

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK  
TABUNGAN PADA PT. BANK SUMSEL BABEL  
CABANG KOLONEL ATMO PALEMBANG**

**LAPORAN AKHIR**

**Untuk Memenuhi Sebagian Dari Syarat-Syarat Guna  
Menyelesaikan Pendidikan Program D III Jurusan Keuangan  
Dan Perbankan**



**Diajukan Oleh :**

**MUHAMMAD WAHYU FRASANTO**

**NIM : 1701130018**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS TRIDINANTI  
PALEMBANG  
2020**

UNIVERSITAS TRIDINANTI

FAKULTAS EKONOMI

PALEMBANG

TANDA PERSETUJUAN LAPORAN AKHIR

Nama : MUHAMMAD WAHYU FRASANTO

Nomor Pokok/NPM : 1701130018

Jurusan/Prog.Studi : Keuangan Dan Perbankan

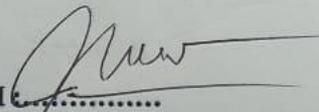
Jenjang Pendidikan : Diploma III

Mata Kuliah Pokok : MANAJEMAN PEMASARAN BANK

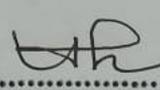
Judul Laporan Akhir : Strategi Pemasaran Produk Tabungan Pada  
PT.BANK SUMSEL BABEL Cabang Kolonel Atmo  
Palembang

Pembimbing Laporan Akhir :

Tanggal <sup>20 oktober 2020</sup> ..... pembimbing I

  
Prof. Dr. H. Sulbahri Madjir, SE, MM  
NIDN. 0016035101

Tanggal <sup>20 October 2020</sup> ..... pembimbing II

  
Umi Hasanah, SE, MM  
NIDN. 0220016002

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi

Tanggal <sup>20 oktober 2020</sup> .....



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



## SURAT PERNYATAAN PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Muhammad Wahyu Frasanto  
NPM : 1701130018  
Program Studi : DIII / Keuangan dan Perbankan  
Judul Proyek Akhir : Strategi Pemasaran Produk Tabungan Pada Pt.  
Bank Sumsel Babel Cabang Kolonel Atmo  
Palembang

Menyatakan dengan ini bahwa Proyek Akhir saya merupakan hasil karya sendiri yang didampingi pembimbing, bukan hasil penjiplakan/plagiat dan telah melewati proses **Plagiarism Cheecker** 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.

Mengetahui,

Ketua Prodi DIII Keuangan dan Perbankan



Umi Hasanah, SE, MM

Palembang, Oktober 2020

Yang Membuat Pernyataan



Muhammad Wahyu Frasanto

## **MOTTO DAN PERSEMBAHAN**

### **MOTTO :**

**“ Yakin adalah kunci jawaban dari segala permasalahan dan Sabar merupakan jalan Pendewasaan”**

**(Penulis)**

### **Kupersembahkan kepada :**

- **Allah S.W.T**
- **Kedua orang tua saya mama, papa yang sangat saya sayangi.**
- **Untuk adik dan kakak ku, serta keluarga besarku yang selalu mendukung dan memberikan semangat kepada ku dalam menyelesaikan studiku selama ini.**
- **Almamaterku.**

## **RIWAYAT HIDUP**

**Muhammad Wahyu Frasanto**, dilahirkan di Palembang 26 November 1996 dari ayah H.M.Riduan Ricardo dan ibu Suparmiati, ia anak ke 2 dari 4 bersaudara. Sekolah dasar di selesaikan pada tahun 2009 di sd negeri 01 Merah Mata, sekolah menengah pertama diselesaikan tahun 2012 di smp negeri 21 Palembang dan selanjutnya menyelesaikan sekolah menengah atas pada tahun 2015 di sma Dharma Bhakti Palembang pada tahun 2017 ia memasuki fakultas ekonomi program studi D III keuangan dan perbankan universitas tridinanti Palembang.

Palembang, Agustus 2020

Muhammad Wahyu Frasanto

## KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan rahmat-Nya dan memberikan banyak kemudahan kepada penulis dalam penyelesaian laporan akhir ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa pengetahuan dan pengalaman penulis belumlah cukup untuk menyempurnakan laporan ini sehingga masih banyak terdapat kekurangan, baik dalam penggunaan bahasa maupun penyajian data. Dengan demikian penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak demi kesempurnaan laporan ini.

Penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada segala pihak yang telah membantu, terutama kepada keluarga dan teman-teman yang selalu memberikan dorongan semangat kepada saya.

Penulis juga mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Ibu DR. Ir. HJ. Nyimas Manisah, MP. Selaku Rektor Universitas Tridinanti Palembang.
2. Ibu DR. Msy. Mikial, SE, MSi, Ak. CA, CSRS. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang.
3. Ibu Umi Hasanah, SE.MM Selaku Ketua Jurusan Diploma III keuangan dan Perbankan Fakultas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang dan sekaligus sebagai Pembimbing II Laporan Akhir.
4. Bapak Prof.Dr.H. Sulbahri Madjir, SE, MM. Dosen Pembimbing utama laporan akhir.
5. Bapak Hasby Bardiansyah dan ibu Ruzella Agnesya Selaku Penyelia Umum Bank Sumsel Cabang Palembang yang telah mengizinkan menganalisis laporan akhir.
6. Kepada kedua Orang Tuaku Mama, Papa dan adik-adikku yang sangat saya sayangi, yang telah memberikan doa dan dukungan.

7. Kepada teman – teman seperjuangan saya yang sangat saya banggakan dan saya sayangi.

Dengan demikian penulis mengharapkan Laporan Akhir ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua dan penulis menyadari masih banyak kekurangan di dalam penyelesaian Laporan Akhir. Oleh karena itu penulis akan dengan senang hati menerima segala saran yang bersifat membangun untuk kebaikan dan kesempurnaan Laporan ini.

Palembang, Agustus 2020

Penulis

## DAFTAR ISI

### Halaman

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN MOTO DAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>viii</b>
 <b>BAB I : PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
1.5 Metode Penelitian.....	5
1.6 Sistematika pembahasan.....	6
 <b>BAB II : TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1. Strategi Pemasaran .....	8
2.1.1. Pengertian Strategi Pemasaran.....	8
2.1.2. Pengertian Pemasaran .....	12
2.1.3. Konsep Pemasaran .....	12
2.2.1. Langkah-Langkah Strategi Pemasaran Bank.....	17

2.2.2 Tujuan Pemasaran Bank.....	19
2.3 Produk Tabungan Bank Sumsel Babel Palembang .....	20
 <b>BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN</b>	
3.1 Sejarah Singkat Bank Sumsel Babel Palembang.....	21
3.2 Visi dan Misi Bank.....	24
3.3 Produk-produk dan Aktifitas Usaha .....	28
3.4 Struktur Organisasi.....	30
3.5 Kegiatan umum perusahaan .....	31
 <b>BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1 Strategi Pemasaran Produk Tabungan Pada PT. Bank Sumsel Babel CabangKolonel Atmo Palembang .....	33
4.2 Hambatan Apakah yang dihadapi Bank Sumsel Babel Palembang dalam meninjau pemasaran produk tabungan .....	44
 <b>BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1. Kesimpulan .....	46
5.2. Saran .....	47

**ABSTRAK**  
**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN PADA PT.**  
**BANK SUMSEL BABEL CABANG KOLONEL ATMO**  
**PALEMBANG**

**Muhammad Wahyu Frasanto**

**1701130018**

Penelitian ini mengangkat suatu rumusan masalah yaitu strategi pemasaran produk tabungan pada PT. BANK SUMSEL BABEL CABANG KOLONEL ATMO PALEMBANG dan kendala - kendala yang terkait dengan strategi pemasaran produk

Metode penelitian yang penulis gunakan dalam penulisan Laporan Akhir ini yaitu dengan cara wawancara langsung ke lokasi penelitian dan mencari referensi di perpustakaan

Berdasarkan hasil penelitian, dapat diketahui bahwa bank Sumsel Babel Palembang telah melakukan Tinjauan pemasaran yang sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Dan produk BSB juga memiliki unggulan yang dapat dinikmati oleh nasabah, hanya saja Bank Sumsel Babel Palembang harus lebih berinovasi dalam mengenalkan produk dan memperbaiki serta memperbanyak system SDM yang bertugas untuk mengenalkan produk-produk tabungan ke plosok-plosok daerah Sumatra selatan.

Kata kunci : strategi pemasaran, produk tabungan bank sumsel babel

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Perubahan dunia yang begitu cepat telah memaksa produsen dan para penjual berpikir keras agar tetap eksis di dunianya. Perubahan ini diakibatkan oleh berbagai sebab, seperti pesatnya pertumbuhan dan perkembangan teknologi, baik teknologi mesin dan alat-alat berat, terlebih lagi teknologi telekomunikasi. Begitu pula dengan teknologi informasi dan telekomunikasi yang berkembang dalam hitungan detik. Akibat perubahan teknologi yang begitu cepat berimbas juga kepada perubahan perilaku masyarakat. Informasi yang masuk dari berbagai sumber dengan mudah diperoleh dan diserap oleh berbagai masyarakat sekalipun di pelosok pedesaan yang terpencil.

Cepatnya informasi yang masuk akibat majunya teknologi sektor informasi seperti televisi, radio, koran, atau majalah telah menjadikan masyarakat semakin cerdas, masyarakat sudah sulit untuk dibohongi. Bank sebagai lembaga keuangan yang menghasilkan jasa keuangan juga membutuhkan strategi pemasaran untuk memasarkan produknya. Dampak dari perubahan teknologi juga berdampak positif terhadap dunia perbankan. Produk yang ditawarkan kepada nasabahnya menjadi lebih cepat dan efisien. Contoh: untuk proses transfer untuk saat ini secara online, pengalihan (inkaso) waktu yang dibutuhkan

menjadi lebih cepat dan untuk penarikan tidak harus dilakukan di bank tetapi sudah tersedia mesin ATM yang tersebar di berbagai tempat.

Selain dampak positif ada juga dampak negatifnya yaitu tingginya biaya untuk membeli teknologi tersebut dan masalah keamanan menjadi prioritas utama. Dalam melakukan pemasaran, bank memiliki beberapa sasaran yang hendak dicapai dalam hal meningkatkan mutu pelayanan dan menyediakan ragam produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah. Untuk mencapai sasaran tersebut, maka bank perlu:

1. Menciptakan produk yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabahnya.
2. Memberikan nilai lebih terhadap produk yang ditawarkan dibandingkan dengan pesaing.
3. Menciptakan produk yang memberikan keuntungan dan keamanan dan produknya.
4. Memberikan informasi yang benar-benar dibutuhkan nasabah dalam hal keuangannya pada saat dibutuhkan.
5. Memberikan pelayanan yang maksimal mulai dari calon nasabah menjadi nasabah bank yang bersangkutan.
6. Berusaha menarik minat konsumen untuk menjadi nasabah bank.
7. Berusaha untuk mempertahankan nasabah yang lama dan berusaha mencari nasabah baru baik dari segi jumlah maupun kualitas nasabah.

Dengan diketahuinya keinginan dan kebutuhan nasabah serta lingkungan pemasaran yang mempengaruhinya memudahkan bank untuk melakukan strategi guna merebut hati nasabah. Strategi yang dilakukan meliputi penentuan strategi produk, strategi harga, strategi lokasi dan layout dan strategi promosi. Strategi ini kita kenal dengan nama bauran pemasaran (*marketing mix*).

Dalam melakukan pemasaran, Bank Sumsel Babel Cabang Kolonel Atmo Palembang mempunyai strategi dalam memasarkan produk-produk jasa yang dimiliki. Hal ini dilakukan agar Bank Sumsel Babel dapat menarik masyarakat untuk menjadi nasabah baru, mempertahankan nasabah lama, dan dapat memberikan pelayanan yang memuaskan bagi nasabahnya. Agar strategi pemasaran berhasil, Bank Sumsel Babel berpedoman pada *marketing mix* dalam memasarkan produknya. Produk yang ditawarkan oleh Bank Sumsel Babel sangat beragam yang disesuaikan dengan keinginan dan kebutuhan masyarakat. Seperti produk simpanan yang beranekaragam, yaitu tabungan Pesirah Junior, tabungan Tasbih, tabungan Pesirah, tabungan Simpeda, tabungan Pesirah Bisnis, tabungan Seluler, deposito dan lainnya.

Salah satu produk simpanan yang menjadi unggulan di Bank Sumsel Babel adalah tabungan Pesirah. Tabungan Pesirah merupakan simpanan untuk perorangan dalam bentuk mata uang rupiah.

Selain itu Bank Sumsel Babel juga menyediakan fasilitas yang dapat membantu aktivitas transaksi nasabah seperti sarana untuk melakukan

pembayaran tagihan Pajak Bermotor (STNK) (PAM, Telpon, Pendidikan, PBB, Kartu Kredit dan pengisian ulang pulsa telpon seluler).

Karena semua perbankan berfikir bagaimana meraup dana murah sebanyak-banyaknya untuk meningkatkan likuiditas. Jika likuiditas membaik, maka bank akan lebih banyak membiayai pembangunan Daerah karena sifat dari dana murah sendiri yang flaksibel

PT. Bank Sumsel Babel Palembang juga mulai merencanakan pembangunan Tabungan Digital, mulai dari menyiapkan infrastruktur, SDM dan sosialisasi ke masyarakat.

Dibalik keunggulan perencanaan Tabungan Digital yang dimiliki, Bank Sumsel Babel Palembang masih membutuhkan pemasaran dan sosialisasi yang lebih dibanding sebelumnya. Untuk itu diperlukan Tinjauan pemasaran produk tabungan supaya efektif dan menarik, agar dapat meningkatkan himpunan dana dari nasabah lebih banyak lagi.

Dengan latar belakang seperti dijelaskan diatas maka penulis mencoba untuk meneliti Tinjauan pemasaran produk tabungan pada PT. Bank Sumsel Babel Palembang, kedalam sebuah judul Laporan Akhir yaitu “ **Strategi Pemasaran Produk Tabungan Pada PT. Bank Sumsel Babel Cabang Kolonel Atmo Palembang**”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

1. Bagaimana Strategi Pemasaran Produk Tabungan pada Bank Sumsel Babel Cabang Kolonel Atmo Palembang ?
2. Bagaimana hambatan yang dihadapi Bank Sumsel Babel Palembang dalam melakukan strategi pemasaran produk tabungan?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Dalam penulisan Tugas Akhir ini ada beberapa tujuan yang ingin di capai antara lain:

1. Untuk mengetahui cara Bank Sumsel Babel Palembang dalam melakukan strategi pemasaran produk tabungan supaya efektif.
2. Untuk Mengetahui apa hambatan yang di hadapi Bank Sumsel Babel Palembang dalam melakukan strategi memasarkan produk Tabungan

### **1.4 . Manfaat Penelitian**

1. Bagi penulis Dapat menambah wawasan dan informasi tentang strategi pemasaran produk tabungan
2. Bagi perusahaan Dapat dijadikan sebagai bahan masukan dalam upaya meningkatkan strategi pemasaran tabungan Bank Sumsel Babel Palembang
3. Bagi Akademik Sebagai tambahan referensi dan informasi khususnya bagi masyarakat maupun peneliti berikut mengenai produk tabungan dari Bank Sumsel Babel Palembang.

### **1.5. Metode Penelitian**

Dalam hal ini pengumpulan data dan informasi atau bahan yang dipergunakan penulis guna menyelesaikan Laporan Akhir ini pengguna menggunakan metode sebagai berikut :

1. *Field Research* (penelitian lapangan) yaitu penelitian langsung ke lapangan atau pada objek penelitian yang diteliti pada Bank Sumsel Babel Cabang Kolonel Atmo Palembang.

2. *Library Research* (penelitian perpustakaan) yaitu penelitian dengan cara mengumpulkan data dari beberapa referensi buku / perpustakaan untuk menjelaskan mengenai judul yang akan diteliti yang berhubungan dengan Laporan Akhir.

## **1.6. Sistematika Pembahasan**

Penulisan ini terdiri dari 2 (dua) bab yang sistematika dan alur pembahasannya adalah sebagai berikut:

**BAB I PENDAHULUAN :** Pada bagian ini di uraikan tentang latar belakang, rumusa masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan.

**BAB II TINJAUAN PUSTAKA :** Pada bab ini membahas tentang pengertian pemasaran, pengertian strategi pemasaran, konsep peneliitian, strategi pemasaran Bank, dan Produk Tabungan Pada PT. Bank Sumsel Babel Palembang

**BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN :** Dalam bab ini berisi tentang sejarah berdirinya, visi dan misi, logo perusahaan, di Bank Sumsel Babel Palembang

**BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN :** Dalam bab ini penulis referensi buku maupun situs internet yang dijadikan bahan rujukan dalam Laporan Akhir .menguraikan tentang tinjauan

pemasaran produk yang dilakukan Bank Sumsel Babel Palembang  
untuk menjaga efektifitas suatu produk tabungan

**BAB V PENUTUP :** Dalam bab ini terdiri dari kesimpulan  
berdasarkan analisa yang diteliti, kemudian penulis mencoba  
memberikan saran-saran atas hasil penelitian yang dilakukan.

## DAFTAR PUSTAKA

Dokumen PT. Bank Sumsel Babel Palembang Cabang Kolonel Atmo Palembang

Sentot Imam Wahjono, (2010) *pemasaran bank*

Kasmir, (2014) *edisi Revisi 2010 pemasaran bank- pemasaran bank (2014)*

Wikipedia, (2017) *penejelasan arti strategi dan pemsaran*

Jurusan Akutansi, Fakultaas Ekonomi Universitas Tridinanti Palembang, 2014

*Buku Pedoman penulisan skripsi dan laporan akhir Universitas Tridinanti  
Palembang*

