

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dewasa ini, Industri Perbankan merupakan salah satu cabang perekonomian paling penting dalam pembangunan suatu negara yang bertindak sebagai perantara keuangan antara pihak-pihak yang memiliki uang ekstra dan pihak-pihak yang sedang membutuhkan pinjaman. Sektor perbankan merupakan industri yang berisiko, terutama karena bisnis intinya adalah pengelolaan dana masyarakat dalam bentuk tabungan dan pengembaliannya dalam bentuk investasi, seperti pemberian pinjaman, pembelian surat berharga, dan bentuk investasi lainnya.

Sejalan dengan pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa bank merupakan perusahaan yang bergerak untuk mengelola di bidang keuangan, secara tidak langsung aktivitas perbankan berkaitan di bidang keuangan. Aktivitas perbankan yang pertama adalah menghimpun dana dari masyarakat atau biasa disebut dengan *Funding*. Artinya, mengumpulkan atau mencari dana dengan cara membeli dari masyarakat umum dalam bentuk simpanan. Jenis simpanan yang dapat dipilih yaitu seperti tabungan, giro, sertifikat deposito dan deposito berjangka.

Dalam mengatur pengeluaran terhadap kebutuhan hidup, menabung merupakan aktivitas dalam menyisihkan sebagian pendapatan yang kita terima dalam rangka membuat kita menjadi lebih bijak dan tidak berlebihan dalam pemakaian uang tersebut.

Tabungan ini dapat membantu meningkatkan kesadaran menabung untuk generasi muda dengan usia 15 s.d. 25 tahun dalam menyimpan dananya dengan berbagai fasilitas yang disesuaikan dengan kebutuhan anak muda masa kini. Sebagai produk dengan persyaratan mudah dan ringan, tabungan Taplus Muda memiliki keunggulan, yakni biaya awal minimal Rp 100.000, lebih murah daripada Taplus Utama, dimana setoran awalnya sebesar Rp 250.000 dan setoran selanjutnya sebesar Rp 20.000, dan juga dapat mendesain gambar pada kartu ATM sesuai dengan selera masing-masing.

Pada pertengahan bulan Desember 2019 dunia dihebohkan dengan adanya virus *covid-19* di Negara China. Pada awal Maret 2020, penyebaran virus *covid-19* sudah tersebar di beberapa negara termasuk Indonesia. Dengan semakin meningkatnya korban jiwa akibat terpapar virus tersebut, pemerintah mengambil kebijakan dengan melakukan *lockdown* dengan tujuan untuk menghambat penyebaran virus *covid-19* di Indonesia. Dengan adanya Virus *covid-19*, terjadi

penurunan minat untuk menabung di bank, khususnya pada Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Kantor Cabang Pembantu Singaparna. Tetapi, meskipun pada tahun 2019 s.d. 2021 produk Taplus Muda mengalami penurunan, fakta dari fenomena yang ada pada saat ini khususnya pada BNI Kantor Cabang Pembantu Singaparna memperlihatkan bahwa taplus muda menjadi produk yang digemari dan banyak dipilih oleh masyarakat, khususnya bagi anak sekolah tingkat SMP dan SMA di daerah singaparna dan sekitarnya. Karena, dengan adanya taplus muda membantu para pelajar untuk tetap menabung di bank. Alasannya adalah setoran awal dan setoran lanjutan yang tidak berat, yakni hanya Rp 100.000 dan setoran lanjutannya Rp 20.000

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk mengetahui lebih dalam terkait strategi pemasaran produk taplus muda pada PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Kantor Kabang Pembantu Singaparna, yang selanjutnya dituangkan dalam penulisan Tugas Akhir dengan judul **“OPTIMALISASI STRATEGI PEMASARAN PRODUK TAPLUS MUDA DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH BANK NEGARA INDONESIA KANTOR CABANG PEMBANTU SINGAPARNA”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis mengidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pemasaran produk Taplus Muda pada PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Kantor Cabang Pembantu Singapura.
2. Bagaimana hambatan pemasaran produk Taplus Muda pada PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Kantor Cabang Pembantu Singapura.
3. Bagaimana solusi dalam mengatasi hambatan pemasaran produk Taplus Muda pada PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Kantor Cabang Pembantu Singapura.

1.3 Tujuan Penelitian

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini, penulis mempunyai tujuan untuk mengetahui:

1. Strategi pemasaran produk Taplus Muda pada PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Kantor Cabang Pembantu Singapura.
2. Hambatan pemasaran produk Taplus Muda pada PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Kantor Cabang Pembantu Singapura.

3. Solusi dalam mengatasi hambatan pemasaran produk Taplus Muda pada PT.

Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Kantor Cabang Pembantu
Singaparna..

1.4 Kegunaan Penelitian

Secara praktis penulisan laporan ini dapat memberikan kontribusi bagi
berbagai pihak diantaranya :

1. Bagi Penulis

Adapun kegunaan penelitian bagi penulis sendiri yaitu untuk menambah wawasan, pengembangan serta pengetahuan penulis sehingga mampu memahami mengenai penelitian yang ada dalam dunia perbankan, terutama mengetahui mengenai strategi pemasaran produk taplus muda pada PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Kantor Cabang Pembantu Singaparna.

2. Bagi Pihak PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Kantor Cabang Singaparna.

Penulis berharap agar penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pihak bank dalam hal mengembangkan dan memperbaiki kualitas produk Tabungan Taplus Muda serta dapat memperbaiki dan mengatasi kekurangan

yang mungkin akan timbul yang akan berdampak pada berkurangnya nasabah Taplus Muda pada PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Kantor Cabang Pembantu Singaparna.

3. Bagi Pembaca

Agar dapat dijadikan sebagai referensi pemikiran dalam meningkatkan pengetahuan serta pemahaman sebagai sumber informasi kepada pembaca khususnya mahasiswa dan mahasiswi Universitas Siliwangi Fakultas Ekonomi dan Bisnis sehingga dapat dijadikan bahan masukan untuk penelitian yang mengangkat tema sejenis.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

Nama Instansi : PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk,
Kantor Cabang Pembantu Singaparna.

Alamat : Jl. Raya Timur No.52 Ciamis Tasikmalaya,
Jawa Barat, 46263, Indonesia.

Telepon : (0265)543543

Website : <http://www.bni.co.id/>

Tanggal Pelaksanaan : 19 Desember 2022 s.d. 27 Januari 2023

Penulis melaksanakan penelitian selama kurang lebih satu bulan terhitung 19 Desember 2022 sampai dengan 27 Januari 2023. Dengan waktu 5 hari kerja dalam satu minggu pada hari Senin sampai dengan hari Jumat. Pada awal pelaksanaan penelitian, penulis tidak langsung diberikan tugas, melainkan pembimbing lapangan meminta untuk mengikuti *morning briefing*. *Morning briefing* merupakan salah satu kegiatan pembuka pada pagi hari yang dilakukan oleh BNI. Kegiatan ini terdiri dari pengarahan singkat pada pagi hari, pembacaan doa sebagai salah satu bentuk syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa.

Tabel 1.1

Target dan Waktu Penelitian

No	Uraian	Februari				November				Desember			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Pengajuan Judul dan SK Pembimbing TA												
2.	Acc Judul Oleh Pembimbing I dan II												
3.	Penyusunan draft awal												

