

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Praktik Kerja

Pesatnya perkembangan dunia perbankan baik bank konvensional maupun bank syariah yang diiringi pertumbuhan ekonomi di tanah air Indonesia tidak terlepas dari peran lembaga keuangan lainnya yang membuat persaingan antar bank pun semakin ketat baik dalam segi peningkatan kualitas pelayanan dan lain sebagainya.

Dunia perbankan telah mengalami perubahan dari tahun ke tahun. Produk dari perbankan pun kini semakin bervariasi dan beraneka ragam antar bank saling berlomba-lomba untuk menarik serta memuaskan nasabah. Bank berdasarkan prinsip syariah dalam penentuan produk dan harganya jelas berbeda dengan bank berdasarkan prinsip konvensional. Bank berdasarkan prinsip syariah adalah perbankan yang dalam usahanya didasarkan pada prinsip-prinsip hukum atau syariah Islam dengan mengacu kepada Al-Qur'an dan Al-Hadist

PT. Bank Jabar Banten Syariah (Persero) Kantor Cabang Tasikmalaya merupakan salah satu lembaga keuangan yang mempunyai kegiatan usaha menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan guna menunjang pemberian pembiayaan pada masyarakat. Salah satu usaha bank yang mempunyai peranan penting dalam kegiatan pembangunan nasional adalah tabungan yang merupakan sumber dana bagi bank. Untuk itulah suatu langkah yang tepat bila terus di dorong dan di beri motivasi kepada masyarakat untuk terbiasa dan

memiliki sifat gemar menabung. Agar tercipta sikap gemar menabung maka perlu di ciptakan suatu bentuk tabungan yang menarik.

Produk utama dari Bank Jabar Banten Syariah adalah produk tabungan yang terdiri dari tabungan iB Masalah, Tabungan Anak iB Masalah, Tabunganku, Dan Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel). Simpanan dalam bentuk tabungan merupakan dana yang cukup potensial. Kecenderungan ini cukup beralasan karena mengingat persyaratan tabungan relative mudah.

Sejalan dengan banyaknya produk tabungan yang ditawarkan oleh Bank Jabar Banten Syariah (Persero) Kantor Cabang Tasikmalaya maka penulis tertarik akan Strategi Pemasaran Produk Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) karena Tabungan Simpanan Pelajar ini merupakan salah satu produk tabungan yang unik, agak berbeda dengan produk tabungan yang lain. Tabungan SimPel adalah tabungan yang diperuntukan kepada pelajar untuk dapat menabung di bank agar menumbuhkan budaya dan kebiasaan pola hidup hemat tidak boros untuk menyisihkan uang jajan yang apabila suatu saat dibutuhkan secara mendadak. Pelajar yang yang berusia dibawah 17 tahun dan belum memiliki KTP yaitu mulai siswa PAUD, TK, SD, SMP, SMA, MADRASAH atau sederajat.

Pencapaian rencana strategis dalam skala yang lebih besar. Berdasarkan Undang-undang No 7. Tahun 1992 itu, dimungkinkan bagi bank untuk melakukan kegiatan usahanya bukan berdasarkan bunga tetapi berdasarkan bagi hasil.

Pada umumnya masyarakat tidak memahami pemasaran, mereka melihat pemasaran sebagai sebuah penjualan. Pemasaran ini mempunyai arti lebih luas

karena pemasaran adalah suatu proses yang teratur dan jelas untuk memikirkan dan merencanakan pasar.

Strategi pemasaran antara konvensional dan syariah tentulah berbeda dalam prosesnya. Tetapi memiliki tujuan yang sama yaitu bagaimana meningkatkan jumlah nasabah. Maju mundurnya suatu perusahaan dapat dilihat dari strategi pemasaran yang berdampak pada meningkatkan minat nasabah, sehingga dapat meningkatkan jumlah nasabah dalam menggunakan produk jasa yang dikeluarkan oleh perusahaan. Dengan kata lain dapat meningkatkan volume penjualan, sehingga pemasaran yang baik akan berdampak signifikan terhadap pendapatan perusahaan.

Target PT. Bank Jabar Banten Syariah dalam setiap melakukan sosialisasi Tabungan SimPel ke setiap sekolah minimal dapat menarik nasabah untuk membuka rekening 10 Tabungan . Maksimal tidak terhingga. Karena semakin banyak nasabah yang membuka rekening Tabungan SimPel akan memberi keuntungan bagi pihak Bank Jabar Banten Syariah.

Maraknya persaingan bank dalam menjual produknya, termasuk produk Tabungan SimPel ini, dimana setiap perusahaan perbankan baik konvensional maupun syariah memiliki produk tersebut. Maka setiap Lembaga Keuangan (Perbankan) harus mempunyai strategi pemasaran , jurus jitu yang tepat untuk tetap bertahan dan tumbuh berkembang di antara kompetitor dalam memasarkan produknya. Strategi pemasaran harus dapat memberi gambaran yang jelas dan terarah tentang kegiatan yang akan dilakukan perusahaan dalam memaksimalkan setiap kesempatan atau peluang pada beberapa pasar sasaran.

Berdasarkan fenomena diatas dan sesuai mata kuliah pokok pada prodi D-3 Perbankan dan Keuangan yaitu Manajemen Pemasaran Bank, maka penulis mengambil judul **“STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN SIMPANAN PELAJAR (SIMPEL) PADA PT.BANK JABAR BANTEN SYARIAH (PERSERO) KANTOR CABANG TASIKMALAYA”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Sesuai dengan latar belakang penelitian yang telah diuraikan, penulis membatasi permasalahan dalam tugas akhir, maka permasalahan ini dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Apa saja syarat Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) iB Bank Jabar Banten Syariah Kantor Cabang Tasikmalaya.
2. Bagaimana strategi pemasaran produk Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) iB Bank Jabar Banten Syariah Kantor Cabang Tasikmalaya.
3. Apa hambatan yang ditemui dalam meningkatkan strategi pemasaran produk Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) pada PT. Bank Jabar Banten Syariah (Persero) Kantor Cabang Tasikmalaya.
4. Bagaimana solusi pemecahan masalah pada PT. Bank Jabar Banten Syariah (Persero) Kantor Cabang Tasikmalaya.

1.3 Maksud dan Tujuan Praktik Kerja

Tujuan praktik kerja ini adalah sebagai syarat dalam menyelesaikan Pendidikan Program D-3 Perbankan dan Keuangan Universitas Siliwangi Tasikmalaya. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Untuk mengetahui : Syarat Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) iB Bank Jabar Banten Syariah Kantor Cabang Tasikmalaya.
2. Untuk mengetahui : Bagaimana strategi pemasaran produk Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) iB Bank Jabar Banten Syariah Kantor Cabang Tasikmalaya.
3. Untuk mengetahui : Hambatan apa saja yang ditemui dalam meningkatkan strategi pemasaran produk Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) pada PT. Bank Jabar Banten Syariah (Persero) Kantor Cabang Tasikmalaya.
4. Untuk mengetahui : Solusi pemecahan masalah pada PT. Bank Jabar Banten Syariah (Persero) Kantor Cabang Tasikmalaya.

1.4 Kegunaan Praktik Kerja

Beberapa kegunaan/manfaat Praktik Kerja :

1. Bagi Pembaca
 - a. Sebagai penambah wawasan dan ilmu pengetahuan yang lebih luas mengenai perbankan syariah.
 - b. Menambah wawasan agar lebih mengetahui dan memahami strategi pemasaran produk Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) pada PT. Bank Jabar Banten Syariah Kantor Cabang Tasikmalaya.

2. Bagi Bank Jabar Banten Syariah

- a. Sebagai bentuk informasi kepada seluruh pembaca tentang deskripsi umum mengenai strategi pemasaran produk Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) di PT. Bank Jabar Banten Syariah Kantor Cabang Tasikmalaya.
- b. Sebagai bentuk media informasi kepada pembaca untuk mengenalkan lebih jauh produk-produk yang ada di PT. Bank Jabar Banten Syariah Kantor Cabang Tasikmalaya.

3. Bagi Penulis

- a. Dapat menambah wawasan mengenai syarat apa saja yang ada di PT. Bank Jabar Banten Syariah Kantor Cabang Tasikmalaya.
- b. Dapat menambah wawasan juga strategi pemasaran produk Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) di PT. Bank Jabar Banten Syariah Kantor Cabang Tasikmalaya.
- c. Mengetahui hambatan yang ada dalam strategi pemasaran produk Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) di PT. Bank Jabar Banten Syariah Kantor Cabang Tasikmalaya.
- d. Mengetahui solusi pemecahan masalah yang ada dalam strategi pemasaran produk Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) di PT. Bank Jabar Banten Syariah Kantor Cabang Tasikmalaya.

1.5 Metode Praktik Kerja

Untuk mencapai sasaran praktik kerja yang penulis harapkan, maka di perlukan suatu metode yang sesuai dengan kajian yang akan dibahas dalam tugas akhir ini. Dalam mencapai hasil kerja yang baik maka di perlukan adanya perencanaan yang baik agar hasilnya pun memuaskan, oleh karena itu penulis menggunakan metode interview.

Interview yakni metode pengumpulan data dengan menentukan poin-poin pembahasan yang akan di cari, dan mengolahnnya menjadi data yang sesuai dituangkan kedalam tugas akhir ini.

Adapun teknik pengumpulan data yang di gunakan penulis adalah sebagai berikut :

1. *In Depth Interview*, Menurut Sutopo (2006:72) “ *In Depth Interview* merupakan suatu proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara Tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden atau orang yang diwawancarai.dengan atau tanpa menggunakan pedoman (*guide*) wawancara dimana pewawancara dan informasi terlibat dalam kehidupan social yang relatif lama.” Dalam metode ini untuk pengumpulan data penulis mewawancarai narasumber yang berperan besar dalam proses kegiatan yang berhubungan dengan penelitian.
2. Observasi langsung (*Observation Participants*), Menurut Sugiyono (2013:145) “Observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantara yang terpenting adalah proses pengamat dan ingatan”. Dalam metode ini penulis

turun langsung ke lapangan dan ikut berperan serta dalam proses kegiatan yang dilakukan perusahaan sehingga penulis dapat mengamati dan mempelajari untuk pengumpulan data penulis.

1.6 Lokasi dan Waktu Praktik Kerja

1.6.1 Lokasi Praktik Kerja

Lokasi praktik kerja adalah di PT. Bank Jabar Banten Syariah. Kantor Cabang Tasikmalaya. Jl. Sutisna Senjaya No. 77 Tasikmalaya.

1.6.2 Jadwal Praktik Kerja

Jadwal praktik kerja dilakukan mulai 04 Februari 2019 sampai dengan 20 Maret 2019. Jadwal praktik kerja di PT. Bank Jabar Banten Syariah Kantor Cabang Tasikmalaya dapat dilihat pada tabel 1.1.

Tabel 1.1

JADWAL PEMBUATAN TUGAS AKHIR 2019

No	Jenis Kegiatan	Target Waktu Praktik Kerja																		
		Maret				April				Mei				Juni						
		I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV			
1.	Acc Judul				■															
2.	Pengumpulan Data				■	■	■	■												
3.	Bimbingan								■	■	■	■								
4.	Sidang Tugas Akhir																■			