STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN BTN SIMPEL PADA BANK TABUNGAN NEGARA KANTOR CABANG YOGYAKARTA

Laporan Magang

Disusun Oleh:

Miswati
15213049

Program Studi Perbankan dan Keuangan
Program Diploma III Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia

2018

LaporanMagang

Laporan magang ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan jenjang Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia

Disusun oleh :

Miswati
15213049

Program Studi Perbankan dan Keuangan
Program Diploma III Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia
2018

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN MAGANG

STRATEGI PEMASRAN PRODUK TABUNGAN BTN SIMPEL PADA BANK TABUNGAN NEGARA KANTOR CABANG YOGYAKARTA

Disusun Oleh:
Nama : Miswati
No.Mahasiswa: 15213049
Jurusan : Keuangan dan perbankan

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing
Pada tanggal : 04 - 06 - 2018
Dosen Pembimbing

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
PROGRAM DIPLOMA 3
FAKULTAS EKONOMI

(Aidha Trisanty, SE., MM.)

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

"Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa laporan magang ini ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sangsi apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku"

Yogyakarta, 04 April 2018

Penulis



Miswati

KATAR PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kehadirat Allah SWT, atas segala limpahan rahmat dan karunia-NYA. Sehingga saya dapat menyelesaikan laporan magang ini, yang berjudul **"Strategi Pemasaran Produk Tabungan BTN Simpel Pada Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Yogyakarta**" merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan di Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.

Pada kesempatan ini saya ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bimbingan, nasehat, petunjuk serta dukungan. Baik dukungan secara moralmaupun materiil, sehingga saya mampu menyelesaikan program magang atau praktik kerja ini, terutama kepada:

1. Ibu Nurfauziah, SE,. MM, selaku ketua Program Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Arief Darmawan, SE,. MM, selaku sekretaris Program Diploma III Universitas Islam Indonesia.
3. Ibu Aidha Trisanty, SE,. MM, selaku dosen pembimbing saya yang telah bersedia memberikan waktunya untuk membimbing dan mengarahkan dalam menulis laporanmagang ini.
4. Bapak Muhammad Muttaqin Selaku pemimpin Kantor Cabang Bank Tabungan Negara yang telah memberikan ijin dan bantuannya kepada penulis untuk bisa melakukan praktik magang di kantor tersebut.

5. Seluruh dosen Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia yang telah memberikan pengajaran, bimbingan, dan semangat selama saya menempuh pendidikan di Universitas Islam Indonesia.
6. Seluruh keluarga terutama ayah dan ibu saya yang selalu memberikan do'a,nasehat dan dukungannya.
7. Staff perpustakaan Universitas Islam Indonesia yang telah banyak membantu dalam penulisan laporan magang ini.
8. Serta pihak-pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Dengan segala keterbatasan, penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan laporan magang ini, olehkarena itu saya membutuhkan kritik dan saran yang sifatnya membangun dalam penyempurnaan laporan magang ini. Akhir kata, penulis berharap laporanmagang ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan dapat digunakan dengan sebaik-baiknya.

Yogyakarta, 04 April 2018

Penulis

Miswati

DAFTAR ISI

Halaman Judul i
Halaman Pengesahan ii
Pernyataan Bebas Penjiplakan iii
Kata Pengantar iv
Daftar Isi vi
Daftar Tabel vii
Daftar Gambar..... viii
Daftar Lampiran.....ix

BAB I PENDAHULUAN.....1
1.1 Dasar Pemikiran Magang.....1
1.2 Tujuan Magang 3
1.3 Target Magang 3
1.4 Bidang Magang.....4
1.5 Lokasi Magang.....3
1.6 Jadwal Magang 4
1.7 Sistematika Penulisan Laporan Magang.....5

BAB II LANDASAN TEORI.....5
2.1 Bank 5
2.2 Produk Tabungan 13
2.3 Strategi Pemasaran.....14

BAB III ANALISIS DESKRIPSIF.....18
3.1 Gambaran Umum Bank Tabungan Negara.....18
3.2 Data Khusus 31

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN 40
4.1 Kesimpulan 40
4.2 Saran 41

Daftar Pustaka
Lampiran

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jadwal Magang 5
Tabel3.1 Suku Bunga Tabungan BTN Juara 33
Tabel 3.2*Fitur* Tabungan BTN Simpel 35

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Lokasi Bank Tabunga Negara.....….....4

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran1: Surat Keterangan Magang.....44

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Dasar Pemikiran Magang

Dalam sehari-hari, orang melakukan aktivitas yang berkaitan dengan masalah keuangan tidak terlepas dari bank. Menurut Undang-Undang (UU) No.7 Tahun 1997 yang kemudian dirubah dengan UU No. 10 Tahun 1998 Bank adalah "badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan tarif hidup rakyat banyak".

Bank terbagi menjadi dua berdasarkan cara menentukan harga, bank berdasarkan prinsip konvensional dan prinsip syariah. Hal yang menjadikan pembeda yaitu dalam penentuan harga jual maupun harga beli. Dalam bank konvensional penentuan harga berdasarkan bunga, sedangkan bank syariah berdasarkan konsep Islam, dan kerja sama dalam skema bagi hasil, baik untung maupun rugi. Bank disebut juga lembaga keuangan yang berfungsi sebagai mediator bagi masyarakat yang kekurangan dana dan masyarakat yang kelebihan dana. Dalam fungsinya sebagai mediator, bank bertugas mengelola dana yang dititipkan oleh masyarakat untuk disalurkan kembali kepada masyarakat yang membutuhkan pendanaan.

Aktivitas bank yang pertama adalah menghimpun dana dengan cara membeli dana dari masyarakat luas. Kegiatan ini dilakukan oleh pihak bank *(marketing)*

Dengan berbagai macam strategi supaya masyaraka ttertarik untuk menanamkan dananya dalam bentuk simpanan. Jenis simpanan yang dapat digunakanoleh masyarakat seperti tabungan, giro, deposito, dan sertifikat deposito (Kasmir, 2014 : 25).

Setrategi yang dilakukan yaitu memasarkan sebuah produk, karena semakin ketatnya di antara perusahaan, menjadikan bidang pemasaran mendapatkan perhatian yang serius oleh para ahli. Bagaimanapun bagusnya sebuah produk, tanpa didasari oleh bidang pemasaran yang memadai akan sulit sampai ke tangan konsumen. Sebuah produk atau jasa tidak akan dibeli apabila konsumen tidak mengetahui kegunaan dan keunggulan. Untuk itu konsumen perlu diberikan informasi yang jelas mengenai sebuah produk. Banyak bank yang menawarkan produknya baik baru maupun perkembangan dari produk lama. Namun diantara mereka banyak yang gagal, tidak sukses dan tidak mampu merebut kepuasan konsumen.

Bank Tabungan Negara (BTN) adalah Badan Umum Milik Negara yang berbentuk perseroan terbatas bergerak dibidang jasa layanan dan keuangan. Salah satu produk yang dimilikinya yaitu Tabungan BTN Simpel (simpanan pelajar). Tabungan BTN Simpel memiliki tujuan untuk mendorong budaya menabung sejak dini. Sehingga mampu menunjang transaksi untuk si buah hati dalam mencapai cita-cita kelak.

Untuk mewujudkanya, maka perlu adanya strategi pemasaran dari Bank BTN yang dapat menarik minat masyarakat untuk memanfaatkan produk Tabungan

BTN Simpel. Karena strategi pemasaran sangat berpengaruh dalam pencapaian tujuan perusahaan sehingga perusahaan mampu bertahan danmeningkatkan volume penjualan. Pemasaran merupakan suatu seni menjual produk, yang dimulai dari perancangan produk sampai dengan produk tersebut terjual. Berbeda dengan penjualan yang hanya terjadi saat transaksi penjualan barang atau jasa.

Berdasarkan uraian diatas, tugas akhir ini membahas tentang **Strategi Pemasaran Produk Tabungan BTN Simpel Pada Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Yogyakarta.**

1.2 Tujuan Magang

Dengan melihat dasar pemikiran yang ada, tujuan magang di Bank Tabungan Negara kantor Cabang Yogyakarta adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui tentang produk Tabungan BTN Simpel pada Bank Tabungan Negara.
2. Untuk mengetahui tentang strategi pemasaran produk Tabungan BTN Simpel pada Bank Tabungan Negara.

1.3 Target Magang

Target magang yang ingin dicapai dalam kegiatan magang di Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Yogyakarta adalah:

1. Dapat menjelaskan tentang produk pemasaran Tabungan BTN Simpel pada Bank Tabungan Negara.
2. Dapat menjelaskan tentang strategi pemasaran Tabungan BTN Simpel pada Bank Tabungan Negara.

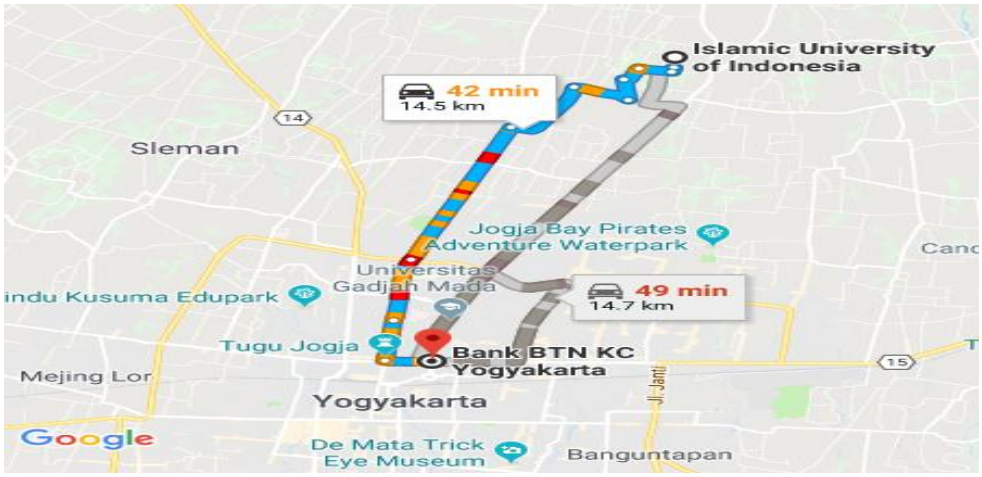
1.4 Bidang Magang

Bidang magang yang sesuai dengan tujuan dan target magang adalah pada bagian: *Funding Officer* (*Marketing*). Bagian ini adalah bagian consumer funding yang memasarkan produk-produk yang ada di Bank Tabungan Negara kepada masyarakat yang berfokus pada *low of account.*

1.5 Lokasi Magang

Lokasi magang di PT. Bank Tabungan Negara (persero) Tbk. Yogyakarta. Alamat di JL. Jendral Sudirman No. 71 Yogyakarta 55223 dari kampus Universitas Islam Indonesia (UII) dapat dilihat pada gambar 1.1.

Gambar 1.1 Lokasi Magang



Sumber: https://www.google.com/maps

1.6 Jadwal Magang

Jadwal magang dilakukan dalam jangka waktu 1 bulan dari tanggal 5 Maret 2018 sampai dengan 6 April 2018, rincian kegiatan magang dapat dilihat pada tabel 1.1

Dengan rincian mangang sebagai berikut:

Tabel 1.1 Jadwal Magang

No	Keterangan	Februari				Maret				April			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pembuatan Proposal												
2	Pelaksanaa Magang												
3	Pembuatan Laporan Magang												
4	Bimbingan Dosen												

1.7 Sistematika Penulisan Laporan Magang

a. BAB I

Pada bab ini terdapat judul tugas akhir, dasar pemikiran magang dalam pengambil judul, tujuan yang ingin dicapai dalam kegiatan magang, target magang yang diinginkan selama proses magang, bidang magang yang diinginkan, serta lokasi magang, dan jadwal magang selama 1 bulan.

b. BAB II

Pada bab ini berisi landasan teori untuk memecahkan masalah yang dibahas. Pada bab ini saya menggunakan teori yang sudah ada maupun pendapat para ahli dalam bidang perbankan khususnya *funding officer* (marketing).

c. BAB III

Bab ini ini berisi tentang profil perusahaan, lokasi tempat magang dan mendiskripsikan data hasil temuan yang sesuai dengan topik yang diangkat. Analisis diskriptif bagian untuk menyusun kesimpulan, saran untuk kegiatan magang berikutnya.

d. BAB IV

Pada bab ini beisi tentang kesimpulan dari analisis dari bab sebelumnya. Dari mulai rumusan masalah dan saran yang ditujukan kepada perusahaan tempat magang.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Bank

2.1.1 Pengertian Bank

Bank merupakan lembaga keuangan yang dipercaya oleh semua kalangan masyarakat sebaga wadah untuk menempatkan dananya secara aman. Memiliki fungsi pokok yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan penyaluran kembali dananya kepada masyarakat.

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 yang dimaksud dengan bank adalah suatu badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk lainnya dalam rangka untuk meningkatkan tarif hidup rakyat banyak. Dalam kaitannya dengan kegiatan menghimpun dana dari masyarakat, bank memiliki beberapa tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengukur tingkat kepercayaan masyarakat
2. Untuk mendukung menyalurkan pinjaman kepada masyarakat
3. Untuk memelihara likuiditas
4. Untuk membiayai kegiatan operasional

Bank syariah adalah lembaga keuangan yang semua kegiatannyaberlandaskan pada hukum-hukum Islam. Setiap kegiatannya, bank tidak membayar bunga kepada nasabah dan sebaliknya tidak membebankan bunga yang harus dibayar oleh nasabah kepada bank. Akan tetapi membebankan atau menerima bagi hasil dan imbalan sesuai dengan akad-akad yang ada di bank syariah berdasarkan

perjanjian antara kedua belah pihak (nasabah dan bank). Dalam semua kegiatan operasionalnya bank syariah berbeda dengan bank konvensional.

Perbankan syariah adalah segala sesuatu yang berkaitan tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya berdasarkan Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahunn 2008.

Bank umum syariah adalah bank syariah yang berdiri sendiri sesuai dengan akta pendiriannya, dan bukan bagian dari bank konvensional. Unit usaha syariah merupakan unit usaha syariah yang masih di bawah pengelolahan bank konvensional.

2.1.2 Produk-Produk Bank

Dalam kegiatannya, bank memiliki produk-produk antara lain:

A. Produk Penghimpunan Dana *(funding)*

1. Giro adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakuakan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah lainnya, atau dengan pemindahbukuan.
2. Berdasarakan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, tabungan merupakan simpanan yang hanya dapat ditarik dengan syarat tertentu yang disepakati, tetapi penarikannya tidak bisa dilakukan dengan cek, bilyet giro, atau alat lainnya yang dipersamakannya dengan itu.
3. Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan, yang dimaksud

dengan deposito berjangka adalah simpanan yang penarikannya hanyadapat dilakukan pada waktu tertentu menurut perjanjian antara penyimpan dengan bank yang bersangkutan.

B. Produk Penyaluran Dana *(financing)*

Menurut Undang-Undanng Perbankan Nomor 7 Tahun 1992 kredit merupakan peyediaan uang atau tagihan dalam kegiatan pinjam meminjam sesuai kesepakatan atau persetujuan antara bank dengan pihak lain, dimana pihak peminjam wajib melunasi utangnya dengan pemberian bunga setelah jangka waktu tertentu.

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamahkan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan tagihan setelah jangka waktu tertentu dengan bagi hasil, berdasarkan Undang-Undang Perbankan Nomor 10 tahun 1998,

C. Produk Jasa *(service)*

Produk jasa atau jasa-jasa bank lainnya merupakan bagian dari kegiatan perbankan yang ketiga yang sebelumnya kegiatan menghimpun dana dan menyalurkan dana. Memiliki tujuan untuk mendukung dan memperlancar kegiatan penghimpunan dan penyaluran dana. Jenis-jenis jasa bank lainnya antara lain:

1. Kiriman Uang (*Tranfer)*

   Tranfer merupakan jasa pengiriman uang lewat bank, dari dalam kota, luar kota, atau luar negeri.

2. Kliring (*clearing)*

   Kliring merupakan jasa penyelesian utang piutang antarbank dengan cara saling menyerahkan warkat-warkat yang akan dikliringan di lembaga kliring (penagihan warkat seperti cek, atau bilyet giro yang berasal dari dalam kota).

3. Inkaso (*collection)*

   Inkaso merupakan jasa bank untuk menagihkan warkat-warkat yang berasal dari luar kota atau luar negeri.

4. *Safe Deposit Box*

   Safe Deposit Box (SDB) merupakan jasa-jasa bank yang diberikan kepada para nasabahnya untuk menyimpan surat-surat berharga atau barang-barang miliknya yang ditempatkan dalam kotak berukuran tertentu. Kemudian terdapat 2 kunci yang dipeggang oleh pihak bank dan nasabah.

5. *Bank Card*

   Bank card atau kartu kredit merupakan “kartu plastik” yang dikeluarkan oleh bank yang diberikan kepada para nasabahnya untuk dapat dipergunakan sebagai alat pembayaran ditempat-tempat tertentu seperti swalayan, supermarket dan restoran.

6. *Bank Note*

   Bank note merupakan uang kartal asing yang dikeluarkan dan diterbitkan oleh bank di luar negeri.

7. *Travel Cheque*

Travel cheque dikenal dengan cek wisata atau cek perjalanan yang biasanya digunakan oleh orang yang akan berpergian atau yang sering dibawa turis.

8. *Letter Of Credit (L/C)*

   Later of credit yang sering disebut kredit berdokumen merupakan suatujasa bank yang diberikan kepada masyarakat bertujuanuntuk memperlancar arus barangdalamnegeri (antarpulau) maupunantarnegara (*ekspor-inpor*).

9. *Bank Garansi* dan *Referensi Bank*

   Bank garansi merupakan jaminan pembayaran tetulis yang diberikan bank kepada suatu pihak, baik perorangan, perusahaan, badan/lembaga lainnya dalam bentuk surat jaminan untuk memenuhi kewajiban.

10. Memberikan Jasa-Jasa di Pasar Modal

    Perbankan memberikan jasa-jasa di pasar modal demi kelancaran transaksi pasar modal di bursa efek antara lain:

    Penjamin emisi (*underwriter*), penjamin (*guarantor)*, wali amanat (*trustee*), perantara perdagangan efek/pialang (*broker*), pedagang efek (*dealer*), perusahaan pengelola dana (*invesmentcompany)*.

2.1.3 Perbedaan Bank Syariah dangan Bank Konvensional

Bank syariah dan bank konvensional memiliki perbedaan diantaranya:

1. Invenstasi

   Bank syariah, sangat selektif dalam menyalurkan dananya kepada masyarakat yaitu hanya boleh menyalurkan dananya dalam kegiatan usaha atau investasi

yang halal. Proyek yang didanainya harus mengandung beberapa hal antara lain:

a. Proyek yang dibiayai merupakan proyek halal.

b. Proyek yang bermanfaat bagi masyarakat

c. Proyek yang menguntungkan bagi bank maupun mitra usahanya.

Sebaliknya, bank konvensional tidak mempertimbangkan jenis investasinya. Bank konvensional menyalurkan dananya untuk perusahaan yang menguntungkan, dalam arti tidak pemperhitungkan halal atau haram usaha yang didanainya.

2. *Return*

   Pada bank konvensional return yang diberikan maupun yang diterima investor dihitung berdasarkan bunga, sedangkan *return* yang diberikan bank syariah kepada pihak investor dihitung berdasarkan sistem bagi hasil sesuai dengan kesepakatan, sehingga kedua pihak saling adil.

3. Perjanjian

   Bank syariah dalam melakukan perjanjian dengan nasabah, investor maupun pengguna dana sesuai kesepakatan bersama berdasarkan syariat-syariat Islam yang berlandaskan Al-Quran, Hadist serta Fatwa Ulama. Sebaliknya, perjanjian yang dilakukan bank konvensional dengan nasabah, investor berdasarkan hukum-hukum positif yang ada di Indonesia.

4. Orientasi

   Bank syariah dalam memberikan pembiayaannya tidak hanya beroritasi pada keuntungan saja melainkan pada kemakmuran maksyarakat serta kebahagiaan

dunia dan akhirat. Sedangkan bank konvensional hanya akan memberikan kredit kepada nasabah apabila usaha nasabah mengguntungkan atau *profit oriented.*

5. Hubungan Bank dan Nasabah

   Bank syariah dengan nasabah pengguna dana memiliki hubungan baik, yaitu nasabah diperlakuakan sebagai mitra/partner kerja bukan sebagai kreditor. Karena pihak bank dengan nasabah sudah terikat akad yang transparan.

6. Dewan Pengawas

   Setiap transaksi yang dilakuakan bank syariah berada dalam pengawasan dewan pengawas syariah. Sedangkan bank konvensional tidak ada dewan pengawas atau tidak diawasi oleh siapapun melainkan selain hukum-hukum positif yang berlaku.

7. Penyelesaian Sengketa

   Pada bank syariah apabila muncul permasalahan akan diselesaikan melalui musyawarah. Jika permasalahan tidak teselesaikan melalui musyawarah akan diteruskan oleh pengadilan dalam lingkungan peradilan agama. Sedangkan, bank konvensional akan menyelesaikan sengketa melalui negosiasi, apabila tidak terselesaikan, maka penyelesaiannya dilakukan melalui pengadilan negeri sertempat.

2.2 Produk Tabungan

2.2.1 Pengertian produk

Produk bank adalah produk dan jasa perbankan termasuk produk dan jasa lembaga bukan bank yang dipasarkan oleh bank sebagai agen pemasaran.Produk

merupakan produk yang dikeluarkan oleh bank baik di sisi penghimpun dana maupun penyalur dana serta pelayanan jasa bank yang sesuai dengan prinsip syariah, tidak termasuk produk lembaga keuangan bukan bank yang dipasarkan oleh bank sebagai agen pemasaran.

Produk bank adalah instrumen keuangan yang diterbitkan oleh bank. Produk bank adalah dikembangkan oleh bank dalam rangka penghimpunan dan penyaluran dana, seperti giro, tabungan, deposito, obligasi, kredit, *medium term notes*, produk *derivatif*, dan *principally protected strutured product*.

2.2.2 Pengertian tabungan

Tabungan merupakan produk dana yang paling sederhana. Tabungan merupakan simpanan yang penarikannya dilakukan sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku di bank dalam bentuk simpanan mata uang rupiah maupun asing. Syarat dan ketentuan yang biasa dilakukan oleh bank seperti minimal saldo yang harus tetap ada (saldo mengendap) dan maksimal jumlah dana yang bisa ditarik setiap harinya.

2.3 Strategi Pemasaran

2.3.1Definisi Strategi

Strategi adalah suatu rencana-rencana yang fundamental untuk mencapai tujuan perusahaan. Kenneth R. Andews mendefinisikan strategi perusahaan merupakan pola keputusan yang menentukan dan mengungkapkan sasaran, maupun tujuan yang menghasilkan kebijaksanaan utama, merencanakan untuk pencapaian tujuan serta merinci jangkauan bisnis yang akan dikejar oleh perusahaan.

2.3.2 Definisi Pemasaran

Menurut William J. Stanton Pemasaran merupakan suatu sistem keseluruhan dan kegiatan-kegiatan usahauntuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Pemasaran adalah suatu rangkaian tujuan dan sasaran kebijakan dan aturan yang menjadi arah kepada usaha-usaha pemasaran dalam menghadapi lingkungan dan keadaan pesaing yang selalu berbeda (Kolter, 2008).

2.3.3 Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran merupakan suatu rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat mencapai tujuan pemasaran suatu perusahaan.

Dalam manajemen pemasaran terdapat empat aspek yang sering dikenal dengan bauran pemasaran (*marketing mix*). Bauran pemasaran (marketing mix) adalah kumpulan alat pemasaran taktis terkendali yang dipadukan perusahaan untuk menghasilkan respon yang dinginkan di pasar sasaran. Bauran pemasaran yang disebut “empat P” diantaranya:

1. Produk (*product)*

   Produk merupakan kombinasi barang dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan kepada pasar sasaran meliput: kualitas, model,ragam.

2. Harga *(Price)*

Harga merupakan sejumlah uang yang wajib dibayarkan pelanggan untuk memperoleh suatu produk: diskon, periode pembayaran dan persyaratan kredit.

3. Tempat (place)

   Tempat merupakan suatukegiatan perusahaan yang memproduksi produk bagi pelanggan sasaran meliputi: lokasi, persediaan, transportasi dansaluran distribusi.

4. Promosi *(promotion*)

   Promosi merupakan aktivitas perusahaan untuk menyampaikan manfaat produk serta membujuk pelanggan agar tertarik dan minat untuk membelinya produk yang ditawarkan meliputi: iklan, promosi penjualan.

Pemasaran juga mencakup kepuasan atas kebutuhan dan keinginan konsumen yang memiliki tujuan untuk mendapatkan laba. Strategi pemasaran memiliki langkah-langkah diantaranya:

1. Segmentasi pasar (*market segmentation*)

   Segmentasi pasar merupakan tindakan membagi pasar menjadi kelompok pembeli berbeda dengan kebutuhan, karakteristik, atau perilaku berbeda yang mungkin memerlukan produk atau pemasaran terpisah.

2. Penempatan target pasar *(market targeting)*

   Setelah mengetahui segmentasi pasar selanjutnya melakukan penempatan target pasar. Penempatan target pasar merupakan proses mengevaluasi daya tarik masing-masing segmen pasar, kemudian memilih satu atau lebih segmen yang akan dilayani. Penempatan segmen sasaran pasar terdiri dari

merancang strategi untuk membangun hubungan yang benar dengan pelanggan yang tepat, atau sebuah perusahaan besar mungkin memutuskan untuk menawarkan ragam produk yang lengkap dalam melayani seluruh segmen pasarnya, sebagaian besar perusahaan memasuki pasar baru dengan melayani segmaen tunggal, dan jika hal ini terbukti berhasil mereka menambahkan segmen.

3. Deferensiasi dan posisi pasar (*differentiation dan positioning*)

   Perusahaan harus memutuskan bagaimana mendifferensasikan penawaran pasarnya untuk setiap segmen sasaran dan posisi apa yang ingin ditempatinya dalam segmen tersebut, posisi produk adalah yang diduduki relatif terhadap pesainnya dalam pikiran konsumen, pemasaran ingin mengembangkan posisi pasar unik bagi produk mereka. Jika sebuah produk dianggap sama persis dengan produk lainnya di pasar, konsumen tidak mempunyai akasan untuk membelinya.

BAB III

ANALISIS DISKRIPTIF

3.1 **Gambaran Umum Bank Tabungan Negara**

3.1.1 Sejarah umum Bank Tabungan Negara

Bank BTN adalah Badan Usaha Milik Negara Indonesiaberbentuk perseroan terbatas yang bergerak dalam jasa keuangan perbankan. Pada tahun 1897 masa pemerintahan Belanda, awal mula berdirinya Bank BTN dengan didirikannya Postpaarbank di Batavia. Kemudian Postpaarbank diambil alih pemerintah Jepang kemudian diganti namanya menjadi Tyokin Kyoku pada 1 April 1942. Setelah kemerdekaan diproklamasikan, Tyokin Kyoku diubah namanya menjadi Kantor Tabungan Pos RI yang diambil alih oleh pemerintahan Indonesia dan merupakan satu-satunya lembaga tabungan di Indonesia. Kantor Tabungan Pos RI diganti lagi menjadi Bank Tabungan Pos pada tanggal 9 Februari 1950. Bank Tabungan Pos resmi diganti namanya menjadi Bank Tabungan Negara berdasarkan Peraturan Pemerintah penggantian Undang-Undang No. 4 tahun 1963 Lembaran Negara Republik Indonesia No. 632 tahun 1963. Tanggal 22 Juni 1963. Bank BTN telah berkembang dari sebuah unit menjadi induk yang berdiri sendiri.(www.btn.co.id)

Pada tanggal 29 Januari 1974 Bank BTN ditunjuk oleh Pemerintah Indonesia sebagai wadah pembiayaan proyek perumahan untuk rakyat melalui surat Menteri Keuangan RI No. B-49/mk/1/1974.Pada tahun 1976, mulailah realisasi KPR (Kredit Pemilikan Rumah) pertama kalinya oleh Bank BTN di Indonesia. Bank BTN mengeluarkan obligasi pertamanyatahun 1989. Kemudian tahun 1992 Bank BTN berstatus sebagai bisnis perumahan melalui fasilitas KPR dan bergerak lebih

luas sebagai bank umum (komersial).Bank BTN mulai mengembangkan produk-produk layanan perbankanuntuk mendukung bisnis KPR.Pada tahun 1994telah meningkatkan status Bank BTN sebagai bank Konvensional menjadi Bank Devisakarena sukses dalam bisnis KPR. Layanan bank dengan bentuk penerbitan *latter of credit (L/C)*, pembiayaan dalam bentuk dollar dan lain-lain. Bank BTN tidak lupa dengan fungsi utamanya sebagai penyedia KPR untuk masyarakat menegah ke bawah setelah menyandang ststus barunya.

Tahun 2002 Bank BTN sebagai bank umum yang berfokus pada bisnis pembiayaan perumahan tanpa subsididalam surat 5-544/MMBU/2002 dari pemerintah melalui menteri BUMN. Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan (Bapepam-LK) mengeluarkan pernyataan efektif terhadap produk *investasi* baru berbasis sekuritisas tahun 2009. Produknya yaitu EMBA danareksa sarana *multigriya finansial* I-kredit kepemilikan rumah BTN (SMFI-KPR BTN). Bank BTN juga melakukan penawaran umum saham perdana (IPO) dan listing di Bursa Efek Indonesia. Tahun 2017 Bank BTN mendapat penghargaan di ajang Anugerah Perbankan Indonesia VI 2017 sebagai peringkat I bank terbaik Indonesia karena dikepercayaan masyarakat dan pemerintah. Dengan penghargaan tersebut Bank BTN berharap mampu menguatkan optimise perseroan untuk dapat melanjutkan catatan kinerja positif dan mencapai target berbasis perseroan pada tahun-tahun berikutnya.

3.1.2 Visi, Misi, dan Nilai Bank Tabungan Negara

Bank Tabungan Negara memiliki visi terdepan dan terpercaya dalam memfasilitasi sektor perumahan dan jasa layanan keuangan keluarga, dilanjutkan dengan misi-misi perusahaan antara lain:

1. Berperan aktif dalam mendukung sektor perumahan, baik dalam sisi penawaran maupun dari sisi permintaan, yag terintegrasi dalam sektor perumahan Indonesia.
2. Memberikan layanan unggul dalam pembiayaan pada sektor perumahan dan kebutuhan keuangan keluarga.
3. Meningkatkan keunggulan kompetitif melalui inovasi pengembangan produk, jasa dan jaringan strategi berbasis digital.
4. Menyiapkan dan mengembangkan human capital yang berkualitas, profesional, dan memiliki banyak integritas tinggi.
5. Meningkatkan *shareholder value* dengan fokus kepada peningkatan pertumbuhan profitabilitas sesuai dengan prinsip kehati-hatian dan *good corporade goverance.*
6. Memperdulikan kepentingan masyarakat sosial dan lingkungan secara berkelanjutan.

Bank Tabungan Negara memiliki nilai-nilai yang diterapkan dalam perusahaan yang disingkat SIIPS antara lain:

1. Sinergi

   Membangun kerjasama yang sinergis dengan seluruh *stakeholders* dilandasi sikap tulus, terbuka, dan mendorong kolaborasi yang produktif

dengan menjujung tinggi sikap saring percaya dan menghargai untuk mencapai tujuan bersama.

2. Intergritas

   Kosisten antara pikiran, pikiran dan tindakan sesuai dengan ketentuan perusahaan, kode etik profesi dan prinsip-prinsip kebenaran yang terpuji.

3. Inovasi

   Senantiasa mengembangkan gagasan baru dan penyempurnaan berkelanjutan yang memberi nilai tambah bagi perusahaan.

4. Profesionalisme

   Visioner, kompeten dalam bidangnya, selalu mengembangkan diri dengan teknologi terkini sehingga menghasilkan kinerjaterbaik.

5. Spirit mencapai keunggulan

   Menunjukan semangat dan komitem yang kuat untuk mencapai hasil terbaik serta memberikan pelayannan yang melebihi harapan pelanggan (*internal* dan *eksternal*) dengan menempatkan kepentingannya aspek kualitas disetiap kegiatan serta resiko yang telah diperhitungkan.

3.1.3 Produk dan Layanan Bank Tabungan Negara

Bank Tabungan Negara memiliki banyak produk dan jasa yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah. Diantaranya, produk dana yang memiliki tujuan untuk mencari dana dari masyarakat dan produk pembiayaan yang bertujuan untuk menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dana. Berikut produknya;

A. Produk Penghimpunan Dana

1. Tabungan BTN Batara

   Tabungan BTN Batara adalah tabungan yang ditujukan untuk transaksi sehari-hari yang memberikan kemudahan trasaksi pembelian dan pembayaran melalui Channel Bank BTN.

2. Tabungan BTN Cermat

   Tabungan BTN Cermat adalah tabungan bebas biaya untuk masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah yang ingin menabung tanpa perlu pusing masalah biaya. Dan diterbitkan oleh bank melalui jaringan dan Agen bank yang sudah ditunjuk oleh Bank BTN dengan menggunakan kartu cermat (kartu dengan jenis magnetik) dan istrumen EDC (*Electronice Data Capture*) sebagai saranan transaksi keuangannya.

3. Tabungan BTN Cermat Ponsel

   Tabungan BTN cermat ponsel merupakan media elektronik berbasis ponsel yang terhubung dengan produk Tabungan BTN Cermat, ditujukan bagi kelompok berpenghasilan rendah dan belum tersentuh layanan perbankan.

4. Tabungan BTN e'BATARAPOS

   Tabungan BTN e'BATARAPOS merupakan tabungan bebas biaya tidak terikat jangka waktu tertentu dan layanan transaksinya dilakukan di Kantor Layanan serta Kantor Kas/KLKK (kantor online) dan Kantor Cabang Bank BTN.

5. Tabungan BTN e'BATARAPOS TKI

Tabungan yang ditujukan untuk mempermudah transaksi bagi Tenaga Kerja Indonesia (TKI) yang berada di Luar Negeri.

6. Tabungan BTN Juara

   Tabungan untuk generasi muda dengan harapan menanamkan kebiasaan menabung mulai usia 12 tahun hingga 23 tahun.

7. Tabungan BTN Payroll

   Tabungan untuk pembayaran payroll perusahaan sekaligus berbagai manfaat bagi karyawan perusahaan.

8. Tabungan BTN Pensiun

   Tabungan untuk nasabah pensiunan dan calon pensiunan agar mempermudah dalam menyalurkan dana pensiun.

9. Tabungan BTN Perumahan

   Tabungan ditujuakan bagi nasabah yang ingin memiliki rumah.

10. Tabungan BTN Prima

    Tabungan untuk investasi dalam menunjang kegiatan aktivitas keuangan sehari-hari.

11. Tabungan BTN Siap

    Tabungan ditujukan untuk perencanaan masa depan seperti menikah, jalan-jalan dan lain-lain.

12. Tabungan BTN Simpel

    Simpanan untuk mendorong budaya menabung sejak dini. Sehingga mampu menunjang transaksi untuk si buah hati dalam mencapai cita-cita kelak.

13. Deposito BTN Ritel Rupliah

Simpanan berjangka yang penyetorannya maupun penarikannya hanya bisa dilakukan pada waktu tertentu saja. Investasi yang dilakukan dalam uang rupiah.

14. Deposito BTN Rite Valas

    Simpanan berjangka yang investasinya dilakukan dalam mata uang asing (USD) dan penyetoran dan penarikannya dilakukan pada waktu tertentu.

15. Deposito BTN Lembaga

    Simpanan berjangka untuk investasi perusahaan dalam jangka waktu tertentu dan dapat digunakan sebagai jaminan kredit. Investasinya dilakukan dalam uang rupiah.

16. Deposito BTN Lembaga Valas

    Simpanan berjangka untuk investasi perusahaan dalam jangka waktu tertentu dan dapat digunakan sebagai jaminan kredit yang investasinya dilakukan dalam mata uang asing (USD).

17. Giro BTN

    Simpanan dilakukan dalam bentuk rupiah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan Cek/Bilyet Giro (BG), media lainnya, atau BTN *cash management system.*

18. Giro BTN Valas

    Simpanan dalam bentu mata uang asing (USD) yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunkan Cek/BG, media lainnya, atau BTN *cash management system*.

B. Produk Penyaluran Dana

Produk penyalur dana di bank BTN terbagi atas kredit konsumer dan kredit komersial antara lain:

1. Kredit konsumer

   Kredit konsumer yang termasuk dalam pinjaman bangunan antara lain:

   1. KPR BTN Subsidi

      Pinjaman untuk masyarakat berpenghasilan rendah, merupakan program dari kementrian pekerjaan umum dan perumahan rakyat republik Indonesia.

   2. KPR BTN Mikro

      Pinjaman untuk masyarakat yang bekerja sektor informal.

   3. Kredit Pemilikan Rumah BTN Platinum

      Pinjaman untuk pemilikan rumah dari bank BTN.

   4. Kredit Pemilikan Apartemen BTN

      Pinjaman untuk pemilikan rumah dari bank BTN

   5. Kredit Angunan Rumah BTN

      Fasilitas kredit untuk kebutuhan konsumen dengan menjamin rumah, apartemen/ruko/ruku.

   6. Kredit Bangunan Rumah BTN

      Salah satu fasilitas kredit bagi konsumen yang ingin membangun rumah di atas tanah milik sendiri.

   7. Kredit Pemilikan Rumah Toko BTN

      Pinjaman untuk pembelian ruko/ruku/toko.

   Kredit konsumer yang termasuk dalam pinjaman kusus antara lain:

1. Bantuan Perumahan PNS

   Pinjaman dana atau fasilitas dana yang diperuntukankan bagi pegawai PNS.

2. MLT BPJS Ketenagakerjaan PUMP

   Manfat layanan tambahan berupa pinjaman uang perumahan untuk peserta BPJS.

3. MLT BPJS Ketenagakerjaan (KPR subsidi)

   Manfaat tambahaan berupa fasilitas kepemilikan rumah bersubsidi untuk peserta BPJS

Kredit konsumer yang termasuk dalam pinjaman ringan antara lain:

1. Kredit Swadana BTN

   Pinjaman yang diperuntukan untuk konsumen yang ingin memiliki apartemen BTN

2. Kredit Ringan BTN

   Pinjaman ringan untuk karyawan perusahaan atau instansi tanpa angunan hanya dengan mengajukan surat keputusan (SK) pegawai.

3. Kredit Ringan BTN Pensiunan

   Pinjaman yang memiliki fasilitas bagi para pensuinan PNS,TNI/PORLI

2. Kredit Komersial

Kredit komersial yang termasuk dalam pinjaman usaha antra lain:

1. Kredit Modal Kerja Kontraktor

   Pinjaman untuk mendapatkan tambahan usaha dalam berbisnis.

2. Kredit Modal Kerja

   Pinjaman untuk tamabahan modal usaha di bidang industri, perdagangan dan jasa dari mulai proses produksi hingga barang terjual.

3. Kredit Kontruksi Bank BTN

   Pinjaman untuk membantu pembangaunan properti.

4. Kredit Kepilikan Lahan

   Pinjaman untuk membantu masyarakat yang ingin mendapatkan dan membangun lahan hunian bersubsidi.

5. Kredit Investasi

   Pinjaman untuk pembiayaan investasi seperti usaha, modernisasi dan lainnya.

6. Kredit Bangnan Simpanan BTN

   Kredit pinjaman dana

Kredit komersial yang termasuk dalam pinjaman usaha mikro kecil dan menengah antara lain:

1. Kredit UMKM

   Pembiayaan modal kerja/ investasi dalam bidang skala mikro, kecil dan mengah untuk usaha produktif.

2. Kredit UMKM Modal Kerja

   Pembiayaan modal kerja dalam bidang usaha konttruksi, perdagangan, industri/jasa dalam skala usaha mikro, kecil dan menengah.

3. Kredit Kepemilikan Lahan

Diperuntukan bagi masyarakat ekonomi mikro, kecil, menengah yang ingin mendapatkan dan membangaun lahan hunaian bersubsidi.

4. Kredit UMKM Linkage

   Pembiyaan yang diberikan oleh pihak bank kepada lembaga kemitraan (koperasi)

5. Kredit UMKM Program

   Kredit yang diberikan pada masyarakat yang ingin memulai atau meningkatkan usahanya (sedang/ baru)

6. Kredit Usaha Rakyat

   Merupakan kredit modal kerja atau investasi yang dikembangkan untuk usaha mikro, kecil dan menengah.

C. Jasa dan Layanan Bank BTN

Jasa dan layanan Bank BTN yang termasuk dalam layanan tambahan antara lain:

1. Spp Online

   Jasa layanan bank BTN untuk mempermudah pembayaran SPP yang bekerjasama dengan lembaga pendidikan.

2. BTN Payroll

   Layanan untuk pembayaran gaji, tunjangan dan bonus.

3. Bank Garansi Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDN)

   Merupakan penyataan yang dikeluarkan oleh pihak bank atas permintaan nasabah yang tidak mampu menjalankan kewajibannya kepada pihak yang menerima jaminan.

4. Surat Kredit Berdokumen Dalam Negeri (SKBDM)

   SKBDM seing disebut L/C lokal merupakan janji yang tidak dapat dibatalkan dan diterbitkan oleh bank atas permintaan pemohon untuk membayar sejumlah uang kepada pihak penerima.

5. Pogram Pengembangan Operasional (PPO)

   Merupakan program untuk lembaga agar mempermudah kelancaran operasioanl seperti kendaraan, peralatan kantor dan lainnya.

6. Payment Point BTN

   Layanan untuk transaksi bulanan seperti pembayaran tagihan telepon, listrik, air dan pajak.

7. Inkaso

   Layanan untuk penagihan warkat/cek dalam mata uang asing.

Jasa dan layanan Bank BTN yang termasuk dalam layanan transaksi antar lain:

1. *Virtual Account* BTN

   Merupakan layanan untuk lembaga yang memiliki *Account Virtual* yang digunakan untuk membayar tagihan secara online .

2. Notifikasi Transaksi BTN

   Merupakan fasilitas untuk nasabah perorangan/lembaga berupa *fitur* pemberitahuan tentang transaksi debit/kredit di rekening nasabah.

3. *Smart Card* Komunitas

   Merupakan layanan melalui smartcard untuk nasabah komunitas/lembaga.

4. Tata Cara Pembayaran SBMPTN 2018

   Layanna baru tahun 2018 yang ditunjuk oleh kementerian riset, teknologi, pendidikan tinggi (kemenristekdikti) untuk melayani pembayaran seleksi bersama masuk perguruan tinggi negeri (SBMPTN). Memiliki target sebesar minimal 100 peserta yang melakukan pembayaran di bank BTN.

Jasa dan layanan Bank BTN yang termasuk dalam pengiriman uang antar lain:

1. Kliring Uang

   Merupakan layanan pengiriman uang antar sesama bank BTN dan BTN Syariah maupun bank lainnya.

2. Money Changer

   Merupakan layanan untuk melayani penjualan atau pembelian mata uang asing dan memberi kemudahan para turis yang ingin menukarkan mata uang dari negaranya dengan rupiah.

3. Real Time Grass Sattlement (RTGS)

   Merupakan layanan transaksi dalam mata uang rupiah yang penyelesaian transaksi secara individu.

Jasa dan layanan Bank BTN yang termasuk dalam jasa penyimpanan yaitu: Safe deposit box merupakan jasa penitipan untuk menjamin barang-barang disimpan dari bahaya kebakaran, kerampokan dan lainnya.

3.2 Data Khusus

3.2.1 Produk Tabungan BTN Simpel pada Bank Tabungan Negara

Produk tabungan BTN Simpel adalah simpanan yang ditujukan untuk perorangan yaitu siswa-siswi warga negara Indonesia dan penarikannya hanya dapat dilakukan berdasarkan syarat tertentu. Tabungan ini merupakan produk dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank di Indonesia. Memiliki tujuan dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini. Inklusi merupakan hak setiap orang untuk memiliki akses dan layanan penuh dari lembaga keuangan secara tepat waktu, nyaman, informatif, dan terjangkau biayanya dengan penghormatan penuh kepada harkat dan martabatnya.

Persyaratan dalam pembukaan rekening mudah dan dilengkapi fitur. Persyaratanya anatara lain:

1. Untuk siswa-siswi Pendidikan Usia Dini (PAUD), Taman Kanak-kanak (TK), Sekolah Dasar (SD), Sekolah Menengah Pertama (SMP), Sekolah Menengah Atas (SMA), Madrash Ibtidaiyah (MI), Madrasah Tsanawiyah (Mts), Madrasah Aliyah (MA) atau sederajat yang berusia dibawah umur 17 tahun dan belum memiliki kartu tanda penduduk (KTP).

   Untuk membuka tabungan BTN Simpel diperlukan akte kelahiran dan kartu identitas orang tua. Apabila siswa-siswi sudah memiliki KTP dan usia diatas 17 tahun. Tabungan BTN Simpel ini akan ditutup dan dipindahakan ke tabungan BTN Juara.

Tabungan BTN Juara merupakan simpanan untuk sarana edukasi anak mulai dari usia 12 tahun sampai 23 tahun.

a. Dengan setoran awal Rp. 50.000

   Setoran saat melakukan pembukaan rekening baru tabungan BTN Juara sebesar Rp.50.000.

b. Saldo minimum sebesar Rp. 50.000

   Saldo minimum saat melakukan transaksi sebesar Rp.50.000, apabila saldo tidak mencukupi maka tidak bisa melakukan transaksi.

c. Tidak ada biaya administrasi bulanan

   Tabungan BTN Juara perbulannya tidak dikenakan biaya administrasi, sehingga saldo akan tetapsama.

d. Dapat fasilitas ATM, *Autotran*fer, *e-channel*

   *Autotranfe*merupakankegiatan bank untuk memindahkan sejumlah dana secara otomatif sesuai kesepakatan bank danpemilik dana yang ditanamkan pada kondisi tertentu untuk mendapatkan tingkat suku bunga yang lebihtinggi. *E-channel* merupakan standar yang harus dimiliki oleh semua bank di Indonesia seperti *mobile bankaing*, *internet banking*.*E-channel* mempermudahkan nasabah dalam bertransaks secara mudah dan cepat.

e. Minimal setoran selanjutnya sebesar Rp. 20.000

   Setoran saat melakukan penabungan sebesar Rp.20.000.

f. Suku bunga berjenjang dapat dilihat pada tabel 3.1

Tabel 3.1

Suku Bunga Tabungan BTN Juara

Strata Saldo	Suku Bunga
0 sampai 50.000	0,00%
>50.000	0,50%

Sumber : BTN, 2018

g. Biaya penggantian buku tabungan karena hilang/rusak sebesar Rp 10.000

h. Bebas biaya apabila saldo dibawah minimum

i. Bebas biaya apabila penalti rekening dormant/pasif hingga tutup otomatis.

j. Biaya penutupan rekening sebesar Rp. 15.000

Syarat pembukaan rekening tabungan BTN Juara

1. Untuk penabung perorangan
2. Kartu pelajar/ akte kelahiran/ KTP/ Paspor.

2. Rekening atas nama siswa-siswi.

   Dalam pembukaan rekening tabungan BTN Simpel atas nama anak, namun tanda tangan orang tua yang tertera dalam *Customer Information System* (CIF) dan buku tabungan. Dikarenakan anak belum memiliki kartu identitas sehingga belum berhak mendatangani dan pembukaan rekening tabungan BTN Simpel juga atas persetujuan dari orang tua.

3. Pembukaan rekening dilakukan melalui kerjasama antara sekolah dengan bank.

Bank BTN datang ke sekolah-sekolah baik negeri maupun swasta untuk melakukan kerjasama untuk membukakan rekening tabungan BTN Simpel bagi para siswa-siswinya. Agar menumbuhkan semangat menabung sejak dini dan belajar dalam mengelolah keuangan.

4. Menabung bisa dilakukan di sekolah.

   Bank BTN menyediakan mobil kas keliling (MKK) untuk melayani nasabah yang ingin menabung yang dijadwalkan dihari-hari tertentu untuk datang ke sekolah-sekolah yang sudah melakukan kerjasama. Sehingga memmpermudah para nasabah tanpa harus datang ke lokasi bank.

5. Tidak diperbolehkan untuk rekening bersama *(joint account).*

   Joint account adalah rekening gabungan yang kepemilikannya atas nama dua pihak dan semua ketentuan setiap transaksi harus sepengetahuan dan tandatangan kedua belah pihak. Maka pembukaan rekening tabungan BTN Simpel tidak diperbolehkan atas nama dua orang, sehingga hanya boleh satu rekening untuk satu pihak saja.

Adapun *fitur-fitu*r dalam tabungan BTN Simpel dapat dilihat dalam tabel 3.2

Tabel 3.2

Fitur tabungan BTN Simpel

1.	Setoran awal minimal	Rp. 5.000,00
2.	Setoran selanjutnya	Rp. 1.000,00
3.	Biaya administrasi	Bebas
4.	Saldo minimum	Rp. 5.000,00
5.	Saldo maksimal	Tidak dibatasi
6.	Biaya penutupan rekening	Rp. 5.000,00
7.	Mendapatkan kartu ATM	(*Automated Teller Machine)*

Sumber:BTN, 2018

Tabungan BTN Simpel tidak terdapat bunga setiap bulannya dikarena produk dari OJK sehingga bank tidak berhak memberikan bunga. Bank BTN hanya memasarkan dan menjual produknya. Dari penjualan produk tersebut Bank BTN mendapatkan *fee base income* sebesar saldo pembukaan rekening awal yaitu Rp. 5.000.

Tabungan BTN Simpel memiliki kelebihan yaitu:

1. Setoran awal sebesar Rp.5.000

   Tabungan BTN Simpel dikatakan lebih unggul dengan setoran awal sebesar Rp. 5.000, berbeda dengan tabungan BTN Batara yang memiliki setoran awal sebesar Rp. 200.000.

2. CIF dan rekening atas nama anak

   Produk selain tabungan BTN Simpel pastinya persyaratan pembukaan rekening mengunakan KTP, otomatis buku tabungan beserta CIF atas

nama yang tertera di KTP. Namun di tabungan BTN Simpel sendiri buku tabungan beserta CIF atas nama anak, tapi persyaratan yang diajukan KTP orang tua. Sehingga ini yang membedakan tabungan BTN simpel dengan produk tabungan lainnya di Bank BTN

3. Bebas biaya administrasi perbulan

   Tidak terdapat potongan biaya administrasi bulanan inilah yang menjadi kelebihan dari tabungan BTN Simpel dengan produk tabungan lainya. Jika dibandingkan dengan tabungan BTN Batara yang memiliki potongan biaya bulanan sebesar Rp. 12.500.

4. Mendapatkan ATM dan buku tabungan

   Fasilitas ATM dan buku tabungan yang diberikan kepada nasabah tabungan BTN Simpel bertujuan untuk mmepermudah proses transaksi, mulai dari penarikan, setoran dan lainnya.

3.2.2 Strategi pemasaran produk tabungan BTN Simpel pada Bank Tabungan Negara

Bank dalam kegiatan menghimpun dana dari masyarakat tidak lepas dari kegiatan pemasaran dan menjadi suatu keharuskan dijalankan agar memenuhi *profit* perusahaan. Tanpa adanya pemasaran produk, kebutuhan dan keinginan nasabah tidak akan terpenuhi. Jika suatu bank ingin mendapatkan *profit* yang lebih besar maka bank harus memperoleh nasabah yang banyak walaupun hanya produk tabungan. Salah satu produk Bank BTN dalam menghimpun dana yaitu tabungan BTN Simpel.

Strategiyang dilakukan Bank BTN untuk mendapatkan nasabah tabungan BTN Simpel dengan sosialisasi, mendatangi sekolah-sekolah dari mulai sekolah swasta maupun negeri untuk melakukan kerjasama. Setelah saling sepakat antara pihak sekolah dengan pihak bank, dihari berikutnya pihak bank melakukan promosi atau presentasi di depan wali murid yang terkait produk tabungan BTN Simpel. Apabila wali murid bersedia membukakan rekening tabungan untuk anaknya, pihak sekolah memberikan data siswa-siswinya beserta syarat pembukaannya kepada pihak bank untuk diproses.

Strategi pemasaran produk tabungan BTN Simpel pada Bank BTN yang dilakukan pertama yaitu melalui strategi promosi. Strategi promosi ini sering dilakukan oleh semua bank agar nasabah mengetahui tentang produk yang dipromosikan. Sarana promosi yang dilakukan antara lain:

1. Promosi melalui media sosial

   Promosi melalui iklan bertujuan untuk menginformasikan produk yang kita tawarkan kepada masyarakat. Untuk menarik minat masyarakat untuk membelinya. Informasi produk yang dipromosikan biasanya terkait manfaat-manfaat produk, harga produk dan keunggulan-keunguan produk tabungan BTN Simpel. Bank BTN Kantor Cabang Yogyakarta juga mempromosikan produknya di media sosial seperti Facebook, instagram.

2. Promosi melalui penjualan *(sales promotion)*

   Promosi melalui penjualan yaitu dengan menjelaskan suatu produk kepada calon nasabah didukung dengan sarana brosur. Yang biasa dilakukan dengan memberi *fee* sebesar Rp. 20.000 perrekening untuk yang

melakukan pembukaan rekening secara kolektif. Hal ini dilakukan dengan tujuan saat berkomunikasi mampu menarik minat calon nasabah untuk membeli. Kemudian memberikan insentif atau memberikan dorongaan kepada calon nasabah segera membeli produk yang ditawarkan. Pembukaan secara kolektif minimal 25 rekening. Sehingga apabila ada siswa-siswi yang ingin membuka rekening tabungan BTN Simpel sejumlah 25 atau lebih akan mendapatkan tambahan saldo sebesar Rp. 20.000 perrekeningnya.

3. Publisitas *(publicity)*

   Publisitas dilakukan Bank BTN dengan melakukan promosi tabungan BTN Simpel pada event-event tetentu seperti event YUK MENABUNG. Event YUK MENABUNG ini diselengarakan dalam acara ulang tahun BTN yang ke-68. Bank BTN mengadakan pembukaan rekening tabungan BTN Batara secara gratis dan mendapatkan saldo sebesar Rp. 68.0000 yang berlokasi di depan POLRES Bantul mulai dari jam 06.00-09.00. Di lokasi tersebut pihak *marketing* Bank BTN membuka stand untuk melayani nasabah yang ingin membuka rekening tabungan BTN Batara dan sekaligus menawarkan produk tabungan BTN Simpel. Ketika meanawarkan pihak marketing BTN menjelaskan manfaat, keunggulan dan fitur-fitur yang ada pada produk tabungan BTN Simpel serta mememberikan brosur. Nasabah yang bersedia membuka rekening tabungan BTN Batara serta tabungan BTN Simpel mengisi CIF dan

menyerahkan persyaratan pembukaan seperti fotocopy KTP dan Akte kelahiran anak.

4. Penjualan pribadi *(personal selling)*

   Penjualan pribadi yaitu semua karyawan menawarkan produk tabungan BTN Simpel kepada calon nasabah *(door to door)*dengan sarana brosur.

Dalam kegiatan pemasaran yang paling terpenting adalah unsur kepercayaan. Apabila nasabah sudah percaya kepada seorang *marketing* maka sangatlah mudah dalam memproleh nasabah.

Setiap kegiatan pemasaran produk tabungan BTN Simpel pastinya terdapat beberapa kendala-kendala diantaranya:

1. Lokasi ATM Bank BTN kurang memadai dibandingkan dengan bank-bank yang lain.

   Dalam marketing kendala seperti ini, lokasi ATM yang kurang memadai dan hanya terdapat di okasi-lokasi tertentu, udah biasa. Namun untuk menarik minat nasabah harus bisa menyakinkannya dengan cara menjelaskan keunggulan-keunggulan dari Bank BTN

2. Sekolah sudah kerjasama dengan bank lain sehingga menolak untuk diajak kerjasama.

   Pihak marketing Bank BTN datang ke sekolah-sekolah untuk melakukan sosialisasi tentang produk tabungan BTN Simpel serta untuk mengajak kerjasama. Namun pihak dari sekolah menolak diakarenakan sudah bekerjasama dengan bank lain.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan di atas, maka dapat disimpulkan tentang produk tabungan BTN Simpel danstrategi pemasran yang dilakukan Bank BTN dalam memasarkan produk tabungan BTN Simpel sebagai berikut:

1. Produk tabungan BTN Simpel

   Tabungan BTN Simpel merupakan suatu produk dari OJK yang berbentuk simpanan yang penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu berdasarkan syarat tertentu. Produk ini memiliki tujuan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

2. Strategi pemasaran produk tabungan BTN Simpel

   Bank BTN melakukan pemasaran produk tabungan BTN Simpel dengan sosialisasi ke sekolah-sekolah untuk mengajak kerjasama dalam pembukaan rekening untuk siswa-siswinya. Dalam melakukan sosialisasi didukung dengan adanya promosi untuk menginformasikan tentang produk tabungan BTN Simpel kepada nasabah. Biasanya terkait manfaat-manfaat produk, harga produk, dan keunggulan produk. Promosi yang dilakukan yaitu: promosi melalui iklan *(advertising),* promosi melalui penjualan *(sales promotion),* publisitas *(publicity),* penjualan pribadi *(personal selling).*

4.2 SARAN

Berdasarkan isi pembahasan tersebut, maka ada yang bisa disarankan kepada Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Yoyakarta yaitu: Bank Tabungan Negara lebih meningkatkan strategi pemasaran produk tabungan BTN Simpelagar mampu menambah nasabah produk tabungan BTN Simpel.

DAFTAR PUSTAKA

Buchari, Alma. 2007. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Bandung: Alfabeta

Buchari H. 1988. *Manajemen Pemaaran dan pemasaran Jasa*. Cetakan Ke-1. Bandung: CV. ALFABETA.

Dharmmesta, Basu Swatha dan Handoko, T. Hani.1982. *Manajemen Pemasaran Analisis Perilaku Konsumen*. Cetakan ke-1. Yogyakarta: BPFE.

Ikatan Bankir Indonesia. 2014. *Mengelola Kualitas Layanan Perbankan*. Cetakan ke-1. Jakarta: 2014.

Ismail .2013. *Perbankan Syariah*. Cetakan ke-1. Jakarta: Jl. Tembra Raya No. 23 Rawamangu.

Kasmir. 2014. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Cetakan ke-17. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

Karim, Adiwarman. 2004. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Cetakan ke-1. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.

Karim, Adiwarman. 2013. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*.Cetakanke-8. Jakarta:PT RajaGrafindo Persada.

Kolter, Philip dan Armstrong, Gary. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran.* Cetakan ke-12. Jakarta. Erlangga

Midawiah. 2018. Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji Pada Bank Negara Indonesia Syariah Cabang Makassar, diperoleh pada 18 Maret 2018 di: https://epositori.uin-alauddin.ac.id/4798/1/MIDAWIAH.pdf

Oktavianus, Boby Cahndro. 2018. Apa yang Perlu Diketahui dari InklusiKeuangan, diperoleh pada 11 Mei 2018 di: https://cermat.com/artikel/apa-yang-perlu-diketahui-dari-inklusi-keuangan

Stanton, William J. 1996. *Prinsip Pemasaran.* Jakarta: Erlangga

Tripomo, Tedjo dan Udan. 2005. *Manajemen Strateg*i. Bandung: Rekayasa sain

Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 *tentang perbankan.* Jakarta: Sekertariat Negara

Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 *tentang perbankan*. Jakarta: Sekertariat Negara

Wibowo, Dimas Handika. 2015. *"Analisis Strategi Pemasaran UntukMeningkatkan Daya Saing UMKM (Studi pada Batik Diajeng Solo)".*vol. 29. Administrasibisnis.studentsjurnal.ub.ac.id

LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Keterangan Magang

PT. Bank Tabungan Negara (Persero), Tbk
Kantor Cabang Yogyakarta
Jl. Jend. Sudirman No. 71 Yogyakarta 55223
Telp. (0274) 589898 (hunting)
Facs : (0274) 561289
www.btn.co.id

Bank BTN

SURAT KETERANGAN
No. 222 /SK/YK.II/OPR-GA/IV/2018

Yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan bahwa :

1. **Nama** : **Miswati**
2. **NIM** : **15213049**
3. **Jurusan** : **Perbankan dan Keuangan**
4. **Perguruan Tinggi** : **Universitas Islam Indonesia**

Pernah melaksanakan magang di PT. Bank Tabungan Negara (Persero), Tbk. Kantor Cabang Yogyakarta dari tanggal **05 Maret s/d 06 April 2018**. Demikian surat keterangan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 09 April 2018
PT. BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO), Tbk.
KANTOR CABANG YOGYAKARTA

NGADILAN
Operation Head

Rizza E. Khrusmawan
General Administration Head