

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Sarana yang berperan strategis dalam menyelesaikan dan menyeimbangkan masing-masing unsur dari pembangunan adalah bank dan lembaga keuangan lainnya. Peran strategis yang dilakukan oleh lembaga keuangan tersebut adalah sebagai wahana yang mampu menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat secara efektif dan efisien ke arah peningkatan dan taraf hidup rakyat bank.

Bank merupakan salah satu lembaga keuangan atau perusahaan yang bergerak di bidang keuangan. Bank sebagai lembaga keuangan berusaha memberikan pelayanan jasa di bidang moneter. Pelayanan jasa tersebut meliputi penarikan dan penyaluran dana dari dan ke masyarakat secara tepat, aman dan efisien. Saat ini persaingan antar bank sebagai industri jasa keuangan semakin ketat. Masing-masing bank berusaha menampilkan dirinya sebaik mungkin agar dapat merebut pasar di kalangan nasabah. Berbagai produk yang ditawarkan dengan berbagai cara dengan keunggulan masing-masing produk guna memenuhi selera masyarakat yang semakin kritis dengan perkembangan teknologi perbankan.

Sebagai bank rakyat daerah, PT BPR Eka Bumi Artha mempunyai tugas pokok yaitu membujuk nasabah agar menabung di Bank EKA dan nasabah memiliki rasa nyaman dan puas terhadap pelayanan Bank EKA. Sistem pemasaran Tabungan Arisan ini merupakan salah satu produk bank yang ditawarkan oleh PT. BPR Eka Bumi Artha dalam hal menabung berjangka yang diterapkan pada nasabah Bank EKA yang mempunyai spesifikasi kedinasan, instansi, lembaga atau perusahaan yang ada di Bandar Lampung.

Kemudahan serta kepuasan nasabah Bank EKA merupakan suatu hal yang penting untuk memberikan pelayanan yang terbaik dengan tidak menyimpang dari prosedur yang telah ditetapkan. Prosedur yang telah diterapkan oleh Bank EKA cabang Bandar Lampung diharapkan menjadi landasan bagi karyawan dalam melayani nasabah meskipun masih ada kendala yang terjadi dilapangan, terutama dalam peningkatan nasabah pada Bank Eka. Setiap Bank bersaing untuk mendapatkan nasabah yang maksimal. Untuk itu bank juga sangat memerlukan tenaga pemasar. Adapun tugas pemasar mencari dan mengajak nasabah untuk menanamkan dana kepada bank.

Ketentuan program Tabungan Arisan Bank EKA meliputi :

1. Peserta Tabungan Arisan yang ditujukan untuk masyarakat umum atau kelompok
2. Peserta Tabungan Arisan terbagi dalam beberapa grup, satu grup terdiri dari 300 peserta dan setiap peserta memperoleh nomor peserta
3. Peserta Tabungan Arisan bisa lebih dari 1 ikut dalam kepesertaannya.
4. Jangka waktu Tabungan Arisan 36 bulan

5. Peserta wajib setor Rp.100.000,- perbulan selambat-lambatnya tanggal 15 setiap bulan dan bila lewat tanggal tersebut maka tidak diikuti sertakan dalam seleksi bulan bersangkutan sertadikenakan denda Rp.3000,- yang dibebankan pada akhir periode.
6. Peserta yang tidak dapat melanjutkan kepesertaannya uang simpanan Tabungan Arisan dapat diambil setelah periode Tabungan Arisan berakhir.
7. Bunga Tabungan Arisan Bank EKA adalah sebesar 3% per tahun.
8. Tabungan Arisan di undi tanggal 20 setiap bulannya.

Berikut jumlah nasabah Tabungan Arisan Bank EKA cabang Bandar Lampung dari tahun 2010, 2011, dan 2013 :

Table I. Jumlah Nasabah Tabungan Arisan pada PT. BPR Eka Bumi Artha Cabang Bandar Lampung.

Tahun	Jumlah Grup	% kenaikan	Jumlah Nasabah	% Persentase
2010	10		3.000	
2011	11	10 %	3.300	10 %
2013	16	45 %	4.800	45 %
			11.100	

Sumber: PT.BPR Eka Bumi Artha cabang Bandar Lampung tahun 2014

Dari jumlah yang ditunjukkan pada tabel I bahwa nasabah Tabungan Arisan Bank EKA dari tahun ketahun :

- 2010: 10 Grup
- 2011: 11 Grup
- 2012, tidak membuka program Tabungan Arisan
- 2013: 16 Grup

Secara keseluruhan perkembangan jumlah nasabah Tabungan Arisan meningkat menjadi 11.100 nasabah. Tabungan Arisan merupakan salah satu produk yang ditawarkan oleh PT.BPR Eka Bumi Artha. Adapun prosedur yang harus dilakukan nasabah adalah mengisi blanko atau formulir calon peserta yang disediakan oleh Bank dengan berbagai syarat dan ketentuan seperti yang terlampir.

Kebijakan yang ditawarkan oleh PT. BPR Eka Bumi Artha untuk meningkatkan jumlah nasabah pada program Tabungan Arisan dapat dilihat dari kebijakan pemasaran yang ditetapkan.

1. KebijakanProduk

Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan pada suatu pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dimiliki, penggunaan ataupun konsumsi yang bias memuaskan keinginan atau kebutuhan.

Dalam menjalankan usahanya PT. BPR Eka Bumi Artha mengeluarkan beberapa produk yang dapat menjadi pilihan masyarakat untuk menyimpan atau menginvestasikan dananya.

Salah satu produknya adalah Tabungan Arisan, pada produk Tabungan Arisan nasabah ditujukan pada masyarakat di Bandar Lampung, nasabah Tabungan Arisan terbagi dalam beberapa grup, satu grup pada Tabungan Arisan Bank Eka terdiri dari 300 peserta. Jangka waktu Tabungan Arisan adalah 36 bulan dan setiap bulan nasabah wajib menyetor Rp. 100.000,- selambat-lambatnya pada tanggal 15 setiap bulan. Dan Tabungan Arisan diundi tanggal 20 setiap bulannya.

Produk-produk yang disediakan oleh PT. BPR Eka Bumi Artha adalah ;

1. Simpanan

1. Tabungan Masyarakat
2. Eka Save
3. TABUNGAN ARISAN
4. Simpanan mahasiswa dan anak sekolah
5. BPR save
6. Deposito berjangkau Bank Eka

2. Kredit

1. Program gaji berdaya guna
2. Kredit umum bulanan
3. ProPKM
4. ProUtami

2. Kebijakan Harga

Menurut Kotler (2002: 430)

“Harga adalah sejumlah uang yang dibayar atas barang dan jasa/jumlah nilai yang konsumen tukarkan dalam rangka mendapatkan manfaat dari memiliki/menggunakan barang dan jasa”.

Harga merupakan kebijakan pemasaran yang sangat berpengaruh dalam pengembangan usaha PT. BPR Eka Bumi Artha dengan memberikan

bunga untuk Tabungan Arisan sebesar 3% per tahun dan angsuran Tabungan Arisan sebesar Rp.100.000,- perbulannya.

3. Kebijakan Promosi

Promosi adalah upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya. Dengan adanya promosi produsen atau distributor mengharapkan kenaikan angka penjualan.

Promosi-promosi yang dilakukan PT. BPR Eka Bumi Artha antara lain :

a. Periklanan

PT. BPR Eka Bumi Artha melakukan periklanan melalui brosur yang disebarkan langsung kepada nasabah melalui bagian pendanaan *marketing* di beberapa lokasi, pamphlet dan juga melalui media radio.

b. Promosi penjualan

Promosi penjualan yang dilakukan PT. BPR Eka Bumi Artha adalah memberikan undian dengan berbagai macam hadiah menarik, mengadakan sunatan massal, dan turut serta diberbagai acara pameran.

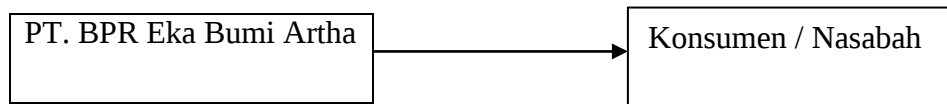
4. Kebijakan Saluran Distribusi

Menurut Kotler, Philip (2000 : 683)

Saluran distribusi dapat dilihat sebagai sekumpulan organisasi independen yang terlibat dalam suatu proses membuat suatu produk atau jasa yang tersedia untuk digunakan atau dikonsumsi. Saluran distribusi yang digunakan oleh PT. BPR Eka Bumi Artha pada produk Tabungan Arisan

adalah saluran distribusi pemasaran nol tingkat atau disebut dengan pemasaran langsung.

Gambar 1. Saluran distribusi PT. BPR Eka Bumi Artha



Sumber : PT. BPR Eka Bumi Artha

5. Proses

Proses pelayanan jasa yang ada di PT. BPR Eka Bumi Artha adalah calon nasabah datang ke customer service lalu nasabah mengisi formulir Tabungan Arisan beserta dokumen pendukung, kemudian setelah selesai nasabah akan mendapatkan nomor peserta atau nomor rekening Tabungan Arisan lalu nasabah sudah terdaftar sebagai peserta Tabungan Arisan sesuai grupnya masing-masing.

6. People

Orang-orangnya adalah Pegawai Negeri Sipil, BUMN, BUMD, Lembaga-lembaga yang sudah melakukan kerjasama oleh pihak Bank yang berada di Bandar Lampung.

7. Phisycal Evidence

PT. BPR Eka Bumi Artha memberikan sarana fisik yang berupa peralatan dan perlengkapan pada saat pengundian Arisan bulanan yang disatukan dengan pemberian service oleh Bank.

Berdasarkan data yang telah disajikan pada latar belakang, maka Penulis tertarik untuk menulis laporan akhir berjudul : “ Pemasaran program Tabungan Arisan pada PT. BPR Eka Bumi Artha”.

1.2 Permasalahan

Tujuan perusahaan PT. BPR Eka Bumi Artha adalah jumlah nasabah yang merupakan kegiatan pemasaran, dengan meningkatnya jumlah nasabah program Tabungan Arisan pada Tabel I, diharapkan PT. BPR Eka Bumi Artha memperoleh laba dan sumber modal yang maksimal.

Berdasarkan data-data yang telah disajikan pada latar belakang, maka permasalahan yang dikaji adalah :

“ Apakah pelaksanaan program Tabungan Arisan pada PT. BPR Eka Bumi Artha Cabang Bandar Lampung sudah dilaksanakan sebagaimana mestinya.”

1.3 Tujuan Penulisan

Tujuan penulisan laporan ini untuk mengetahui pelaksanaan program Tabungan Arisan pada PT. BPR Eka Bumi Artha.

1.4 Manfaat Penulisan

Penulisan ini diharapkan berguna sebagai masukan pemikiran bagi PT. BPR Eka Bumi Artha untuk meningkatkan jumlah nasabah, dan juga bagi pembaca serta yang melakukan penelitian dengan jenis pembahasan yang sama.