

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Bank adalah sebuah lembaga intermediasi keuangan umumnya didirikan dengan kewenangan menerima simpanan uang, meminjamkan uang, dan menerbitkan promes atau yang dikenal sebagai *banknote*. Kata bank berasal dari bahasa Italia *banca* yang berarti tempat penukaran uang.

Berdasarkan pasal 5 Undang-Undang No 10 Tahun 1998 tentang perubahan Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan, ada 2 jenis Bank yaitu Bank Umum, dan Bank Perkreditan Rakyat. Bank umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan prinsip syariah. Bank umum tidak hanya berusaha di satu bidang usaha, tetapi juga dalam berbagai bidang usaha bank lainnya. Mengingat bidang usaha yang luas itu, maka kedudukan Bank umum telah mendapat kedudukan yang sangat penting. Sedangkan menurut Friskihlah E dan Lisbeth (2018:81) Bank Perkreditan rakyat (BPR) adalah salah satu jenis bank yang dikenal melayani golongan pengusaha mikro, kecil dan menengah dengan lokasi yang pada umumnya dekat dengan tempat masyarakat yang membutuhkan. PT. BPR Artha Galunggung Perseroda sebagai Bank Perkreditan Rakyat Daerah merupakan salah satu

perusahaan perbankan yang dimiliki oleh pemerintah daerah Tasikmalaya yang sekarang ini termasuk salah satu bank yang sudah mengalami perkembangan yang cukup pesat, baik dalam segi infrastrukturnya maupun dalam segi pelayanannya pun kini tidak kalah baiknya dengan bank-bank besar lainnya.

Salah satu produk yang dimiliki oleh PD. BPR Artha Galunggung adalah produk Tabungan SIGMA yang menjadi unggulan di PD. BPR Artha Galunggung Kantor Cabang Cikatomas. Menurut Kasmir (2014:37) mengemukakan bahwa Tabungan adalah simpanan pada bank yang penarikannya dapat dilakukan sesuai perjanjian antara Bank dan nasabah dengan menggunakan slip penarikan, buku tabungan, kartu ATM, atau surat penarikan lainnya.

Pada pelaksanaannya produk tabungan tidak hanya tentang bagaimana nasabah menabung dan Bank menghimpun dana tabungan nasabah akan tetapi Bank juga harus memperhatikan bagaimana persaingan dengan *competitor* lain agar produk tabungannya dapat banyak peminat. Salah satu hal yang harus diperhatikan yaitu bagaimana cara Bank tersebut dalam mempromosikan produk tabungannya tersebut. Strategi promosi yang baik adalah kunci dari keberhasilan suatu perusahaan agar produk yang dimilikinya dapat disambut dengan baik oleh masyarakat.

Strategi promosi merupakan awal dari pengenalan produk kepada

konsumen yang sangat penting karena berkaitan dengan manfaat yang akan diperoleh perusahaan. Jika didukung dengan perencanaan yang terstruktur dengan baik, maka strategi promosi akan sangat bermanfaat.

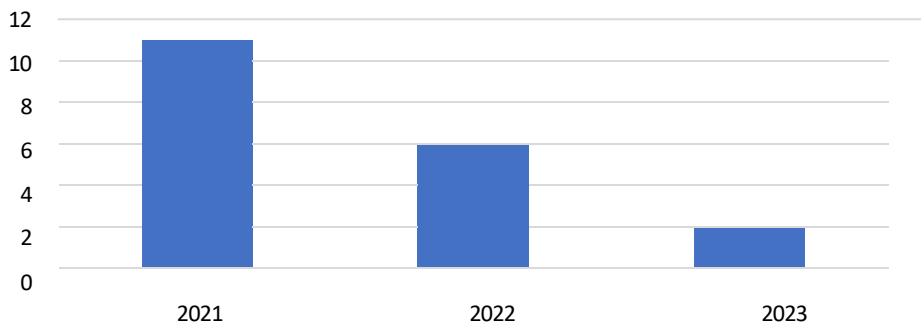
Menurut Laksana (2019:129) promosi adalah suatu komunikasi dari penjual dan pembeli yang berasal dari informasi yang tepat yang bertujuan untuk merubah sikap dan tingkah laku pembeli, yang tadinya tidak mengenal menjadi mengenal sehingga menjadi pembeli dan tetap mengingat produk tersebut. Produk yang dimiliki oleh PT. BPR Artha Galunggung Perseroda salah satunya adalah produk Tabungan SIGMA yang ada di PT. BPR Artha Galunggung Perseroda Kantor Cabang Cikatomas.

Strategi promosi yang dilakukan PT. Bank BPR Artha Galunggung Kantor Cabang Cikatomas yaitu menggunakan *Promotion Mix* yang dimana komponen strategi promosi tersebut yaitu, periklanan (*Advertising*) Periklanan melibatkan promosi produk atau layanan melalui media, seperti televisi, radio, surat kabar, dan internet. Dengan penggunaan visual dan pesan yang kuat, perusahaan mencoba menciptakan kesan positif pada pelanggan potensial. Penjualan Langsung (*Personal Selling*) Penjualan langsung melibatkan interaksi langsung antara perwakilan perusahaan dan calon pelanggan. Ini mencakup pertemuan tatap muka, panggilan telepon, dan presentasi produk. Promosi Penjualan (*Sales Promotion*) Promosi penjualan melibatkan penawaran sementara, seperti diskon, kupon, hadiah,

dan kontes yang bertujuan untuk mendorong pembelian segera. (*Digital Marketing*) Ini mencakup penggunaan platform online, seperti situs web, media sosial, dan kampanye iklan digital untuk mencapai audiens target.

Menurut data yang diperoleh dari laporan posisi keuangan tahunan di PT BPR Artha Galunggung Perseroda Kantor Cabang Cikatomas menunjukkan bahwa jumlah dana simpanan nasabah produk tabungan SIGMA di PT BPR Artha Galunggung Perseroda Kantor Cabang Cikatomas tahun 2021 adalah pada bulan Desember mengalami kenaikan 11 % dibandingkan dengan tahun 2020 sementara pada bulan Desember 2022 mengalami penurunan dibandingkan tahun 2021 sebanyak 6,64% dan pada bulan Desember 2023 kembali mengalami penurunan sebanyak 2% dari jumlah total simpanan nasabah tabungan SIGMA terhitung sejak tahun 2020

Grafik Jumlah Simpanan Nasabah Produk Tabungan Sigma PT BPR Artha Galunggung Perseroda KC Cikatomas Tahun 2021- 2023



Sumber : Data dari laporan keuangan tahunan PT BPR Artha Galunggung Perseroda KC Cikatomas

Berdasarkan data tersebut, dapat disimpulkan pada periode 3 tahun terakhir sampai bulan Desember 2023 mengalami penurunan nominal tabungan nasabah. Fenomena tersebut mengindikasikan bahwa minat penggunaan tabungan SIGMA tidak begitu baik dan penulis rasa harus diadakannya perubahan dan pembaharuan dalam strategi promosi agar produk tabungan SIGMA dapat lebih berkembang dan mendorong kesejahteraan PT BPR Artha Galunggung Perseroda Kantor Cabang Cikatomas.

Strategi promosi merupakan aspek yang penting dalam manajemen pemasaran karena dengan promosi dapat menimbulkan rangkaian kegiatan selanjutnya dari perusahaan. Strategi promosi yang baik dapat membantu perusahaan dalam memenangkan persaingan dan mendapatkan keuntungan yang diharapkan. Persaingan dapat meningkatkan mobilitas perusahaan untuk memasarkan produknya. Persaingan juga dapat menurunkan pendapatan penjualan dengan tidak tercapainya target penjualan yang bisa berdampak pada stabilitas perusahaan, maka dibutuhkan strategi promosi agar tujuan yang direncanakan dapat tercapai sesuai harapan. Menurut Cravens (1998:77), strategi promosi adalah perencanaan, implementasi, dan pengendalian komunikasi dari suatu organisasi kepada para konsumen dan sasaran lainnya.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk mengetahui lebih

lanjut bagaimana strategi promosi tabungan ini yang kemudian dituangkan dalam bentuk tugas akhir dengan mengambil judul **“STRATEGI PROMOSI PADA PRODUK TABUNGAN SIGMA DI BANK BPR ARTHA GALUNGGUNG PERSERODA KANTOR CABANG CIKATOMAS”**

### **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian diatas, penulis ingin mengangkat masalah yang akan dibahas dalam tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi promosi pada produk tabungan SIGMA di Bank BPR Artha Galunggung Perseroda Kantor Cabang Cikatomas
2. Apa yang menjadi kendala dalam pelaksanaan strategi promosi produk tabungan SIGMA di Bank BPR ARTHA Galunggung Perseroda Kantor Cabang Cikatomas
3. Bagaimana solusi dalam pelaksanaan strategi promosi produk tabungan SIGMA di Bank BPR ARTHA Galunggung Perseroda Kantor Cabang Cikatomas

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan uraian diatas, penyusunan tugas akhir ini bertujuan untuk Mengetahui dan menganalisis hal-hal dibawah ini:

1. Mengetahui dan menganalisis strategi promosi Bank BPR Artha Galunggung Perseroda Kantor Cabang Cikatomas pada salah satu produknya yaitu tabungan SIGMA
2. Menganalisis kendala dalam pelaksanaan strategi promosi produk tabungan SIGMA di Bank BPR ARTHA Galunggung Perseroda Kantor Cabang Cikatomas
3. Mencari tahu solusi dalam pelaksanaan strategi promosi produk tabungan SIGMA di Bank BPR ARTHA Galunggung Perseroda Kantor Cabang Cikatomas

#### **1.4 Kegunaan Hasil Penelitian**

##### **1.4.1 Kegunaan Pengembangan ilmu**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pandangan lain serta manfaat bagi dunia Pendidikan khususnya bagi ilmu perbankan serta diharapkan dapat menjadi rujukan bagi para peneliti selanjutnya yang akan meneliti tentang bagaimana strategi pemasaran produk tabungan pada suatu bank, dan sebagai bahan untuk menambah wawasan.

##### **1.4.2 Kegunaan Praktis**

Hasil dari tugas akhir ini dapat menjadi acuan dan pertimbangan bagi para pembacanya untuk mengetahui bagaimana strategi promosi pada produk tabungan SIGMA di Bank BPR Artha Galunggung Kantor Cabang Cikatomas

dan sebagai bahan pendukung dalam menentukan bagaimana strategi yang tepat dalam memasarkan produk tabungan suatu bank.

## **1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian**

### **1.5.1 Lokasi penelitian**

Tempat penelitian dilakukan di PT Bank BPR Artha Galunggung Perseroda Kantor Cabang Cikatomas yang berlokasi di Jl. BKPD No. 9 Cikatomas, Kecamatan Cikatomas, Kabupaten Tasikmalaya, Jawa Barat 46193.

### **1.5.2 Waktu Penelitian**

Waktu penelitian dilakukan sebagai tabel dibawah berikut :



**Tabel 1.1**

**Target dan Waktu Penelitian**

No	Uraian	April				Mei				Juni				Juli				Agustus			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengajuan Judul																				
2	Penyusunan Draft awal Tugas Akhir																				
3	Pengumpulan data																				
4	Pengolahan Data																				
5	Bimbingan																				
6	Penyusunan Draft Tugas Akhir																				
7	Sidang Tugas Akhir																				

**Sumber: Data diolah oleh penulis**

