

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Bank

Menurut Undang-Undang RI No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan bahwa bank adalah “badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak”.

Dari pengertian tersebut dapat dijelaskan secara lebih luas lagi bahwa bank merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan, artinya aktivitas perbankan selalu berkaitan dalam bidang keuangan. Sehingga berbicara mengenai bank tidak terlepas dari masalah keuangan.

Bank dalam kehidupan perekonomian memiliki peranan vital, kehadirannya sangat membantu terdapat lalu lintas perdagangan maupun pembayaran, baik didalam negeri maupun diluar negeri. Bank pula yang menarik dana dari masyarakat untuk keperluan investasi di berbagai sektor produksi. Bila produksi berjalan lancar akan membantu meningkatkan pertumbuhan ekonomi.

Bank merupakan suatu industri jasa yang besar sekali perannya terutama dalam abad modern sekarang ini. Di Indonesia sendiri, peranan bank sangat

membantu sekali terhadap kelancaran pelaksanaan pembangunan baik yang dilaksanakan pemerintah maupun oleh swasta.

2.1.1. Jenis-jenis Bank

Menurut Kasmir (2012:31) jenis-jenis bank ini dapat ditinjau dari beberapa segi antara lain:

1. Jenis Bank dilihat dari Segi Fungsinya

Menurut Undang-Undang Pokok Perbankan No. 7 tahun 1992 jenis perbankan menurut fungsinya terdiri dari:

a. Bank Umum

Bank Umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan/atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Sifat jasa yang diberikan adalah bank umum, dalam arti dapat memberikan seluruh jasa perbankan yang ada, begitu pula dengan wilayah operasinya yang dapat dilakukan di seluruh wilayah. bank umum sering disebut bank komersil (*commercial bank*).

b. Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Artinya disini kegiatan BPR jauh lebih sempit jika dibandingkan dengan kegiatan bank umum.

2. Jenis Bank dilihat dari Segi Kepemilikannya

Kepemilikan ini dapat dilihat dari akte pendirian dan penguasaan saham yang dimiliki oleh bank yang bersangkutan. Jenis bank dilihat dari segi kepemilikan tersebut adalah sebagai berikut:

a. Bank milik pemerintah

Dimana baik akte pendirian maupun modalnya dimiliki oleh pemerintah sehingga seluruh keuntungan bank ini dimiliki oleh pemerintah pula.

b. Bank milik swasta nasional

Bank jenis ini seluruh atau sebagian besarnya dimiliki oleh swasta nasional serta akte pendiriannya pun didirikan oleh swasta. Begitu pula pembagian keuntungannya untuk keuntungan swasta pula.

c. Bank milik koperasi

Kepemilikan saham-saham bank ini dimiliki oleh perusahaan yang berbadan hukum koperasi.

d. Bank milik asing

Bank jenis ini merupakan cabang dari bank yang ada di luar negeri, baik milik swasta asing atau pemerintah asing. Jelas kepemilikannya pun dimiliki oleh pihak luar negeri.

e. Bank milik campuran

Kepemilikan saham bank campuran dimiliki oleh pihak asing dan pihak swasta nasional. Kepemilikan sahamnya secara mayoritas dipegang oleh warga Negara Indonesia.

3. Jenis Bank dilihat dari Segi Status

Kedudukan atau status ini menunjukkan ukuran kemampuan bank dalam melayani masyarakat baik dari segi jumlah produk, modal maupun kualitas pelayanan. Oleh karena itu, untuk memperoleh status tersebut diperlukan penilaian-penilaian dengan kriteria tertentu. Adapun status bank yang dimaksud adalah sebagai berikut :

a. Bank devisa

Bank devisa merupakan bank yang dapat melaksanakan transaksi ke luar negeri atau yang berhubungan dengan mata uang asing secara keseluruhan, misalnya transfer keluar negeri, inkaso keluar negeri, *travellers cheque*, pembukaan dan pembayaran *Letter of Credit* dan transaksi lainnya. Persyaratan untuk menjadi bank devisa ini ditentukan oleh Bank Indonesia.

b. Bank non devisa

Bank non devisa merupakan bank yang belum mempunyai izin untuk melaksanakan transaksi sebagai bank devisa sehingga tidak dapat melaksanakan transaksi seperti halnya bank devisa. Jadi bank non devisa merupakan kebalikan daripada bank devisa, dimana transaksi yang dilakukan masih dalam batas-batas Negara.

2.1.2. Fungsi Bank

Menurut Ikatan Bankir Indonesia tahun 2013, adapun fungsi bank adalah sebagai berikut:

1. *Agent of Trust*

Fungsi ini menunjukkan bahwa aktivitas *intermediary* yang dilakukan oleh dunia perbankan dilakukan berdasarkan asas kepercayaan, artinya kegiatan pengumpulan dana yang dilakukan oleh bank tentu harus didasari rasa percaya dari masyarakat terhadap kredibilitas dan eksistensi dari masing-masing bank yang bersangkutan. Kepercayaan itu berkaitan dengan masalah keamanan dana masyarakat yang ada di bank.

2. *Agent of Development*

Agent of Development merupakan lembaga yang memobilisasi dana untuk pembangunan ekonomi disuatu Negara. Kegiatan bank berupa penghimpunan dan penyalur dana sangat diperlukan bagi lancarnya kegiatan perekonomian di sektor riil. Kegiatan bank tersebut antara lain memungkinkan masyarakat melakukan kegiatan investasi, kegiatan distribusi, serta kegiatan konsumsi barang dan jasa, mengingat bahwa kegiatan investasi, distribusi dan konsumsi tidak dapat dilepas dari adanya penggunaan uang. Kelancaran kegiatan investasi, distribusi dan konsumsi ini tidak lain adalah kegiatan pembangunan perekonomian suatu masyarakat.

3. *Agent of Service*

Industri perbankan adalah lembaga yang bergerak di bidang jasa keuangan maupun jasa non keuangan. Sebagai bank, disamping

memberikan pelayanan jasa transfer, jasa kotak pengaman (*Safety Box*), inkaso (*Collection*), dan lain sebagainya.

2.1.3. Kegiatan Usaha Bank

Menurut Kasmir (2012:38), kegiatan masing-masing jenis bank dilihat dari segi fungsinya adalah sebagai berikut:

1. Kegiatan Bank Umum

Kegiatan bank umum secara lengkap meliputi kegiatan sebagai berikut:

a. Menghimpun Dana (*Funding*)

Kegiatan menghimpun dana merupakan kegiatan membeli dana dari masyarakat. Kegiatan ini dikenal juga dengan kegiatan *funding*. Kegiatan membeli dana dapat dilakukan dengan cara menawarkan berbagai jenis simpanan. Simpanan sering disebut dengan nama rekening atau *account*. Jenis-jenis simpanan yang ada diantaranya simpanan Giro, Tabungan dan Deposito.

b. Menyalurkan Dana (*Lending*)

Menyalurkan dana merupakan kegiatan menjual dana yang berhasil dihimpun dari masyarakat. Kegiatan ini dikenal dengan nama kegiatan *lending*. Penyaluran dana yang dilakukan oleh bank melalui pemberian pinjaman yang dalam masyarakat lebih dikenal dengan nama kredit. Kredit yang diberikan oleh bank terdiri dari beragam jenis, tergantung dari kemampuan bank yang menyalurkannya. Demikian pula dengan jumlah serta tingkat suku bunga yang ditawarkan. Jenis kredit yang ditawarkan meliputi Kredit Investasi, Kredit

Modal Kerja, Kredit Perdagangan, Kredit Produktif, Kredit Konsumtif dan Kredit Profesi.

c. Memberikan jasa-jasa lainnya (*Service*)

Jasa-jasa bank lainnya merupakan kegiatan penunjang untuk mendukung kelancaran kegiatan mengimpun dana dan menyalurkan dana. Sekalipun sebagai kegiatan penunjang, kegiatan ini sangat memberikan keuntungan bagi bank dan nasabahnya, bahkan kegiatan ini memberikan kontribusi keuntungan yang tidak sedikit bagi bank, apalagi keuntungan dari *spread based* semakin mengecil, bahkan cenderung *negatif spread* (bunga simpanan lebih besar dari bunga kredit). Jasa-jasa bank yang ditawarkan yaitu Kiriman Uang (Transfer), Kliring, Inkaso, *Safe Deposit Box*, *Bank Card*, Bank Garansi, *L/C*, Cek Wisata, dan lain sebagainya.

2. Kegiatan Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

Dalam prakteknya kegiatan Bank Perkreditan Rakyat adalah sebagai berikut:

- a. Menghimpun dana hanya dalam bentuk simpanan Tabungan dan simpanan Deposito.
- b. Menyalurkan dana dalam bentuk Kredit Investasi, Kredit Modal Kerja dan Kredit Perdagangan.

2.2 Pengertian Loyalitas

Loyalitas didefinisikan sebagai suatu sikap yang ditujukan oleh nasabah terhadap penyediaan produk atau jasa. Seorang nasabah akan menunjukkan sikap loyalnya jika suatu bank mampu memberikan kepuasan kepada nasabahnya. Nasabah yang loyal adalah nasabah yang selalu membeli kembali dari penyedia jasa yang sama dan memelihara suatu sikap positif terhadap penyedia jasa itu dimasa yang akan datang (Griffin, 2007:4).

Menurut Kotler dan Keller (2012:138), mendefinisikan loyalitas (*loyalty*) adalah “Komitmen yang dipegang secara mendalam untuk membeli atau mendukung kembali produk atau jasa yang disukai di masa depan meski pengaruh situasi dan usaha pemasaran berpotensi menyebabkan nasabah beralih”.

2.2.1 Karakteristik Loyalitas

Menurut Griffin (2007:3), loyalitas dapat didefinisikan berdasarkan perilaku membeli. Adapun karakteristik nasabah yang loyal adalah sebagai berikut:

1. Melakukan pembelian ulang yang teratur

Nasabah yang telah melakukan pembelian suatu produk atau jasa sebanyak dua kali atau lebih.

2. Membeli antar lini produk dan jasa

Nasabah membeli semua produk dan jasa yang ditawarkan dan mereka butuhkan.

Nasabah tersebut membeli secara teratur, hubungan dengan jenis nasabah ini sudah kuat dan berlangsung lama serta mebuat mereka tidak terpengaruh oleh produk pesaing.

3. Mereferensikan kepada orang lain

Membeli semua produk dan jasa yang ditawarkan dan mereka butuhkan, serta melakukan pembelian secara teratur . Selain itu, mereka mendorong orang lain agar membeli produk dan jasa perusahaan tersebut. Secara tidak langsung, mereka telah melakukan pemasaran untuk bank dan membawa nasabah lain kepada perusahaan.

4. Menunjukkan kekebalan terhadap tarikan dari pesaing

Seorang nasabah dikatakan loyal jika mempunyai suatu komitmen yang kuat untuk menggunakan lagi produk dan jasa yang diberikan secara rutin.

2.2.2 Jenis-Jenis Loyalitas

Terdapat empat jenis loyalitas menurut Griffin (2007:22) adalah sebagai berikut:

1. Tanpa Loyalitas

Untuk berbagai alasan, beberapa nasabah tidak mengembangkan loyalitas terhadap produk atau jasa tertentu. Keterikatannya yang rendah terhadap produk atau jasa tersebut dikombinasikan dengan tingkat pembelian berulang yang rendah menunjukkan tidak adanya loyalitas. Secara umum, perusahaan harus menghindari para nasabah jenis ini karena mereka tidak akan pernah menjadi nasabah yang loyal, mereka hanya berkontribusi sedikit pada kekuatan keuangan perusahaan. Tantangannya adalah menghindari sebanyak mungkin nasabah seperti ini dan lebih memilih nasabah yang loyalitasnya dapat dikembangkan.

2. Loyalitas yang Lemah

Ketertarikan yang rendah digabung dengan pembelian berulang yang tinggi menghasilkan loyalitas yang lemah (*inertia loyalty*). Faktor non sikap dan faktor situasi merupakan alasan utama untuk membeli. Nasabah ini merasakan tingkat kepuasan tertentu dengan perusahaan, atau minimal tiada ketidakpuasan yang nyata. Loyalitas jenis ini paling umum terjadi pada produk yang sering dibeli. Nasabah ini rentan beralih ke produk pesaing yang dapat menunjukkan manfaat yang jelas. Memungkinkan bagi perusahaan untuk mengubah loyalitas yang lebih tinggi dengan secara aktif mendekati nasabah dan meningkatkan *image* positif kepada nasabah mengenai produk atau jasa suatu perusahaan dengan produk lain.

3. Loyalitas Tersembunyi

Tingkat ketertarikan yang relatif tinggi digabung dengan tingkat pembelian berulang yang rendah menunjukkan loyalitas tersembunyi (*latent loyalty*). Bila nasabah memiliki loyalitas yang tersembunyi, pengaruh situasi dan bukan pengaruh sikap yang menentukan pembelian berulang. Dengan memahami faktor situasi yang berkontribusi pada loyalitas tersembunyi, perusahaan dapat menggunakan strategi untuk mengatasinya.

4. Loyalitas Premium

Jenis loyalitas yang paling dapat ditingkatkan, terjadi bila ada tingkat ketertarikan yang tinggi dan tingkat pembelian berulang yang juga tinggi. Jenis loyalitas seperti ini yang lebih disukai untuk semua nasabah disetiap perusahaan. Pada tingkat ketertarikan yang paling tinggi tersebut, pihak yang terkait bangga karena

menemukan dan menggunakan produk tertentu dan senang membagi pengetahuan mereka dengan rekan atau keluarga.

2.2.3 Tahap-Tahap Loyalitas

Menurut Griffin (2007:35) ada beberapa tahap dalam loyalitas, tahap tersebut adalah sebagai berikut:

1. *Suspect*

Suspek merupakan nasabah yang mungkin membeli produk atau jasa yang disediakan oleh perusahaan.

2. *Prospect*

Prospek merupakan nasabah yang membutuhkan produk atau jasa perusahaan dan memiliki kemampuan membeli. Meskipun prospek belum membeli dari perusahaan, mereka mungkin telah mendengar, membaca atau bahkan ada seseorang yang telah merekomendasikan mengenai perusahaan kepada mereka.

3. *Disqualified Prospect* (Prospek yang Didiskualifikasikan)

Prospek yang didiskualifikasikan merupakan prospek yang telah cukup dipelajari oleh perusahaan untuk mengetahui bahwa mereka (prospek) tidak membutuhkan, atau tidak memiliki kemampuan membeli produk perusahaan.

4. *First Time Customer* (Pelanggan Pertama Kali)

Pelanggan pertama kali merupakan nasabah yang telah membeli dari perusahaan satu kali. Nasabah tersebut bisa menjadi nasabah perusahaan dan juga sekaligus nasabah pesaing perusahaan.

5. *Repeat Customer* (Pelanggan Berulang)

Pelanggan berulang merupakan nasabah yang telah membeli produk atau jasa perusahaan lebih dari satu kali.

6. *Clients*

Klien merupakan nasabah yang membeli secara teratur. Klien membeli apapun yang perusahaan tawarkan dan dapat mereka gunakan. Klien memiliki hubungan yang kuat dan berlanjut dengan perusahaan, yang menjadikan klien dapat kebal terhadap tarikan pesaing.

7. *Advocates* (Penganjur)

Seperti klien, penganjur juga membeli apapun yang perusahaan tawarkan dan dapat mereka gunakan serta membelinya secara teratur. Namun, penganjur juga mendorong nasabah lain untuk mengkonssumsi produk atau jasa dari perusahaan. Mereka melakukan pemasaran bagi perusahaan dan dapat membawa nasabah baru kepada perusahaan.

2.2.4 Manfaat Loyalitas

Menurut Griffin (2007:13), mengemukakan manfaat loyalitas jika perusahaan memiliki nasabah yang loyal adalah sebagai berikut:

1. Penjualan naik karena nasabah membeli produk atau jasa lebih banyak.
2. Memperkuat posisi perusahaan di pasar karena nasabah membeli produk perusahaan dibandingkan dengan produk pesaing.
3. Biaya pemasaran yang menurun karena tidak perlu mengeluarkan biaya untuk memikat nasabah berulang.

4. Lebih terlindungi dari persaingan harga karena nasabah yang loyal kecil kemungkinannya terpicat dengan diskon.
5. Nasabah yang puas cenderung mencoba produk perusahaan, dengan demikian membantu perusahaan mendapatkan pangsa nasabah yang lebih besar.

2.3 Pengertian Tabungan

Simpanan tabungan mempunyai syarat-syarat tertentu bagi pemegangnya dan persyaratan masing-masing bank berbeda satu sama lainnya. Di samping persyaratan yang berbeda, tujuan nasabah menyimpan uang di rekening tabungan juga berbeda.. Dengan demikian, sasaran bank dalam memasarkan produknya juga berbeda sesuai dengan sasarannya.

Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 tahun 1998 tabungan adalah “simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu”.

2.3.1 Jenis-Jenis Tabungan

Adapun beberapa jenis tabungan antara lain :

a. Tabungan Simpedes

1. Definisi Tabungan Simpedes

Tabungan simpedes merupakan simpanan masyarakat dalam bentuk tabungan dengan mata uang rupiah yang penyetoran dan

pengambilannya tidak dibatasi baik frekuensi maupun jumlahnya sepanjang memenuhi aturan yang berlaku.

2. Keuntungan Tabungan Simpedes

a. Kemudahan pembukaan tabungan

Pembukaan rekening tabungan Simpedes BRI yang mudah dan praktis, di seluruh unit kerja BRI.

b. Setor tanpa batas

Jumlah dan frekuensi setor dan ambil tidak dibatasi, sepanjang memenuhi kebutuhan yang berlaku.

c. Dilengkapi BRI *card*

Dilengkapi dengan BRI *card* (kartu kredit) yang berfungsi sebagai Kartu ATM dan Kartu Debit dengan fitur transaksi yang lengkap.

d. Jaringan tersebar terluas

Jaringan yang tersebar luas di seluruh Indonesia, terhubung secara *online* dan terbesar.

e. Program Undian

Peluang besar untuk memenangkan hadiah dalam undian Simpedes dengan total beberapa hadiah.

b. Tabungan BritAma

1. Definisi Tabungan BritAma

Tabungan *britAma* merupakan tabungan pihak ketiga yang penerbitan penyetorannya bebas dari transaksi uker asal/uker lain (TAC).

2. Keuntungan Tabungan *BritAma*

a. Transaksi *real time*

Transaksi *real time online* lebih dari 10.000 unit kerja BRI dan 23.000 ATM BRI di seluruh Indonesia.

b. Aksesibilitas kartu

Aksesibilitas Kartu ATM/Debit di jaringan BRI meliputi ATM bersama, *link*, *prima*, *cirrus*, *maestro* dan *mastercard* baik didalam maupun diluar negeri.

c. Asuransi kecelakaan diri

Gratis cover asuransi kecelakaan diri hingga Rp 150.000.000,-

d. Fasilitas *e-banking*

Didukung oleh fasilitas *e-banking* (*mobile banking*, *internet banking*, sms notifikasi, dll).

e. Bunga kompetitif

Suku bunga tabungan yang kompetitif

f. Fasilitas transaksi otomatis

Dapat memilih fasilitas transaksi otomatis.

c. Tabungan BritAma Bisnis

1. Definisi Tabungan BritAma Bisnis

Tabungan britAma bisnis merupakan produk tabungan britAma yang diutamakan untuk digunakan dalam bisnis dengan memberikan keleluasan lebih bertransaksi, kejelasan lebih dalam pencatatan transaksi dan keuntungan yang lebih untuk menunjang transaksi dan kebutuhan bisnis.

2. Keuntungan Tabungan BritAma Bisnis

a. Gratis biaya administrasi

Gratis biaya administrasi bulanan dengan syarat saldo rata-rata bulanan minimal Rp 5.000.000,-

b. Pencatatan transaksi

Pencatatan transaksi di buku tabungan lebih detail.

c. *Internet banking*

Di *internet banking* limit RTGS mencapai satu Milyar, dan *overbooking* hingga lima Milyar.

d. Transaksi *real time*

Transaksi *real time online* lebih dari 10.000 unit kerja BRI dan 23.000 ATM BRI di seluruh Indonesia.

e. Aksesibilitas kartu

Aksesibilitas kartu ATM/Debit meliputi ATM bersama, *link*, *prima*, *cirrus*, *maestro* dan *mastercard* baik didalam maupun diluar negeri.

f. Gratis cover asuransi kecelakaan diri

Gratis cover asuransi kecelakaan diri hingga Rp 150.000.000,-

g. Suku bunga lebih tinggi

Suku bunga *britAma* bisnis lebih tinggi dibandingkan tabungan umum.

d. Tabungan *BritAma X*

1. Definisi Tabungan *BritAma X*

Tabungan *britAma X* merupakan tabungan khusus anak muda serta memberikan beragam kemudahan dalam melakukan transaksi perbankan dengan didukung fasilitas *e-banking* dan sistem *real time online* yang akan memungkinkan nasabah untuk bertransaksi kapanpun dan dimanapun.

2. Keuntungan Tabungan *BritAma X*

a. Desain elegan

Kartu debit berlogo *Master Card* dengan desain yang elegan untuk anak muda.

b. *Real time online*

Transaksi *real time online* dari 10.000 unit kerja dan 23.000 ATM BRI di seluruh Indonesia.

c. Aksesibilitas kartu

Aksesibilitas kartu ATM/Debit di jaringan BRI meliputi ATM bersama, *link*, *prima*, *cirrus*, *maestro* dan *mastercard* baik didalam maupun diluar negeri.

d. Gratis cover asuransi

Gratis cover asuransi kecelakaan diri hingga Rp 150.000.000,-

e. Fasilitas *e-banking*

Didukung oleh fasilitas *e-banking* (*mobile banking*, *internet banking*, sms notifikas, dll).

f. Suku bunga tabungan

Suku bunga tabungan yang kompetitif.

g. fasilitas transaksi otomatis

Dapat memilih fasilitas transaksi otomatis.

e. Tabungan Simpedes TKI

1. Definisi Tabungan Simpedes TKI

Tabungan simpedes TKI merupakan tabungan yang diperuntukan bagi para TKI untuk mempermudah transaksi mereka termasuk untuk penyaluran/penampungan gaji TKI.

2. Keuntungan Tabungan Simpeses TKI

a. Setoran awal

Setoran awal hanya Rp 10.000,-

b. Jangka waktu

Periode *dormant* lebih lama (tenggat waktu tabungan pasif).

f. Tabungan Haji

1. Definisi Tabungan Haji

Tabungan haji merupakan produk simpanan dari BRI yang diperuntukan bagi masyarakat perorangan, guna mempersiapkan biaya perjalanan ibadah haji (BPIH) termasuk BPIH khusus (Haji Plus).

2. Keuntungan Tabungan Haji

a. Administrasi

Gratis biaya administrasi.

b. Asuransi

Gratis asuransi kecelakaan dan asuransi jiwa dengan maksimum cover hingga 120% dari saldo akhir maksimal Rp 50.000.000,-

c. Integrasi dengan Siskohat Depag

On-Line langsung dengan Siskohat Depag.

d. Simpanan

Penarikan tidak dibatasi sepanjang memenuhi batas saldo minimum.

e. Souvenir

Diberikan souvenir perlengkapan haji

f. Saldo minimal

Saldo mencapai Rp 25.000.000,- dibantu penginputan data calon Jemaah Haji untuk memperoleh validasi pendaftaran haji.

g. Tabungan BritAma Rencana

1. Definisi Tabungan BritAma Rencana

Tabungan britAma rencana merupakan tabungan investasi untuk perorangan dalam mata uang rupiah dengan setoran tetap setiap bulan selama jangka waktu tertentu dengan mendapat manfaat asuransi jiwa.

2. Keuntungan Tabungan BritAma Rencana A

a. Suku bunga lebih tinggi

Bunga lebih tinggi dibandingkan tabungan umum.

b. Setoran bulanan

Nasabah bebas menentukan setoran tetap bulanan. Minimum Rp 100.000 dan maksimum Rp 5.000.000,- (kelipatan Rp 50.000,-). Setoran tambahan dapat dilakukan sewaktu-waktu.

Penerusan setoran tetap oleh perusahaan asuransi jika nasabah meninggal dunia.

c. Jangka waktu

Nasabah bebas menentukan jangka waktu tabungan (satu sampai dua puluh tahun).

d. Asuransi jiwa

Manfaat asuransi jiwa hingga satu milyar.

e. *Medical check-up*

Tidak diperlukan *medical check-up*.

f. Gratis biaya administrasi

Bebas biaya administrasi.

g. Laporan mutasi rekening

Laporan mutasi rekening Koran via *email (e-statement)*.

3. Keuntungan Tabungan BritAma Rencana B

a. Suku bunga lebih tinggi

Bunga lebih tinggi dibandingkan tabungan umum.

b. Setoran bulanan

Nasabah bebas menentukan setoran tetap bulanan. Minimum Rp 5.000.000,- (kelipatan Rp 50.000,-). Setoran tambahan dapat dilakukan sewaktu-waktu. Penerusan setoran tetap oleh perusahaan asuransi jika nasabah meninggal dunia.

c. Jangka waktu

Nasabah bebas menentukan jangka waktu tabungan (satu sampai dua puluh tahun).

d. Asuransi jiwa

Manfaat asuransi jiwa hingga satu milyar.

e. *Medical check-up*

Tidak diperlukan *medical check-up*.

f. Gratis biaya administrasi

Bebas biaya administrasi

g. Laporan mutasi rekening

Laporan mutasi rekening Koran via *email (e-statement)*.

h. Tabungan BritAma Valas

1. Definisi Tabungan BritAma Valas

Tabungan britAma valas merupakan tabungan perorangan dalam bentuk mata uang asing.

2. Keuntungan BritAma Valas

a. Kemudahan bertransaksi

Kemudahan bertransaksi lebih dari 10.000 unit kerja dan 23.000 ATM BRI di seluruh Indonesia.

b. Aksesibilitas kartu

Aksesibilitas kartu ATM/Debit BRI untuk melakukan cek saldo, tarik tunai dan *purchase* di jaringan BRI, ATM bersama, *link*,

prima, *cirrus*, *maestro* dan *mastercard* baik didalam maupun diluar negeri.

c. Nilai tukar

Nilai tukar yang kompetitif

d. Asuransi kecelakaan diri

Gratis cover asuransi kecelakaan diri hingga ekuivalen Rp 150.000.000,-

e. Transaksi perbankan

Penyetoran dan penarikan dapat dilakukan baik dalam mata uang rupiah maupun dalam mata uang asing lainnya sesuai ketersediaan mata uang di Kantor BRI.

f. Tabungan *installment*

Memiliki fitur *installment* BritAma Valas Berencana.

i. Tabungan Junio

1. Definisi Tabungan Junio

Tabungan junio merupakan produk tabungan BRI yang ditujukan khusus kepada segmen anak dengan fasilitas dan fitur yang menarik bagi anak.

2. Keuntungan Tabungan Junio

a. *Real time online*

Transaksi *real time online*.

b. Kemudahan bertransaksi

Kemudahan bertransaksi lebih dari 10.500 unit kerja dan 23.000 ATM BRI di seluruh Indonesia.

c. Gratis cover asuransi

Gratis cover asuransi kecelakaan diri bagi nasabah perorangan dengan JUP hingga Rp 150.000.000,-

d. *Installment*

Fitur Tabungan BRI Junio Rencana (*Installment*).

e. Bunga tabungan

Bunga tabungan yang kompetitif

f. Desain karakter khusus

Buku tabungan dan kartu ATM/Debit berkarakter khusus.

j. Tabungan *Simple*

1. Definisi Tabungan *Simple*

Tabungan *simple* merupakan tabungan untuk siswa/pelajar yang diterbitkan oleh BRI dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

2. Keuntungan Tabungan *Simple*

a. Biaya administrasi

Gratis biaya administrasi bulanan.

b. Setoran awal dan lanjutan

Setoran awal dan setoran lanjutan murah.

c. Pembukaan rekening

Pembukaan rekening mudah karena siswa tidak perlu mendatangi kantor bank.

d. Lokasi menabung

Selain menabung di kantor bank siswa juga dapat menabung di sekolah.

e. Tanpa mekanisme *bundling*

Pembukaan rekening tanpa melalui mekanisme *bundling* dengan rekening orang tua/wali.

f. Nama rekening

Rekening atas nama siswa.

k. TabunganKU

1. Definisi TabunganKu

Tabungaku merupakan produk simpanan untuk nasabah perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia yang bertujuan untuk menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

2. Keuntungan TabunganKu

a. Mata uang

Dalam mata uang rupiah.

b. Bebas biaya

Bebas biaya administrasi.

c. Minimum saldo

Minimum saldo Rp 20.000,-

d. Biaya penutupan

Biaya penutupan rekening Rp 20.000,-

e. Kartu ATM

Tidak diberikan kartu ATM.

f. Tarik tunai

Dapat melakukan penarikan di seluruh kantor BRI seluruh Indonesia.

g. Rekening bersama

Tidak diperkenankan untuk rekening bersama dengan status “dana, dan/atau”.

2.3.2 Jenis-Jenis Produk Tabungan Undian Berhadiah

Adapun jenis-jenis produk tabungan undian berhadiah adalah sebagai berikut:

1. Program Simpedes Hadiah Langsung (SHL)
2. Program SHL merupakan suatu program pemberian *direct gift* (tanpa proses pengundian) kepada nasabah yang melakukan penyetoran dana (*fresh fund*) ke rekening Simpedes BRI baik di Kanca, KCP, Kantor Kas, BRI Unit maupun Teras BRI dan bersedia untuk diblokir dalam jangka waktu tertentu.
3. Program *Best Deal*
Program *Best Deal* merupakan salah satu program penjualan dengan konsep *Below The Line* dengan memberikan *sweetener* kepada nasabah yang berkomitmen menempatkan dananya sebesar nilai tertentu dan dalam jangka waktu tertentu.