

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Di era globalisasi ini kebutuhan masyarakat terhadap pelayanan keuangan meningkat apalagi dalam sektor perbankan. Semakin hari masyarakat memiliki gaya hidup yang meningkat terlihat dari kemudahan bertransaksi dalam segala aspek lalu lintas keuangan. Berbagai kemajuan telah dicapai dan telah berhasil meningkatkan perekonomian di Indonesia. Perekonomian dalam sebuah negara merupakan laju dari perkembangan negara tersebut, laju perekonomian yang tidak stabil dapat mempengaruhi dan menjadi ancaman bagi negara tersebut. Oleh karena itu, dalam meningkatkan laju pertumbuhan perekonomian di Indonesia, negara Indonesia harus terus melakukan perbaikan terutama dalam sektor perbankan.

Dalam kegiatan keuangan di perbankan tentunya sudah tidak asing lagi dengan menabung. Menabung adalah salah satu cara untuk kita mengontrol keuangan dalam kehidupan. Masyarakat dapat menyisihkan sebagian hartanya terutama uang untuk ditabung untuk memenuhi kebutuhan di masa depan. Banyak masyarakat mengakui bahwa menabung merupakan perilaku ekonomi yang sulit dilakukan meskipun mereka sadar akan manfaat dari menabung. Namun, pada dasarnya setiap individu pasti memiliki tabungan. Tabungan tersebut merupakan bagian dari pendapatan yang disimpan atau tidak dibelanjakan.

Konsumsi dan tabungan sangat erat kaitannya dengan pendapatan yang mereka terima. Kemampuan menabung umumnya dipengaruhi oleh faktor – faktor ekonomi seperti pendapatan perkapita (Mankiw,2007). Jadi, besarnya konsumsi ataupun

tabungan tergantung dengan besarnya pendapatan yang mereka dapatkan. Pertumbuhan ekonomi bisa terjadi dengan pesat jika setiap masyarakat menyisihkan sisa dari pendapatan yang tidak dikonsumsi untuk ditabung, semakin besar ditabung sehingga semakin besar pendapatan akan semakin besar pula tabungan.

Masyarakat hendaknya menanamkan budaya gemar menabung sejak dini supaya anak – anak menjadi terbiasa sederhana dan cermat dalam menyisihkan uang untuk ditabung. Kemajuan dan perkembangan teknologi yang didukung di bidang industry di Indonesia seharusnya peradaban anak – anak pada zaman ini sangat dimudahkan untuk tetap terus melestarikan budaya menabung yang sekarang semakin dilupakan, percepatan revolusi industri 4.0 dalam bidang komunikasi misalnya seperti gadget yang mudah didapat karena hampir semua orang memilikinya tak terkecuali anak – anak. Pengaplikasian alat komunikasi seperti handphone seharusnya menjadi salah satu cara atau solusi untuk memudahkan metode menabung secara modern yang pengaplikasiannya lebih mudah dan menjangkau semua lapisan dimasyarakat khususnya anak – anak.

Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten (Bank bjb) adalah badan usaha milik daerah yang berbentuk perseroan terbatas bergerak di bidang jasa layanan dan keuangan. Salah satu produk yang dimilikinya adalah produk Tabungan Tandamata *Myfirst*. Tabungan Tandamata *Myfirst* memiliki tujuan untuk mendorong budaya menabung sejak dini. Produk ini dipasarkan sejak tahun 2014 yang ditargetkan untuk tabungan anak usia 0 – 17 tahun.

Karena banyaknya persaingan ketat antar bank baik produk bank ataupun jasa bank terutama persaingan dalam hal memasarkan produk – produk, maka persaingan ini memunculkan ide – ide baru sehingga adanya strategi dalam memasarkan produk – produk. Sebuah produk tidak akan dibeli apabila konsumen tidak mengetahui kegunaan dan keunggulan. Untuk itu konsumen perlu diberikan informasi yang jelas mengenai sebuah produk.

Berdasarkan uraian diatas, tugas akhir ini membahas tentang **Strategi Pemasaran Produk Tabungan Tandamata *My First* Pada PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten Kantor Cabang Pembantu Cikurubuk Tasikmalaya.**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah maka dapat dikemukakan identifikasi masalah sebagai berikut:

1. Apa saja keunggulan dari produk tabungan tandamata *My First* di bank bjb kantor cabang pembantu Cikurubuk
2. Bagaimana strategi pemasaran tabungan tandamata *My First* di bank bjb kantor cabang pembantu Cikurubuk
3. Apa saja hambatan dalam pelaksanaan strategi pemasaran tabungan tandamata *My First* di bank bjb kantor cabang pembantu Cikurubuk
4. Apa saja solusi dari adanya hambatan dalam pelaksanaan strategi pemasaran tabungan tandamata *My First* di bank bjb kantor cabang pembantu Cikurubuk.

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan diadakannya penelitian ini adalah untuk mengetahui, memperoleh data dan informasi yang berhubungan dengan kualitas produk yang diberikan kepada nasabah sehingga dapat meningkatkan minat nasabah untuk menabung di bank bjb diantaranya:

1. Untuk mengetahui keunggulan produk tabungan tandamata *My first* di bank bjb kantor cabang pembantu cikurubuk
2. Untuk mengetahui strategi pemasaran produk tabungan tandamata *My first* di bank bjb kantor cabang pembantu cikurubuk
3. Untuk menemukan hambatan dihadapi pada saat pelaksanaan strategi pemasaran produk tabungan tandamata *My first* di bank bjb kantor cabang pembantu cikurubuk
4. Untuk menemukan solusi dari hambatan pada saat pelaksanaan strategi pemasaran produk tabungan tandamata *My First* di bank bjb kantor cabang pembantu Cikurubuk

1.4 Kegunaan Penelitian

Adapun manfaat disusunnya tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Kegunaan Teoritis

Kegunaan dari penelitian ini adalah untuk mengembangkan ilmu di bidang perbankan khususnya pada bidang yang berkaitan dengan customer service seperti pembukaan buku tabungan beserta cara memasarkan produk agar produk yang dipasarkan dapat terjual dan dapat bersaing dipasaran.

2. Kegunaan Praktis

1. Bagi PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten (Persero)
Kantor Cabang Pembantu Cikurubuk

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan informasi dan gambaran bagi bank bjb kantor cabang pembantu cikurubuk dalam penerapan dalam melaksanakan strategi pemasaran tabungan tandamata *My first*.

2. Bagi Lembaga Pendidikan

Bagi Lembaga Pendidikan khususnya Universitas Siliwangi Fakultas Ekonomi dan Bisnis yaitu sebagai bahan referensi tambahan bagi kepentingan mahasiswa.

3. Bagi Penulis

Penelitian ini memberikan wawasan dan pengetahuan serta memperoleh pengalaman mengenai pelaksanaan kegiatan strategi pemasaran produk tabungan tandamata *My first* di bank bjb kantor cabang pembantu cikurubuk.

4. Bagi Pembaca

Manfaat bagi pembaca dari penulisan laporan tugas akhir ini adalah untuk memberikan informasi yang bermanfaat dan dapat menambah ilmu pengetahuan juga dijadikan sebagai bahan referensi.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

Dalam melaksanakan penelitian untuk mengumpulkan data yang diperlukan pada saat penyusunan laporan tugas akhir ini bertempat di:

Nama Instansi :PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten (bank bjb) Kantor Cabang Pembantu Cikurubuk Tasikmalaya

Alamat : Jl. AH Witono Komplek Pasar Cikurubuk No 36
Linggajaya Kec. Mangkubumi Kota Tasikmalaya
Jawa Barat 46126

Telepon / Faksimile : 0265-344396 / 0265-344720

Website : www.bankbjb.co.id

Waktu penelitian dilaksanakan selama kurang lebih 30 hari kerja terhitung sejak tanggal 1 Februari 2021 – 17 Maret 2021, dengan pelaksanaan kerja setiap hari senin sampai jumat pukul 08.00 – 16.00 WIB.

Tabel 1.1
Target Waktu Penelitian

NO	Jenis Kegiatan	Februari	Maret	April	Mei	Juni
1.	Pelaksanaan Magang					
2.	Pengajuan Judul dan Rekomendasi Pembimbing					
3.	Bimbingan Awal					
4.	Penyusunan Draft Awal					
5.	Revisi Untuk Menyelesaikan Tugas Akhir					
6.	Penyusunan Draft Akhir					
7.	Proses Bimbingan Untuk Menyelesaikan Tugas Akhir					

NO	Jenis Kegiatan	Februari	Maret	April	Mei	Juni
8.	Ujian Tugas Akhir dan Revisi Akhir Tugas Akhir dan Pengesahan Tugas Akhir					