

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN DAN TABUNG
PADA
PT. BANK PEMBANGUNAN DAERAH JAWA BARAT DAN BANTEN,
Tbk
KANTOR CABANG SURAKARTA**



TUGAS AKHIR

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

GANANG SETYOBUDI

F3612038

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III KEUANGAN PERBANKAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS SEBELAS MARET SURAKARTA**

2015

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGANTANDAMATA PADA
PT. BANK PEMBANGUNAN DAERAH JAWA BARAT DAN BANTEN,
TbkKANTOR CABANG SURAKARTA**



TUGAS AKHIR

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

GANANG SETYOBUDI

F3612038

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III KEUANGAN PERBANKAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS SEBELAS MARET SURAKARTA**

2015

ABSTRAK**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN TANDAMATA PADA
PT.BANK PEMBANGUNAN DAERAH JAWA BARAT DAN BANTEN,
Tbk KANTOR CABANG SURAKARTA****GANANG SETYOBUDI****F3612038**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan oleh seorang pemasar pada PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat Dan Banten, Tbk. Kantor Cabang Surakarta yang dijadikan sebagai bahan untuk penelitian ini. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi apa yang dilakukan dalam memasarkan produk tabungan. Manfaat dari penelitian ini penulis dapat mengimplementasikan materi yang didapatkan pada saat kuliah dan magang kerja guna menambah pengetahuan. Metode penelitian menggunakan metode diskriptif kualitatif dengan pengumpulan data yang diproses menjadi informasi.

Hasil penelitian ini adalah seorang pemasar pada PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat Dan Banten, Tbk. Kantor Cabang Surakarta memasarkan produk tabunganya menggunakan cara strategi pemasaran atau yang sering disebut dengan *marketing mix* yaitu meliputi *product, price, promotion* dan *place*. Hambatan-hambatan yang dihadapi oleh PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat Dan Banten, Tbk. Kantor Cabang Surakarta ialah adanya persaingan dengan perbankan lainya, masyarakat yang kurang memahami tentang adanya Bank BJB yang membuka Kantor Cabang di Surakarta, Bank BJB sendiri belum melakukan perluasan Kantor Cabang dan kurang efektifnya karyawan Bank BJB dalam melakukan kegiatan promosi. Perbandingan suku bunga yang diberikan oleh PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat Dan Banten, Tbk. Kantor Cabang Surakarta menurut pengamatan yang saya lakukan pada beberapa produk tabungan, produk giro maupun produk deposito suku bunga yang diberikan oleh Bank BJB sudah diatas rata-rata diantara bank lainya.

Kata kunci : *Bank BJB, Strategi Pemasaran, Produk Tabungan.*

ABSTRACT**THE MARKETING STRATEGY OF *TANDA MATASAVING*
PRODUCTIN SURAKARTA BRANCH OFFICE OF
*PT. BANK PEMBANGUNAN DAERAH JAWA BARAT DAN BANTEN, TBK***

GANANG SETYOBUDI
F3612038

This research aimed to find out the marketing strategy conducted by a marketer in Surakarta Branch Office of PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten, Tbk chosen as the material of research. The objective of research was to find out what strategy was taken in marketing the saving product. The benefit of research was that the writer could implement the material he obtained during at university and in apprenticeship to increase knowledge. The research method employed was a descriptive qualitative method by collecting the data processed into information.

The result of research showed that a marketer in Surakarta Branch Office of PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten, Tbk marketed its saving product using marketing strategy or called *marketing mix* including product, price, promotion and place. The constraints the Surakarta Branch Office of PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten, Tbk encountered were the tight competition with other banks, the society's lack of understanding on the presence of BJB bank opening its Branch Office in Surakarta, BJB Bank itself had not expanded its Branch Office and the employees of BJB Bank conducting promotion activity less effectively. Based on the comparison of interest rate provided by the Surakarta Branch Office of PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten, Tbk, according to my observation on some saving, clearing and deposit products, the interest rate the BJB Bank provided had been above the average among other banks.

Keywords: *BJB Bank, Marketing Strategy, Saving Product.*

HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir yang berjudul :

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN TANDAMATA PADA PT.
BANK PEMBANGUNAN DAERAH JAWA BARAT DAN BANTEN, Tbk
KANTOR CABANG SURAKARTA**

Disusun oleh :

Nama : Ganang Setyobudi

NIM : F3612038

Disetujui oleh Dosen Pembimbing untuk diujikan di hadapan Penguji Tugas Akhir Program Studi Diploma III Keuangan dan Perbankan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Surakarta, 23 April 2015

Dosen Pembimbing,



Drs. Sutomo, MS

NIP. 195406141984031003

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir dengan judul :

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN TANDAMATA PADA PT.
BANK PEMBANGUNAN DAERAH JAWA BARAT DAN BANTEN, Tbk
KANTOR CABANG SURAKARTA**

Telah disetujui dan diterima dengan baik oleh tim penguji. Tugas Akhir fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta. Guna melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat, untuk memperoleh gelar Ahli Madya Keuangan dan Perbankan.

Surakarta, 4 Mei 2015

Tim Penguji Tugas Akhir

Riwi Sumantyo, SE, MM.

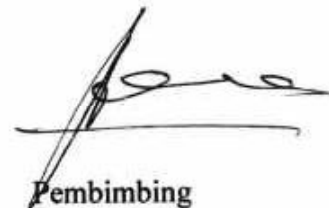
NIP. 19710412994021001



Penguji

Drs. Sutomo, MS

NIP. 195406141984031003



Pembimbing

SURAT PERNYATAAN

Yang bertandatangan di bawah ini Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Sebelas Maret Surakarta :

Nama : Ganang Setyobudi
NIM : F3612038
Program Studi : D3 Keuangan Perbankan
Judul Tugas Akhir : STRATEGI PEMASARAN
PRODUKTABUNGANTANDAMATA PADA PT.
BANK PEMBANGUNAN DAERAH JAWA BARAT
DAN BANTEN, Tbk KANTOR CABANG
SURAKARTA

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa Tugas Akhir yang saya buat ini adalah benar-benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan hasil jiplakan / salinan / saduran dari karya orang lain.

Apabila ternyata dikemudian hari terbukti pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa penarikan ijazah dan pencabutan gelar Ahli Madyanya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Surakarta, 1 April 2015

Mahasiswa,



Ganang Setyobudi

F3612038

MOTTO

Barang siapa berjalan dalam rangka menuntut ilmu maka akan dimudah
kanjalannya menuju surga.

(HR. Muslim)

Sukses adalah perjalanan dari satu kegagalan menuju kegagalan lain, tanpa
kehilangan semangat.

(Dedy Corbuzier)

Selalu lakukan yang terbaik, dan biarkan Tuhan melakukan selanjutnya.

(Ben Carson)

Harapan adalah kenyataan yang paling nyata. Jika kau percaya, harapan itu akan
menjadi nyata.

(Bill Gates)

Hidup itu simple, jalani hari ini dan raihlah yang terbaik untuk menyongsong hari
esok yang lebih baik.

(Penulis)

PERSEMBAHAN

Dengan bangga Tugas Akhir ini saya persembahkan kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam proses penyelesaiannya, antara lain :

1. Kepada Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberiku umur panjang, kesehatan dan barokahnya sehingga dapat menulis dan menyelesaikan Tugas Akhir ini.
2. Bapak (SurotoSuharjoWinarto) dan Ibu (Muntianah) yang mendukung dengan sepenuh hati atas apa yang saya lakukan selama ini.
3. Universitas Sebelas Maret Surakarta Fakultas Ekonomi dan Bisnis, dimana tempatku menimba ilmu selama ini.
4. Herlyda Ayu Taqwaryani Putri, yang telah memberikan *support* kepada saya.
5. Adiku, Agung Setyawan yang memberikan dukungan selama ini.
6. Gani Setiawan, Suryadi Edi, Wibowo Budi, Doni Suryanto, Bintang Wibiandaru, Dani Hari, Bimabayu dan semua teman-teman DIII Keuangan Perbankan, dan teman-teman yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, terima kasih atas dukungan yang kalian berikan selama ini.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikumWr. Wb

Ucapan rasa syukur yang sebesar-besarnya saya ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul “ Strategi Pemasaran Produk Tabungan Tandamata Pada PT.BankPembangunanDaerahJawaBaratDan Banten, Tbk Kantor Cabang Surakarta “. Penyusunan Tugas Akhir ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi Program Diploma III (D-3) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Keuangan dan Perbankan Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini, penulis mengalami berbagai hambatan. Namun berkat dukungan, bimbingan dan arahan dari berbagai pihak, penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik. Pada kesempatan ini, penulis berterima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Wisnu Untoro, MS, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.
2. Bapak Drs. Kresno Sarosa Pribadi, M.Si, selaku Ketua Prodi DIII Keuangan Perbankan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.
3. Bapak Drs. Sutomo, MS, selaku Dosen Pembimbing yang memberikan pengarahan, nasehat, bimbingan, dan petunjuk kepada penulis untuk menyelesaikan Tugas Akhir.

4. Kepada pimpinan dan seluruh staf karyawan Bank BJB Surakarta yang telah memberikan kesempatan untuk magang kerja.
5. Bapak dan Ibu Dosen pengajar yang telah memberikan bimbingan dan memberikan ilmunya kepada penulis selama menempuh perkuliahan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.
6. Kedua orang tua saya, Bapak (Suroto Suharjo Winarto) dan Ibu (Muntianah) yang tak pernah berhenti dalam memberikan dukungan, cinta dan kasih sayangnya dan juga memberikan dorongan maupun motivasi kepada penulis dalam pencapaian gelar Ahli Madya ini.
7. Kepada semua teman-teman yang selalu berbagi informasi dan memberikan bantuan dalam penyusunan Tugas Akhir ini sampai selesai.
8. Kemudian kepada semua pihak-pihak yang tidak bisa saya sebutkan dalam kesempatan ini, terima kasih atas segala bantuannya.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini jauh dari kesempurnaan dikarenakan keterbatasan pengetahuan yang penulis miliki. Oleh karena itu kritik dan saran yang berguna dalam perbaikan Tugas Akhir ini sangat penulis butuhkan. Sebagai kata penutup, semoga Tugas Akhir ini bermanfaat untuk semua orang yang membutuhkannya dan memberikan manfaat kepada pembacanya.

Surakarta, 23 Maret 2015

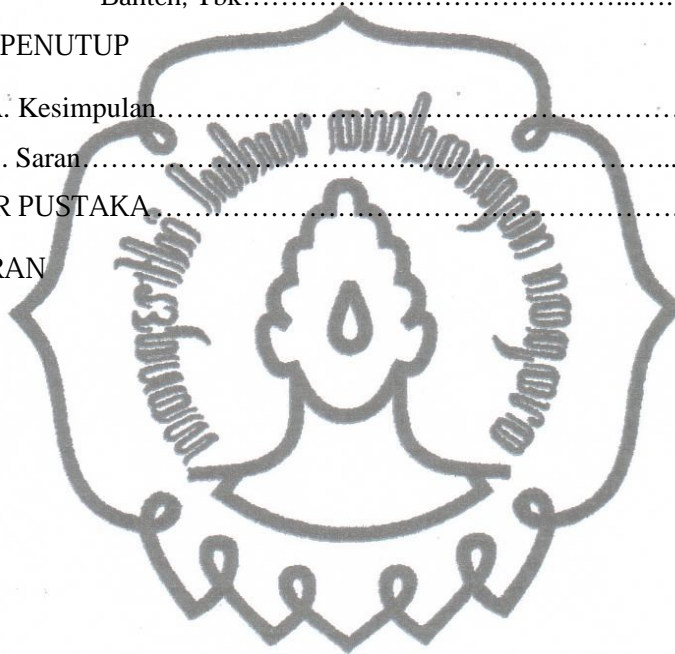
Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
ABSTRAK.....	ii
<i>ABSTRACT</i>	<i>iii</i>
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
SURAT PERNYATAAN.....	vi
MOTTO.....	vii
PERSEMBAHAN.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian.....	7
E. Metode Penelitian.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Tinjauan Umum Bank.....	11
1. Pengertian Bank.....	11
2. Tujuan Bank.....	12
3. Fungsi Bank.....	13
B. Jenis Bank.....	16
1. Dilihat Dari Segi Fungsinya.....	16
2. Dilihat Dari Segi Kepemilikan.....	28
3. Dilihat Dari Segi Status.....	30
4. Dilihat Dari Cara Menentukan Harga.....	30

C. Sumber Dana Bank.....	31
1. Pengertian Sumber Dana.....	31
2. Pengertian Sumber Dana Bank.....	31
3. Penghimpunan Dana Bank.....	34
D. Strategi Pemasaran Dalam Penghimpunan Dana Bank.....	36
1. Pengertian Pemasaran.....	36
2. Pengertian Pemasaran Bank.....	37
3. Konsep Pemasaran Bank.....	37
4. Strategi Pemasaran Bank.....	39
5. Tujuan Pemasaran Bank.....	40
6. Bauran Pemasaran Bank.....	41
BAB III PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Perusahaan.....	43
1. Sejarah Singkat PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat Dan Banten, Tbk.....	43
2. Visi Dan Misi PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat Dan Banten, Tbk.....	46
3. Budaya Perusahaan PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat Dan Banten, Tbk.....	47
4. Nilai-Nilai Perusahaan PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat Dan Banten, Tbk.....	48
5. Struktur Organisasi PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat Dan Banten, Tbk.....	53
B. Produk Funding Bank.....	60
1. Produk Funding PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat Dan Banten, Tbk.....	60
C. Analisis Pembahasan Masalah.....	82
1. Strategi PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat Dan Banten, Tbk. Dalam Memasarkan Tabungan.....	82
2. Hambatan Dalam Memasarkan Produk	

Tabungan Bjb Tandamata Pada PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat Dan Banten, Tbk.....	86
3. Perbandingan Suku Bunga Yang Diberikan Oleh PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat Dan Banten, Tbk.....	88
BAB IV PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	92
B. Saran.....	94
DAFTAR PUSTAKA.....	95
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

1.1. Budaya Perusahaan PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat Dan Banten, Tbk.....	47
1.2. Nilai-Nilai Perusahaan PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat Dan Banten, Tbk.....	49
1.3. Suku Bunga Simpeda.....	61
1.4. Suku Bunga Tabunganku.....	63
1.5. Suku Bunga Tandamata.....	65
1.6. Suku Bunga Tandamata Bisnis.....	68
1.7. Perlindungan Asuransi Tandamata Berjangka.....	71
1.8. Suku Bunga Tandamata Gold.....	73
1.9. Suku Bunga Tandamata Purnabakti.....	75
2.0. Suku Bunga MyFirst.....	76
2.1. Harga Cek Dan Tingkat Suku Bunga Giro.....	79
2.2. Suku Bunga Deposito.....	81
2.3. Perbandingan Suku Bunga Simpanan Bank Dengan Bank BUMN.....	89

DAFTAR GAMBAR

1.1. Struktur Organisasi PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat Dan Banten, Tbk..... 53



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran1 : Lembar Monitoring

Lampiran2 : LembarNilai

Lampiran3 : LembarDaftarHadir

Lampiran4 : LembarKegiatanHarian

Lampiran5 : Lembar Form NasabahBaru

Lampiran6 : Brosur Tabungan

Lampiran7 : Foto-FotoMagang

