

**STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN
NASABAH TAMADESDi BPR BKK BOYOLALI**



TUGAS AKHIR

**Diajukan Untuk Melengkapi 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 :

FAIZAL ASY'ARI

F3614049

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

2017

ABSTRAK

STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN NASABAH TAMADES DI BPR BKK BOYOLALI

Faizal Asy'ari

NIM. F3614049

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) keunggulan produk Tamades BPR BKK Boyolali; (2) strategi pemasaran Tamades yang digunakan oleh BPR BKK Boyolali; dan (3) hambatan dalam pemasaran produk Tamades. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara dan observasi. Sementara itu, data sekunder dalam bentuk jumlah nasabah Tamades tahun 2013-2016 diperoleh dari publikasi BPR BKK Boyolali. Metode analisis data menggunakan analisis deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa : (1) keunggulan yang dimiliki Tamades adalah tabungan ini tidak memiliki saldo minimum (2) strategi pemasaran produk Tamades yang dilakukan adalah tidak memberikan saldo minimum, saldo awal pembukaan rekening Rp20.000, lokasi bank yang mudah dijangkau, penggunaan media brosur, spanduk dan papan iklan untuk pengenalan produk, memberikan undian, dan hadiah – hadiah, promosi langsung pada calon nasabah dan penjualan secara langsung; (3) Hambatan yang dihadapi BPR BKK Boyolali adalah Kurang efektifnya pemasaran yang dilakukan. Rekomendasi penelitian ini adalah bahwa BPR BKK Boyolali perlu melakukan peningkatan promosi melalui media elektronik seperti radio serta pemasaran langsung kepada para pedagang kecil yang berada di pada pedesaan dan pasar tradisional.

Kata kunci : Strategi Pemasaran, Tabungan, BPR BKK Boyolali

ABSTRACT

MARKETING STRATEGY TO INCREASE TAMADES CUSTOMERS AT BPR BKK BOYOLALI

Faizal Asy'ari

NIM. F3614049

This study purposes were determined (1) the superiority of Tamades BPR BKK Boyolali products;(2) Tamades marketing strategies were used BPR BKK Boyolali; and (3) obstacles in Tamades product marketing.The study data were used primary and secondary data.Primary data was obtained through interviews and observation.Meanwhile, the secondary data in the form of Tamades customer number from 2013-2016 was obtained from the publication of BPR BKK Boyolali.Data analysis method was used qualitative descriptive analysis.The study results were shown that: (1) the superiority of Tamades is this savings have no minimum balance, (2) Tamades product marketing strategy is not giving minimum balance, opening account balance of Rp 20.000, bank location easy to reach, brochures, banners and billboards for product introduction, giving sweepstakes and prizes, direct promotion to potential customers and direct sales;(3) The obstacle was faced BPR BKK Boyolali is the lack of marketing effectiveness.The study recommendations are BPR BKK Boyolali should increase promotion through electronic media such as radio and direct marketing to small traders in rural and traditional market.

Keywords :Marketing Strategy, Savings, BPR BKK Boyolali

HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir dengan judul :

**STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN NASABAH
TAMADES DI BPR BKK BOYOLALI**

Disusun oleh :

Nama : Faizal Asy'ari

NIM : F3614049

Disetujui oleh Dosen Pembimbing untuk diujikan di hadapan Penguji Tugas Akhir
Program Studi Diploma 3 Keuangan dan Perbankan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Sebelas Maret Surakarta

Surakarta, 24 Juli 2017

Dosen Pembimbing,



Nurul Istiqomah, S.E, M.Si

NIP. 198006012005012021

HALAMAN PENGESAHAN


Tugas Akhir dengan judul :

**STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN NASABAH
TAMADES DI BPR BKK BOYOLALI**

Telah disahkan oleh Tim Penguji Tugas Akhir
Program Studi Diploma 3 Keuangan dan Perbankan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta

Surakarta,

Tim Penguji Tugas Akhir
Malik Cahyadin, S.E, M.Si
NIP. 198107292008121002



Penguji

Nurul Istiqomah, S.E, M.Si
NIP. 198006012005012021



Pembimbing

SURAT PERNYATAAN

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

Nama : Faizal Asy'ari
NIM. : F3614049
Program Studi : D3 Keuangan dan Perbankan
Judul Tugas Akhir (TA) : STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN NASABAH TAMADES PADA BPR BKK BOYOLALI

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

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Surakarta, 24 juli 2017

METERAI
TEMPEL
siswa
00463AEF054544399
6000
ENAM RIBU RUPIAH
Faizal
Faizal Asy'ari
NIM. F3614049

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO :

Mengorbankan kebahagiaan kecil demi kebahagiaan yang lebih besar

(penulis)

Awal adalah sebagian dari seluruhnya

(aristoteles)

Karya ini dipersembahkan kepada :

1. Tuhan Yang Maha Esa, yang dengan ridho-Nya telah melancarkan segala urusan dalam pembuatan Tugas Akhir ini.
2. Kedua orang tuaku yang sampai ini telah memberikan dukungan moral dan material
3. Teman-teman seperjuangan di D3 Keuangan dan Perbankan FEB UNS
4. Almamater tercinta

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmad, taufik dan karunia-Nya, sehingga pada akhirnya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik yang berjudul STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN NASABAH TAMADES PADA BPR BKK BOYOLALI. Tugas akhir ini membahas secara rinci mengenai bagaimana keunggulan, hambatan yang dihadapi dan strategi pemasaran Tamades yang diterapkan oleh BPR BKK Boyolali.

Tugas akhir ini disusun untuk memenuhi syarat-syarat mencapai gelar Ahli Madya pada program studi Diploma 3 Keuangan dan Perbankan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret.

Dalam kesempatan ini penulis sampaikan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang membantu penyusunan laporan tugas akhir :

1. Nurul Istiqomah, S.E, M.Si selaku Pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan pengarahan selama penyusunan tugas akhir.
2. Dr. Hunik Sri Runing Sawitri, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret.
3. Drs. Kresno Sarosa Pribadi M.Si selaku Ketua Program Studi Diploma 3 Keuangan dan Perbankan FEB UNS.
4. Didik Wagino, SE.MM selaku Direksi Umum yang telah berkenan memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan magang kerja dan penelitian.

5. Sulistyaningsih, SE selaku Pemimpin Cabang BPR BKK Boyolali Cabang Sawit yang telah mendampingi dan memberikan pengarahan selama magang kerja dan penelitian.
6. Orang tua dan keluarga yang selalu memberikan motivasi dan semangat selama pembuatan Tugas Akhir.
7. Sahabat-sahabatku Maulina Kartika, Ingga Ris Bintari, Hapsari Ayu, Muhammad Esa, Billi Sulton yang telah memberikan semangat serta motivasi dalam mengerjakan tugas akhir sampai saat ini.
8. Seluruh teman-teman Diploma 3 Keuangan dan Perbankan angkatan 2014 untuk kebersamaan selama ini.
9. Semua pihak yang telah membantu penyusunan Tugas Akhir ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari sepenuhnya atas kekurangan dalam penulisan tugas akhir ini. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun. Semoga karya sederhana ini diharapkan dapat bermanfaat bagi piha-pihak yang membutuhkan.

Surakarta,

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
ABSTRAK.....	ii
<i>ABSTRACT</i>	<i>iii</i>
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
SURAT PERNYATAAN	vi
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan	5

D. Manfaat	6
E. Metode Penelitian.....	6
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	9
A. Pengertian Bank	9
B. Jenis Bank.....	10
C. Kegiatan-kegiatan Bank.....	14
D. Tinjauan umum tentang BPR	18
E. Pengertian Tabungan.....	19
F. Pengertian Pemasaran	20
G. Konsep-konsep Pemasaran	21
H. Strategi Pemasaran	23
BAB III. PEMBAHASAN.....	26
A. Gambaran Umum BPR BKK Boyolali	26
1. Sejarah Singkat BPR BKK Boyolali	26
2. Visi, Misi, dan Tujuan	28
3. Struktur Organisasi	29
4. <i>Job Description</i>	30
5. Produk Perusahaan	33
B. Pembahasan Masalah	37
1. Keunggulan produk Tamades pada BPR BKK Boyolali	37

2. Strategi pemasaran Tamades yang diterapkan BPR BKK Boyolali	38
3. Hambatan yang dihadapi oleh BPR BKK Boyolali dalam menerapkan strategi pemasaran produk Tamades	44
BAB IV. PENUTUPAN	46
A. Kesimpulan	46
B. Saran.....	47
DAFTAR PUSTAKA	48
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

1.1 Jumlah Nasabah Tamades di BPR BKK Boyolali	3
--	---

DAFTAR GAMBAR

3.1 Struktur Organisasi BPR BKK Boyolali	29
--	----

DAFTAR LAMPIRAN

1. Daftar pertanyaan hasil wawancara
2. Dokumentasi magang kerja dan penelitian