

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perkembangan perbankan dewasa ini semakin hari menunjukkan peranan yang semakin besar dan semakin menentukan dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Sektor demi sektor ekonomi secara bertahap dimasuki, ditangani, dan disentuh, baik secara langsung maupun secara tidak langsung oleh kegiatan perbankan. Kegiatan perbankan tidak hanya terbatas di kota-kota besar saja akan tetapi telah tersebar sampai ke kota-kota kecil dan malah di beberapa daerah telah memasuki desa-desa walaupun jumlahnya masih terbatas.

Sistem keuangan di Indonesia terbagi menjadi dua sistem yaitu sistem perbankan dan sistem lembaga bukan bank. Pada sistem perbankan, lembaga keuangan dapat menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk lainnya serta memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Sesuai dengan pasal 1 butir 2 Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 atas perubahan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang perbankan, Bank adalah usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk yang lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Fungsi bank adalah merupakan lembaga keuangan yang menjadi tempat bagi perusahaan, lembaga pemerintah, swasta maupun perorangan dalam penghimpunan dana, lalu menyalurkan dalam bentuk perkreditan dan berbagai jasa lainnya.

Setiap bank di Indonesia memiliki berbagai jenis kredit yang ditawarkan, salah satu produk kredit yang diberikan lembaga perbankan yaitu kredit pensiunan. Pada intinya kredit pensiun merupakan kredit yang sifatnya untuk konsumtif yang hanya diberikan kepada para pensiun yang berasal dari lingkungan pensiunan karyawan (PNS, TNI, POLRI, BUMN, dan BUMD) yang didasari oleh perjanjian kerja sama antara pihak Bank dengan pengelola dana pensiun. Dalam rangka mendukung para pensiunan maupun yang akan memasuki batas usia pensiun, PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Kantor Cabang Tasikmalaya mendukungnya dengan memberikan fasilitas Kredit Pensiun. Agar terlaksana kegiatan pemberian kredit pensiun dan pengawasan tersebut maka Bank harus mempunyai prosedur yang baik. Dengan berjalannya prosedur yang baik dan terarah maka semua data-data transaksi dapat terorganisir dengan baik pula, selain itu dengan ditetapkannya prosedur yang benar maka diharapkan juga dalam menjalankan strategi pemasaran kredit tentunya harus dengan benar dan baik.

PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Kantor Cabang Tasikmalaya dapat mengamankan proses strategi pemasaran kredit pensiun tersebut. Mengingat pentingnya menjalankan strategi pemasaran kredit dengan baik

maka dari itu penulis tertarik untuk mengetahui lebih lanjut bagaimana proses strategi pemasaran kredit pensiun dengan cara yang benar dan penulis memilih judul "STRATEGI PEMASARAN KREDIT PENSIUN PADA PT BANK TABUNGAN PENSIUNAN NASIONAL KANTOR CABANG TASIKMALAYA".

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang judul diatas, maka masalah yang dapat diidentifikasi penulis adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi pemasaran kredit pensiun di PT. Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk Kantor Cabang Tasikmalaya
2. Bagaimana hambatan yang ditemui dalam strategi pemasaran kredit pensiun yang diterapkan oleh PT. Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk Kantor Cabang Tasikmalaya
3. Bagaimana mengatasi hambatan yang ditemui dalam strategi pemasaran kredit pensiun yang diterapkan oleh PT. Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk Kantor Cabang Tasikmalaya

1.3 Tujuan Penelitian.

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tugas akhir ini bertujuan untuk mengetahui :

1. Strategi pemasaran kredit pensiun yang diterapkan oleh PT. Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk Kantor Cabang Tasikmalaya.

2. Hambatan yang ditemui dalam strategi pemasaran kredit pensiun yang diterapkan oleh PT. Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk Kantor Cabang Tasikmalaya
3. Upaya mengatasi hambatan yang ditemui dalam strategi pemasaran kredit pensiun yang diterapkan oleh PT. Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk Kantor Cabang Tasikmalaya

1.4 Kegunaan Penelitian

Tugas Akhir ini disusun dengan harapan memberikan kegunaan baik secara teoritis maupun secara praktis. Secara teoritis, tugas akhir ini berguna untuk menambah wawasan dan ilmu pengetahuan, terutama mengenai hal yang berkaitan dengan strategi pemasaran kredit pensiun. Secara praktis tugas akhir ini diharapkan dapat bermanfaat bagi :

1. Bagi penulis, sebagai wahana penambah pengetahuan dan konsep keilmuan khususnya tentang Strategi Pemasaran Kredit Pensiun pada PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Kantor Cabang Tasikmalaya.
2. Bagi pembaca, sebagai media informasi tentang Strategi Pemasaran Kredit Pensiun pada PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Kantor Cabang Tasikmalaya.
3. Bagi Program Studi, sebagai media informasi mengenai Strategi Pemasaran Kredit Pensiun pada PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional Kantor Cabang Tasikmalaya.
4. Bagi Perusahaan, sebagai media informasi untuk meningkatkan produk kreditnya apabila terdapat kekurangan.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Pelaksanaan penelitian yang dilakukan oleh penulis dilaksanakan di PT. Bank Tabungan Pensiunan Nasional Tbk Kantor Cabang Tasikmalaya yang berlokasi di JL. HZ.Mustofa No.289 Tasikmalaya Tlp. (0265)336786.

1.5.2 Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini dilakukan selama 30 Hari (Tidak termasuk hari libur), yaitu mulai tanggal 22 Desember 2021 sampai dengan tanggal 01 Februari 2022, pada jam kerja dari hari senin sampai jumat.

