

**STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH
DEPOSITO PADA PT. BANK BUKOPIN CABANG SLAMET RIYADI SURAKARTA**



TUGAS AKHIR

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas Dan Memenuhi Syarat Guna Memperoleh
Gelar Ahli Madya Pada Program Studi Diploma 3 Keuangan Dan Perbankan**

Oleh :

Musdalifah Nur Ihsan

NIM. F3614072

**PROGRAM STUDI DIPLOMA 3 KEUANGAN DAN PERBANKAN FAKULTAS
EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS SEBELAS MARET SURAKARTA**

2017

ABSTRAK

STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH

DEPOSITO PADA PT. BANK BUKOPIN CABANG SLAMET RIYADI SURAKARTA

Di era globalisasi ini persaingan dibidang perbankan sangatlah ketat. Banyak sekali produk yang ditawarkan kepada nasabah dari sebuah bank dengan program program dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Salah satunya adalah produk deposito. Produk ini hampir semua bank memiliki dengan jumlah suku bunga yang berbeda beda. Perlu adanya suatu strategi untuk mendapatkan banyak nasabah dari produk ini. Penulisan Tugas Akhir ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT. Bank Bukopin Cabang Slamet Riyadi Surakarta untuk mendapatkan banyak nasabah deposito serta mengetahui strategi paling efektif dalam meningkatkan jumlah nasabah deposito juga kendala yang sering dihadapi dalam menerapkan strategi tersebut.

Pada penelitian Tugas Akhir ini menggunakan metode penelitian melalui wawancara langsung kepada bagian tertentu dari pihak PT. Bank Bukopin Cabang Slamet Riyadi Surakarta, pengumpulan data yang berupa data primer dan sekunder serta menggunakan metode perpustakaan melalui buku yang berkaitan dengan Tugas Akhir ini. Hal tersebut dilakukan untuk mendapatkan hasil yang valid serta analisis yang nyata dari strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT. Bank Bukopin Cabang Slamet Riyadi Surakarta.

Dari hasil penelitian ini PT. Bank Bukopin Cabang Slamet Riyadi Surakarta banyak melakukan strategi pemasaran untuk meningkatkan jumlah nasabah. Salah satunya yaitu dengan menerapkan program yang disebut dengan "Total Marketing" dimana seluruh karyawan dari pimpinan cabang sampai karyawan terendah untuk memperkenalkan produk bank kepada masyarakat. Tetapi banyak juga kendala dalam menerapkan strategi tersebut yaitu dari segi lingkungan pemasaran dan lingkungan eksternal perusahaan. Adapun saran dari penulis untuk meningkatkan jumlah nasabah deposito PT. Bank Bukopin Cabang Slamet Riyadi Surakarta yaitu pihak bank harus memaksimalkan kualitas dari segi SDM maupun teknologi yang semakin maju, serta komunikasi promosi kepada masyarakat harus ditingkatkan.

Kata Kunci : Deposito, Strategi Pemasaran, Total Marketing

ABSTRACT

MARKETING STRATEGY IN IMPROVING THE NUMBER OF DEPOSITS IN PT.

BANK BUKOPIN BRANCH SLAMET RIYADI SURAKARTA

In this era of globalization competition in the field of banking is very tight. Lots of products are offered to customers of a bank with a program program with a view to profit. One of them is deposit products. This product almost all banks have with different interest rates. It needs a strategy to get many customers from this product. Writing This Final Project is to know the marketing strategy applied by PT. Bukopin Bank Branch Slamet Riyadi Surakarta to get a lot of deposit customers and know the most effective strategy in increasing the number of deposit customers are also constraints that often faced in implementing these strategies.

In this Final Project research using research methods through direct interviews to certain sections of the PT. Bank Bukopin Branch Slamet Riyadi Surakarta, the collection of data in the form of primary and secondary data and using library methods through books relating to this Final Project. This is done to obtain valid results as well as a real analysis of marketing strategies implemented by PT. Bank Bukopin Branch Slamet Riyadi Surakarta.

From the results of this research PT. Bukopin Bank Branch Slamet Riyadi Surakarta has done many marketing strategies to increase the number of customers. One of them is by implementing a program called " Total Marketing " in which all employees from the branch leadership to the lowest employees to introduce the bank products to the masyarakat. But there are also many obstacles in implementing the strategy that is in terms of marketing environment and external environment of the company. As for suggestions from the author to increase the number of deposit customers PT. Bank Bukopin Branch Slamet Riyadi Surakarta is the bank must maximize the quality of human resources and technology is more advanced, and communication promotion to the community should be improved.

Keywords: Deposit, Marketing Strategy, Total Marketing

HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir dengan Judul :

STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH
DEPOSITO PADA PT. BANK BUKOPIN CABANG SLAMET RIYADI
SURAKARTA

Disusun Oleh :

Nama : Musdalifah Nur Ihsan

NIM : F3614072

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, 29 Mei 2017

Dosen Pembimbing


Linggar Ikhsan Nugroho, S.E., M.Ec., Dev

NIP.1983021020140401

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir dengan Judul :

STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH
DEPOSITO PADA PT. BANK BUKOPIN CABANG SLAMET RIYADI
SURAKARTA

Telah disahkan oleh Tim Penguji Tugas Akhir

Program Studi Diploma 3 Keuangan dan Perbankan


Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta

Surakarta, 14 Juni 2017

Tim Penguji Tugas Akhir

Drs. Kresno Sarosa Pribadi, M.Si


NIP.195601181986011001



Penguji

Linggar Ikhsan Nugroho, S.E., M.Ec., Dev

NIP.1983021020140401



Pembimbing

SURAT PERNYATAAN

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

Nama : Musdalifah Nur Ihsan
NIM : F3614072
Program Studi : D3 Keuangan dan Perbankan
Judul Tugas Akhir : STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH DEPOSITO PADA PT. BANK BUKOPIN CABANG
SLAMET RIYADI 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 sarjananya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Surakarta, Juni 2017



Musdalifah Nur Ihsan

NIM. F3614072

MOTTO

To be or not to be

(Keenan Pearce)

Banyak hal yang bisa menjatuhkanmu. Tapi satu-satunya hal yang benar-benar dapat menjatuhkanmu adalah sikapmu sendiri

(Penulis)

Biarkan semua seperti seharusnya

(Penulis)

PERSEMBAHAN

Karya Tugas Akhir Ini penulis persembahkan untuk :

1. Bapak dan Ibu Tercinta
2. Keluarga Besar
3. Sahabatku Tercinta
4. Teman teman D3 Keuangan dan Perbankan 2014

KATA PENGANTAR

Puji syukur Penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah melimpahkan anugrah-Nya kepada Penulis sehingga Penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir. Dalam penyusunan Tugas Akhir penulis memilih judul : **“STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DEPOSITO PADA PT. BANK BUKOPIN CABANG SLAMET RIYADI SURAKARTA”**

Penyusunan Tugas Akhir ini tidak lepas dari segala bentuk dukungan dan bimbingan dari berbagai pihak, pada kesempatan ini Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu hingga tersusunnya Tugas Akhir ini, khususnya kepada :

1. Dr. Hunik Sri Runing S. M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.
2. Drs. Kresno Sarosa Pribadi M,Si selaku Ketua Program Studi Diploma 3 Keuangan dan Perbankan FEB UNS
3. Inggar Ikhsan Nugroho, S.E, M.Ec.,Dev. Selaku Pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan pengarahan seama penyusunan tugas akhir.
4. Niken Mayasari selaku pimpinan PT. Bank Bukopin Cabang Slamet riyadi Surakarta.
5. Seuruh mahasiswa Diploma 3 Keuangan dan Perbankan tahun 2014.
6. Semua pihak yang telah membantu penyusunan tugas akhir ini yang tidak bisa saya sebut satu persatu.

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

Surakarta, juni 2017

penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTAK	ii
ABSTRACT	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
SURAT PERNYATAAN	vi
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
E. Metode Penelitian	6
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
A. BANK	9
B. PEMASARAN	18
C. STRATEGI PEMASARAN	22
D. DEPOSITO	32

BAB III. PEMBAHASAN

A. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	34
B. PEMBAHASAN	
1. Strategi Pemasaran Produk Deposito	53
2. Alternatif Solusi Pemasaran Produk Deposito.....	56
3. Kendala Pemasaran Produk Deposito	57

BAB IV. PENUTUP

A. KESIMPULAN	59
B. SARAN	60

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN