

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Permasalahan perbankan dan situasi bisnis di pasar global berubah dengan cepat. Kondisi tersebut berhadapan pula dengan sistem pasar global dengan tingkat persaingan yang semakin tajam di pasar domestik maupun pasar Internasional. Salah satu perusahaan yang menjual jasa adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang perbankan atau lebih dikenal dengan nama bank. Bank merupakan perusahaan yang menyediakan jasa keuangan bagi seluruh lapisan masyarakat. Fungsi bank merupakan perantara diantara masyarakat yang membutuhkan dana dengan masyarakat yang kelebihan dana, di samping menyediakan jasa-jasa keuangan lainnya.

BRI Unit Rengel Tuban merupakan perwakilan lembaga keuangan di Desa Rengel dan sekitarnya yang menghasilkan jasa keuangan juga membutuhkan strategi pemasaran untuk memasarkan produk. Dampak dari perubahan teknologi juga berdampak positif terhadap perkembangan dunia perbankan. Produk yang ditawarkan nasabahnya menjadi lebih cepat dan efisien. Dampak negatif adalah tingginya biaya untuk membeli teknologi tersebut. belum lagi masalah keamanan menjadi prioritas utama. Oleh karena itu, dalam era teknologi yang berkembang pesat ini saatnya BRI Unit Rengel Tuban mengejar nasabah bukan menunggu nasabah seperti zaman dulu. Penentuan lokasi kantor bank juga harus dilakukan

dengan berbagai pertimbangan apakah dekat pasar, pemukiman, atau industri sesuai dengan target BRI Unit Rengel Tuban.

Demikian pula penentuan *marketing mix* (bauran pemasaran) merupakan kegiatan pemasaran yang dilakukan secara terpadu. Artinya kegiatan ini dilakukan secara bersamaan di antara elemen-elemen yang ada dalam *marketing mix* itu sendiri. Setiap elemen tidak dapat berjalan sendiri tanpa dukungan dari elemen yang lain. Penggunaan *marketing mix* (bauran pemasaran) dalam dunia perbankan dilakukan dengan menggunakan konsep-konsep yang sesuai dengan kebutuhan bank. Dalam praktiknya, konsep bauran pemasaran terdiri dari bauran pemasaran untuk produk yang berupa barang maupun jasa. Khusus untuk produk yang berbentuk barang jasa diperlakukan konsep sedikit berbeda dengan produk barang. *Marketing mix* (bauran pemasaran) untuk produk jasa memiliki konsep 7P.

BRI Unit Rengel Tuban akan mempraktikkan beberapa penerapan 7P sebagai konsep yang dilakukan dalam menunjang keberhasilan proses pemasaran produk dan jasanya. Bauran pemasaran dilakukan secara tepat untuk dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah pada masa yang akan datang. Bahkan, bukan tidak mungkin BRI Unit Rengel Tuban akan ketinggalan informasi dibandingkan dengan bank pesaing. Oleh karena itu, BRI Unit Rengel Tuban harus pandai-pandai mengemas beberapa konsep *marketing mix* (bauran pemasaran) agar bisa unggul dengan bank pesaing.

## 1.2 Penjelasan Judul

Untuk meminimalisir kesalahan tafsiran terhadap judul dalam Laporan Tugas Akhir, maka penulis akan memberikan pengertian dan batasan mengenai judul tersebut.

### **Strategi Pemasaran:**

Pola pikir pemasaran yang akan dicapai untuk mencapai tujuan pemasarannya, Philip Kotler (2004:8).

### **Produk**

Produk adalah sesuatu yang diciptakan dunia perbankan ataupun perusahaan lainnya dan dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dipakai, dimiliki, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan.

### **Tabungan BritAma**

Salah satu jenis produk tabungan simpanan dari Bank Rakyat Indonesia yaitu produk tabungan beragam kemudahan dengan didukung fasilitas *e-banking* dan sistem *real time online* yang akan memungkinkan nasabah untuk bertransaksi kapanpun dan dimanapun.

### **Pada**

Merupakan kata depan yang dipakai untuk menunjukkan posisi di atas atau di dalam hubungan dengan, seperti di (dipakai di depan kata benda, kata ganti orang, keterangan waktu atau tempat).

## **BRI Unit Rengel Tuban**

Suatu perwakilan Lembaga Keuangan lokasi di Desa Rengel Kabupaten Tuban, dan merupakan bank tempat dilakukan magang serta pengamatan untuk laporan tugas akhir.

### **1.3 Rumusan Masalah**

Dari latar belakang di atas dapat di ambil kesimpulan bahwa rumusan masalah dalam kondisi tersebut antara lain:

1. Apa saja manfaat produk tabungan BritAma di Bank Rakyat Indonesia Unit Rengel Tuban?
2. Bagaimana strategi pemasaran produk tabungan BritAma di Bank Rakyat Indonesia Unit Rengel Tuban?
3. Kendala-kendala apa saja yang dihadapi dan bagaimana cara mengatasi kendala-kendala terkait dengan strategi pemasaran yang dilakukan oleh BRI Unit Rengel Tuban?

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari penulisan laporan tugas akhir untuk memenuhi salah satu syarat penyelesaian pendidikan Progam Diploma III Jurusan Manajemen Keuangan dan Perbankan adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui manfaat produk tabungan BritAma di BRI Unit Rengel Tuban

2. Untuk mengetahui strategi pemasaran terhadap produk tabungan BritAma yang mampu meningkatkan pendapatan di BRI Unit Rengel Tuban
3. Untuk mengetahui kendala-kendala pelaksanaan strategi pemasaran yang dihadapi BRI Unit Rengel Tuban dan mampu memberikan cara alternatif untuk mengatasinya.

## **1.5 Manfaat Penelitian**

Manfaat yang bisa diambil dari penulisan laporan tugas akhir berikut ini adalah:

### **1.5.1 Bagi BRI Unit Rengel**

Mampu memberikan pendapatan penghasilan perusahaan dari solusi pelaksanaan strategi pemasaran terhadap produk tabungan BritAma.

### **1.5.2 Bagi Penulis**

Sebagai sarana untuk menambah wawasan pengetahuan dan penerapan ilmu manajemen yang telah diterima secara teoritis selama perkuliahan ke dalam dunia nyata serta sebagai bahan pertimbangan untuk melakukan penelitian.

### **1.5.3 Bagi Penulis Selanjutnya**

Sebagai sumber informasi secara tertulis dan masukan yang data digunakan dalam penulisan selanjutnya.

## **1.6 Metode Penelitian**

Dalam penyusunan laporan tugas akhir ini akan dibahas secara pengamatan mengenai strategi pemasaran produk tabungan BritAma di BRI Unit Rengel.

### **1.6.1 Ruang Lingkup Penelitian**

Agar tidak terjadi kesalahan dalam menginterpretasikan laporan tugas akhir, maka ruang lingkup pengamatan dibatasi hanya pada Strategi Pemasaran Produk Tabungan BritAma Di Bank Rakyat Indonesia (BRI) Unit Rengel.

### **1.6.2 Prosedur Pengumpulan Data**

#### **1. Metode Observasi**

Pengumpulan data dengan cara mencatat persoalan yang diteliti di lapangan sebagai penguat data yang diperoleh melalui data sebelumnya. Metode observasi adalah proses pengambilan data yang dilakukan dengan pengamatan atau pencatatan secara sistematis terhadap fenomena-fenomena yang diteliti.

#### **2. Metode wawancara**

Wawancara adalah proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan antara dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi atau keterangan-keterangan. Wawancara disini dilakukan secara terkait pada pedoman pernyataan yang telah disusun dan disesuaikan dengan situasi dan kondisi yang ada pada saat wawancara berlangsung. Sehingga memperoleh data yang lengkap dan akurat.

### **3. Dokumentasi**

Teknik mencari data-data dengan cara mengumpulkan dokumen-dokumen, buku-buku, catatan-catatan, dan laporan yang berkaitan dengan prosedur tabungan BritAma.