

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN TAMASYA PADA
PD. BPR BANK DAERAH BOJONEGORO**

TUGAS AKHIR

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Penyelesaian
Program Pendidikan Diploma 3
Program Studi Perbankan dan Keuangan



Oleh :

FIRDA NURITA RAHMA FOURSADA
NIM : 2017110669

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS
SURABAYA**

2020

STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN TAMASYA PADA

PD. BPR BANK DAERAH BOJONEGORO

TUGAS AKHIR

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Penyelesaian

Program Pendidikan Diploma 3

Program Studi Perbankan dan Keuangan



Oleh :

FIRDA NURITA RAHMA FOURSADA

NIM : 2017110669

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS

SURABAYA

2020

STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN TAMASYA PADA

PD. BPR BANK DAERAH BOJONEGORO

Diajukan oleh :

FIRDA NURITA RAHMA FOURSADA

NIM : 2017110669

Tugas Akhir ini telah dibimbing
dan dinyatakan siap diujikan

Dosen Pembimbing,

Tanggal : 24 Juli 2020

(Anggraeni, SE., M.Si)

NIDN. 0731106702

TUGAS AKHIR

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN TAMASYA PADA
PD. BPR BANK DAERAH BOJONEGORO**

Disusun oleh

FIRDA NURITA RAHMA FOURSADA

NIM : 2017110669

Dipertahankan di depan Tim Penguji
dan dinyatakan Lulus Ujian Tugas Akhir
pada tanggal 10 Agustus 2020

Tim Penguji

Ketua : Rohmad Fuad Armansyah, SE., M.Si

Sekretaris : Anggraeni, SE., M.Si

Anggota : Kartika Marta Budiana, S.S., M.Pd

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nama : Firda Nurita Rahma Foursada
Tempat, Tanggal Lahir : Bojonegoro, 16 Januari 1999
N.I.M : 2017110669
Program Studi : Perbankan dan Keuangan
Program Pendidikan : Diploma 3
Judul : Strategi Pemasaran Produk Tabungan Tamasya pada
PD. BPR Bank Daerah Bojonegoro

Disetujui dan diterima baik oleh :

Ketua Program Studi Diploma 3

Dosen Pembimbing

Tanggal : 14 Agustus 2020

Tanggal : 14 Agustus 2020

(Dr. Kautsar Riza Salman, SE., MSA., Ak)

(Anggraeni, SE., M.Si)

NIDN. 0726117702

NIDN. 0731106702

PERNYATAAN ORISINALITAS TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Firda Nurita Rahma Foursada
Alamat : Jl. Lettu Joepri II/08 Ds. Kalianyar, Kec. Kapas, Bojonegoro
NIM : 2017110669
Program Studi : Perbankan dan Keuangan
Program Pendidikan : Diploma 3

Dengan ini menyatakan bahwa Tugas Akhir saya yang berjudul :

STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN TAMASYA PADA PD. BPR BANK DAERAH BOJONEGORO

Adalah benar – benar merupakan karya saya sendiri dan bukan jiplakan (plagiat) dari karya ilmiah orang lain serta bukan hasil dibuatkan oleh orang/pihak lain. Apabila dikemudian hari ternyata pernyataan saya tersebut tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksiberupa pembatalan Tugas Akhir beserta segala hal yang terkait dengan skripsi tersebut.

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 21 April 2020

Yang menyatakan,



(Firda Nurita Rahma Foursada)

MOTTO & PERSEMBAHAN

MOTTO

“Jadilah orang yang bermanfaat untuk orang lain”

“Percayalah bahwa sesungguhnya sesudah kesulitan/kesempitan itu pasti ada kemudahan/kelapangan”

PERSEMBAHAN

1. Puji syukur dan terimakasih saya persembahkan kepada Allah SWT yang selalu menyertai langkah saya, memberikan saya kekuatan, berkat dan segala kenikmatan yang diberikan, serta anugerah-Nya dalam kehidupan saya.
2. Kedua orang tua. Teruntuk ibu, terima kasih banyak atas dukungan yang telah diberikan kepada saya, baik berupa dukungan moral, material, serta doa yang tidak pernah lepas dari ibu. Terima kasih sudah menemani saya dalam segala hal untuk menguatkan saya, masukan – masukan yang ibu beri sehingga anak ibu ini bisa menyelesaikan Tugas Akhir dengan segala kemampuannya dengan baik.
3. Teman perjuangan Tugas Akhir saya, Vivin Zulha yang menjalani proses sebelum dan sesudah mendapatkan tempat penelitian Tugas Akhir bersama saya dan selalu memberikan saya semangat, dorongan serta bantuan ketika saya kebingungan dalam menyusun kata maupun format penulisan Tugas Akhir.
4. Sahabat saya, Sherly Novia, Hirna Fajar dan Abdullah Aziz yang selalu memberikan pencerahan untuk saya agar menemukan ide-ide dalam penyusunan Tugas Akhir ini. Teman baik saya, Onni Juwita, Etika Dewi, Aulia Yasfi, Ghina

- Q, Oviari yang selalu memberikan semangat, dukungan, motivasi dan kepeduliannya kepada saya untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.
5. Teman – teman agak genkz, Diva Farelina, Dwi Wulan, Dewi Hapsari, Pradista Kannya, dan Elvi Afivatus yang sudah memberikan saya semangat dan mengingatkan saya dalam penulisan Tugas Akhir ini.
 6. Teman - teman bimbingan, anak bimbing Ibu Anggi dan teman-teman perjuangan W Diploma Perbankan dan Keuangan 2017 yang telah memberikan saya banyak dorongan, semangat, dan dukungan dalam penyelesaian Tugas Akhir ini
 7. Terima kasih kepada Rahadyan WG yang selalu memberikan saya semangat, doa, mendukung setiap langkah baik saya, memberikan solusi dan bantuan, serta menemani saya dalam menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir ini.
 8. Seluruh pihak yang berjasa dan tidak dapat saya sampaikan satu per satu. Saya percaya keberhasilan yang saya raih ini bukanlah usaha saya semata, melainkan dukungan dari berbagai pihak.

**ALMAMATERKU TERCINTA
STIE PERBANAS SURABAYA**

2020

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan atas kehadiran Allah SWT, karena telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul “Strategi Pemasaran Produk Tabungan Tamasya pada PD. BPR Bank Daerah Bojonegoro” dengan baik. Penyelesaian tugas akhir ini tidak terlepas dari peran seluruh pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, saya ingin mengucapkan terima kasih setulus – tulusnya kepada :

1. Bapak Dr. Yudi Sutarso, SE, M.Si., selaku Ketua STIE Perbanas atas kesempatan, fasilitas, rekomendasi yang telah diberikan untuk menempuh studi jenjang D3.
2. Bapak Dr. Kautsar Riza Salman, SE. MSA. Ak. BKP. SAS. CA. selaku Ketua Program Diploma 3 STIE Perbanas Surabaya dan Bapak Rohmad Fuad Armansyah, SE.,M.Si. selaku Sekretaris Program Studi D3 yang telah memberikan dorongan dan dukungannya, dan pelayanan selama menempuh studi D3 di STIE Perbanas Surabaya.
3. Bapak Ian selaku narasumber wawancara dan Ibu Mala yang telah memberikan kesempatan kepada penulis melaksanakan penelitian tugas akhir di PD. BPR Bank Daerah Bojonegoro.
4. Ibu Kartika Marta Budiana S.S., M.Pd selaku dosen wali yang telah membimbing saya selama menjalani studi di prodi D3 STIE Perbanas Surabaya.
5. Ibu Anggraeni, SE.,M.Si selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan banyak waktunya dengan penuh kesabaran memberikan bimbingan, arahan, saran, dan motivasi dalam proses penulisan tugas akhir sehingga dapat terselesaikan dengan baik.
6. Bapak/Ibu selaku Tim Penguji pada ujian tugas akhir yang penuh kesabaran memberikan masukan dalam memperbaiki hasil tugas akhir kami.
7. Bapak/Ibu Dosen Pengajar pada Program Studi D3 yang dengan penuh kesabaran memberikan ilmunya kepada kami.

Demikian ucapan terimakasih yang dapat saya sampaikan, semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi rekan – rekan mahasiswa/mahasiswi, para pembaca lainnya. Segala kekurangan yang terdapat pada tugas akhir ini terjadi semata-mata kekurangan dan kelemahan penulis sehingga dalam kesempatan ini pula penulis dengan senang hati menerima segala kritik dan saran konstruktif untuk perbaikan kedepannya.

Surabaya, 21 April 2020

Penulis

**MARKETING STRATEGY OF TAMASYA SAVINGS PRODUCT AT BPR
BOJONEGORO REGIONAL PUBLIC BANKS**

Firda Nurita Rahma Foursada

2017110669

2017110669@students.perbanas.ac.id

ABSTRACT

Saving is a positive activity that can be applied from an early age. Teaching the child to save money can educate the child to be more efficient, independent, and manage the money well. One of the means to familiarize children with saving is through the savings products in the Bank. The Tamasya Saving is a product offered by PD. BPR Bank Daerah Bojonegoro to make the children to enjoy saving and do safe saving. This research aims to determine the product information, marketing strategy, activities done in marketing the product, and the constraints faced with the solution that is run related to the sightseeing savings products. This research is qualitative descriptive research. Data collection was conducted through interviews with the informant, documentation, library research, and observation to obtain more detailed information. The results showed that the Tamasya Saving product is intended for children. It has the facilities and advantages that can keep the child from the consumptive lifestyle, more independent and the existence of a pick up transfer service. This pick up service is very favorable, since the customer does not have to come to the office of PD. BPR Bank Daerah Bojonegoro to make transactions. The marketing strategy used is implementing the concept of marketing mix by carrying out various promotional activities. However, the Tabungan Tamasya product is still quite simple in terms of fund withdrawals and deposits. Therefore, there is a need for the development of marketing strategies to be optimized.

Keywords : BPR Bank Daerah Bojonegoro, Tamasya Saving, Marketing

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN TAMASYA PADA
PD. BPR BANK DAERAH BOJONEGORO**

Firda Nurita Rahma Foursada

2017110669

2017110669@students.perbanas.ac.id

ABSTRAK

Menabung merupakan suatu kegiatan positif yang dapat diterapkan sejak usia dini, dengan mengajarkan anak menabung sejak usia dini dapat mendidik anak menjadi lebih hemat, mandiri, serta dapat mengelola uangnya dengan baik. Salah satu sarana untuk membiasakan anak menabung adalah melalui produk tabungan di Bank. Tabungan Tamasya adalah sebuah produk yang ditawarkan oleh PD. BPR Bank Daerah Bojonegoro untuk anak-anak agar gemar menabung dan melakukan kegiatan menabung dengan aman. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui informasi produk, strategi pemasaran, kegiatan yang dilakukan dalam memasarkan produk, dan kendala yang dihadapi beserta solusi yang dijalankan terkait dengan produk Tabungan Tamasya. penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara kepada narasumber, dokumentasi, studi pustaka dan observasi untuk mendapatkan informasi-informasi yang lebih lengkap. Hasil penelitian menunjukkan bahwa produk Tabungan Tamasya merupakan produk yang diperuntukkan bagi anak-anak dengan memiliki fasilitas serta keunggulan seperti dapat menjauhkan anak dari gaya hidup konsumtif, lebih mandiri, dan adanya layanan jemput bola. Layanan jemput bola ini sangat menguntungkan bagi nasabah, karena nasabah tidak perlu datang ke kantor PD. BPR Bank Daerah Bojonegoro untuk melakukan transaksi. Adapun strategi pemasaran yang digunakan yaitu menerapkan konsep *marketing mix* dengan melaksanakan berbagai kegiatan promosi. Namun produk Tabungan Tamasya masih terbilang sederhana dalam hal penarikan maupun penyetoran uang tabungannya. Oleh karena itu, perlu adanya pengembangan strategi pemasaran agar lebih maksimal.

Kata Kunci : BPR Bank Daerah Bojonegoro, Tabungan Tamasya, Pemasaran

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN SIAP DIUJI.....	ii
HALAMAN LULUS UJIAN TUGAS AKHIR.....	iii
PENGESAHAN TUGAS AKHIR.....	iv
PERNYATAAN ORISINALITAS TUGAS AKHIR.....	v
MOTTO & PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	viii
ABSTRACT.....	ix
ABSTRAK/RINGKASAN.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2.1 Pengertian Bank.....	8
2.2 Fungsi Bank.....	9
2.3 Jenis – Jenis Bank.....	10
2.3.1 Dilihat dari Segi Fungsinya.....	10
2.3.2 Dilihat dari Segi Kepemilikannya.....	11
2.3.3 Dilihat dari Segi Status.....	12
2.3.4 Dilihat dari Segi Cara Menentukan Harga.....	13
2.4 Tabungan.....	14
2.4.1 Jenis – Jenis Tabungan.....	15
2.5 Strategi Pemasaran.....	17
2.5.1 Tujuan dan Fungsi Strategi Pemasaran.....	18
2.5.2 Kebutuhan Strategi Pemasaran.....	19
2.5.3 Konsep Strategi Pemasaran.....	20

BAB III METODE PENELITIAN.....	26
3.1 Desain Penelitian.....	26
3.2 Batasan Penelitian	26
3.3 Data dan Metode Pengumpulan Data.....	27
3.3.1 Sumber Data.....	27
3.3.2 Metode Pengumpulan Data	28
3.4 Teknik Analisis Data.....	29
 BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	 30
4.1 Gambaran Subyek Penelitian	30
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	30
4.1.2 Visi dan Misi.....	31
4.1.3 Struktur Organisasi	32
4.1.4 <i>Job Description</i>	33
4.1.5 Profil Usaha.....	48
4.2 Hasil Penelitian	57
4.2.1 Produk Tabungan Tamasya.....	57
4.2.2 Strategi Pemasaran Produk Tabungan Tamasya di PD. BPR Bank Daerah Bojonegoro	59
4.2.3 Kegiatan Strategi Pemasaran Produk Tabungan Tamasya PD. BPR Bank Daerah Bojonegoro	64
4.2.4 Kendala - Kendala yang Dihadapi oleh PD. BPR Bank Daerah Bojonegoro dalam Memasarkan Produk Tabungan Tamasya	66
4.2.5 Cara PD. BPR Bank Daerah Bojonegoro dalam Mengatasi Kendala – Kendala dalam Memasarkan Produk Tabungan Tamasya	67
4.3 Pembahasan.....	68
 BAB V PENUTUP.....	 80
5.1 Simpulan	80
5.2 Saran dan Implikasi Penelitian.....	82
5.2.1 Saran.....	82
5.2.2 Implikasi.....	83

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Biaya Tabungan Tamasya

61



DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1	Struktur Organisasi PD. BPR Bank Daerah Bojonegoro	32
Gambar 4.2	Tampak depan PD. BPR Bank Daerah Bojonegoro	48
Gambar 4.3	Buku Tabungan Tamasya	60
Gambar 4.4	Kaleng Tabungan	64
Gambar 4.5	Kegiatan Sosialisasi di Sekolah	71
Gambar 4.6	Kegiatan <i>Cross Selling</i> di Meja <i>Customer Service</i>	73
Gambar 4.7	Kegiatan Pemberian <i>Souvenir</i> bagi Nasabah Baru	75



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Keterangan Penelitian dari Perusahaan
- Lampiran 2 Hasil Turnitin
- Lampiran 3 Daftar Pertanyaan
- Lampiran 4 Brosur Produk Tabungan Tamasya

