

BNI DIGITAL ECOSYSTEM



SUAR Spotlight

Daya Saing Kuat dari Dana Murah

Daftar Isi

Daftar Isi	2
Ringkasan Eksekutif: Daya Saing Kuat dari Dana Murah	3
Mesin Baru Profitabilitas Perbankan	5
Digitalisasi Demi Pertumbuhan Nasional	12
Kelola Dana Murah Ala BNI	19

Artikel ini bisa di akses di <https://www.suar.id/>



Ringkasan Eksekutif: **Daya Saing Kuat dari Dana Murah**

Penguatan dana murah jadikan bank efisien dan punya ruang lebih lebar untuk tranformasi bisnis. Berdampak pada penguatan perekonomian masyarakat.

Penulis: **Tim SUAR**

Di tengah persaingan industri keuangan yang semakin ketat, perbankan nasional mulai memposisikan rasio *Current Account Saving Account* (CASA) sebagai salah satu indikator strategis yang menentukan daya saing sekaligus profitabilitas.

CASA, yang terdiri dari dana murah berupa giro dan tabungan—menjadi fondasi penting bagi bank untuk menekan biaya dana (*cost of fund*) sekaligus meningkatkan margin keuntungan.

Bank dengan CASA yang kuat bukan hanya lebih hemat biaya, tetapi juga lebih cepat menawarkan kredit dengan bunga yang lebih menarik dan lebih stabil.

Strategi paling efektif untuk memperkuat CASA saat ini adalah memperluas ekosistem transaksi.

- Bank perlu mendorong nasabah menjadikan rekening mereka sebagai rekening utama untuk aktivitas pembayaran, *payroll*, hingga transaksi digital.
- *Digital banking*, integrasi dengan *platform e-commerce*, layanan pembayaran QR, serta penguatan ekosistem UMKM menjadi faktor penting dalam meningkatkan frekuensi transaksi dan saldo rata-rata rekening.
- Aplikasi *mobile banking* kini tidak hanya menjadi sarana transaksi, tetapi juga pintu masuk bagi bank untuk mengintegrasikan berbagai layanan finansial dalam satu ekosistem.

Dalam konteks pembangunan ekonomi, struktur pendanaan yang efisien memungkinkan perbankan memperbesar kontribusinya terhadap pembiayaan investasi dan ekspansi usaha.

- Dana murah yang terkumpul melalui CASA dan salah satunya dibangun lewat digitalisasi diharapkan tidak berhenti di neraca bank. Tapi mengalir kembali ke perekonomian dalam bentuk kredit.
- Dan dengan struktur pendanaan yang efisien, bank pun akan mampu menyalurkan kredit dengan bunga lebih kompetitif, pembiayaan ke sektor UMKM dan konsumsi meningkat dan risiko likuiditas menjadi lebih terkendali.
- Di sinilah keterkaitan antara digitalisasi dan ekonomi riil menjadi nyata. Transaksi harian masyarakat—dari belanja kebutuhan pokok hingga pembayaran tagihan—secara tidak langsung memperkuat kapasitas pembiayaan ekonomi.

Sejak beberapa tahun terakhir, Bank BNI telah menghadirkan solusi digital yang inovatif dalam bentuk BNI *Mobile banking* dan BNI *direct* demi mendorong pertumbuhan CASA.

- Jumlah pengguna *wondr by BNI* pada akhir tahun 2025 pun tercatat melebihi 12 juta pengguna, tingkat keaktifan transaksinya pun jauh lebih tinggi dibandingkan dengan platform yang dikembangkan oleh BNI sebelumnya, sehingga turut berkontribusi terhadap pertumbuhan tabungan ritel dan penguatan CASA secara signifikan.
- Platform BNI *direct* yang mencakup layanan *cash management*, *trade finance*, *bank guarantee*, dan juga *supply chain financing* untuk segmen korporasi dan bisnis juga terus disempurnakan sebagai strategi transformasi digital.
- BNI *direct* sepanjang tahun 2025 juga mencatat pertumbuhan jumlah pengguna yang signifikan, nilai transaksinya pun meningkat lebih dari 25% (yoy), sehingga berkontribusi terhadap penguatan dana giro korporasi.



Digitalisasi menjadi jalan baru bagi perbankan untuk meningkatkan pendapatan (ANTARA/HO-BNI)

Mesin Baru Profitabilitas Perbankan

Demi bisa bertahan, perbankan perlu melakukan inovasi dalam mencari sumber pendapatan yang efisien. Salah satunya melalui digitalisasi.

Penulis: **Gema Dzikri Harisma, Feby Febrina Nadeak**

Semua sektor bisnis tidak terkecuali perbankan, kini dituntut untuk melakukan inovasi layanan demi menghadapi persaingan yang semakin ketat serta adaptasi pola aktivitas nasabah yang beralih ke digital.

Di satu sisi, digital dalam layanan perbankan memungkinkan nasabah untuk melakukan berbagai aktivitas perbankan melalui platform digital, seperti aplikasi seluler atau website, tanpa perlu datang langsung ke kantor cabang.

Layanan ini mencakup berbagai transaksi keuangan, seperti transfer dana, pembayaran tagihan, pembukaan rekening, pengajuan pinjaman, hingga pengelolaan investasi.

Secara paralel, digitalisasi juga mendorong pertumbuhan pendapatan bank, melalui *Current Account Savings Account* (CASA). Penguatan CASA berarti penurunan biaya dana atau *Cost of Fund* (CoF).

Di tengah persaingan industri keuangan yang semakin ketat, perbankan nasional mulai memposisikan rasio CASA sebagai salah satu indikator strategis yang menentukan daya saing sekaligus profitabilitas.

CASA, yang terdiri dari dana murah berupa giro dan tabungan—menjadi fondasi penting bagi bank untuk menekan biaya dana (*cost of fund*) sekaligus meningkatkan margin keuntungan.

Dalam beberapa tahun terakhir, digitalisasi muncul sebagai mesin utama yang digunakan bank untuk memperkuat rasio CASA secara konsisten. Bagi banyak bank, transformasi digital bukan lagi sekadar proyek inovasi jangka pendek, melainkan strategi struktural untuk membangun basis dana murah yang berkelanjutan.

CASA dan struktur pendapatan bank

Dalam model bisnis perbankan, dana murah memiliki peran vital karena menentukan efisiensi biaya operasional bank. Semakin tinggi rasio CASA, semakin rendah biaya dana yang harus ditanggung bank dalam menyalurkan kredit, atau mengembangkan portofolio pembiayaan.

Sebaliknya, jika komposisi dana lebih banyak berasal dari deposito berjangka, bank harus membayar bunga yang lebih tinggi. Kondisi ini akan mempersempit *net interest margin* (NIM), indikator utama profitabilitas bank.



Karena itu, bank berlomba memperbesar basis CASA. Selain memberikan ruang ekspansi kredit yang lebih agresif, CASA juga memberikan stabilitas likuiditas jangka panjang bagi perbankan.

Di banyak bank besar, CASA bahkan telah menjadi sumber pendapatan tidak langsung yang signifikan. Dana murah yang terkumpul dapat dialokasikan ke berbagai instrumen pembiayaan yang menghasilkan margin lebih tinggi dibandingkan biaya dana yang sangat rendah.

Ekonom Bank Permata Josua Pardede mengatakan, rasio CASA sangat penting dalam menentukan daya saing bank saat ini. Di tengah persaingan likuiditas, bank yang kuat pada dana

murah tidak terlalu bergantung pada deposito berbiaya tinggi untuk menjaga pendanaan. “Sehingga lebih leluasa mempertahankan efisiensi, menjaga ketahanan laba, dan tetap agresif menyalurkan kredit,” katanya pada SUAR.

Ia mengatakan hal tersebut makin relevan karena meskipun likuiditas industri perbankan masih memadai, persaingan mendapatkan dana tetap kuat. Pada Januari 2026, dana pihak ketiga (DPK) tumbuh 13,48%, dengan giro tumbuh 19,75%, deposito 12,61%, dan tabungan 8,27%. Likuiditas juga masih tebal, terlihat dari rasio alat likuid terhadap dana pihak ketiga 27,54%, alat likuid terhadap dana non inti 121,23%, dan rasio kecukupan likuiditas 197,92%.

Bank yang mampu menangkap dana transaksi dan dana operasional nasabah akan punya posisi tawar jauh lebih kuat

Artinya, sambung Josua, bank yang mampu menangkap dana transaksi dan dana operasional nasabah akan punya posisi tawar jauh lebih kuat dibanding bank yang masih mengandalkan deposito.

Ia mengatakan rasio CASA sangat berpengaruh langsung pada biaya dana. Semakin besar porsi giro dan tabungan, semakin rendah rata-rata biaya penghimpunan dana. “Kalau biaya dana turun, bank punya ruang lebih besar untuk menurunkan bunga kredit tanpa harus mengorbankan kesehatan usahanya,” katanya.

Ia mengatakan tantangan utama saat ini adalah belum optimalnya transmisi penurunan suku bunga kebijakan ke bunga perbankan. Hingga Januari

2026, bunga deposito satu bulan baru turun dari 4,81% menjadi 4,13%, sementara bunga kredit hanya turun dari 9,20% menjadi 8,80%.

Salah satu penyebabnya adalah porsi dana mahal dari depositan besar yang masih cukup signifikan, yakni sekitar 26% dari total DPK. Karena itu, bank dengan CASA yang kuat bukan hanya lebih hemat biaya, tetapi juga lebih cepat menawarkan kredit dengan bunga yang lebih menarik dan lebih stabil.

Untuk memperkuat CASA, Josua mengatakan, strategi yang dibutuhkan tidak lagi sekadar promosi atau insentif jangka pendek. Bank harus bisa membuat rekening benar-benar dipakai untuk aktivitas harian.

Caranya dengan memperdalam rekening penggajian, pengelolaan kas perusahaan, penagihan, pembayaran pemasok, transaksi pedagang, dan ekosistem usaha kecil agar arus masuk-keluar uang tetap berputar di bank yang sama. Di saat yang sama, layanan digital harus dibuat cepat,

mudah, andal, dan menyatu dengan kebutuhan nasabah, karena rekening transaksi akan bertahan kalau pengalaman pemakaiannya baik. “Jadi, penguatan CASA paling berhasil kalau bank menjadi pusat transaksi nasabah, bukan hanya tempat menyimpan dana,” katanya.

Digitalisasi mesin pertumbuhan CASA

Kepala Pusat Makroekonomi dan Keuangan Institute for Development of Economics and Finance (INDEF) M Rizal Taufikurahman mengatakan, strategi paling efektif untuk memperkuat CASA saat ini adalah memperluas ekosistem transaksi. Bank perlu mendorong nasabah menjadikan rekening mereka sebagai rekening

utama untuk aktivitas pembayaran, *payroll*, hingga transaksi digital

Digital banking, integrasi dengan *platform e-commerce*, layanan pembayaran QR, serta penguatan ekosistem UMKM menjadi faktor penting dalam meningkatkan frekuensi transaksi dan saldo rata-rata rekening.



Sejumlah orang mengikuti kegiatan “wondrPARADE” BNI di Car Free Day (CFD) Jalan Darmo Surabaya, Minggu (28/7/2024). ANTARA/HO-BNI

“Selain itu, peningkatan kualitas layanan digital dan pengalaman pengguna juga krusial karena persaingan tidak hanya terjadi antarbank, tetapi juga dengan perusahaan *fintech* dan dompet digital,” katanya.

Direktur Ekonomi Digital Center of Economic and Law Studies (Celios) Nailul Huda, menilai mendapatkan keuntungan dari CASA ini merupakan salah satu cara perbankan untuk mendapatkan keuntungan baik dari sisi margin bunga yang tinggi ataupun biaya transaksi. Salah satu pengelolaan CASA ini yang lazim untuk dilakukan perbankan menurutnya adalah dengan digitalisasi.

“Maka dari itu, salah satu faktor kenapa bank digital untuk adalah perubahan dari struktur pendapatan perbankan yang banyak dari dana murah. Bukan hanya di bank digital, tapi perbankan konvensional pun mulai masuk untuk mendapatkan dana murah,” kata Huda.

Kondisi itu pun menciptakan persaingan yang semakin ketat antara bank digital dan konvensional dalam mendapatkan CASA atau dana murah. Huda menjelaskan bahwa saat ini kemunculan bank digital semakin menggeser permintaan CASA bank besar, sementara pendapatan dari CASA dan ditopang oleh transaksi online bank digital juga semakin besar.

“Sedangkan untuk mencari profit dari kredit semakin menipis karena permintaan kredit yang berkurang dan kinerja bank digital dalam menyalurkan dana pun tidak sebaik bank konvensional,” jelasnya.

Kehadiran bank digital mampu menarik nasabah melalui *digital saving* yang saat ini pertumbuhannya cukup pesat. Bank digital mampu memanfaatkan ekosistemnya untuk menarik hal tersebut. Mencermati hal

tersebut, bank konvensional besar pun ikut terjun dalam bisnis bank digital.

“Karena takut kehilangan momentum, bank konvensional besar juga terjun dalam bisnis bank digital dengan cara mencaplok bank kecil untuk dijadikan bank digital. Dengan strategi tersebut, bank konvensional berharap mampu masuk dalam ekosistem digital yang dikembangkan,” lanjut Huda.

Bank konvensional dengan bank digital yang dibangun olehnya itu pun memiliki kelebihan dari sisi ekosistem perbankannya, sehingga memberikan nilai tambah lebih.

Transformasi digital menjadi kunci utama dalam mempercepat akumulasi dana murah. *Platform mobile banking*, pembukaan rekening digital, hingga integrasi dengan ekosistem pembayaran memungkinkan bank menjangkau nasabah lebih luas dengan biaya operasional yang jauh lebih efisien.

Aplikasi *mobile banking* kini tidak hanya menjadi sarana transaksi, tetapi juga pintu masuk bagi bank untuk mengintegrasikan berbagai layanan finansial dalam satu ekosistem. Melalui fitur pembayaran, transfer instan, dompet digital, hingga pengelolaan keuangan pribadi, bank mampu meningkatkan frekuensi interaksi nasabah dengan rekening mereka.

Semakin sering rekening digunakan untuk transaksi sehari-hari, semakin besar peluang dana mengendap di dalam sistem perbankan. Inilah mekanisme yang secara bertahap memperkuat rasio CASA.

Strategi ini terlihat jelas dalam pendekatan bank yang mengembangkan ekosistem digital berbasis gaya hidup (*lifestyle banking*), seperti pembayaran transportasi, belanja daring, langganan hiburan, hingga layanan investasi.

Tantangan membangun CASA berkelanjutan

Meski potensinya besar, penguatan CASA bukan tanpa tantangan. Salah satu kendala utama adalah

meningkatnya kompetisi dengan perusahaan teknologi finansial (*fintech*) dan dompet digital.



Banyak platform teknologi kini menawarkan layanan pembayaran dan penyimpanan dana yang praktis, sehingga sebagian transaksi masyarakat berpindah dari rekening bank ke aplikasi non bank.

Selain itu, literasi keuangan digital masyarakat juga masih beragam. Di beberapa wilayah, preferensi terhadap

transaksi tunai masih cukup tinggi sehingga menghambat percepatan digitalisasi perbankan.

Tantangan lainnya datang dari biaya investasi teknologi. Transformasi digital memerlukan belanja teknologi yang besar, mulai dari pengembangan aplikasi, sistem keamanan siber, hingga infrastruktur data.

Namun di balik berbagai tantangan tersebut, potensi penguatan CASA di Indonesia masih sangat besar. Hal ini didukung oleh beberapa faktor struktural. Pertama, tingkat inklusi keuangan yang terus meningkat. Program digitalisasi layanan keuangan membuka peluang besar bagi bank untuk menjangkau masyarakat yang sebelumnya belum terlayani sistem perbankan.

Kemudian, pertumbuhan ekonomi digital Indonesia yang pesat. Aktivitas transaksi daring yang semakin tinggi memberikan ruang bagi bank untuk menjadi tulang punggung sistem pembayaran.

Lalu, besarnya populasi usia produktif yang akrab dengan teknologi digital. Generasi ini cenderung lebih terbuka terhadap layanan keuangan berbasis aplikasi.

Jika dimanfaatkan secara optimal, faktor-faktor tersebut dapat menjadikan CASA bukan hanya sebagai indikator likuiditas, tetapi juga sebagai instrumen strategis untuk meningkatkan pendapatan perbankan.

Transformasi digital telah mengubah cara bank memandang CASA. Jika sebelumnya penguatan dana murah dilakukan melalui program pemasaran atau promosi sesaat, kini CASA mulai diposisikan sebagai hasil dari strategi ekosistem yang terintegrasi.

Bank yang berhasil membangun keterikatan digital dengan nasabah akan memiliki aliran dana murah yang lebih stabil dan berkelanjutan. Dalam jangka panjang, hal ini tidak hanya meningkatkan efisiensi biaya dana, tetapi juga memperkuat daya tahan bisnis perbankan di tengah perubahan lanskap industri keuangan.

Dengan kata lain, digitalisasi bukan sekadar alat modernisasi layanan, melainkan fondasi baru bagi perbankan dalam membangun struktur pendapatan yang lebih kuat dan berkelanjutan.





Acara wondrPARADE yang berlangsung di area Car Free Day (CFD) Jakarta pada Minggu pagi (7/7/2024). (Foto: BNI)

Digitalisasi Demi Pertumbuhan Nasional

Penulis: **Gema Dzikri Harisma, Feby Febrina Nadeak**

Perubahan zaman dan kecenderungan perilaku konsumen yang lebih digital, juga mendorong perubahan strategi bisnis perbankan. Bank tidak lagi hanya mengandalkan penghimpunan

dana melalui kantor cabang, tetapi juga membangun ekosistem transaksi digital yang mampu menjaga dana nasabah tetap berada dalam sistem perbankan.



Digitalisasi keuangan mempermudah transaksi

Digital banking, layanan pembayaran, hingga solusi *cash management* bagi korporasi kini menjadi instrumen penting untuk meningkatkan frekuensi transaksi nasabah. Semakin tinggi aktivitas transaksi, semakin stabil pula dana murah yang tersimpan dalam rekening giro maupun tabungan.

Salah satu sumber pendanaan murah itu adalah dari CASA atau *Current Account Savings Account*. Namun sumber ini kini tidak hanya berkaitan dengan simpanan, tetapi juga dengan kemampuan bank membangun ekosistem transaksi keuangan. Data kinerja perbankan menunjukkan adanya variasi rasio CASA yang cukup signifikan di antara bank-bank besar.

Seperti bank BCA tercatat rasio CASAnya mencapai sekitar 83,15% dari total dana pihak ketiga per Mei 2025, dengan dana murah mencapai sekitar

Rp960,58 triliun. Sedangkan Bank Mandiri memiliki rasio CASA sekitar 77,64%, dengan nilai dana murah sekitar Rp1.092,33 triliun. Lalu bank BNI mencatat rasio CASA sekitar 71,72% dari total simpanan dengan dana murah mencapai Rp573,06 triliun, dan Bank BRI memiliki rasio CASA sekitar 62,38% dengan dana murah sekitar Rp825,78 triliun.

Perbedaan komposisi tersebut tidak hanya mencerminkan strategi penghimpunan dana, tetapi juga model bisnis masing-masing bank. BCA misalnya dikenal memiliki basis transaksi ritel dan korporasi yang kuat sehingga mampu mempertahankan rasio CASA yang sangat tinggi. Sementara itu, BRI yang fokus pada pembiayaan mikro memiliki struktur pendanaan yang lebih beragam dengan porsi deposito yang relatif lebih besar.



Layanan front desk Bank BNI

Mau tak mau saat ini fokus industri perbankan nasional adalah mengelola dana murah berbasis digital. Digitalisasi adalah strategi menghadapi tekanan nilai tukar rupiah dan likuiditas akibat ketidakpastian global. Dengan memperkuat ekosistem digital, perbankan berharap dapat menjaga pertumbuhan kinerjanya.

Kepala Pusat Makroekonomi dan Keuangan Institute for Development of Economics and Finance (INDEF) M Rizal Taufikurahman mengatakan bank dengan rasio CASA tinggi memiliki struktur pendanaan yang lebih efisien dibanding bank yang bergantung pada deposito berjangka di tengah persaingan likuiditas yang meningkat dan tren suku bunga yang relatif tinggi.

Semakin tinggi rasio CASA, semakin rendah *cost of fund* bank karena dana giro dan tabungan memiliki bunga yang jauh lebih rendah dibanding deposito. "Struktur pendanaan yang lebih murah ini memungkinkan bank menjaga *net interest margin* (NIM) sekaligus menawarkan suku bunga kredit yang lebih kompetitif kepada sektor riil," katanya.

Sebaliknya, bank dengan rasio CASA rendah biasanya harus menarik dana melalui deposito dengan bunga lebih tinggi sehingga biaya dana meningkat dan ruang untuk menurunkan suku bunga kredit menjadi lebih terbatas. Dalam konteks intermediasi, CASA yang kuat memungkinkan bank menyalurkan kredit dengan risiko margin yang lebih terjaga.

Dalam skala makro, CASA yang kuat membantu menjaga efisiensi sistem perbankan dan memperbesar ruang pembiayaan bagi investasi, UMKM, dan konsumsi rumah tangga. Oleh karena itu, peningkatan CASA bukan hanya isu internal perbankan, tetapi juga menjadi faktor penting dalam memperkuat transmisi kebijakan moneter dan mendukung pertumbuhan ekonomi.

Rizal mengatakan strategi paling efektif untuk memperkuat CASA saat ini adalah memperluas ekosistem transaksi. Bank perlu mendorong nasabah menjadikan rekening mereka sebagai rekening utama untuk aktivitas pembayaran, *payroll*, hingga transaksi digital.



Meningkatkan CASA dengan membangun ekosistem transaksi

Digital banking, integrasi dengan platform *e-commerce*, layanan pembayaran QR, serta penguatan ekosistem UMKM menjadi faktor penting dalam meningkatkan frekuensi transaksi dan saldo rata-rata rekening.

“Selain itu, peningkatan kualitas layanan digital dan pengalaman pengguna juga krusial karena persaingan tidak hanya terjadi antarbank, tetapi juga dengan perusahaan *fintech* dan dompet digital,” katanya.

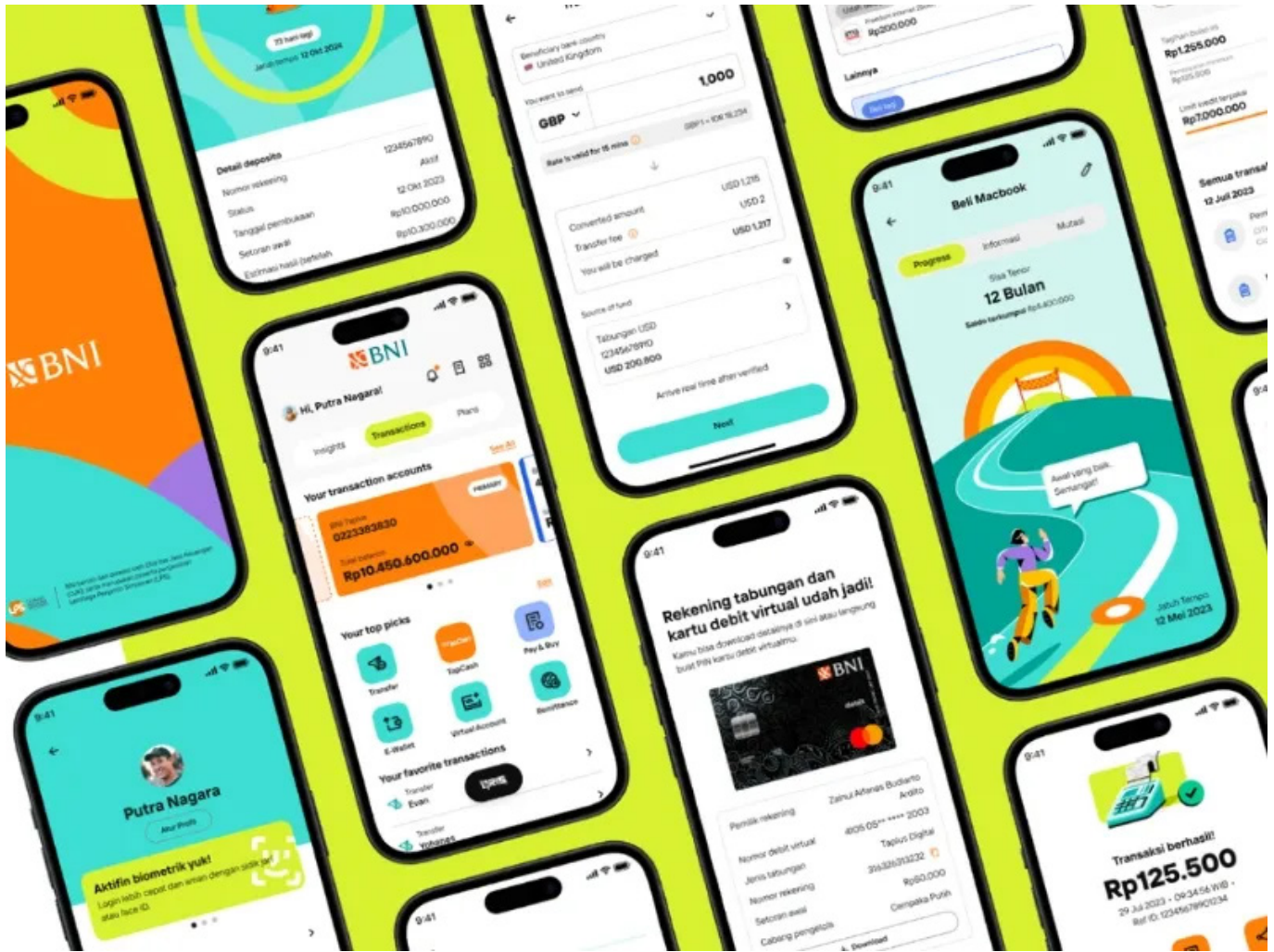
Strategi utama digitalisasi

Sebuah keharusan jika kini perbankan nasional terus membangun ekosistem digital. Mengingat kebutuhan pasar di sektor ini yang juga semakin besar. Salah satu yang dilakukan adalah penguatan aplikasi *mobile banking* untuk mendorong nasabah

bertransaksi digital secara masif. Selain itu juga dilakukan integrasi ekosistem digital: kolaborasi dengan *fintech*, *e-commerce*, dan platform pembayaran untuk memperluas basis CASA.

Kemudian juga ada inovasi produk digital seperti tabungan digital, layanan transaksi otomatis, dan integrasi QRIS untuk memperkuat inklusi keuangan. Perbankan juga

berupaya melakukan efisiensi operasional dengan digitalisasi proses internal bank untuk menekan biaya dan meningkatkan kecepatan layanan.



Mempermudah nasabah melakukan transaksi digital secara masif

Pengelolaan berdasar teknologi informasi secara daring ini juga memiliki dampak dan tantangan tersendiri. Di satu sisi, digitalisasi menurunkan biaya dana melalui CASA, memperluas akses keuangan bagi masyarakat, termasuk UMKM, dan meningkatkan ketahanan likuiditas bank di tengah gejolak global.

Di sisi lain, ada beberapa tantangan yang perlu dimitigasi, seperti masalah keamanan siber yang membuat meningkatnya risiko serangan digital. Sedangkan di masyarakat kita sendiri sebagian masih belum terbiasa dengan layanan digital.

Sedangkan akibat liberalisasi di industri ini, adalah persaingan dengan institusi bisnis yang menawarkan teknologi finansial yang lebih efisien. Bank konvensional pun harus menjaga relevansi di tengah inovasi non-bank.

Bagaimana pun, digitalisasi perbankan nasional bukan sekadar tren, melainkan strategi survival menghadapi ketidakpastian global. Dengan memperkuat ekosistem digital, bank nasional kita berupaya mengelola dana murah secara berkelanjutan, menjaga stabilitas likuiditas, sekaligus mendorong inklusi keuangan.

Digitalisasi perbankan dan pembiayaan ekonomi

Dalam konteks pembiayaan ekonomi nasional, perbankan di Indonesia juga mulai memanfaatkan struktur pendanaan yang semakin efisien untuk memperluas penyaluran kredit ke berbagai sektor produktif.

Penguatan CASA melalui pengembangan layanan digital, transaksi korporasi, dan integrasi dengan ekosistem bisnis memungkinkan bank menjaga stabilitas pendanaan. Dengan struktur biaya dana yang lebih efisien, perbankan nasional memiliki ruang lebih luas untuk mendukung pembiayaan perdagangan internasional, industri manufaktur, infrastruktur, hingga usaha kecil dan menengah.

Peran tersebut menjadi penting karena sistem perbankan masih menjadi sumber utama pembiayaan sektor riil di Indonesia.

Pada akhirnya, pengelolaan CASA berkaitan langsung dengan fungsi dasar perbankan sebagai lembaga intermediasi. Dana murah yang stabil memberi bank kemampuan menyalurkan kredit secara berkelanjutan tanpa menghadapi tekanan likuiditas yang besar.

Dalam konteks pembangunan ekonomi, struktur pendanaan yang efisien memungkinkan perbankan memperbesar kontribusinya terhadap pembiayaan investasi dan ekspansi usaha.

Karena itu, persaingan meningkatkan CASA bukan sekadar strategi bisnis bank, tetapi juga bagian dari dinamika industri keuangan dalam mendukung pertumbuhan ekonomi nasional.

Dari likuiditas ke kredit produktif

Dana murah yang terkumpul melalui CASA dan salah satunya dibangun lewat digitalisasi tadi memang diharapkan tidak berhenti di neraca bank. Karena sudah seharusnya mengalir kembali ke perekonomian dalam bentuk kredit.

Dan dengan struktur pendanaan yang efisien, bank pun akan mampu menyalurkan kredit dengan bunga lebih kompetitif, pembiayaan ke sektor UMKM dan konsumsi meningkat dan risiko likuiditas menjadi lebih terkendali.

Di sinilah keterkaitan antara digitalisasi dan ekonomi riil menjadi nyata. Transaksi harian masyarakat—dari belanja kebutuhan pokok hingga pembayaran tagihan—secara tidak langsung memperkuat kapasitas pembiayaan ekonomi.

Namun, digitalisasi dan CASA tidak akan berkembang optimal tanpa fondasi literasi keuangan. Peningkatan literasi mendorong masyarakat untuk memahami manfaat menabung di bank lalu beralih dari transaksi tunai ke digital. Dengan kesadaran keuangan itu, mereka juga bisa mengelola keuangan secara lebih terencana.



Literasi keuangan jadi fondasi penguatan CASA

Program edukasi yang digalakkan oleh Otoritas Jasa Keuangan bersama industri memperlihatkan hasil, dimana semakin banyak masyarakat yang tidak hanya memiliki rekening, tetapi juga aktif menggunakannya.

Literasi, dalam hal ini, bukan sekadar edukasi, melainkan pengungkit likuiditas sistem keuangan. Maka jika dirangkai, hubungan ini membentuk satu siklus yang saling memperkuat. Yang awalnya ada digitalisasi lalu peningkatan CASA yang memicu efisiensi perbankan untuk menghasilkan kredit produktif sehingga terjadi pertumbuhan ekonomi yang merata.

Dalam skala makro, implikasinya signifikan karena struktur pendanaan perbankan menjadi lebih sehat akibat ketergantungan pada dana mahal berkurang. Akibatnya stabilitas sistem keuangan meningkat dan pertumbuhan ekonomi lebih inklusif berbasis domestik

Bagi Indonesia, yang mengandalkan konsumsi domestik sebagai motor utama pertumbuhan, penguatan CASA melalui digitalisasi menjadi elemen strategis dalam menjaga daya tahan ekonomi terhadap gejolak global.

Dari transaksi ke transformasi

Pada akhirnya, transformasi digital perbankan bukan sekadar inovasi layanan. Ia adalah proses yang menghubungkan perilaku individu dengan stabilitas sistem ekonomi.

Setiap transaksi digital yang dilakukan masyarakat—sekecil apa pun—berkontribusi pada

akumulasi likuiditas. Dari sanalah bank memperoleh ruang untuk menyalurkan kredit, mendorong usaha, dan menjaga denyut pertumbuhan ekonomi.

Dari layar gawai, likuiditas terbentuk. Dari likuiditas, ekonomi bergerak.



Wondr, strategi transformasi digital masif dari Bank BNI

Kelola Dana Murah Ala BNI

Digitalisasi di Bank BNI turut berkontribusi terhadap pertumbuhan tabungan ritel dan penguatan CASA secara signifikan. Portofolio pembiayaan berkelanjutan juga berkembang signifikan.

Penulis: **Gema Dzikri Harisma, Feby Febrina Nadeak**

Sejak beberapa tahun terakhir, Bank BNI telah menghadirkan solusi digital yang inovatif dalam bentuk BNI Mobile banking dan BNI direct demi mendorong pertumbuhan CASA. Bank BNI sebagai bagian dari ekosistem perbankan nasional memiliki kerangka strategi transformasi digital seperti pengembangan wondr by BNI yang merupakan *personal transaction platform*.

Jumlah pengguna wondr by BNI pada akhir tahun 2025 pun tercatat melebihi 12 juta pengguna, tingkat keaktifan transaksinya pun jauh lebih tinggi dibandingkan dengan platform yang dikembangkan oleh BNI sebelumnya, sehingga turut berkontribusi terhadap pertumbuhan tabungan ritel dan penguatan CASA secara signifikan.



Peluncuran BNI direct bisnis, platform digital terbaru yang dirancang khusus untuk mempermudah pengelolaan keuangan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).

Direktur Utama BNI Putrama Wahyu Setyawan mengatakan, pihaknya berhasil menghadapi tekanan eksternal seperti penyesuaian arah kebijakan moneter global, hingga meningkatnya volatilitas ekonomi, sehingga model bisnis BNI yang dibangun melalui penguatan fundamental, produktivitas, dan transformasi berkelanjutan telah terbukti mampu bertahan dengan baik.

“Sepanjang 2025 kami menghadapi tekanan eksternal yang tidak ringan. Namun BNI mampu menjaga pertumbuhan yang sehat dengan fokus pada pendanaan yang kuat, disiplin risiko, serta ekspansi kredit ke

sektor-sektor produktif,” kata Putrama dalam siaran pers, Selasa (03/02/2026).

Sedangkan platform BNI direct yang mencakup layanan *cash management*, *trade finance*, *bank guarantee*, dan juga *supply chain financing* untuk segmen korporasi dan bisnis juga terus disempurnakan sebagai strategi transformasi digital.

BNI direct sepanjang tahun 2025 juga mencatat pertumbuhan jumlah pengguna yang signifikan, nilai transaksinya pun meningkat lebih dari 25% (yoy), sehingga berkontribusi terhadap penguatan dana giro korporasi.

Kinerja solid, pendanaan kuat

BNI pada tahun lalu juga berhasil menutup tahun dengan kinerja yang solid. Tercatat sepanjang tahun 2025 pertumbuhan kredit BNI sebesar 15,9% secara *year-on-year* (yoy). Kinerja solid tersebut didukung dengan ekspansi kredit ke sektor-sektor produktif, serta ditopang dengan struktur pendanaan yang semakin kuat. Hal itu pun terlihat dari struktur pendanaan CASA yang semakin solid.

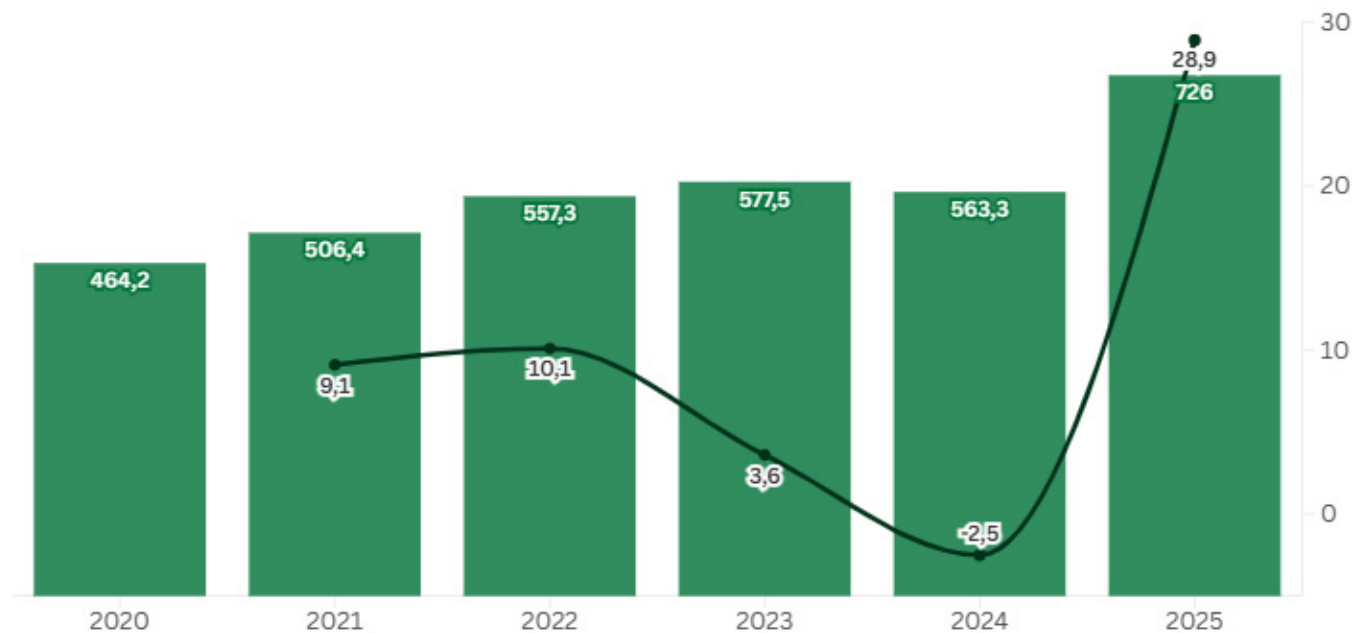
Direktur Finance & Strategy BNI Hussein Paolo Kartadjoemena menjelaskan, pertumbuhan kredit ini mencerminkan kinerja intermediasi BNI yang tumbuh positif, solid, dan berimbang secara keseluruhan, di

tengah tantangan ekonomi global. “Strategi pertumbuhan kredit yang terdiversifikasi menjadi kunci dalam menjaga kualitas portofolio di tengah perlambatan ekonomi global,” ucap Paolo.

Pertumbuhan CASA pun tercatat sebesar 28,9% (yoy), ditopang dengan pertumbuhan giro sebesar 43,8% (yoy), dan tabungan sebesar 11,2% (yoy). Dari sisi permodalan, rasio kecukupan modal atau CAR juga jauh di atas ketentuan regulator atau mencapai 20,7%, yang mana memberikan ruang untuk BNI dalam ekspansi bisnis danantisipasi risiko.

Pertumbuhan CASA Bank BNI

■ Pertumbuhan (%) ■ Nominal (Triliun Rupiah)



Source: Annual Report Bank BNI 2020-2025. • Diolah Tim SUAR/ Ratri.

Momentum peningkatan kinerja keuangan ini utamanya terlihat di kuartal IV-2025, di mana Pendapatan Operasional sebelum Pencadangan (PPOP) BNI tercatat sebesar Rp9,4 triliun yang mana lebih besar apabila dibandingkan dengan tiga kuartal

sebelumnya. Akselerasi PPOP ini juga didorong dengan pertumbuhan net interest income (NII) yang secara kumulatif dibukukan sebesar Rp40,3 triliun.

Kualitas aset Bank BNI juga memperlihatkan perbaikan berkelanjutan, terlihat dari penurunan rasio *non-performing loan* (NPL) bruto sebesar 1,9% atau membaik 10bps yoy, dan juga *loan at risk* (LaR) 8,5% atau membaik 1,8% (yoy).

Paolo juga mengungkapkan tingkat pencadangan yang kuat dalam mengantisipasi potensi tekanan risiko ke depannya juga terlihat dari NPL

coverage ratio yang mencapai 205,5% dan *LaR coverage ratio* mencapai 46,9%.

“Kami terus memperkuat proses *underwriting*, pemantauan portofolio secara granular, serta penanganan kredit bermasalah secara dini. Pemanfaatan *data analytics* dan *early warning system* menjadi kunci untuk menjaga kualitas aset tetap terkendali,” jelasnya.

Pembiayaan berkelanjutan

Sepanjang tahun 2025 Bank BNI juga memiliki portofolio pembiayaan berkelanjutan yang disalurkan ke berbagai sektor diantaranya energi terbarukan, pengelolaan sumber daya alam dan penggunaan lahan, pengelolaan air dan limbah, hingga usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM).

Direktur Risk Management BNI David Pirzada mengungkapkan total dana pembiayaan berkelanjutan yang disalurkan oleh BNI ke berbagai sektor

di tahun 2025 tersebut mencapai hingga Rp197 triliun atau setara dengan 22% dari total kredit BNI. BNI pun ke depannya masih akan terus memperluas pembiayaan pada sektor-sektor tersebut khususnya sektor yang bergerak di ekonomi hijau.

“Keberlanjutan bukan sekadar kepatuhan terhadap regulasi, tetapi telah menjadi fondasi strategi bisnis BNI dalam menciptakan nilai jangka panjang bagi seluruh pemangku kepentingan,” kata David.



Poster komitmen PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk dalam rangka memperingati Hari Lingkungan Hidup Internasional yang jatuh pada 5 Juni 2025. ANTARA/HO

Strategi jangka panjang BNI ini meliputi penerapan prinsip *environmental, social, and government* (ESG), dan juga Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan (TJSL). Di tahun 2025, BNI telah menerbitkan *Sustainability bond* dengan peringkat idAAA dan *Second Party Opinion* (SPO) dari *Sustainalytics* dengan hasil *credible and impactful* senilai Rp5 triliun.

Kinerja solid dari BNI ini juga terlihat sepanjang tahun 2025, di mana digitalisasi dan CASA berperan sebagai motor penggerak pertumbuhan. Di periode tersebut, BNI mencatat Dana Pihak Ketiga (DPK) 29,2% dibandingkan

tahun sebelumnya sebesar Rp805,5 triliun menjadi Rp1.040,8 triliun, dan juga CASA menjadi Rp726,0 triliun pada 2025, naik 28,9% (yoy) dari tahun sebelumnya sebesar Rp563,3 triliun.

Hal tersebut dikatakan oleh Direktur Treasury & International Banking Abu Santosa Sudradjat terjadi akibat strategi transaksi digital BNI yang agresif sehingga mampu menimbulkan pertumbuhan yang signifikan. “Porsi dana murah ini memperkuat struktur pendanaan dan menekan biaya dana, menjaga profitabilitas tetap sehat,” jelasnya.




SUAR

Jurnalisme Solusi Penggerak Dunia Usaha



Kontak : CS SUAR

 088219993888

 @suarinspirasi

 office@suar.id

 Suar Inspirasi Produktif

 Suar Inspirasi Produktif

 www.suar.id