijo, S.H., M.H

Sekretaris : Sania Nuraziza, M.B.A

Penguji I : Zulaikah, M.E

Penguji II : Muhammad Kurniawan, M.E.Sy

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Prof. Dr. Dilus Suryanto, S.E., M.M., Akt., C.A.
NIP. 197009262008011008

MOTTO

لَهُ مُعَقِّبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ
إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ ۗ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ
بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ ۗ وَمَا لَهُمْ مِّنْ دُونِهِ مِن وَّالٍ ﴿١١﴾

“Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak mengubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri. Dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya; dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia.”

(QS. ar-Rad: 11)¹

¹ Tafsirq. Q.s Ar-Ra'd/13 : 11.

PERSEMBAHAN

Puji syukur kepada Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-nya yang telah memberikan kesehatan, kekuatan, kesabaran, serta ketekunan bagi penulis dalam menyusun skripsi ini, dengan segenap kerendahan hati karya sederhana ini penulis dedikasikan sebagai bentuk rasa terimakasih kepada :

1. Kedua orang tua saya yang menjadi sebuah alasan utama saya untuk dapat bertahan dalam setiap proses yang saya jalani selama perkuliahan untuk Ayah Mahmud dan Ibu Dewi Isah, Sebagai wujud jawaban dan tanggung jawab atas kepercayaan yang telah diamanatkan kepadaku serta atas cinta dan kasih sayang, kesabaran yang tulus ikhlas membesarkan, merawat dan memberikan dukungan moral dan material serta selalu mendoakan ku selama menempuh pendidikan sehingga aku dapat menyelesaikan studi S1 di UIN Raden Intan Lampung khususnya di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Kebahagiaan dan rasa bangga kalian menjadi tujuan utama hidupku. Semoga Allah senantiasa memuliakan kalian, Aamiin.
2. Untuk kakak saya Aryanto Sofyan yang selalu memberikan motivasi, dukungan, serta memberikan semangat dan contoh yang baik dalam menyelesaikan tanggung jawab yang telah diberikan.
3. Yang tersayang Adikku Muhammad Satria Nata Prawira yang selalu menghibur, memberikan semangat, memberikan motivasi selama ini sehingga terselesaikan skripsi ini.

RIWAYAT HIDUP

Emawati dilahirkan di desa Bandar Jaya Kecamatan Terbanggi Besar Kabupaten Lampung Tengah pada tanggal 18 Januari 2001, Anak kedua dari tiga bersaudara. Dari pasangan Bapak Mahmud dan Ibu Dewi Isah.

Pendidikan dimulai dari Sekolah Dasar Negeri 1 Bandar Jaya Timur pada tahun 2007 dan lulus pada tahun 2013. Kemudian pada tahun 2013 penulis melanjutkan studi di Sekolah Menengah Pertama Negeri 3 Terbanggi Besar dan diselesaikan pada tahun 2016. Kemudian pada tahun 2016 penulis melanjutkan studi Sekolah Menengah Atas Negeri 1 Terbanggi Besar selesai pada tahun 2019. Mulai tahun 2019 penulis melanjutkan studi sarjana (S1) di Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah.



KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya yang telah memberikan kesehatan dan kesabaran, serta tak lupa dihanturkan sholawat serta salam kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW, sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “ Strategi Peningkatan Casa Dalam Menurunkan Pricing Dana Guna Menarik Minat Nasabah Di Bank Syariah Menurut *Perspektif* Ekonomi Islam (Studi Pada Bank Syariah Indonesia KC Tanjung Karang). “

Adapun maksud dari skripsi ini adalah untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi di Jurusan Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, Skripsi ini tidak dapat selesai tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu melalui kesempatan ini saya menyampaikan perasaan terdalam kepada semua pihak yang telah banyak membantu dalam menyusun skripsi ini. Kepada mereka, dengan segenap kerendahan hati ingin menghanturkan rasa bangga dan terima kasih tak terhingga kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Tulus Suryanto, S.E., M.M., Akt., CA., CERA., ASEAN CPA. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (UIN) Raden Intan Lampung yang telah memberikan izin kepada peneliti pada proses penelitian skripsi.
2. Ibu Any Eliza, S.E., M.AK., Akt Selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung.
3. Bapak Muhammad Kurniawan. ME.Sy Selaku pembimbing I dan Bapak Is Susanto M.E.Sy Selaku Pembimbing II yang dengan tulus telah meluangkan waktu dalam membimbing, mengarahkan dan memotivasi, sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan.
4. Bapak dan Ibu dosen dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan selama menjadi mahasiswa.

5. Bapak Yodi Praptondo Wiyono selaku Branch Manager Bank Syariah Indonesia KCP Tanjung Karang serta staf-staf yang memberikan bantuan kepada penulis dalam menyelesaikan penelitiannya.
6. Serta semua pihak yang memberikan bantuan moral maupun mental dalam menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, Oleh karena itu saran dan kritik yang sifatnya membangun sangat diharapkan demi perbaikan dimasa mendatang. Semoga Allah SWT menjadikannya sebagai amal ibadah yang akan mendapat ganjaran di sisi-Nya, dan semoga ini dapat bermanfaat bagi kita semua Aamiin.

Bandar Lampung, 29 Agustus 2023

Penyusun

Emawati
NPM. 1951020310

DAFTAR ISI

COVER	i
HALAMAN JUDUL	ii
ABSTRAK	iii
ABSTRACT	iv
SURAT PERNYATAAN	v
SURAT PERSEJUTUJUAN	vi
PENGESAHAN	vii
MOTTO	viii
PERSEMBAHAN	ix
RIWAYAT HIDUP	x
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Penegasan Judul	1
B. Latar Belakang Masalah	3
C. Fokus Dan Sub-Fokus Penelitian	14
D. Rumusan Masalah	17
E. Tujuan Masalah	17
F. Manfaat Penelitian.....	17
G. Kajian Penelitian Terdahulu Yang Relevan	16
H. Metode penelitian	20
BAB II LANDASAN TEORI	
A. <i>Pricing</i> Dana	27
1. Pengertian <i>Pricing</i> Dana.....	27
2. Konsep Perhitungan <i>Pricing</i> Dana Bank	29

B. Dana dari Masyarakat (Dana Pihak ke-3)	31
1. Pengertian Dana dari Masyarakat (Dana Pihak ke-3) ...	31
2. Sumber Dana dari Masyarakat (Dana Pihak ke-3)	32
C. Minat	35
1. Pengertian Minat	35
2. Minat di Bank Syariah dalam Perspektif Ekonomi Islam	35
D. Strategi	41
1. Pengertian Strategi	41
2. Marketing Mix (Bauran pemasaran)	43
3. Strategi Peningkatan CASA	46
4. Indikator Strategi CASA	47
E. Analisis SWOT	49
1. Pengertian Analisis SWOT	50
2. Faktor- Faktor dalam Analisis SWOT	52
3. Matriks SWOT	52
4. Pembobotan dan pemberian nilai dalam Analisis SWOT	54

BAB III DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek	57
1. Sejarah Bank Syariah Indonesia KC Tanjung Karang ..	57
2. Profil Bank Syariah Indonesia KCP Tanjung Karang ...	58
3. Visi dan Misi	58
4. Produk-Produk Bank Syariah Indonesia KCP Tanjung Karang	59
5. Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia KCP Tanjung Karang	71
B. Penyajian Fakta dan Data Penelitian	73
1. Strategi Peningkatan <i>Current Account Saving</i> <i>Account (CASA)</i> dalam Menurunkan <i>Pricing</i> Dana di Bank Syariah Indonesia KCP Tanjung Karang	73

2. Kekuatan dan Kelemahan Peningkatan <i>Current Account Saving Account (CASA)</i> dalam Menurunkan <i>Pricing</i> Dana Guna Menarik Minat Nasabah	80
3. Peluang dan Ancaman Peningkatan <i>Current Account Saving Account (CASA)</i> dalam Menurunkan <i>Pricing</i> Dana Guna Menarik Minat Nasabah.	82
4. Hasil Analisis SWOT	84

BAB IV ANALISIS PENELITIAN

A. Strategi yang Digunakan untuk Meningkatkan Casa dalam Menurunkan <i>Pricing</i> Dana di Bank Syariah Indonesia KC Tanjung Karang	99
B. Faktor-Faktor Internal dan Eksternal yang Mempengaruhi Peningkatan Casa di Bank Syariah Indonesia KC Tanjung Karang	105
C. Strategi Peningkatan Casa dalam Menurunkan <i>Pricing</i> Dana Guna Menarik Minat Nasabah di Bank Syariah dalam Perspektif Ekonomi Islam.....	119

BAB V PENUTUP

A. Simpulan.....	125
B. Rekomendasi.....	126

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah DPK Bank Syariah Indonesia KC Tanjung Karang, 2019-2021 dalam Jutaan (Rp)	10
Tabel 3.1 Hasil Analisis Faktor Kekuatan (<i>Strengths</i>)	85
Tabel 3.2 Hasil Analisis Faktor Kelemahan (<i>Weakness</i>).....	87
Tabel 3.3 Hasil Analisis Faktor Peluang (<i>Opportunity</i>)	8
Tabel 3.4 Hasil Analisis Faktor Ancaman (<i>Threats</i>)	90
Tabel 3.5 Hasil IFAS dan EFAS.....	91
Tabel 3.6 Tabel SWOT Peningkatan Casa di Bank Syariah Indonesia KCP Tanjung Karang	93



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia Tanjung KCP Karang	71
Gambar 3.2 Diagram Analisis SWOT.....	92



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Izin Riset.....	133
Lampiran 2 Wawancara Dengan Pihak Divisi Dana Dan Jasa.....	134
Lampiran 3 Dokumentasi Dengan Staf Divisi Dana Dan Jasa.....	140
Lampiran 4 Wawancara Dengan Pihak Nasabah BSI KCP Tanjung Karang	141
Lampiran 5 Hasil Kuesioner.....	143
Lampiran 6 Turintin	155



BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Demi memudahkan pemahaman tentang skripsi ini dan agar tidak menimbulkan kesalahpahaman maka terlebih dahulu penulis akan menguraikan secara singkat istilah-istilah yang terdapat dalam skripsi ini sebagai berikut:

1. Strategi

Strategi adalah penentuan tujuan utama yang berjangka panjang dan sasaran dari suatu perusahaan atau organisasi serta pemilihan cara-cara bertindak dan mengalokasikan sumber daya yang di perlukan untuk mewujudkan tujuan tersebut.² Strategi dalam hal ini adalah rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran atau tujuan tertentu.

2. Casa (*Current Account Saving Account*)

Casa merupakan dana murah yang bersumber dari giro dan tabungan. Dua jenis dan pihak ketiga ini disebut sebagai dana murah karena untuk mendapatkan keduanya, bank tidak perlu mengeluarkan banyak biaya. Bunga yang harus di keluarkan bank sebagai biaya untuk mendapatkan dana dari giro dan tabungan tidak sebanyak bunga yang harus di keluarkan bank sebagai biaya untuk mendapatkan dana dari deposito.³ Casa dalam penelitian ini adalah dana yang di himpun oleh bank yang berasal dari masyarakat, yang terdiri dari giro, tabungan, dan deposito. Keberadaan DPK memiliki peran penting dalam dunia perbankan termasuk bank syariah. Dalam istilah perbankan kita sering mendengar istilah dana murah dan dana mahal.

² Sri Anugerah Natalina and Arif Zunaidi, 'Manajemen Strategik Dalam Perbankan Syariah', *Wadiah*, 5.1 (2021), 86–117 <<https://doi.org/10.30762/wadiah.v5i1.3178>>.

³ Nibras Anny Khabibah, Sully Kemala Octisari, and Agustina Prativi Nugraheni, 'CASA, NIM, Dan Profitabilitas Perbankan Di Indonesia', *Jurnal Aplikasi Akuntansi*, 5.1 (2020), 52–71 <<https://doi.org/10.29303/jaa.v5i1.90>>.

3. *Pricing* Dana

Pricing dana adalah total biaya berupa kewajiban yang harus di bayarkan kepada masing-masing sumber dana di tambah biaya *operasionalnya*. Jumlah biaya dana (*Cost of fund*) dapat di lihat pada laporan laba rugi dengan menjumlahkan biaya bunga (bagi hasil) dengan biaya lain yang berkaitan dengan kegiatan penghimpunan dana tersebut misalnya biaya promosi, biaya hadiah dan sebagainya.⁴

Pricing dana dalam penelitian ini adalah salah satu biaya input yang paling signifikan bagi lembaga keuangan sebab harga yang lebih rendah akan menghasilkan pengembalian yang lebih tinggi karena dana tersebut digunakan oleh peminjam untuk pinjaman jangka pendek dan jangka panjang.

4. Minat

Minat merupakan keinginan yang timbul dari diri sendiri tanpa ada paksaan dari orang lain untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Minat adalah rasa suka atau senang dan rasa tertarik pada suatu objek yang di senangi tersebut. Minat lebih di kenal sebagai keputusan pemakaian atau pembelian jasa/produk tertentu.⁵ Minat dalam penelitian ini merupakan sesuatu yang sangat penting bagi seseorang dalam melakukan kegiatan dengan baik, sebagai aspek kejiwaan, minat tidak saja dapat mewarnai perilaku seseorang, tetapi lebih dari itu minat mendorong untuk melakukan sesuatu kegiatan dan menyebabkan seseorang menaruh perhatian dan merelakan dirinya untuk terikat pada suatu kegiatan.

5. Bank Syariah Indonesia

Bank Syariah merupakan lembaga *intermediasi* dan penyedia jasa keuangan yang bekerja berdasarkan *etika* dan sistem nilai

⁴ Jihan Khairunisa, Muslim Marpaung, and Anriza Witi Nasution, 'Strategi Peningkatan "Casa" Dalam Menurunkan Pricing Dana Di Bank Syariah', *Jurnal Bilal: Bisnis Ekonomi Halal*, 1.1 (2020), 25–34 <<http://ojs.polmed.ac.id/index.php/Bilal/article/view/219>>.

⁵ Suriani, Andre Muzakir, Yunia Ulfa Variana, Any Tsalasatul Fitriyah, 'Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Menabung Di Bank Syariah (Studi Pada Masyarakat Desa Lajut Kecamatan Praya Tengah)', *Jurnal Perbankan Syariah*, 1.1 (2022).

Islam, khususnya yang bebas dari bunga (*riba*), bebas dari kegiatan *spekulatif* yang *nonproduktif* seperti perjudian (*maysir*), bebas dari hal-hal yang tidak jelas dan meragukan (*gharar*), berprinsip keadilan, dan hanya membiayai kegiatan usaha yang halal.⁶ Bank syariah yang di maksud dalam penelitian ini adalah bank yang sistem perbankannya menganut prinsip-prinsip dalam Islam. Bank syariah merupakan bank yang diimpikan oleh para umat Islam.

Berdasarkan uraian di atas, maka maksud dari penelitian ini adalah upaya Bank Syariah Indonesia KCP Tanjung Karang berupaya untuk meningkatkan komposisi CASA pada posisi dominan terhadap total DPK untuk menekan biaya dana pada posisi paling rendah, dengan melakukan inovasi produk dana murah serta membuat program yang dapat menarik perhatian masyarakat, dan memperhatikan berbagai faktor secara *sistematis* untuk merumuskan strategi dengan memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), serta meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*treats*).

B. Latar Belakang Masalah

Perbankan syariah Sejak awal kelahirannya dilandasi dengan kehadiran dua gerakan yakni, *renaissance* Islam merupakan masyarakat Muslim terbesar di dunia. Rintisan praktek perbankan Islam di Indonesia dimulai pada awal periode 1980-an, melalui diskusi-diskusi bertemakan bank Islam sebagai pilar ekonomi Islam. Tokoh-tokoh yang terlibat dalam pengkajian tersebut, untuk menyebut beberapa, di antaranya adalah Karnaen A Perwataatmadja, M Dawam Rahardjo, AM Saefuddin, dan M Amien Azis. Sebagai uji coba, gagasan perbankan Islam di praktekkan dalam skala yang relatif terbatas di antaranya di Bandung (*Bait AtTamwil Salman ITB*) dan di Jakarta (Koperasi Ridho Gusti).⁷

⁶ Ascarya Diana Yumanita, *Bank Syariah, Bank Indonesia : Seri Kebanksentralan*, 2005.

⁷ Yumanita.A. D. (2005). Bank Syariah. In *Bank Indonesia : Seri*

Perbankan Syariah di Indonesia saat ini telah memasuki periode perkembangan yang di tandai dengan bank-bank syariah baru. Hal ini di mungkinkan dengan adanya landasan hukum yang jelas yaitu Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 yang mengubah Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan dan Peraturan-Peraturan Pelaksanaannya. Berdasarkan Undang-Undang Perbankan yang baru, sistem perbankan di Indonesia terdiri dari Bank Umum Konvensional dan Bank Umum Syariah. Selain itu Undang-Undang yang baru ini memungkinkan pengembangan bank syariah melalui pendirian bank syariah baru, perubahan kegiatan usaha bank konvensional menjadi bank syariah dengan pelaksanaan kegiatannya dengan berdasarkan prinsip syariah oleh bank konvensional.⁸

Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008 menyatakan 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. Bank syariah juga merupakan bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).

Perbankan syariah ialah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan Unit Usaha Syariah, mencakup kelembagaan dan kegiatan usaha serta cara dalam proses melaksanakan kegiatan usahanya sehingga bank syariah memiliki fungsi menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dan *investasi* dari pihak pemilik dana. Fungsi lainnya yaitu menyalurkan dana kepada pihak lain yang membutuhkan dana dalam bentuk jual beli maupun kerjasama usaha. Bank syariah juga sebagai lembaga intermediasi

Kebanksentralan (Issue 14).

⁸ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, 3rd edn (Depok: PT. RajaGrafindo Persada, 2017). 11

antara pihak *investor* yang menginvestasikan dananya di bank kemudian selanjutnya bank syariah menyalurkan dananya kepada pihak lain yang membutuhkan dana tersebut. *Investor* yang menempatkan dananya akan mendapatkan imbalan dari bank dalam bentuk bagi hasil atau bentuk lainnya yang disahkan dalam syariah Islam. Bank syariah menyalurkan dananya kepada pihak yang membutuhkan pada umumnya dalam akad jual beli dan kerja sama usaha. Sehingga imbalan yang di peroleh dalam margin keuntungan, bentuk bagi hasil, dana atau bentuk lainnya sesuai dengan syariah Islam.⁹

Bank syariah merupakan suatu lembaga yang bertujuan untuk mencari laba dari aktivitas keuangannya. Bank Syariah juga mempunyai satu tujuan dan amanat Undang-Undang yang harus di penuhi yakni melakukan pembangunan sosial, dengan indikator ketercapaiannya yakni pemerataan kesejahteraan rakyat. Jika jenis pembiayaan berbasis *ekuitas* tetap rendah, tujuan ini tidak akan tercapai. Hal ini karena pembiayaan berbasis *ekuitas* di tujukan untuk kebutuhan modal kerja jangka pendek. Pertumbuhan bisnis baru akan membutuhkan lebih banyak pekerja, yang akan menyerap tenaga kerja yang ada. Bank syariah dapat memberikan pembiayaan kepada bisnis untuk membantu mereka berkembang dan mempekerjakan lebih banyak pekerja. Hal ini akan menciptakan peluang baru bagi dunia usaha dan membantu menyerap tenaga kerja yang menganggur. Bank syariah akan membantu tercapainya tujuan pembangunan nasional, dengan meningkatkan pemerataan kesejahteraan kepada masyarakat.¹⁰

Ada beberapa Produk bank yaitu: 1) Penghimpunan dana bisa berbentuk *investasi* maupun tabungan (simpanan). Penghimpunan

⁹ Ismail, *Perbankan Syariah*, Pertama (Jakarta: PRENADAMEDIA GROUP, 2011). 25-26

¹⁰ Yayat Rahmat Hidayat and Maman Surahman, 'Analisis Pencapaian Tujuan Bank Syariah Sesuai Uu No 21 Tahun 2008', *Amwaluna: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 1.1 (2017), 34–50 <<https://doi.org/10.29313/amwaluna.v1i1.1996>>.

dana dalam wujud investasi memiliki bentuk seperti deposito, berdasarkan hukum-hukum yang tidak berlawanan dengan syariat Islam. Sedangkan dalam bentuk simpanan berbentuk giro dan tabungan yang sama-sama memakai akad yang tidak berlawanan dengan prinsip syariah, yaitu menggunakan prinsip *Wadi'ah* dan *Mudharabah*. 2) Penyaluran Dana Penyaluran dana oleh bank syariah kepada konsumen dalam produk pembiayaan terbagi menjadi tiga kategori, yaitu: (a). Pembiayaan menggunakan prinsip bagi hasil, (b). Pembiayaan menggunakan prinsip sewa, (c). Pembiayaan menggunakan prinsip jual beli. Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil di tunjukan untuk kerja sama usaha, sementara pembiayaan menggunakan prinsip sewa ditunjukan untuk mendapatkan jasa dan pembiayaan untuk jual beli di tunjukan untuk kepemilikan barang.¹¹

Marlius mendefinisikan minat sebagai sebuah rasa ketertarikan seseorang terhadap sebuah produk, hingga memiliki keinginan untuk mencoba, memiliki dan menggunakan produk tersebut. Sedangkan Suhartini mengartikan minat sebagai seperangkat mental yang terbentuk dari suatu campuran harapan, perasaan, kecenderungan dan pendirian yang dapat mengarahkan seseorang terhadap pilihan tertentu.¹²

Minat tidak luput dari perilaku seseorang dalam aktivitas sehari-hari. Saryadi dan Suryoko menjelaskan perilaku seseorang biasanya dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti kebiasaan dalam keluarga, keyakinan, budaya, gaya hidup, dan hal-hal lain yang berhubungan dengan lingkungan hidup. Hal ini menjelaskan bahwa kaitan perilaku seseorang berkaitan erat dengan pemilihan minat terhadap sesuatu. Perilaku seseorang juga berkaitan dengan pengambilan keputusan sesuai dengan kebutuhan dan

11 Any Tsalsatul Fitriyah Suriani, Andre Muzakir, Yunia Ulfa Variani, 'Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Menabung Di Bank Syariah (Studi Pada Masyarakat Desa Lajut Kecamatan Praya Tengah)', *Jurnal Perbankan Syariah*, 1 (2022), 11.

12 Menik Kurnia Siwi Eko Dwi Prasetyo, 'Pengaruh Pengetahuan Perbankan Syariah Dan Lingkungan Keluarga Terhadap Minat Menabung Mahasiswa Di Bank Syariah', *Jurnal Ecogen*, 5 (2022), 92.

pertimbangan orang tersebut.¹³ Sedangkan menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller faktor-faktor yang mempengaruhi minat adalah pengetahuan, promosi, persepsi, gaya hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, dan konsep diri. Philip Kotler dan Kevin Lane Keller juga mengatakan bahwa faktor psikologi yang di pengaruhi oleh faktor kepercayaan juga mempengaruhi minat seseorang.¹⁴

Dana pihak ketiga secara maksimal dalam menjalankan kegiatan bisnisnya. Dana pihak ketiga (DPK) yang di kumpulkan dari simpanan masyarakat merupakan sumber dana utama bank untuk menjalankan kegiatan bisnis dalam bentuk penyaluran pembiayaan. Sumber dana pihak ketiga terdiri dari sumber dana murah dan sumber dana mahal, dimana dana pihak ketiga perbankan syariah masih didominasi dengan dana mahal yaitu deposito di kisaran 86.043.632, Sehingga biaya dana (*Cost of fund*) yang ditanggung perbankan syariah relatif tinggi. Dana pihak ketiga adalah dana yang di himpun bank yang berasal dari masyarakat yang terdiri dari simpanan tabungan, simpanan giro, dan simpanan deposito. Sumber dana ini merupakan sumber dana terpenting bagi kegiatan *operasi* suatu bank dan merupakan ukuran keberhasilan bank jika mampu membiayai *operasinya* dari sumber dana ini. Pencairan dari sumber ini relatif paling mudah jika di dibandingkan dengan sumber lainnya. Dana pihak ketiga merupakan sumber *likuiditas* untuk memperlancar pembiayaan yang terdapat disisi aktiva *neraca* bank.

Current Account Saving Account (CASA) merupakan dana murah yang diperoleh perbankan dari tabungan dan giro. Tabungan dan giro disebut dana murah karena perbankan tidak perlu mengeluarkan banyak biaya untuk mendapatkan kedua jenis dana

13 Iis Iskandar Andry Trijurnansyah, Yulia Putri, Ani Solihat, Rani Rahmayani, 'Strategi Meningkatkan Minat Menabung Di Bank Syariah Melalui Penerapan Religiusitas', *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Islam Performa*, 1 (2019), 78.

14 Muhammad Maulana Hamzah dan Anisah Titin Agustin Nengsih, 'Analisis Minat Menabung Masyarakat Di Bank Syariah Indonesia Studi Empiris Desa Pelawan Jaya', *Jurnal Ekonomi, Keuangan, Dan Perbankan Syariah*, 5 (2021), 32.

pihak ketiga tersebut, tidak seperti deposito yang merupakan dana mahal. Rasio Casa menunjukkan *proporsi* dana murah di banding total dana pihak ketiga yang diperoleh perbankan. Semakin tinggi Casa maka akan semakin menurunkan biaya dana yang harus dikeluarkan oleh perbankan, hal ini akan meningkatkan efisiensi operasional perbankan.¹⁵

Riyadi menjelaskan biaya dana (*Cost of fund*) adalah biaya yang harus dikeluarkan oleh bank untuk setiap dana yang di himpunnya. Biaya dana (*Cost of fund*) yang ditanggung oleh sebuah bank semakin tinggi berdampak pada segmen pembiayaan menunjukkan bank tersebut kurang efisien dalam menjalankan usahanya. Dalam penelitian Badina, biaya dana merupakan salah satu faktor dalam penetapan *pricing*, sehingga mempengaruhi keuntungan yang didapat perbankan syariah. Oleh karena itu, perbankan syariah perlu menekan biaya dana pada posisi paling rendah untuk mendapatkan keuntungan secara optimal melalui peningkatan *Current Account Saving Account (CASA)*.¹⁶

Indikator penghimpunan dana pada bank syariah ada dua yakni *Cost of fund* dan *Current Account Saving Account*, dimana *Current Account Saving Account (CASA)* adalah strategi untuk peningkatan penghimpunan dana pihak ketiga sebagai salah satu sumber pendanaan murah yang meliputi tabungan dan giro. Prinsip syariah giro diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 01 / DSN-MUI / IV / 2000 tentang giro, giro adalah simpanan dalam bentuk akad *wadi'ah* atau akadyang lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah yang penarikanya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan perintah pemindah bukuan giro yang dibenarkan secara syariah yaitu giro yang berdasarkan prinsip *wadi'ah* dan *Mudharabah*. Tabungan adalah simpanan akad *wadi'ah* atau investasi dana berdasarkan akad *Mudharabah* atau akad lain yang tidak bertengan dengan prinsip syariah yang penarikanya hanya dapat dilakukan menurut syarat dan ketentuan

¹⁵ Khabibah, Sully Kemala Octisari, and Agustina Prativi Nugraheni. 17

¹⁶ Khairunisa, Marpaung, and Nasution.

tertentu yang di sepakati, tetapi tidak dapat di tarik dengan cek, bilyet giro dan alat lainnya yang dipersamakan dengan itu. Prinsip syariah tabungan diatur dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 02/ DSN-MUI/ IV/ 2000 tentang tabungan. Tabungan memiliki dua jenis yaitu: tabungan yang tidak dibenarkan oleh syariah, yaitu tabungan yang berdasarkan perhitungan bunga. Dan tabungan yang dibenarkan yaitu, yaitu tabungan yang berdasarkan prinsip *wadi'ah* dan *Mudharabah*.¹⁷

Sumber dana murah adalah sumber dana perbankan dengan tingkat bagi hasil yang ditawarkan bank lebih kecil dari produk deposito. Utari menjelaskan kenaikan *Casa* berpotensi menurunkan biaya dana (*Cost of fund*) sehingga dapat menjaga stabilitas *net interest margin* (NIM). Persentase total simpanan bank yang beraasal dari *Casa* adalah matrik penting untuk menentukan profitabilitas bank, tingkat rasio dana murah (*Casa*) perbankan syariah diindonesia masih tertinggal dengan perbankan konvensional. Rasio *Casa* perbankan syariah pada tahun 2019 sebesar 76,15% , tahun 2020 sebesar 74,52% ,dan tahun 2021 rasio *Casa* sebesar 73,39%. Strategi yang digunakan dengan menjalin kerjasama dengan institusi pendidikan dan mengikuti perkembangan teknologi. Oleh karena itu, perbankan syariah gencar dalam mendapatkan sumber dana murah untuk meningkatkan komposisi *Casa* mengingat potensi pasar yang masih besar dengan adanya trend hijrah dikalangan anak muda, dan di keluarkannya PMK 11/2016 perbankan syariah memiliki akses sebagai Bank Penyalur Gaji (BPG). Hal ini menjadi tantangan bagi perbankan syariah dalam merumuskan strategi dengan melakukan inovasi dan kreatifitas pada produk dana murah serta melakukan segmentasi pasar.

¹⁷ Irfan Harmoko, 'Strategi Pemasaran Produk Bank Syariah Dalam Persaingan Bisnis Perbankan Nasional', *Wadiah*, 1.1 (2017), 22–41.

Tabel 1.1
Jumlah DPK Bank Syariah Indonesia KC Tanjung Karang, 2019-2021 Dalam Jutaan (Rp)

Keterangan	DPK	
	2021	2022
Dana Murah		
Giro	5.370.452	11.880.304
Tabungan	59.008.934	48.064.346
Dana Mahal (Deposito)	86.043.632	80.997.689
Total DPK	150.423.018	140.942.339
Rasio CASA	74,52%	76,15%

Sumber: Data Bank Syariah Indonesia KCP Tanjung Karang

Dapat di lihat sumber dana di PT Bank Syariah Indonesia di dominasi sama dana mahal yaitu deposito sebesar Rp 86.043.632 dan adanya permintaan *special rate* oleh nasabah pada produk deposito. Data tersebut menunjukkan bahwa nasabah lebih memilih produk dan layanan syariah dengan motif mencari *return* yang ditawarkan bank lebih besar, akan tetapi pada tiga tahun terakhir rasio CASA mengalami penurunan dan menunjukkan adanya perkembangan dalam mendapatkan komposisi dana murah. PT Bank Syariah Indonesia berupaya untuk meningkatkan komposisi CASA pada posisi dominan terhadap total DPK untuk menekan biaya dana pada posisi paling rendah, dengan melakukan inovasi produk dana murah serta membuat program yang dapat menarik perhatian masyarakat, dan memperhatikan berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi dengan memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), serta meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*treats*).

Dengan persentase Deposito yang tinggi dan semua Bank nilai Deposito adalah yang tertinggi, ini yang menyebabkan biaya-biaya pada bank syariah sangat mahal. Bank harus mengeluarkan margin yang tinggi untuk deposito. Berdeda jika jumlah tabungan dan giro yang tinggi karena margin untuk tabungan dan giro pada semua bank lebih kecil dari deposito. Maka dapat dikatakan bahwa dana mahal adalah deposito dan dana murah adalah giro dan tabungan.

Jika nilai dana murah tinggi maka margin yang dikeluarkan bank akan sedikit. Bahasa dalam pemasaran, bank mencari dana melalui tabungan, giro dan deposito. Jika bank mendapatkan banyak penghimpun dana berupa tabungan dan giro maka bank mengeluarkan margin yang kecil. Dan bank akan menyalurkannya atau menjualnya pada pembiayaan dengan biaya dana yang murah juga.

Dengan biaya dana yang murah diharapkan masyarakat dalam bertansaksi pada bank tersebut menjadi meningkat. Dengan meningkatnya jumlah pembiayaan dengan biaya murah akan bisa sedikit meningkatkan taraf hidup masyarakat. Bukankah meningkatkan taraf hidup dan memakmurkan masyarakat perintah Allah, Al-Qur'an surat Al-Hadid ayat 7 yang berbunyi :

ءَامِنُوا بِاللّٰهِ وَرَسُوْلِهِۦٓ وَاَنْفِقُوْا مِمَّا جَعَلَكُمْ مُّسْتَخْلِفِيْنَ فِيْهِۦ ۗ فَالَّذِيْنَ



ءَامِنُوا مِنْكُمْ وَاَنْفِقُوْا لَهُمْ اَجْرٌ كَبِيْرٌ

Artinya: “Berimanlah kamu kepada Allah dan rasulnya dan nafkahkanlah sebagian dari hartamu yang Allah telah jadikan kamu menguasainya, maka orang-orang yang beriman diantara kamu dan menafkahkan (Sebagian) dari hartanya memperoleh pahala yang besar. (Al-Qur'an surat Al-Hadid ayat 7) ¹⁸

Untuk menghadapi tantangan bisnis ditahun yang akan datang, terutama mengenai likuiditas yang terbatas, maka bank melakukan fungsi pemisahan pengelolaan dana yang sebelumnya dikelola oleh divisi konsumen & dana menjadi Divisi tersendiri dengan nama divisi Dana & transaksi dengan tujuan agar lebih focus terhadap pengembangan bisnis penghimpunan dana.

Kenyataan dilapangan bahwa dana pihak ketiga hampir 60% masih terdiri dari dana mahal yakni deposito. Jika dana dibank tersebut

¹⁸ ‘Al-Qur'an Dan Terjemahannya’.

dominan dana mahal maka yang terjadi margin untuk tabungan dan giro akan semakin sedikit atau bisa saja tidak mendapatkan margin karena bank harus membayar margin deposito yang tinggi. Namun apabila dana murah yakni tabungan dan giro yang tinggi maka bank akan sangat mudah untuk membayar margin dari masyarakat yang menyimpan dananya di bank. Jadi untuk saat ini perlu adanya strategi khusus agar CASA bisa menunjukkan angka peningkatan. CASA sendiri adalah strategi yang digunakan bank untuk meningkatkan pendanaan murah yakni tabungan dan giro.

Strategi yang bisa digunakan untuk menarik minat nasabah yaitu dengan melakukan strategi Intensif, dikatakan strategi Intensif karena memang membutuhkan langkah-langkah yang intensif untuk meningkatkan dan mengembangkan produk dan jasanya serta dapat menyaingi perusahaan lain. Strategi intensif sendiri ada tiga yakni strategi penetrasi pasar, strategi pengembangan pasar dan strategi pengembangan produk.

Salah satu komponen yang terpenting bank dalam menghasilkan laba selain kredit yang berkualitas adalah sumber dana yang memadai. Semakin besar komposisi dana murah (CASA) dalam perbankan maka semakin besar pula potensial laba yang dapat diperoleh dari penyaluran kredit. Asumsi sederhana perhitungannya dalam satu tahun adalah bunga kredit di kisaran 12% pada tahun 2014 sedangkan komponen biaya operasional bank (BOPO) rata-rata 3% sedangkan bunga dana CASA berkisar 2% (biaya lain-lain bersifat *ceteris paribus*). Jika semisal bank menyalurkan kredit sebesar Rp1milyar maka pendapatan bunga kotor Rp120juta, biaya dana Rp20juta, dan BOPO Rp30juta maka asumsi keuntungan Rp70juta dalam setahun. Jika komposisi dana berupa deposito dengan rate 7% maka laba yang potensial diperoleh adalah Rp20juta.

Saat ini meningkatkan CASA perbankan sangat sulit dikarenakan belum semua masyarakat Indonesia telah memanfaatkan produk tabungan. Perkembangan dalam bentuk ekstensifikasi terkendala karena wilayah geografis Indonesia yang begitu luas serta infrastruktur jaringan belum memadai. Pembukaan satu kantor

cabang di suatu daerah beserta infrastruktur jaringan menunjang kegiatan operasional mahal sehingga laba bank akan berkurang. Praktis hal yang mudah dilakukan perbankan yaitu dengan melakukan intensifikasi yaitu dengan membangun pelayanan prima sehingga diharapkan nasabah meningkatkan dananya di bank.

Masyarakat yang memiliki dana besar tentu saja tidak menginginkan produk tabungan atau giro saja, praktis mereka lebih memilih deposito untuk mendapatkan bunga simpanan yang jauh lebih besar. Sedangkan penyumbang CASA bank utama adalah masyarakat yang memanfaatkan bank sebagai sarana penunjang kegiatan sehari-hari dan masyarakat yang menempatkan dana di bank kurang dari Rp10 juta.

Sebagai suatu lembaga keuangan bank perlu menjaga kinerjanya agar dapat beroperasi secara optimal. Terlebih lagi bank syariah harus bersaing dengan bank konvensional yang dominan dan telah berkembang pesat di Indonesia. Populasi penduduk muslim di Indonesia yang sangat besar merupakan potensi bagi industri perbankan syariah untuk terus berkembang.

lembaga bank adalah lembaga yang dalam aktivitasnya berkaitan dengan masalah uang. Sedangkan bank syariah adalah bank yang berasaskan, antara lain, pada asas kemitraan, keadilan, transparansi, dan universal serta melakukan kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip syariah. Salah satu aset bank yang harus dijaga agar likuiditasnya tetap stabil dan meningkat adalah DPK. Dengan melihat fungsi bank sebagai lembaga intermediary yakni menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat, dengan menghimpun dana sebanyak-banyaknya dari masyarakat berupa tabungan dan giro, dan menyalurkan dana dengan biaya dana yang murah, maka akan menarik minat masyarakat untuk melakukan pembiayaan di bank yang memiliki biaya dana murah.

Strategi yang bisa digunakan BSI Tanjung Karang untuk meningkatkan porsi dana mudahnya/ porsi Current Account Saving Account pada PT Bank Syariah Indonesia KCP Tanjung Karang

adalah dengan masuk ke istansi-istansi yang lebih besar, meningkatkan jumlah E-Chanel, menambah jumlah mesin ATM, menambah jumlah Mesin EDC, menambah jumlah mobil keliling, menurunkan pricing deposito yang awalnya 6%-7% menjadi 5%-4% Memperluas agen Laku pandai, Menjalinkan kerjasama dengan badan penyelenggara BPJS, Meningkatkan atau menambah nilai pricing tabungan dan giro, Melayani pembayaran dana pensiun atau Tespen dan Membuka pembiayaan Umrah tetapi nasabah harus memiliki tabungan umrah.

Agar tetap konsisten menjaga likuiditasnya yang sebagian besar berasal dari DPK, terutama dana murah yang harus ada perhatian khusus agar dari tahun ketahun tetap menunjukkan angka peningkatan. Dengan peningkatan dana murah diharapkan akan lebih meningkatkan taraf hidup masyarakat yang meminjam dana dengan biaya dana bank yang murah. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk menulis penelitian dengan judul “Strategi Peningkatan Casa Dalam Menurunkan Pricing Dana Guna Menarik Minat Nasabah di Bank Syariah Indonesia KCP Tanjung Karang”

C. Fokus dan Sub-fokus Penelitian

Fokus penelitian ini di maksudkan untuk membatasi kualitatif sekaligus membatasi penelitian guna memilih data yang relevan dan mana yang tidak relevan. Pembatasan dalam penelitian ini lebih di dasarkan pada tingkat kepentingan atau urgensi dari masalah yang di hadapi dalam penelitian ini. Penelitian ini di fokuskan pada “Strategi Peningkatan Casa Dalam Menurunkan Pricing Dana Guna Menarik Minat Nasabah di Bank Syariah (Studi Kasus Pada Bank Syariah Indonesia KC Tanjung Karang)”.

Berdasarkan fokus penelitian di atas, maka sub-fokus dalam penelitian ini adalah:

1. Biaya dana pada Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tanjung Karang masih relatif mahal di karenakan dana pihak ketiga di dominasi dengan deposito.
2. Variabel Casa dalam menurunkan *pricing* dana yang mempengaruhi dalam mendapatkan keuntungan secara optimal.

3. Strategi Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tanjung Karang untuk meningkatkan Casa dalam mendapatkan dana murah.
4. Strategi dalam meningkatkan Casa pada faktor internal dan faktor Eksternal dalam mendapatkannya di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tanjung Karang.
5. Strategi dalam meningkatkan Casa pada dalam mendapatkannya di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tanjung Karang.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan di atas maka rumusan masalah yang dikaji dalam penelitian ini adalah:

- 1) Bagaimana strategi yang dilakukan untuk meningkatkan *Current Account Saving Account* (CASA) dalam menurunkan *pricing* dana di Bank Syariah Indonesia KC Tanjung Karang?
- 2) Bagaimana faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi peningkatan Casa di Bank Syariah Indonesia KC Tanjung Karang?
- 3) Bagaimana strategi peningkatan casa dalam menarik minat nasabah di Bank Syariah dalam perspektif ekonomi Islam?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang telah di rumuskan di atas, maka tujuan yang ingin di capai dari penelitian ini adalah:

- 1) Untuk mengetahui strategi apa yang digunakan untuk meningkatkan Casa dalam menurunkan *pricing* dana di Bank Syariah Indonesia KC Tanjung Karang.
- 2) Untuk mengetahui faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi peningkatan Casa di Bank Syariah Indonesia KC Tanjung Karang.
- 3) Untuk mengetahui strategi peningkatan casa dalam menarik minat nasabah di Bank Syariah dalam perspektif ekonomi Islam.

F. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian yang berjudul “Strategi peningkatan *Current Account Saving Account* (CASA) dalam menurunkan *Pricing* Dana guna menarik minat nasabah pada PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tanjung Karang adalah sebagai berikut:

1) Manfaat Teoritis

Sebagai referensi dalam memberikan sumbangan pemikiran yang bermanfaat serta bahan pertimbangan bagi masyarakat untuk mengambil keputusan dalam menabung dan menjadi nasabah di perbankan syariah, sehingga berkontribusi dalam memajukan perbankan syariah.

2) Manfaat Praktis

Penelitian ini bermanfaat untuk menambah wawasan dan pengetahuan dalam manajemen dana dan mengenai struktur pendana.

Hasil penelitian ini di harapkan dapat menjadi referensi bagi pihak-pihak yang akan melakukan penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan strategi peningkatan Casa dalam menurunkan *pricing* dana di perbankan syariah.

G. Kajian Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Peneliti dalam menghindari plagiat dalam hal 1 yang akan diteliti berdasarkan fakta yang dapat peneliti tentang “Strategi Peningkatan Casa Dalam Menurunkan *Pricing* Dana Guna Menarik Minat Nasabah Di Bank Syariah di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Indonesia” Ditemukan peneliti yang hampir serupa diantaranya sebagai berikut:

Penelitian Jihan Khairunnisa tentang Strategi Peningkatan *Current Account Saving Account* (CASA) Dalam Menurunkan Biaya Dana Di PT Bank Sumut Kantor Pusat Unit Usaha Syariah menunjukkan bahwa komposisi casa PT Bank Sumut Syariah menunjukkan adanya peningkatan setiap tahunnya dengan melakukan *hard selling* dan membuat program yang dapat menarik perhatian masyarakat. Analisis matriks IFAS di peroleh total nilai dari faktor internal adalah sebesar 3,1 dan dari matrik EFE di peroleh total nilai dari faktor internal sebesar 2,7. Dari evaluasi

faktor internal dan eksternal dapat di simpulkan bahwa faktor internal lebih besar dan berada di kuadran 1 menunjukkan situasi yang menguntungkan untuk melakukan kebijakan strategi yang agresif di saat keadaan global dikarenakan wabah pandemik dengan menjadikan ancaman sebagai peluang dalam menjalin kerjasama dengan industri perbankan dan *fintech* dalam penggunaan teknologi.¹⁹ Persamaan penelitian Jihan Khairunnisa dengan peneliti ini yaitu sama-sama meneliti tentang strategi peningkatan Casa dengan cara menurunkan biaya dananya agar menarik minat nasabah di bank syariah, sama-sama menggunakan teknik analisis datanya menggunakan analisis SWOT serta variabel yang digunakan, sedangkan perbedaannya yaitu peneliti Jihan Khairunnisa meneliti pada saat keadaan wabah *pandemic* dengan menjadikan ancaman sebagai peluang. Sedangkan pada penelitian ini meneliti pada saat pasca pandemic.

Penelitian Denta Felli Ananda tentang Evaluasi Strategi Peningkatan Dana Murah Dan Digital Banking Di CIMB Niaga, menyatakan bahwa strategi peningkatan dana murah telah konsisten, unggul sesuai dan layak dengan strategi perusahaan. Sementara untuk strategi peningkatan digital banking yang diterapkan telah konsisten, unggul dan sesuai, namun belum sepenuhnya memenuhi kelayakan. Rekomendasi yang diberikan kepada PT Bank Cimb Niaga , Tbk adalah mencantumkan pengelolaan dana murah sebagai item utama KPI karyawan di seluruh di rektorat, melakukan penyempurnaan terintegrasi antara *platform digital* dan *platform online* pada empat *platform digital* unggulan dan mengembangkan produk yang saling berkaitan antara dana murah dan kredit.²⁰ Persamaan penelitian Denta Felli Ananda dengan peneliti ini yaitu sama-sama berfokus pada peningkatan *Current Account Saving Account* atau dana murahserta sama-sama menentukan sejauh mana bank menjalankan

¹⁹ Jihan Khairunnisa, “Strategi Peningkatan Current Account Saving Account (CASA) Dalam Menurunkan Biaya Dana Di PT Bank Sumut Kantor Pusat Unit Usaha Syariah” Jurnal Bilal (Bisnis Ekonomi Halal), Vol 1 No 1 Juni 2020, 26.

²⁰ Denta Felli Ananda, “Evaluasi Strategi Peningkatan Dana Murah Dan Digital Banking di CIMB Niaga” E-Jurnal Manajemen TSM, Vol. 2, No. 1, Maret 2022, 31-40

peran intermediasi memperoleh keunggulan bersaing serta variabel yang digunakan. Sedangkan perbedaannya yaitu pada strategi yang digunakan pada Denta Felli Ananda ini menggunakan strategi mengelola porsi dana murah dan mengembangkannya melalui platform digital banking, sedangkan peneliti ini menggunakan strategi *hard selling* dan membuat program yang dapat menarik perhatian masyarakat.

Penelitian Nibras Anny Khabibah, dkk tentang CASA, NIM, dan *Profitabilitas Perbankan Di Indonesia* CASA, NIM, *And Banking Profitabilitas in Indonesia* menyatakan proporsi CASA yang di miliki perbankan dapat menurunkan biaya dana sehingga terjadi kenaikan *profitabilitas*. Penelitian ini juga membuktikan bahwa kemampuan perbankan dalam menghasilkan laba dari bunga dapat mendorong kenaikan *profitabilitas* perbankan. Analisis tambahan menunjukkan bahwa CASA dapat meningkatkan NIM. Selanjutnya, NIM juga terbukti memediasi hubungan CASA dengan *profitabilitas* perbankan.²¹ Persamaan penelitian Nibras Anny Khabibah dengan peneliti yaitu sama-sama mencari strategi tentang meningkatkan Casa yang dilakukan perbankan untuk memaksimalkan *profitabilitas* perbankan dengan cara menurunkan biaya dana agar terjadi peningkatan *profitabilitas*, serta variabel yang digunakan. Sedangkan perbedaannya yaitu peneliti Nibras Anny Khabibah meneliti dengan tujuan untuk mengidentifikasi pengaruh *Current Account Saving Account* dan *Net Interest Margin* terhadap *profitabilitas* perbankan di Indonesia. Sedangkan pada penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan *Current Account Saving Account* agar menarik minat nasabah bank syariah Indonesia.

Penelitian Yulianto dan Meina Wulansari Yusniar tentang Pengaruh CASA, NPL, dan Variabel Makro ekonomi Terhadap Kredit Yang Di berikan Bank Umum i Indonesia (Studi Kasus Bank Bukuu IV di Indonesia). Uji T menunjukkan bahwa CASA berpengaruh positif dan signifikan terhadap jumlah penyaluran

²¹ Nibras Anny Khabibah dkk, "CASA, NIM, dan Profitabilitas Perbankan di Indonesia CASA, NIM, And Banking Profitabilitas in Indonesia" JAA, Vol. 5, No. 1, Oktober 2020, 26-30

kredit, sedangkan NPL, suku bunga SBI dan PDB tidak berpengaruh terhadap jumlah kredit yang di salurkan oleh bank umum di Indonesia.²² Persamaan penelitian Yulianto dengan peneliti yaitu sama-sama meneliti dengan tujuan untuk mencari peran strategis dalam upaya meningkatkan *Current Account Saving Account* serta mendorong pertumbuhan ekonomi melalui pembiayaan serta variabel yang digunakan. Sedangkan perbedaannya yaitu peneliti Yulianto lebih berfokus pada pengaruh Casa , NPL, suku bunga SBI dan PDB terhadap kredit yang diberikan bank umum di Indonesia. Sedangkan penelitian ini lebih berfokus pada peningkatan Casa di bank syariah Indonesia.

Penelitian Galuh Permana dan Bernardius Maria Purwanto tentang Strategi Peningkatan CASA (*Current Account Saving Account*) Untuk Mendapatkan Dana Murah Pada PT Bank Tabungan Negara (Persero), Tbk , beberapa aspek internal dan eksternal yang sangat berpengaruh terhadap bisnis perusahaan. Aspek internal dan eksternal tersebut kemudian di lakukan analisis SWOT dan menunjukkan hasil untuk hasil perhitungan faktor-faktor internal memiliki skor 1.80 untuk kekuatan dan 3.33 untuk kelemahan perusahaan. Sedangkan untuk faktor-faktor eksternal mendapatkan skor 1.43 untuk peluang dan 3.10 untuk ancaman yang akan di hadapi oleh perusahaan. Dari hasil skor faktor internal dan eksternal perusahaan tersebut maka dapat diketahui posisi perusahaan berada pada kuadran 1 yang menunjukkan strategi perusahaan ke arah *grow and build*. Di dalam Matriks *Grand Strategy* posisi perusahaan yang berada pada kuadran I dapat melakukan strategi penetrasi pasar, pengembangan pasar, pengembangan produk, integrasi ke depan, integrasi ke belakang dan integrasi horizontal. Alternatif strategi yang telah ditentukan tersebut kemudian dilakukan analisis QSPM untuk mendapatkan pengambilan keputusan strategi mana yang cocok dilakukan oleh perusahaan dengan melakukan FGD dengan manajemen

²² Yulianto dan Meina Wulansari Yusniar, "CASA, NPL, dan Variabel Makroekonomi Terhadap Kredit Yang Diberikan Bank Umum DI Indonesia (Studi Kasus Bank Bukuu IV di Indonesia)" *Jurnal Wawasan Manajemen*, Vol. 9 Nomor 1, 2021, 30.

perusahaan. Dari hasil matriks QSPM di dapatkan hasil pengembangan pasar dan penetrasi pasar memiliki skor masing-masing 0.340 dan 0.232 sehingga alternatif strategi ini dapat digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan perolehan CASA (*Current Account Saving Account*) adalah pengembangan pasar dengan pembukaan pasar baru yang potensial oleh Bank BTN.²³ Persamaan penelitian Galuh Permana dengan peneliti ini yaitu terletak pada strategi bisnis untuk produk tabungan dan giro dengan mempertimbangkan aspek internal dan eksternal perusahaan, dan sama-sama menggunakan teknik analisis SWOT serta variabel yang digunakan. Sedangkan perbedaannya yaitu hanya berfokus pada peningkatan Casanya saja, sedangkan peneliti ini berfokus dengan cara meningkatkan Casa serta berfokus dengan menurunkan biaya dananya.

H. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif. Secara umum, metode penelitian diartikan sebagai cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.²⁴ Steven Dukeshire & Jennifer Thurlow menyatakan bahwa penelitian merupakan cara yang sistematis untuk mengumpulkan data dan mempresentasikan hasilnya. Selanjutnya Creswell menyatakan bahwa metode penelitian merupakan proses kegiatan dalam bentuk pengumpulan data, analisis dan memberikan interpretasi yang terkait dengan tujuan penelitian.²⁵

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*Field Research*) dan penelitian kepustakaan (*Library Research*). Penelitian lapangan adalah penelitian yang langsung

²³ Galuh Permana dan Bernardus Maria Purwanto, "Strategi Peningkatan CASA (Current Account Saving Account) Untuk Mendapatkan Dana Murah Pada PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk" Tesis, Magister Manajemen UGM (Kampus Jakarta), 2019, 65.

²⁴ Muhammad Ramadhan, *Metode Penelitian*, ed. by Aidil Amin Effendy, 1st edn (Surabaya). 33-35

²⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*. Ed. by Sofia Yustiyani Suryandari, 3rd edn (Bandung : Alfabeta, 2018), 8.

di lakukan di lapangan atau pada responden. Dalam hal ini penelitian di lakukan di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tanjung Karang. Sedangkan penelitian kepustakaan adalah pengumpulan data dan informasi dengan bantuan berbagai macam materi yang terdapat dalam ruang lingkup kepustakaan.²⁶

Proses penelitian ini menggunakan metode kualitatif yaitu suatu pendekatan penelitian untuk menghasilkan data deskriptif. Data yang terkumpul berbentuk kata-kata atau gambar, sehingga tidak menekankan pada angka. Data terkumpul setelah dianalisis selanjutnya dideskripsikan sehingga mudah dipahami oleh orang lain. Data yang dibutuhkan dalam penelitian ini merupakan data yang berasal dari Divisi Dana dan Jasa pada PT Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Tanjung Karang.

2. Sumber Data

a. Data Primer

Sumber data utama atau primer yang di maksudkan *Lofland and Lofland* adalah sumber utama yang dapat memberikan informasi, fakta dan gambaran peristiwa yang di inginkan dalam penelitian atau sumber pertama dimana sebuah data dihasilkan. Dalam penelitian kualitatif, sumber data utama itu adalah kata-kata dan tindakan orang-orang yang diamati atau diwawancarai.²⁷

b. Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan data yang di terbitkan atau di gunakan oleh pihak lain. Dalam penelitian ini, penulis memperoleh data sekunder dari dokumentasi, buku-buku, jurnal, penelitian terdahulu dan sumber-sumber yang terkait dengan minat menggunakan perbankan syariah.²⁸

²⁶ Sugiyono, Metode Penelitian Kualitatif, ed. by Sofia Yustiyani Suryandari, 3rd edn (Bandung: Alfabeta, 2018), 2.

²⁷ Ibrahim, Metodologi Penelitian Kualitatif, ed. by M. Edi Kurnanto, 1st edn (Pontianak: perpustakaan Nasional, 2015).72

²⁸ Ibrahim, Metodologi Penelitian Kualitatif, ed. by M. Edi Kurnanto, 1st edn (Pontianak: perpustakaan Nasional, 2015). 73

3. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat dimana penelitian akan dilakukan, untuk memperoleh data atau informasi yang berkaitan dengan permasalahan ataupun fokus penelitian. Tempat ataupun wilayah yang di jadikan lokasi dalam penelitian ini adalah di Bank Syariah Indonesian Kantor Cabang Tanjung Karang Kota Bandar Lampung.

4. Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang di tetapkan.²⁹

a. Metode Observasi

Metode observasi adalah sebagai pengamatan terhadap suatu objek yang di teliti baik secara langsung maupun tidak langsung untuk memperoleh data yang harus di kumpulkan dalam penelitian. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode observasi *partisipatif*, metode ini digunakan untuk mengumpulkan data yang di perlukan, baik data tentang kondisi, sarana dan prasarana serta fasilitas yang berkaitan dengan penelitian kumpulan data. Melalui observasi peneliti akan berupaya mengamati strategi-strategi yang dilakukan oleh PT Bank Syariah Indonesia, mencatat dan mengamati strategi apa saja yang dilakukan oleh PT Bank Syariah Indonesia dalam meningkatkan Dana Murah dalam menurunkan Biaya Dana guna menarik minat nasabah.³⁰

b. Metode Wawancara (*Interview*)

Esterberg dalam Sugiyono mendefinisikan wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi

²⁹ Sugiyono, Metode Penelitian kualitatif, ed. by Sofia Yustiyani Suryandari, 3rd edn (Bandung:Alfabeta, 2018), 104..

³⁰ Djam'an Satori, Metodologi Penelitian Kualitatif (Bandung: Alfabeta, 2014). 105

dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Sementara Susan *Stainback* mengemukakan bahwa dengan wawancara, maka peneliti akan mengetahui hal-hal yang lebih mendalam tentang *partisipan* dalam menginterpretasikan situasi dan fenomena yang terjadi, dimana hal ini tidak bisa di temukan melalui observasi.³¹

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus di teliti, tetapi juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam.³²

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik wawancara dengan metode wawancara berstruktur, dimana peneliti telah mengetahui dengan pasti tentang informasi apa yang akan di peroleh. Oleh karena itu dalam wawancara, peneliti telah menyiapkan instrument penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternatif jawaban-jawabannya. Penulis melakukan wawancara dengan pertanyaan-pertanyaan yang telah di siapkan secara rinci tentang suatu permasalahan yang akan ditanyakan pada partisipan Pemimpin Divisi Dana dan Jasa, serta pada Staf Divisi Dana dan jasa di Bank Syariah Indonesia Kantor Cabang Pusat Tanjung Karang Kota Bandar Lampung.

c. Metode Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya- karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, ceritera, biografi, peraturan, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk karya misalnya karya seni, yang dapat berupa gambar, patung, film dan lain-

110. ³¹ Sugiyono, *Statistika untuk Penelitian* (Bandung : CV Alfabeta, 2019),

³² Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif*. 114

lain. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara.³³

5. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan analisis SWOT (*Strength Weakness Opportunities Threats*) dengan menggunakan metode analisis faktor eksternal (EFAS), analisis faktor internal (IFAS), dan matriks *Grand Strategy*.

a. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah metode perencanaan model, strategis, dan pengembangan usaha yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Keempat faktor tersebut membentuk akronim SWOT (*strengths weakness opportunities threats*).

Rangkuti menjelaskan bahwa analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi organisasi. Analisis ini di dasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weakness*) dan ancaman (*threats*).

b. Analisis Faktor Internal dan Faktor Eksternal

Analisis faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan, suatu kekuatan akan menjadi *competitive advantage* bagi suatu institusi apabila kekuatan tersebut terkait dengan lingkungan sekitarnya. Jika pada institusi lain terdapat kekuatan yang memiliki *core competence* yang sama, maka kekuatan harus diukur dari kekuatan *relative* suatu institusi tersebut di bandingkan dengan institusi lain. Sehingga dapat di sebutkan bahwa tidak semua kekuatan

³³ Sugiyono, Metode Penelitiann Bisnis, ed. by Sofia Yulistiyani Suryandani, 3rd edn (Bandung: Alfabeta, 2018). 476

yang dimiliki institusi harus dipaksa untuk di kembangkan karena ada kalanya kekuatan tidak terlalu penting jika dilihat dari lingkungan yang lebih luas.

Analisis faktor eksternal yaitu peluang dan ancaman, peluang adalah faktor yang didapatkan dengan membandingkan analisis internal yang dilakukan disuatu institusi (*strength* dan *weakness*) dengan analisis internal dari *kompetitor* lain. Peluang juga harus diranking berdasarkan *success probability*, sehingga tidak semua peluang harus dicapai dalam target dan strategi institusi.

c. Matriks *Grand Strategy* (Analisis Matriks SWOT)

Analisis matriks SWOT adalah kelanjutan analisis situasi internal-eksternal, dimana faktor-faktor internal berupa faktor-faktor kekuatan dan kelemahan dikombinasikan dengan faktor-faktor eksternal berupa faktor-faktor peluang dan ancaman, kombinasi ini akan menghasilkan beberapa strategi alternatif (*alternative Strategy*) peningkatan Dana Murah. Analisis SWOT membandingkan antara faktor-faktor eksternal yang merupakan peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*) dengan faktor-faktor internal yang merupakan kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*).³⁴

³⁴ I Gusti Ngurah Alit Wiswasta, I Gusti Ayu Ari Agung, and I Made Tamba, Analisis SWOT (Kajian Perencanaan Model, Strategi, Dan Pengembangan Usaha), 2018. 1-15

BAB V

PENUTUP

Strategi bank dalam menghimpun dana terutama dana murah adalah dengan memberikan rangsangan berupa balas jasa yang menarik dan menguntungkan. Balas jasa tersebut dapat berupa bunga bank yang berdasarkan prinsip konvensional dan bagi hasil, bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah. Kemudian rangsangan lainnya dapat berupa cendera mata, hadiah, pelayanan atau balas jasa lainnya. Tujuan Penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi peningkatan Casa dalam menurunkan *pricing* dana guna menarik minat nasabah di Bank Syariah menurut perspektif ekonomi Islam Pada Bank Syariah Indonesia KCP Tanjung Karang.

Pada hasil analisis IFAS dan EFAS, di ketahui bahwa nilai pada kekuatan (*strengths*) 3,73 dan nilai pada faktor kelemahan (*weaknesses*) 2,4 , maka terdapat selisish 1,33 Sedangkan faktor peluang (*Opportunity*) 3,72 dan faktor ancaman (*Threats*) 1,81 terdapat selisish 1,91 . menunjukkan bahwa Bank Syariah Indonesia KCP Tanjung Karang menempati posisi kuadran I (Positif) dimana hal ini berarti Bank Syariah Indonesia KCP Tanjung Karang memiliki peluang eksternal yang cukup baik sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Namun Bank Syariah Indonesia KCP Tanjung Karang memiliki beberapa kelemahan yang ada dan di perlukan pembenahan pada aspek kelemahan agar tercipta *sustainability* dalam meningkatkan Casa sehingga dapat menarik minat nasabah. Strategi yang harus di terapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*).

Strategi peningkatan Casa dalam menurunkan *pricing* dana guna menarik minat nasabah di Bank Syariah dalam *Perspektif* Ekonomi Islam. Yaitu kegiatan ekonomi, dimana ekonomi adalah cabang ilmu yang membahas terkait dengan aktivitas baik secara individu ataupun bermasyarakat salah satunya meningkatkan taraf hidup masyarakat. Dalam hal ini, dasar Islam memerintahkan untuk meingkatkan taraf hidup dan memakmurkan masyarakat, dengan biaya dana yang murah di harapkan masyarakat dalam bertransaksi pada bank tersebut menjadi meningkat, dengan meningkatnya jumlah

pembiayaan dengan biaya murah akan bisa sedikit meningkatkan taraf hidup masyarakat.



DAFTAR PUSTAKA

‘Al-Qur’an Dan Terjemahannya’

Andry Trijurnansyah, Yulia Putri, Ani Solihat, Rani Rahmayani, Iis Iskandar, ‘Strategi Meningkatkan Minat Menabung Di Bank Syariah Melalui Penerapan Religiusitas’, *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Islam Performa*, 1 (2019), 78

Azizah Mursyidah Zenal Mustakim, Darwis Harahap, Rukiah, M.Fauzan, ‘Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Anggota Kepolisian Untuk Menabung Di Bank Syariah’, *Sahid Banking Journal*, 1.1 (2021), 170

Bakhri, S, ‘Perbankan Syariah Dalam Tinjauan Maqashid Syariah’, *Economic: Jurnal Ekonomi Dan Hukum Islam*, 12.02 (2021), 39–49

<<http://ejournal.staidu.ac.id/index.php/economic/article/view/2%0Ahttp://ejournal.staidu.ac.id/index.php/economic/article/download/2/7>>

Bambang Puji, *Wawancara*

Carissa Putri, *Wawancara*

Dino Sanjaya dan Nasim, ‘Analisis Minat Menabung Pada Bank Syariah (Studi Kasus: Fakultas Ekonomi Universitas Singaperbangsa Karawang)’, *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 5.2 (2021), 123

Djam’an Satori, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2014)

Dr. Kasmir, S.E., M.M., *Manajemen Perbankan*, 4th edn (jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2017)

Eko Dwi Prasetyo, Menik Kurnia Siwi, ‘Pengaruh Pengetahuan Perbankan Syariah Dan Lingkungan Keluarga Terhadap Minat Menabung Mahasiswa Di Bank Syariah’, *Jurnal Ecogen*, 5 (2022), 92

Fauzan, M, ‘Pengaruh Dana Pihak Ketiga Dan Modal Sendiri Terhadap Pembiayaan Murabahah’, *Jurnal Investasi Islam*, 2.1 (2017), 1–20

Firza Oktavia Nurul Kumala dan Moch, ‘Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Perumahan PT. Hasnah Mulia Investama’, *Jurnal Ekonomika Dan Bisnis Islam*, Vol. 3 No. (2020), 30

Frianto Pandia, SE., MM., *Manajemen Dana Dan Kesehatan Bank* (jakarta: rineka cipta, 2012)

Hamdiah, Likdanawati, ‘Strategi Peningkatan Minat Nasabah Dalam

- Penggunaan Internet Mobile Banking (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Di Lhokseumawe)', *Jurnal Visioner & Strategis*, Vol.10 No. (2021), 4
- Harmoko, Irfan, 'Strategi Pemasaran Produk Bank Syariah Dalam Persaingan Bisnis Perbankan Nasional', *Wadiah*, 1.1 (2017), 22–41 <<https://doi.org/10.30762/wadiah.v1i1.1278>>
- Hidayat, Yayat Rahmat, and Maman Surahman, 'Analisis Pencapaian Tujuan Bank Syariah Sesuai Uu No 21 Tahun 2008', *Amwaluna: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 1.1 (2017), 34–50 <<https://doi.org/10.29313/amwaluna.v1i1.1996>>
- Ibid*
- Ibrahim, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, ed. by M. Edi Kurnanto, 1st edn (Pontianak: perpustakaan Nasional, 2015)
- Is susanto, Moh. Mukri dan Ahmad Isaeni, 'Pemberian Modal Usaha Melalui Pendayagunaan Zakat Produktif Di Baznas Provinsi Lampung Dan Laznas DPU-DT Cabang Lampung', *Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam*, Vol.3 No.2 (2021), 119
- Ismail, *Perbankan Syariah*, Pertama (Jakarta: PRENADAMEDIA GROUP, 2011)
- Khabibah, Nibras Anny, Sully Kemala Octisari, and Agustina Prativi Nugraheni, 'CASA, NIM, Dan Profitabilitas Perbankan Di Indonesia', *Jurnal Aplikasi Akuntansi*, 5.1 (2020), 52–71 <<https://doi.org/10.29303/jaa.v5i1.90>>
- Khairunisa, Jihan, Muslim Marpaung, and Anriza Witi Nasution, 'Strategi Peningkatan "Casa" Dalam Menurunkan Pricing Dana Di Bank Syariah', *Jurnal Bilal: Bisnis Ekonomi Halal*, 1.1 (2020), 25–34 <<http://ojs.polmed.ac.id/index.php/Bilal/article/view/219>>
- Mad Heri, Achmad Fachrudin, Is Susanto, 'Dampak Strategi Pemasaran Pariwisata Terhadap Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Dalam Perspektif Ekonomi Islam', *Journal of Islamic Economics, Finance and Banking*, 3.1 (2019), 114–35 <<https://jurnal.untirta.ac.id/index.php/JIEc/article/view/5518/3992>>
- Messa Warinka, *Wawancara*
- Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, 3rd edn (Depok: PT. RajaGrafindo Persada, 2017)
- Muhammad Bagas, *Wawancara*
- Muhammad Ramadhan, *Metode Penelitian*, ed. by Aidil Amin Effendy, 1st edn (surabaya)
- Nurmalia, Gustika, 'Green Banking Dan Rasio Kecukupan Modal

- Mempengaruhi Pertumbuhan Laba Bank Umum Syariah Di Indonesia', *Jurnal Ilmiah Keuangan Dan Perbankan*, 4.2 (2021), 173–87
- Ruslan, 'Ayat-Ayat Ekonomi Makna Global Dan Komentar', *Banjarmasin : IAIN Antasari Press*, 38 (2014)
- Sri Anugerah Natalina, and Arif Zunaidi, 'Manajemen Strategik Dalam Perbankan Syariah', *Wadiah*, 5.1 (2021), 86–117
<<https://doi.org/10.30762/wadiah.v5i1.3178>>
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*
 ———, *Metode Penelitian Kualitatif*, ed. by Sofia Yustiyani Suryandari, 3rd edn (Bandung: Alfabeta, 2018)
 ———, *Metode Penelitian Kualitatif*
 ———, *Metode Penelitiann Bisnis*, ed. by Sofia Yulistiyani Suryandani, 3rd edn (Bandung: Alfabeta, 2018)
- Suriani, Andre Muzakir, Yunia Ulfa Variana, Any Tsalsatul Fitriyah, 'Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Menabung Di Bank Syariah (Studi Pada Masyarakat Desa Lajut Kecamatan Praya Tengah)', *Jurnal Perbankan Syariah*, 1.1 (2022)
- Suriani, Andre Muzakir, Yunia Ulfa Variani, Any Tsalsatul Fitriyah, 'Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Menabung Di Bank Syariah (Studi Pada Masyarakat Desa Lajut Kecamatan Praya Tengah)', *Jurnal Perbankan Syariah*, 1 (2022), 11
- Tafsirq. Q.s Ar-Ra'd/13 : 11*
- Titin Agustin Nengsih, Muhammad Maulana Hamzah dan Anisah, 'Analisis Minat Menabung Masyarakat Di Bank Syariah Indonesia Studi Empiris Desa Pelawan Jaya', *Jurnal Ekonomi, Keuangan, Dan Perbankan Syariah*, 5 (2021), 32
- Wiswasta, I Gusti Ngurah Alit, Igusti Ayu Ari Agung, and I Made Tamba, *Analisis SWOT (Kajian Perencanaan Model, Strategi, Dan Pengembangan Usaha)*, 2018
- Yumanita, Ascarya Diana, *Bank Syariah, Bank Indonesia : Seri Kebanksentralan*, 2005
- Zalye stari, *Wawancara*