

**STRATEGI PEMASARAN
PRODUK TABUNGAN BJB TANDAMATA *MY FIRST*
PADA BANK JAWA BARAT DAN BANTEN KCP KLAMPIS SURABAYA**

TUGAS AKHIR

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Penyelesaian Program
Pendidikan Diploma III Jurusan Manajemen Program Studi
Manajemen Keuangan dan Perbankan



Oleh :

WIDYANTO DWI ERIEK MAHANANI

NIM : 2012110342

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS
SURABAYA
2015

TUGAS AKHIR

STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN BJB TANDAMATA *MY FIRST* PADA BANK JAWA BARAT DAN BANTEN KCP KLAMPIS SURABAYA

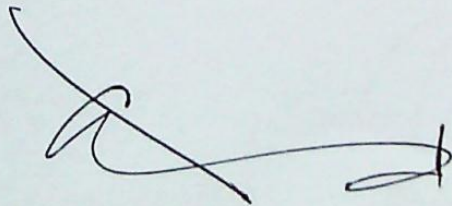
Diajukan Oleh:

WIDYANTO DWI ERIEK MAHANANI
NIM : 2012110342

Tugas akhir ini telah dibimbing
dan dinyatakan siap dipresentasikan

Dosen Pembimbing

Tanggal : 09 Januari 2015



Drs. Ec. Mochammad Farid, MM.

TUGAS AKHIR

STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN BJB TANDAMATA *MY FIRST* PADA BANK JAWA BARAT DAN BANTEN KCP KLAMPIS SURABAYA

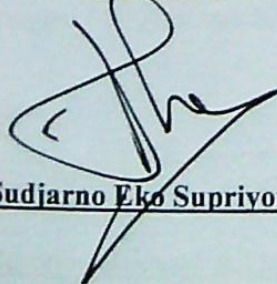
Dipresentasikan Oleh:

WIDYANTO DWI ERIEK MAHANANI
NIM : 2012110342

Telah dipresentasikan di depan Tim Evaluasi
dan dinyatakan lulus evaluasi Tugas Akhir
pada 05 Februari 2015

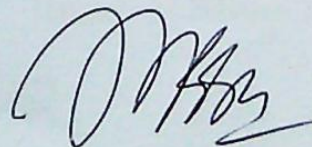
Tim Evaluasi,

Evaluator I



Drs. Sudjarno Eko Supriyono, M.M

Evaluator II



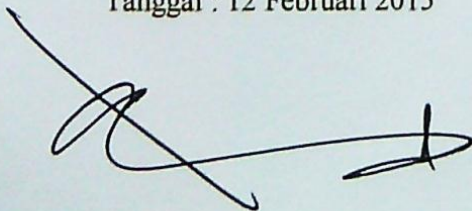
Hj. Anggraeni S.E., M.Si

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nama : Widyanto Dwi Erick Mahanani
Tempat, Tanggal Lahir : Lamongan, 25 Mei 1993
NIM : 2012110342
Jurusan : Manajemen
Program Pendidikan : Diploma III
Program Studi : Manajemen Keuangan dan Perbankan
Judul : Strategi Pemasaran Produk Tabungan BJB
Tandamata *My First* Pada Bank Jawa Barat
dan Banten KCP Klampis Surabaya.

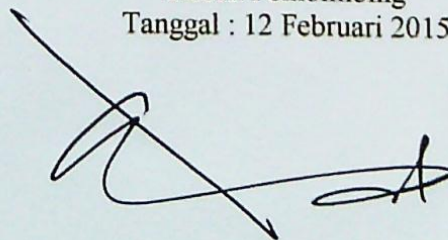
Disetujui dan Diterima baik oleh:

Ketua Program Diploma
Tanggal : 12 Februari 2015



Drs. Ec. Mochammad Farid, MM.

Dosen Pembimbing
Tanggal : 12 Februari 2015



Drs. Ec. Mochammad Farid, MM.

MOTTO HIDUP

“Jangan Pernah Bertanya apa yang kita dapatkan di hidup ini, tetapi
Tanyakan pada diri kita apa yang sudah kita lakukan di hidup in”

❧ Tidak Ada Hasil Yang Menghianati Usaha ❧

❧ Pengalaman adalah Guru Pertama Bagi Kita ❧

“Fainamaal usri yusron, inamaal usri yusron”
(Sesungguhnya setelah kesulitan pasti ada kemudahan)

PERSEMBAHANKU

﴿ Bismilahirrahmannirrahim ﴾

“Dari semua hal yang telah engkau gariskan, kupasrahkan hidupku dalam tanganmu dan dalam takdirmu, dengan niat yang lurus serta do’a yang tiada hentinya, kupanjatkan dengan penuh keikhlasan dan keberanian untuk bermimpi, kupasrahkan diri ini dan terus bertawakal, hanya kepadamu aku percaya akan adanya rencana indah yang telah kau siapkan bagi masa depanku yang penuh harapan”

-----﴿﴾-----

Kini kupersembahkan Tugas Akhir ini sebagai ungkapan syukur dan Terima Kasihku atas do’a dan kasih sayang yang tak terhingga.

-----﴿﴾-----

Terimakasih, yang pertama kepada Allah SWT, engkau lah tempat berlindungku sekaligus tempat curhatku selama hidup ini. **Terimakasih**, kepada keluarga tercinta Ayah, Ibu, Kakak dan Adik. **Terimakasih**, kepada orang tersayang dan yang kuncintai serta orang-orang hebat disekelilingku (Atikah, Herliana, Celine, Azizah, Ilham, Afriansyah, Ainur, Della, Arwan, Mas Putu, Mbak Mayang, Mbak Renny, Mbak Irma, Mbak Mega), **Terimakasih**, kepada segenap keluarga HMJ Manajemen dan Mahasiswa Diploma III Angkatan 2012 yang memberikan pembelajaran dan pengalaman hidup sepanjang penulis menempuh dunia pendidikan di STIE Perbanas Surabaya. **Terimakasih** yg sebesar-besarnya kepada Bpk Farid selaku Dosen Wali dan Pembimbing Tugas Akhir serta para dosen diploma yang sudah bekerja keras membagi ilmu sebagai bekal penulis nantinya.

Akhir Kata, Kesuksesan penulis tidak akan ada artinya tanpa dukungan orang-orang hebat seperti mereka dan sujud syukurku padamu Ya Allah...

﴿ Alhamdulillahilalamin ﴾

KATA PENGANTAR

Puji syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kepada Allah SWT, karena atas segala limpahan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul “Strategi Pemasaran, Produk Tabungan Tandamata BJB My First Pada Bank Jawa Barat dan Banten KCP Klampis Surabaya”, sesuai dengan waktu yang diharapkan.

Penulisan Tugas Akhir ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat dalam penyelesaian Program Pendidikan Diploma III Manajemen Keuangan dan Perbankan di STIE Perbanas Surabaya guna mencapai gelar Ahli Madya.

Dalam proses penyusunan Tugas Akhir ini, tentunya banyak pihak yang telah memberikan bantuan baik secara moril maupun materil sehingga Tugas Akhir ini dapat terselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terima kasih tiada hingga kepada:

1. Bapak Lutfi, SE .M,Fin selaku Ketua STIE Perbanas Surabaya.
2. Bapak Drs. Ec. Mochammad Farid M.M selaku Ketua Program Diploma STIE Perbanas Surabaya atas bantuan dan nasehatnya sekaligus Dosen pembimbing Tugas Akhir dan Dosen Wali Penulis yang telah menyediakan waktu, tenaga dan pikiran untuk mengarahkan penulis dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
3. Bapak RM Hardono PN selaku *Sub Branch Manager* Bank BJB KCP Klampis Surabaya dan seluruh karyawan Bank BJB KCP Klampis Surabaya yang telah memberikan informasi yang diperlukan.

4. Secara khusus mahasiswa ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang tulus untuk keluargaku tercinta. Ayah, Mama, Kakak, Adikku dan Yudistira yang telah memberikan dukungan baik moril maupun materil sehingga Tugas Akhir ini berhasil diselesaikan dengan baik.
5. Kepada sahabat dan rekan terdekat Atikah, Ilham, Afriansyah, MbK Mayang, MbK Renny dan MbK Irma yang sudah memberikan motivasi, semangat dan bantuannya dalam penyelesaian Tugas Akhir.
6. Kepada keluarga besar HMJ Manajemen dan keluarga D3 Manajemen STIE Perbanas Surabaya angkatan 2012, terimakasih telah mengukir kenangan terindah dan memberikan pengalaman baik suka maupun duka dalam menjalani studi di STIE Perbanas Surabaya.
7. Dan seluruh pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, terima kasih telah banyak membantu penulis, baik sebelum pelaksanaan magang hingga penulis selesai mengerjakan Tugas Akhir ini.

Semoga Allah SWT memberikan balasan yang sesuai dengan amalan yang telah membantu penulis dalam pembuatan tugas akhir ini. Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih banyak kekurangan, oleh karena itu penulis sangat berbesar hati untuk menerima kritik dan saran yang membangun dari pembaca.

Surabaya, 02 Desember 2014

Widyanto Dwi Eriek Mahanani

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN SIAP DIPRESENTASIKAN	ii
HALAMAN PRESENTASI TUGAS AKHIR	iii
HALAMAN PENGESAHAN TUGAS AKHIR	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
ABSTRACT.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Penjelasan Judul	6
1.3 Rumusan Masalah	7
1.4 Tujuan Penelitian	8
1.5 Manfaat Penelitian	9
1.5.1 Bagi Penulis	9
1.5.2 Bagi Bank BJB	10
1.5.3 Bagi Pembaca	10
1.5.4 Bagi STIE Perbanas	10
1.6 Metode Penelitian	10
1.6.1 Lingkup Pembahasan	10
1.6.2 Metode Pengumpulan Data	11
1.6.3 Sistematika Penulisan	12
BAB II LANDASAN TEORI	14
2.1 Pengertian Bank	14
2.2 Fungsi Bank	15
2.3 Pengertian Strategi Pemasaran	17
2.4 Strategi Pemasaran Pada Bank	23
2.4.1 Strategi Produk (<i>Product</i>)	23
2.4.2 Strategi Harga (<i>Price</i>)	25
2.4.3 Strategi Lokasi (<i>Place</i>)	26
2.4.3 Strategi Promosi (<i>Promotion</i>)	27
2.5 Pengertian Tabungan	28
BAB III GAMBARAN SUBJEK PENELITIAN	34
3.1 Sejarah Berdirinya Bank Jawa Barat dan Banten	34
3.1.1 Perubahan Badan Usaha-1978	34
3.1.2 Peningkatan Aktivitas-1992	35
3.1.3 Perubahan Bentuk Hukum-1998	35
3.1.4 Perluasan Bentuk Usaha-Dual Banking System-2000	35

3.1.5	Perubahan Nama dan Call Name Perseroan-2007	35
3.1.6	Perubahan Logo dan Call Name Perseroan-2010	36
3.2	Visi dan Misi Perusahaan	36
3.3	Struktur Organisasi Perusahaan	37
3.4	<i>Job Description</i>	38
3.4.1	<i>Sub Branch Manager</i>	38
3.4.2	<i>Supervisor</i>	38
3.4.3	<i>Operation</i>	39
3.4.3.1	<i>Teller</i>	39
3.4.3.2	<i>Customer Service</i>	39
3.4.4	Umum	40
3.4.4.1	<i>Scurity</i>	40
3.4.4.2	<i>Driver</i>	40
3.4.3.3	<i>Office Boy</i>	40
3.4.5	<i>Business</i>	41
3.4.5.1	Analisis Kredit Mikro	41
3.4.5.2	AO KPR	42
3.4.3.3	AO Consumer	42
3.5	Profil Usaha	43
3.5.1	Aktivitas	43
3.5.2	Semboyan	43
3.5.3	Jargon	43
3.5.4	Logo Bank	43
3.5.5	Produk	44
BAB IV PEMBAHASAN HASIL PENGAMATAN		60
4.1	Keunggulan Produk Tabungan Tandamata My First dibandingkan dengan produk tabungan bank pesaing	61
4.2	Strategi Pemasaran yang diterapkan oleh Bank Jawa Barat dan Banten pada produk Tabungan Tandamata MY First	63
4.2.1	Tujuan Pemasaran	64
4.2.2	Konsep Pemasaran	65
4.2.3	Segmentasi Pemasaran	68
4.2.4	Strategi Produk	70
4.2.5	Strategi Harga	71
4.2.6	Strategi Promosi	74
4.2.7	Kegiatan Pemasaran yg sudah dilakukan	78
4.2.7.1	Promosi Brosur & Iklan	78
4.2.7.2	Pemberian Sovenir Kepada Nasabah	81
4.2.7.3	Pembukaan Tabungan melalui Mobil Kas BJB	83
4.2.7.4	Kerjasama Magang Singkat	86
4.3	Fasilitas yang mendukung Produk Tabungan Tandamata MY First di Bank Jawa Barat dan Banten KCP Klampis Surabaya	88
4.4	Kemudahan yang diberikan dalam transaksi Tabungan Tandamata MY First di Bank BJB KCP Klampis Surabaya	91
4.5	Hambatan dalam merealisasikan Strategi Pemasaran yang dihadapi Bank BJB KCP Klampis Surabaya	93

4.5.1	Kendala Promosi Brosur /Iklan	93
4.5.2	Kendala Pemberian Sovenir	95
4.5.3	Kendala Pembukaan Tabungan Kolektif melalui Mobil Kas Bank BJB KCP Klampis Surabaya.....	96
4.5.4	Kendala Kerjasama Magang Mengenai Perbankan.....	97
4.6	Solusi dari Kendala atau Hambatan dalam merealisasikan Strategi Pemasaran yang dihadapi Bank BJB KCP Klampis Surabaya	97
4.6.1	Solusi dari Kendala Promosi Brosur /Iklan.....	97
4.6.2	Solusi dari Kendala Pemberian Sovenir.....	98
4.6.3	Solusi dari Kendala Pembukaan Tabungan Kolektif melalui Mobil Kas Bank BJB KCP Klampis Surabaya.....	99
4.6.4	Solusi dari Kendala Kerjasama Magang.....	100
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		101
5.1	Kesimpulan	101
5.3	Saran	105
DAFTAR PUSTAKA		

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Syarat dan Ketentuan	33
Tabel 2.2	Tingkat Suku Bunga BJB Tandamata <i>MY First</i>	33

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1	Struktur Organisasi Bank BJB KCP Klampis Surabaya	36
Gambar 3.2	Logo Bank BJB	36
Gambar 4.1	Mekanisme Kegiatan Promosi Iklan/ Brosur Bank Jawa Barat dan Banten KCP Klampis Surabaya.....	78
Gambar 4.2	Mekanisme Kegiatan Pemberian Sovenir Bank Jawa Barat dan Banten KCP Klampis Surabaya.....	79
Gambar 4.3	Mekanisme Kegiatan Pembukaan Tabungan Kolektif Mobil Kas Bank Jawa Barat dan Banten KCP Klampis Surabaya.....	81
Gambar 4.4	Mekanisme Kegiatan Kerjasama Magang di Bank Jawa Barat dan Banten KCP Klampis Surabaya.....	84
Gambar 4.5	Brosur Tabungan Tandamata <i>My First</i>	92
Gambar 4.6	Hadiah atau Sovenir Tabungan Tandamata <i>My First</i>	93
Gambar 4.7	Mobil Kas Keliling Bank BJB melayani pembukaan Tabungan Tandamata <i>My First</i>	94

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Contoh Kartu ATM Tabungan Tandamata *My First*
- Lampiran 2 : Contoh Buku Tabungan Tandamata *My First*
- Lampiran 3 : Surat Keterangan Penelitian

MARKETING STRATEGY
BJB TANDAMATA MY FIRST SAVING PRODUCTS
IN BANK JAWA BARAT DAN BANTEN SUB BRANCH KLAMPIS SURABAYA

Widyanto Dwi Eriek Mahanani
2012110342
Email : nobitamahanani@gmail.com

ABSTRACT

The development of the banking business in the world today is getting wider, better bank products or services of the bank, giving rise to intense competition between banks to one another bank. In this case especially the competition in marketing bank products. This competition led to new ideas so that their competitive strategies in marketing the products. Benchmarking competitive advantage is the process of measuring the best company strategy and operations, both inside and outside the industry the company. With this bank bjb create marketing strategies for new products by means of internal marketing, external marketing and Interaktive marketing so as to support the marketing strategies that have been made, among others, through advertising and marketing brochures, marketing through the provision of souvenirs, marketing through bank cash car facilities and marketing bjb through internships, then with the preparation of a good strategy bjb bank ready to compete in the global market or in development of the Asean Economic Community in 2015.

Keyword : *Strategy Marketing, Internal Marketing, Eksternal Marketing, Interaktive Marketing and Asean Economic Community.*