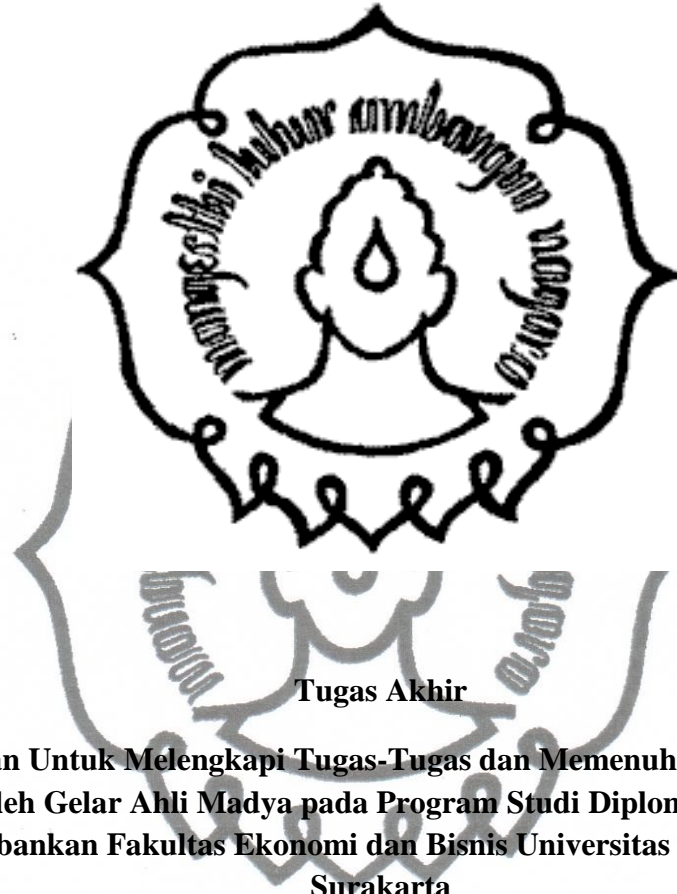


**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH DEPOSITO PADA PT. BPR NGUTER SURAKARTA**



Tugas Akhir

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat Guna
Memperoleh Gelar Ahli Madya pada Program Studi Diploma III Keuangan
dan Perbankan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret
Surakarta**

Oleh :

Daniel Rizki Wicaksono

NIM : F3612018

PROGRAM STUDI DIPLOMA III KEUANGAN DAN PERBANKAN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS SEBELAS MARET SURAKARTA

2015

commit to user

ABSTRAK**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH DEPOSITO PADA PT. BPR NGUTER SURAKARTA****DANIEL RIZKI WICAKSONO****F3612018**

Keberhasilan suatu perusahaan terdapat pada bagaimana perusahaan menjual produknya dikemas dalam bentuk yang menarik dan cara menyampaikan produknya ke masyarakat. Dengan demikian, merancang suatu strategi pemasaran sangatlah penting dan menjadi tolok ukur keberhasilan suatu perusahaan. Penulisan Tugas Akhir ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT. BPR Nguter Surakarta dalam meningkatkan jumlah nasabah deposito dan menganalisisnya kembali agar mengetahui strategi pemasaran yang efektif dalam meningkatkan jumlah nasabah deposito yang dapat digunakan oleh PT. BPR Nguter Surakarta.

Penelitian Tugas Akhir ini menggunakan dengan metode desain penelitian, jenis data dan sumber data berupa data primer dan data sekunder, sedangkan teknik pengumpulan data dengan metode observasi, wawancara, dan keperustakaan. Metode pembahasan yang digunakan dengan metode optimisasi keputusan. Lokasi yang digunakan dalam penelitian adalah kantor utama PT. BPR Nguter Surakarta di jalan Honggowongso No. 69 Surakarta.

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa PT. BPR Nguter Surakarta melakukan strategi pemasaran dengan pendekatan 4P yaitu *Product, Place, Price, Promotion*, strategi pemasaran yang efektif dalam meningkatkan jumlah nasabah deposito pada PT. BPR Nguter Surakarta adalah bentuk strategi promosi dan harga. Promosi yang dilakukan berupa periklanan, penjualan perseorangan, penjualan massal, dan hubungan masyarakat. Untuk harga terdapat pada suku bunga deposito yang tinggi yaitu sekitar 8,75% sampai 10,25% per tahun.

Saran yang dapat penulis berikan bagi PT. BPR Nguter Surakarta yaitu lebih memaksimalkan pada penggunaan media cetak dan media elektronik untuk kegiatan promosinya agar masyarakat lebih mudah mengetahui produk deposito pada PT. BPR Nguter Surakarta.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Deposito

ABSTRACT**ANALYSIS OF MARKETING STRATEGY TO INCREASE THE
NUMBER OF CUSTOMER DEPOSITS PT. BPR NGUTER SURAKARTA
DANIEL RIZKI WICAKSONO
F3612018**

The success of a company there in how the company sells its products packaged in an attractive form and how to deliver their products to the public. Thus, designing a marketing strategy is very important and a benchmark for the success of a company. This final project aims to determine the marketing strategy implemented by PT. BPR Nguter Surakarta in increasing the number of customers deposits and analyze it again to determine marketing strategies that are effective in increasing the number of customer deposits that can be used by PT. BPR Nguter Surakarta.

This final project research using the method of the study design, data types and sources of data in the form of primary data and secondary data, while the data collection techniques with methods of observation, interviews, and library. Discussion method used by decision optimization methods. The location was used in the research is the main office of PT. BPR Nguter Surakarta Honggowongso 69 on the road Surakarta.

From the results of this study concluded that PT. BPR Nguter Surakarta conduct marketing strategy 4P approach namely Product, Place, Price, Promotion, effective marketing strategies to increase the amount of customer deposits at PT. BPR Nguter Surakarta is a form of promotion and pricing strategies. Promotion is done in the form of advertising, personal sales, bulk sales, and public relations. For the price there at the high deposit rate of around 8.75% to 10.25% per year.

Suggestions can be authors give for PT. BPR Nguter Surakarta is better maximize the use of print and electronic media for promotional activities so that people more easily find products deposit on PT. BPR Nguter Surakarta.

Keywords: Marketing Strategy, Deposits







MOTTO

“Mintalah, maka akan diberikan kepadamu; carilah, maka kamu akan mendapatkannya; ketoklah, maka pintu akan dibukakan bagimu. Karena setiap orang yang meminta, menerima, dan setiap orang yang mencari, mendapat dan setiap orang yang mengetok, baginya pintu dibukakan.”

(Matius 7 : 7 – 8)

“Lihatlah pada proses yang telah dikerjakan bukan dari hasilnya, proses telah membuat kita tahu bagaimana hasil jerih payah kita. Tuhan akan memberkati kita yang mau berproses walaupun dengan hasil yang tidak sempurna.”

(Penulis)

“Berdirilah atas kehendakmu sendiri, jangan atas kehendak orang lain. Tuhan memberikan kita banyak anugerah yang bisa kita gunakan untuk kesuksesan kita”.

(Penulis)

commit to user

PERSEMBAHAN

Tugas Akhir ini kupersembahkan untuk :

1. Kedua orang tuaku yang selalu mendukungku dan mendoakanku. Terima kasih atas doa, kasih sayang serta perjuangan kalian sehingga aku bisa berdiri dititik ini.
2. Seluruh keluarga besarku. Terima kasih atas doa yang tak pernah terputus untukku.
3. Seluruh sahabat-sahabatku di OMK St. Pius X Karanganyar. Terima kasih atas motivasi, dukungan dan doa yang selalu mengalir untukku.
4. Teman seperjuangan DIII Keuangan dan Perbankan angkatan 2012.
5. Almamaterku tercinta.

commit to user

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan limpahan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik. Adapun Tugas Akhir ini disusun guna memenuhi syarat untuk mencapai gelar Ahli Madya Program Diploma Tiga Keuangan Perbankan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Dalam penulisan dan penyusunan hasil penelitian ini, penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Tugas Akhir ini masih terdapat hal yang kurang sempurna, sehubungan dengan adanya keterbatasan penulis. Walaupun demikian dengan berkat bantuan, motivasi, bimbingan dan doa dari berbagai pihak maka laporan Tugas Akhir ini dapat terselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, tidak berlebihan apabila dalam kesempatan ini, Penulis menyampaikan rasa hormat dan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Tuhan Yesus Kristus dan Bunda Maria yang telah memberkati penulis sehingga mendapatkan anugerah kelancaran dalam penulisan Tugas Akhir ini.
2. Bapak Ariyanto Adhi N,SE., M.Ec,Dev selaku Dosen Pembimbing, yang telah sabar memberikan bimbingan dan arahan dalam penulisan Tugas Akhir ini.
3. Bapak Drs. Kresno Sarosa Pribadi, M.Si selaku Ketua Program Studi Diploma III Keuangan dan Perbankan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.
4. Bapak Drs. Sutanto, M.Si selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan bimbingan selama tiga tahun ini.

commit to user

5. Seluruh staff dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.
6. Ibu Josephine Riana Santosa selaku HRD PT. BPR Nguter Surakarta yang telah berkenan memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan Kuliah Magang Kerja dan penelitian.
7. Seluruh staf dan karyawan PT. BPR Nguter Surakarta yang telah membantu dalam penelitian dan penyusunan Tugas Akhir ini.
8. Bapak dan Ibu serta keluarga tercinta yang selalu memberikan doa dan kasih sayang dengan penuh kesabaran dan keikhlasan memberikan segalanya kepada penulis sehingga teralisasinya Tugas Akhir ini.
9. Seluruh teman-teman dari Diploma III Keuangan dan Perbankan angkatan 2012 untuk kebersamaanya selama 3 tahun.
10. Sahabat-sahabatku yang telah memberikan dukungan, motivasi, serta persahabatan yang sangat indah. Semoga persahabatan kita akan selalu terjaga sampai kapanpun.
11. Semua pihak terkait yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu pelaksanaan penelitian dan penyusunan Tugas Akhir ini.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
ABSTRAK	
ABSTRACT	
<u>HALAMAN PERSETUJUAN</u>	i
<u>HALAMAN PENGESAHAN</u>	ii
<u>SURAT PERNYATAAN</u>	iii
<u>MOTTO</u>	iv
<u>PERSEMBAHAN</u>	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan	5
D. Manfaat	6
E. Metode Penelitian	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. BANK	10
1. Pengertian Bank	10
2. Fungsi Bank	10
3. Jenis Bank	13
a. Dilihat dari Segi Fungsinya	13
b. Dilihat dari Segi Kepemilikannya	14
c. Dilihat dari Aspek Status	16
d. Dilihat dari Aspek Harga	17

B.	Bank Perkreditan Rakyat (BPR)	18
1.	Pengertian Bank Perkreditan Rakyat	18
2.	Asas BPR	18
3.	Tujuan BPR	18
4.	Kegiatan BPR	19
C.	Pemasaran	20
1.	Definisi Pemasaran	20
2.	Tujuan Pemasaran	20
3.	Konsep-Konsep Pemasaran	21
4.	Perencanaan Strategik	22
D.	Strategi Pemasaran	24
1.	Definisi Strategi Pemasaran	24
2.	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Strategi Pemasaran	24
a.	Lingkungan Mikro Perusahaan	24
b.	Lingkungan Makro	27
3.	Tujuan Strategi Pemasaran	29
4.	Bentuk - Bentuk Strategi Pemasaran	29
5.	Bauran Pemasaran	30
E.	Deposito	33
1.	Deposito Berjangka	33
2.	Sertifikat Deposito	34
3.	Deposito On Call	34
 BAB III PEMBAHASAN		
A.	Gambaran Umum PT. BPR NGUTER SURAKARTA	35
1.	Sejarah Berdiri dan Perkembangannya	35
2.	Visi dan Misi	36
3.	Penghargaan	37
4.	Kepemilikan / Pemegang Saham	37
5.	Permodalan	38
6.	Susunan Pengurus	38

7. Legalitas Perusahaan	39
8. Struktur Organisasi	40
9. Job Discription	41
10. Produk dari PT. BPR Nguter Surakarta	47
B. Pembahasan.....	48
1. Strategi – strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT. BPR Nguter Surakarta untuk meningkatkan jumlah nasabah deposito selama ini.....	48
2. Kendala-kendala yang dihadapi PT. BPR Nguter Surakarta dalam melaksanakan strategi pemasaran.....	54
3. Strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan jumlah nasabah deposito pada PT. BPR Nguter Surakarta.....	61
BAB IV PENUTUP	
A. KESIMPULAN.....	64
B. SARAN.....	67
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

Daftar Tabel

3.1. Nama dan Jumlah Pemegang Saham Baru.....37



commit to user

Daftar Gambar

3.1. Struktur Organisasi PT. BPR Nguter Surakarta40



commit to user

Daftar Lampiran

1. Surat Pernyataan Tugas Akhir
2. Laporan Magang Kerja
3. Penilaian Magang Kerja
4. Slip Setoran
5. Slip Penarikan
6. Aplikasi Pembukaan Rekening
7. Surat Permohonan Pencairan Deposito
8. Laporan Foto Magang

