

**PELAKSANAAN PROMOSI SEBAGAI UPAYA
PENINGKATAN JUMLAH NASABAH TABUNGAN PADA
PT. BANK PERKEREDITAN RAKYAT “TAHAP GANDA”
PRABUMULIH**

LAPORAN AKHIR

**Untuk Memenuhi Sebagian Syarat-Syarat Guna Menyelesaikan
Pendidikan Program DIII Jurusan Keuangan Dan Perbankan**



Diajukan oleh :

NOVITA SARI

NIM. 1701130013

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TRIDINANTI
PALEMBANG**

2020

UNIVERSITAS TRIDINANTI
FAKULTAS EKONOMI
PALEMBANG

TANDA PERSETUJUAN LAPORAN AKHIR

Nama : Novita Sari
No. Pokok : 1701130013
Jurusan : Keuangan dan Perbankan
Jenjang Pendidikan : Diploma III
Mata Kuliah Pokok : Manajemen Pemasaran Bank
Judul Laporan Akhir : Pelaksanaan Promosi Sebagai Upaya
Peningkatan Jumlah Nasabah Pada PT. Bank
Perkreditan Rakyat "Tahap Ganda"
Prabumulih

Pembimbing Laporan Akhir :

Tanggal 17/10 - 2020

Pembimbing I :

Ellen Sumiarni, SE, MM
NIDN. 0223116001

Tanggal 17/10 - 2020

Pembimbing II :

Hasyunah, SE, MM
NIDN.0207126001

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi
Tanggal 17/10/2020



DR. Msy. Mikial, SE, M.Si, Ak.CA, CSRS
NIDN: 0205026401



MOTTO :

- ❖ **“Anda tidak akan menjadi kaya, jika ide hanya disimpan dalam kepala” (Anonim)**
- ❖ **“Kadang kita memandang terlalu jauh tentang kebahagiaan. Pada apa yang orang lain capai, orang lain punya, orang lain lakukan, padahal kebahagiaan itu dekat, ada di dalam dada kita, dalam hati yang bersyukur” (Aya nurilla)**

Kupersembahkan untuk :

- **Ibu dan Ayah ku tercinta**
- **Saudara-saudara ku tersayang**
- **Sahabat-sahabat setia ku**

UNIVERSITAS TRIDINANTI

FAKULTAS EKONOMI

PALEMBANG

TANDA PERSETUJUAN LAPORAN AKHIR

Nama : Novita Sari
No. Pokok : 1701130013
Jurusan : Keuangan dan Perbankan
Jenjang Pendidikan : Diploma III
Mata Kuliah Pokok : Manajemen Pemasaran Bank
**Judul Laporan Akhir : Pelaksanaan Promosi Sebagai Upaya
Peningkatan Jumlah Nasabah Pada PT. Bank
Perkreditan Rakyat “Tahap Ganda”
Prabumulih**

Pembimbing Laporan Akhir :

**Tanggal Pembimbing I :
Ellen Sumiarni, SE, MM
NIDN. 0223116001**

**Tanggal Pembimbing II :
Hasyunah, SE, MM
NIDN.0207126001**

**Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi
Tanggal**

DR. Msy. Mikial, SE, M.Si, Ak.CA,CSRS

NIDN. 0205026401

RIWAYAT HIDUP

NOVITA SARI, dilahirkan di Ds. Tanjung Kemala Pada tanggal 07 Februari 2000 dari Ayah Hendra Sangkut dan Ibu Ita Anggraini anak ke 1 dari 3 bersaudara.

Sekolah dasar diselesaikan pada tahun 2011 di SDN 28 Lubai Desa Tanjung Kemala. Sekolah Menengah Pertama diselesaikan pada tahun 2014 di SMPN 6 Lubai di Desa Tanjung kemala, Sekolah Menegah Atas diselesaikan pada Tahun 2017 di SMAN 3 OKU Baturaja. Pada Tahun 2015 Memasuki perguruan tinggi Universitas Tridianti Palembang Fakultas Ekonomi Program studi DIII Keuangan Dan Perbakan.

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, yang melimpahkan rahmat dan karunia-nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir ini untuk memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada Fakultas Ekonomi Program Studi DIII Keuangan Perbankan Universitas Tridianti Palembang. Dalam hal ini penulis mengambil judul **“pelaksanaan promosi sebagai upaya peningkatan jumlah nasabah pada Bank perkereditan rakyat “TAHAP GANDA” Kota Prabumulih.**

Dalam penulisan laporan akhir ini penulis menyadari masih banyak terdapat kekurangan-kekurangan dan kesalahan. Ini tak lain dan tak hanya karena keterbatasan kemampuannya yang penulis miliki. Dalam proses penyelesaian laporan akhir ini penulis mendapatkan begitu banyak bimbingan. Oleh karena itu pada tulisan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih pada segenap pihak yang telah berpartisipasi dan berjasa kepada penulis sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Dalam kesempatan ini dengan kerendahan dan ketulusan hati penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Allah SWT. Yang telah memberikan cinta, kekuatan, kesabaran , dan rahmat sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir ini.
2. Ibu Dr. Ir.Hj.Manisah, M,P. selaku Rektor Tridianti Palembang.
3. Ibu Dr. Msy. Mikial, SE,MSi,Ak.CA, CSRS selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Tridianti Palembang.

4. Ibu Umi Hasanah,SE.MM selaku ketua jurusan DIII Keuangan Dan Perbankan.
5. Ibu Ellen Sumiarni,SE.MM selaku dosen pembimbing I yang telah memberikan bimbingan guna menyelesaikan laporan akhir.
6. Ibu Hasyunah,SE.MM selaku dosen pembimbing II Laporan akhir yang telah memberikan bimbingan guna menyelesaikan laporan akhir.
7. Bapak/Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Tridianti Palembang yang telah mendidik kami sehingga dapat menyelesaikan kuliah sekaligus menyelesaikan Laporan Akhir ini.
8. Bapak pimpinan,staf, dan karyawan Bank perkereditan rakyat “TAHAP GANDA” Yang telah membantu dan memberikan data-data yang diperlukan dalam penyusunan laporan akhir ini.
9. Kedua orang tuaku tercinta terima kasih atas doa, kasih sayang, dukungan dan jerih payah mereka selama ini, saya sangat bangga jadi putri kalian.
10. Saudaraku tersayang Ellen Enjelina, Arga Sandika yang telah memberikan motivasi kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan penulisan laporan akhir ini.
11. Untuk kekasihku Aldi Jopanco terimakasih telah menemani ku.
12. Untuk teman-teman seperjuangan anak perbangkan terima kasih atas kebersamaannya saat ini.

Penulis berharap semoga bantuan yang telah diberikan kepada penulis akan dicatat oleh Tuhan Yang Maha Esa sebagai amal baik yang akan dibalas oleh-Nya di masa yang akan datang. Amin.

Penulis mengharapkan laporan ini dapat berguna bagi para pembaca sekalian dan juga dapat dimanfaatkan bagi penulis selanjutnya yang akan melakukan penulisan yang sama, untuk dapat melakukan penelitian yang lebih mendalam dari pokok bahasan yang belum sempat ditulis.

Penulis juga meminta maaf bila terdapat kata-kata yang kurang berkenan sekaligus untuk kesalahan disengaja ataupun yang tidak disengaja, karena penulis menyadari adanya keterbatasan yang penulis miliki. Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih atas perhatian yang telah diberikan untuk sekiranya telah membaca tulisan ini dan akan lebih berkenan bila pembaca melanjutkan bacaan sampai pada isi laporan akhir. Terima kasih.

Palembang, September 2020

Penulis

Novita sari

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN MOTO	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
RIWAYAT HIDUP	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	x
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	2
1.3 Tujuan Dan Manfaat Penelitian	2
1.4 Metode Penelitian	3
1.5 Teknik Analisa	5
1.6 Sistematika Penulisan.....	5
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Pengertian Bank	7
2.2 Jenis bank... ..	7
2.3 Pengertian BPR.....	10
2.4 Kegiatan BPR.....	10
2.5 Pengertian Promosi	11
2.6 Tujuan Promosi.....	12

2.7 Bauran Promosi.....	13
-------------------------	----

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

3.1 Sejarah Singkat PT.BPR “Tahap Ganda” Prabumulih.....	16
3.2 Visi dan Misi PT.BPR “Tahap Ganda”	18
3.3 Struktur Organisasi	19
3.4 Tugas Fungsi Pegawai	19

BAB IV PEMBAHASAN

4.1 Bagaimana Pelaksanaan Promosi Sebagai Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah	34
4.2 Jumlah nasabah dari dana yang dihimpun	39

BAB V

5.1 Kesimpulan	40
5.2 Saran.....	40

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

3.1 Jumlah Nasabah Dari Dana Yang Dihimpun	39
--	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur Organisasi PT.Bank Perkereditan Rakyat	19
--	----

SURAT PERNYATAAN PLAGIAT

Saya yang betanda tangan dibawah ini

Nama : Novita Sari

NPM : 1701130013

Program Studi : DIII Keuangan dan Perbankan

Judul Proyek Akhir : Pelaksanaan Promosi Sebagai Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah Tabungan Pada PT. Bank Perkreditan Rakyat "Tahap Ganda" Prabumulih.

Menyatakan dengan ini bahwa Proyek Akhir saya merupakan hasil karya sendiri yang didampingi pembimbing bukan hasil penjiplakan/plagiat dan telah melewati proses **Plagiarism Checker** yang dilakukan pihak jurusan, apabila pernyataan ini terbukti tidak benar maka saya bersedia menerima sanksi sesuai ketentuan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Palembang, Oktober 2020

Mengetahui,

Ketua Prodi D III Keuangan dan Perbankan



Umi Hasanah, SE, MM

Yang Membuat Pernyataan



Novita Sari

ABSTRAK

PELAKSANAAN PROMOSI SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN JUMLAH NASABAH TABUNGAN PT.BANK PERKEREDITAN RAKYAT “TAHAP GANDA” PRABUMULIH

OLEH

NOVITA SARI

NPM : 1701130013

Promosi adalah untuk mengkomunikasikan kegunaan dan keistimewaan produk kepada pelanggan sehingga mampu mengubah sikap yang berujung pada pembelian produk. Penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul “Pelaksanaan Promosi Sebagai Upaya Peningkatan Jumlah Nasabah Tabungan Pada PT. Bank Perkereditan Rakyat “Tahap Ganda” Prabumulih. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana pelaksanaan promosi di PT. Bank Perkereditan Rakyat “Tahap Ganda” Prabumulih dalam upaya meningkatkan jumlah nasabahnya.

Penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan mengambil lokasi di PT. Bank Perkereditan Rakyat “Tahap Ganda” Prabumulih. Data-data dalam penelitian ini terdiri dari Primer dan Sekunder, yang diperoleh dengan wawancara, observasi dan dokumentasi. Data-data yang sudah dikumpul kemudian dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif.

Dari penelitian ini diperoleh menjadi kesimpulan penelitian, yaitu : strategi promosi yang dilakukan yaitu membuat brosur, door to door, melakukan random ke rumah-rumah, penerapan bauran promosi yang dilakukan yang dilakukan adalah dengan menggunakan periklanan yang didalamnya melalui sponsor, brosur, spanduk.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Promosi merupakan salah satu jenis komunikasi sering dipakai oleh pemasar sebagai elemen bauran pemasaran. Promosi digunakan perusahaan untuk berkemonikasi dengan nasabah baru. Promosi adalah jenis komunikasi yang memberikan penjelasan yang meyakinkan konsumen tentang barang dan jasa, promosi merupakan trategi perusahaan untuk meningkatkan nasabah. Strategi promosi menggabungkan periklanan, promosi penjualan dan publisitasi menjadi program terpadu untuk berkomunikasi dengan para pembeli.

Strategi promosi adalah perencanaan, implementasi dan pengendalian komunikasi dari suatu organisasi kepada para konsumen, fungsi dalam promosi untuk mecapai berbagai tujuan dengan setiap konsumen. Didalam promosi terdapat aspek bauran promosi, bauran promosi merupakam seperangkat alat pemasaran yang mengacu pada suatu produk untuk diperkenalkan kepada para konsumen atau para nasabah baru.

Bauran promosi ialah salah satu strategi pemasaran yang efektif untuk dapat memasarkan suatu produk, seorang pemasar harus mengembangkan program komunikasi yang efektif, ditunjukan kepada konsumen untuk mengkomunikasikan informasi yang ada dan dirancang untuk menghasilkan tindakan konsumen yang mengarah kepada keuntungan perusahaan. Fungsi promosi dalam bauran adalah mencapai berbagai tujuan dengan setiap konsumen, komponen-komponen yang

terdapat dalam bauran promosi mencakup periklanan (*advertising*), penjualan perorangan (*personal selling*), promosi penjualan (*promotion*) dan hubungan masyarakat (*publicity*).

Pemasaran modern membutuhkan lebih dari sekedar mengembangkan produk bagus, menghargai secara menarik dan membuatnya dapat diakses oleh nasabah. Perusahaan juga harus berkomunikasi dengan nasabah. Setiap perusahaan dalam kegiatan pemasaran mempunyai strategi masing-masing untuk bersaing dengan perusahaan lain. Salah satu alat pemasaran yang umum digunakan adalah promosi.

Berdasarkan hal-hal tersebut mendorong penulis untuk menyusun tugas akhir dengan judul **“PELAKSANAAN PROMOSI SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN JUMLAH NASABAH TABUNGAN PADA PT. BANK PERKEREDITAN RAKYAT ‘TAHAP GANDA’ PRABUMULIH”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut maka dapat diambil pokok permasalahan untuk dikaji lebih lanjut. Adapun permasalahan dalam penelitian ini adalah :

Bagaimana pelaksanaan promosi di PT. Bank Perkereditan Rakyat “TAHAP GANDA” Prabumulih dalam upaya meningkatkan jumlah nasabahnya.

1.3 Tujuan dan manfaat penelitian

1.3.1 Tujuan penelitian

Berdasarkan permasalahan yang dirumuskan di atas, maka tujuan penelitian yang akan dicapai adalah :

Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan promosi di PT. Bank Perkereditan Rakyat “TAHAP GANDA” Prabumulih.

1.3.2 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh dari penelitian ini adalah :

a. Bagi Penulis

Dapat menambah wawasan dan kemampuan tentang pelaksanaan promosi sebagai upaya peningkatan jumlah nasabah dan menerapkan teori-teori yang selama ini didapat dengan aplikasi nyata di dunia perbankan.

b. Bagi Perusahaan

Bagi Perusahaan Bank perkereditan rakyat “tahap ganda” Prabumulih penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil kebijakan juga sebagai masukan dalam upaya meningkatkan jumlah nasabahnya.

c. Bagi Almamater

Dapat memberikan gambaran serta informasi tentang penerapan promosi sebagai upaya peningkatan jumlah nasabah, serta menambah pengetahuan bagi mahasiswa jurusan Keuangan Dan Perbankan.

1.4 Metode Penelitian

1.4.1 Ruang Lingkup Penelitian

Dalam penulisan laporan ini penulis melakukan penelitian di kantor PT. BPR Tahap Ganda yang beralamat di Jl. Jendral Sudirman No.20 Kel. Muara Enim

Prabumulih timur. Dengan tujuan untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai pelaksanaan promosi pada perusahaan tersebut.

1.4.2 Sumber Data

Dalam melakukan penelitian ini penulis memperoleh data dari sumber yaitu :

1. Data primer

Menurut Umar (2004) menyatakan bahwa data primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu atau seperti perseorangan seperti hasil wawancara atau kuesioner yang biasa dilakukan oleh peneliti.

2. Data Sekunder

Menurut Umar (2004) menyatakan bahwa data sekunder merupakan data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan baik oleh pihak pengumpulan data primer atau pihak lain misalnya dalam table-tabel dan diagram-diagram.

1.4.3 Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data adalah :

1. Study pustaka (Library research)

Yaitu usaha untuk mengumpulkan data dengan mempelajari masalah yang berhubungan dengan objek yang diteliti dan bersumber dari buku pedoman literatur yang disusun oleh ahli yang berhubungan dengan pokok pembahasan dalam skripsi ini

2. Penelitian lapangan

Yaitu pengumpulan data secara langsung dari objek yang diteliti meliputi

:

- a. Interview yaitu mengadakan wawancara dengan pimpinan langsung atau karyawan yang dianggap dapat memberikan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini.
- b. Penulis mengadakan pengamatan secara langsung untuk memperoleh data yang bersifat kualitatif dan kuantitatif.
- c. Dokumentasi

Penulis mengumpulkan data atau dokumen-dokumen yang terdapat pada BPR Tahap Ganda Prabumulih.

1.5 Teknik Analisa

Teknik analisa yang digunakan dalam pembahasan laporan ini adalah analisa kualitatif yang merupakan suatu metode analisis dengan menggunakan teori-teori untuk menjelaskan permasalahan pelaksanaan promosi sebagai upaya meningkatkan jumlah nasabah.

1.6 Statistika Penulisan

Untuk mempermudah memahami isi tulisan menyusun sistematika penulisan yang terdiri dari beberapa bab dengan susunan sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan tentang latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian, teknik analisa, statistika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini penulis menggunakan teori yang digunakan yaitu pengertian pelaksanaan, pengertian promosi, pengertian bauran promosi, serta variabel-variabel bauran promosi.

BAB III GAMBARAN UMUM PT.BPR TAHAP GANDA PRABUMULIH

Dalam bab ini menggambarkan sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi perusahaan, pembagian tugas, dan aktivitas perusahaan.

BAB IV PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini penulis membahas tentang penerapan pelaksanaan promosi BPR Tahap Ganda Prabumulih dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan rangkuman dan hasil kesimpulan dari bab-bab sebelumnya, dan juga memberi saran kepada perusahaan yang mungkin dapat digunakan untuk meningkatkan kinerja perusahaan dalam meningkatkan jumlah nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

- _____. 2014. *Pedoman Penulisan Skripsi Dan Laporan Akhir Fakultas Ekonomi*. Universitas Tridinanti Palembang.
- Ali Suyatno Herli. 2013. *Pengelolaan BPR dan Lembaga Keuangan Pembiayaan Mikro*. Yogyakarta : Andi Yogyakarta.
- Aris Jatmika Diyatma. 2017. *Pengaruh Promosi Melalui Media Sosial Instagram Terhadap Keputusan Pembelian Produk Saka Bistro, e-proceeding of Management : Vol.4, No.1 April 2017*. Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Telkom.
- Budisantoso, Totok dan Nuritomo. 2013. *Bank dan lembaga keuangan lain*. Yogyakarta: Salemba Empat.
- Fandy Tjiptono. 2015. *Strategi Pemasaran*. Edisi 4: Andi
- Ikatan Akuntansi Indonesia. 2014. PSAK (Revisi 2014) : *instrument keuangan : pengakuan dan pengukuran*. Jakarta : IAI
- Kasmir, 2014. *Analisis laporan keuangan*, Edisi Pertama, Cetakan Ketujuh, Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.
- Kotler, Philip dan Armstrong, Gary, (2014), *Principles of Marketing, 12th Edition*, jilid 1 Terjemahan Bob Sabran Jakarta : Erlangga.
- Undang-Undang RI No.10 Tahun 1998 Tentang Perbankan*, Citra Umbara, Bandung, 2002.

