

**UPAYA MENINGKATKAN MINAT NASABAH MENABUNG DENGAN
STRATEGI PROMOSI PADA PD.BPR BANK DAERAH
KARANGANYAR**



TUGAS AKHIR

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Mencapai
Gelar Ahli Madya Program Studi Diploma III Keuangan Dan Perbankan**

Oleh :

Esti Dwi Rahmandhani

F3613025

PROGRAM STUDI DIPLOMA III KEUANGAN DAN PERBANKAN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS SEBELAS MARET

SURAKARTA

2016

ABSTRAK

UPAYA MENINGKATKAN MINAT NASABAH MENABUNG DENGAN STRATEGI PROMOSI PADA PD.BPR BANK DAERAH KARANGANYAR

ESTI DWI RAHMANDHANI

F3613025

Minat merupakan suatu ketertarikan perasaan seseorang terhadap suatu objek. Tujuan penelitian ini adalah mengetahui perkembangan jumlah nasabah menabung, kendala promosi produk tabungan, serta mengetahui strategi promosi produk tabungan. Metode penelitian yang digunakan yaitu menggunakan penelitian langsung, yaitu dengan melakukan penelitian objek secara langsung sehingga data yang didapat asli dari sumber terpercaya dengan teknik wawancara, observasi, studi pustaka dan menggunakan teknik pembahasan analisis deskriptif.

Perkembangan jumlah nasabah menabung dari tahun ke tahun terus mengalami peningkatan nasabah. Sehingga membuat profitabilitas PD.BPR Bank Daerah Karanganyar juga mengalami peningkatan yang lebih baik.

Kendala promosi dalam meningkatkan minat nasabah menabung karena adanya persaingan bank, kurangnya fasilitas kartu Automated Teller Machine (ATM), serta kesadaran masyarakat untuk menabung masih rendah.

Strategi promosi produk tabungan dilakukan dengan bersosialisasi ke tempat – tempat yang sudah mendapatkan izin, periklanan dalam bentuk pemasangan spanduk dan brosur, sales promotion dengan mendatangi calon nasabah secara langsung, publisitas dengan mempresentasikan berita yang menyenangkan kepada masyarakat, dan direct selling yang diharapkan pegawai bisa menyampaikan produk bank kepada calon nasabah baru.

Saran bagi penelitian ini adalah bagi bank sebaiknya lebih meningkatkan strategi promosi dengan cara melakukan sosialisasi, periklanan, strategi sales promotion, publisitas dan direct selling. Bank juga sebaiknya lebih banyak mengadakan kegiatan seperti pengobatan gratis, donor darah, bakti sosial, grebeg pasar, dan kegiatan lainnya, serta memberikan fasilitas kartu Automated Teller Machine (ATM) agar PD.BPR Bank Daerah Karanganyar berkembang menjadi bank yang diminati oleh masyarakat.

Kata kunci : Minat, Strategi Promosi, Kendala, Perkembangan Jumlah Nasabah

ABSTRACT

AN EFFORT TO INCREASE OF INTEREST IN CUSTOMERS SAVING WITH A STRATEGY OF PROMOTION IN THE PD.BPR BANK DAERAH KARANGANYAR

ESTI DWI RAHMANDHANI

F3613025

Interest is an affinity feeling of someone about an object. The purpose of this study was to find development the number of customer to saving, find out the obstacle promotion strategy of saving product, and find out the promotion strategy of saving product. Method of the research is direct research that is conduct the research object directly so that the data obtained from the original a trusted source by interviewing, observation, literature study and discussion using descriptive analysis teqniques.

Development the number of customer to saving from years to years increased significantly, thus making profitability PD.BPR Bank Daerah Karanganyar also experienced an increase be better.

The obstacle of promotion in the increase of interest customers saving money because there are competition bank, deficient facility Automated Teller Machine (ATM) and awarness siciety to saving money low.

Promotion strategy of saving product by socializing to places that have been granted permission, in the form of banner advertising and brochure, promotion strategies by visiting prospective customers directly, publicity with presenting pleasant news to the public, and direct selling looking forward to submit bank products to prospectivenew customers.

Suggestion of this study to banks in order were to enchane the promotion strategy with using socialization, advertisement, sales promotion strategy, publicity, and direct selling. The Bank should be create more kind of event such as free of medical treathment, blood donor, social devotion, grebeg pasar, and other kind of events. It is also giving the facility of Automatted Teller Machine (ATM) card in order to PD.BPR Bank Daerah Karanganyar develop to become the bank which is interested in the society.

Keywords : Interest, Promotion Strategy, Obstacle, Development the Number of Customers

HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir dengan Judul :

UPAYA MENINGKATKAN MINAT NASABAH MENABUNG DENGAN STRATEGI PROMOSI PADA PD.BPR BANK DAERAH KARANGANYAR

Disusun oleh :

Nama : Esti Dwi Rahmandhani

Nim : F3613025

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing untuk diujikan dihadapan Penguji Tugas Akhir Program Studi Diploma III Keuangan Dan Perbankan Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret

Surakarta, 26 Mei 2016

Telah Disetujui Oleh Dosen Pembimbing



Dewi Ismoyowati, SE.,M.Ec. Dev

NIP.1986291120130201

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir dengan Judul :

UPAYA MENINGKATKAN MINAT NASABAH MENABUNG DENGAN STRATEGI PROMOSI PADA PD.BPR BANK DAERAH KARANGANYAR

Disusun oleh :

Nama : Esti Dwi Rahmandhani

Nim : F3613025

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing untuk diujikan dihadapan Penguji Tugas Akhir Program Studi Diploma III Keuangan Dan Perbankan Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret

Surakarta, (18 Juni 2016)


Tim Penguji Tugas Akhir

1. (Nugroho Saputro, SE., M.Ec.Dev)

NIP.360700001

2. (Dewi Ismoyowati, SE., M.Ec.Dev)

NIP.1986291120130201



(.....)



(.....)

SURAT PERNYATAAN TUGAS AKHIR (TA)

Yang bertanda tangan di bawah ini mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret :

Nama : Esti Dwi Rahmandhani
NIM : F3613025
Program Studi : D3 Keuangan dan Perbankan
Judul Tugas Akhir (TA) : Upaya Meningkatkan Minat Nasabah Menabung dengan Strategi Promosi pada PD.BPR Bank Daerah Karanganyar

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa Tugas Akhir yang saya buat ini adalah benar – benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan hasil jiplakan/ 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 sesungguhnya.

Surakarta, Juni 2016

Mahasiswa



Esti Dwi Rahmandhani

F3613025

MOTTO

Kemajuan bukanlah semata – mata perbaikan dari masa silam, kemajuan adalah bergerak maju menuju masa depan.

(Khalil Gibran)

Hiduplah seperti pohon kayu yang lebat buahnya, hidup di tepi jalan dan di lempari orang dengan batu, tetapi dibalas dengan buah.

(Abu Bakar Sibli)

Membuang waktu untuk melakukan hal yang tak bermanfaat dapat menghancurkan hari esokmu.

(Mario Teguh)

LEMBAR PERSEMBAHAN

Tugas Akhir ini Penulis Persembahkan Kepada :

1. Allah SWT atas segala Rahmat, Hidayah serta Taufiknya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
2. Ibu Bapak dan keluarga besar tercinta
3. Sahabat – sahabatku tercinta
4. Teman – teman D3 Keuangan dan Perbankan 2013
5. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.
6. Keluarga besar PD.BPR Bank Daerah Karanganyar

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT dan Nabi Muhammad SAW yang telah melimpahkan Rahmat, Hidayah , dan Taufiknya yang telah membantu penulis menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul “ UPAYA MENINGKATKAN MINAT NASABAH MENABUNG DENGAN STRATEGI PROMOSI PADA PD.BPR BANK DAERAH KARANGANYAR “ .

Tugas Akhir ini disusun untuk memenuhi syarat mencapai gelar Ahli Madya pada Program Studi Diploma 3 Keuangan dan Perbankan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta. Dalam penyelesaiannya tidak lepas dari bantuan berbagai pihak, oleh karena itu penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Dr.Hunik Sri Runing Sawitri M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta
2. Bapak Drs. Kresno Sarosa Pribadi, M.Si selaku Ketua Program Studi Diploma 3 Keuangan dan Perbankan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta
3. Ibu Dewi Ismoyowati, SE., M.Ec. Dev selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir.
4. Ibu Nurul Istiqomah, S.E ., M.Si selaku Dosen Pembimbing Akademik.
5. Bapak dan Ibu Dosen Diploma III Keuangan dan Perbankan yang selalu memberikan ilmu dan pengalaman pada penulis.

6. Bapak H. Sudarsito, SE.,MM selaku Direktur Utama PD.BPR Bank Daerah Karanganyar yang telah memberikan izin untuk melakukan Kuliah Magang Kerja di PD.BPR Bank Daerah Karanganyar.
7. Ibu Dra.Erma Suryani selaku Pembimbing Institusi Mitra yang telah memberikan bimbingan selama Kuliah Magang Kerja berlangsung
8. Bapak Madi, Pak Ungguh, Pak Aji, Mas Dony dan Mas Wika, yang telah memberikan Ilmu, bimbingan dan pengalaman selama magang di Kantor Kas Colomadu PD.BPR Bank Daerah Karanganyar.
9. Bu Siti, Bu Ifad, Bu Yanti, Pak Iir, Pak Arif, Mbak Riva, Mbak Nita, Devisi Pengerah Dana serta Keluarga Besar PD.BPR Bank Daerah Karanganyar yang telah memberikan pengetahuan dalam bersosialisasi produk tabungan yang diadakan PD.BPR Bank Daerah Karanganyar.
10. Ibu, Bapak, Kakak dan Adik tercinta yang telah memberikan doa dan semangat kepada penulis.
11. Sahabat dan Teman – teman yang selalu memberi semangat dalam penyelesaian Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa banyak kekurangan dalam penulisan Tugas Akhir ini. Oleh karena itu, penulis sangat mengharap kritik dan saran yang membangun untuk yang lebih baik lagi. Besar harapan penulis semoga Tugas Akhir ini bermanfaat untuk semua.

Surakarta, Mei 2016

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN ABSTRAK.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN PERNYATAAN.....	vi
HALAMAN MOTTO.....	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian.....	4
E. Metode Penelitian.....	5

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Bank	8
B. Bank Perkreditan Rakyat.....	13
C. Tabungan.....	16
D. Minat Menabung Nasabah	21
E. Promosi	23
F. Bauran Promosi.....	26

BAB III PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PD.BPR Bank Daerah Karanganyar.....	42
B. Pembahasan Masalah	73

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan	83
B. Saran.....	84

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Fungsi Bank Sebagai Perantara Keuangan

Gambar 2.2 Bauran Komunikasi Pemasaran Terpadu

Gambar 3.1 Chart Perkembangan Jumlah Nasabah Menabung pada PD.BPR Bank

Daerah Karanganyar tahun 2013 – 2015

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran

1. Formulir Pendaftaran Magang Kerja
2. Daftar Hadir Magang Kerja
3. Laporan Kegiatan Magang Kerja
4. Lembar Monitoring Dosen Pembimbing
5. Nilai Magang Kerja
6. Struktur Organisasi PD.BPR Bank Daerah Karanganyar
7. Brosur Produk Tabungan
8. Aplikasi Pembukaan Rekening Tabungan
9. Slip Setoran Tabungan
10. Slip Pengambilan Tabungan