

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Indonesia sebagai negara yang sedang berkembang selalu berupaya untuk meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) yang ada dengan cara meningkatkan mutu pendidikannya. Dengan Pendidikan diharapkan Indonesia mampu menghasilkan bibit - bibit SDM yang terbaik.

Seiring perkembangan zaman bank terus meningkatkan pelayanannya dengan melakukan inovasi pada produk dan fitur. Peningkatan layanan ini tentu memudahkan masyarakat dalam melakukann kegiatan finansial, termasuk menabung di bank. Saat ini nasabah yang menabungkan dananya di bank tidak hanya menikmati fasilitas ATM, tetapi juga menikmati fasilitas *SMS Banking*, *mobile banking*, dan *internet banking*. Munculnya tabungan dapat juga memberikan pengaruh positif maupun negatif kepada perilaku masyarakat yang menggunakannya. Positifnya berupa rasa aman, meningkatkan percaya diri, keuntungan bunga bagi hasil, kebebasan dalam bertransaksi, lebih praktis, dapat mengelola keuangan dengan lebih terencana, mudah diambil untuk kebutuhan mendesak, dan merasa aman sewaktu melakukan pembayaran karena kemudahan transaksi dalam kegiatan keuangan dan ekonominya modern, serta terpenuhinya kebutuhan akan keinginan tanpa harus menunggu adanya uang. Sementara dampak negatifnya, membayar biaya administrasi setiap bulan, tabungan sulit berkembang, bunga kecil, adanya limit transaksi.

Terepas dari kelebihan yang ada, menabung di bank tetaplah lebih baik ketimbang menyimpan uang dalam jumlah banyak dirumah. Cukup membayar biaya administrasi, sudah dijamin keamanannya.

Untuk memberikan layang *life time banking partner* khusus segmen usia muda, maka diterbitkan produk Taplus Muda yang merupakan *rejuvenasi* Taplus Mahasiswa namun dengan pemasaran yang dilakukan secara individual dengan target market kaum muda atau mahasiswa individu dan tanpa ikatan kerjasama kartu Co-Branding dengan Universitas/Perguruan Tinggi.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk mengetahui lebih jauh mengenai strategi pemasaran produk taplus muda pada PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk Kantor Cabang Pangandaran. Dalam pengajuan tabungan taplus muda ini diharapkan nasabah akan dapat kooperatif agar strategi pemasaran produk ini dapat segera disetujui dan berjalan dengan baik, yang selanjutnya dituangkan dalam Penulisan Tugas Akhir dengan judul **“STRATEGI PEMASARAN PRODUK TAPLUS MUDA PADA PT. BANK NEGARA INDONESIA (PERSERO) Tbk. KANTOR CABANG PANGANDARAN”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis mengidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana strategi pemasaran produk taplus muda pada PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Kantor Cabang Pangandaran.
2. Bagaimana hambatan pemasaran produk taplus muda pada PT. Bank Negara Indonesia (Persero), Tbk. Kantor Cabang Pangandaran.
3. Bagaimana solusi pemasaran produk taplus muda pada PT. Bank Negara Indonesia (Persero), Tbk. Kantor Cabang Pangandaran.

1.3 Tujuan Penelitian

Dalam penyusunan tugas akhir ini penulis mempunyai tujuan untuk mengetahui :

1. Strategi pemasaran produk taplus muda pada PT. Bank Negara Indonesia (Persero), Tbk. Kantor Cabang Pangandaran.
2. Hambatan pemasaran produk taplus muda pada PT. Bank Negara Indonesia (Persero), Tbk. Kantor Cabang Pangandaran.
3. Solusi pemasaran produk taplus muda pada PT. Bank Negara Indonesia (Persero), Tbk. Kantor cabang Pangandaran.

1.4 Kegunaan Penelitian

Secara praktis penulisan laporan ini dapat memberikan kontribusi bagi berbagai pihak diantaranya :

1. Bagi Penulis

Adapun kegunaan penelitian bagi penulis sendiri yaitu untuk menambah wawasan, pengembangan serta pengetahuan penulis sehingga mampu

memahami mengenai penelitian yang ada dalam dunia perbankan, terutama mengetahui mengenai strategi pemasaran produk taplus muda pada PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Kantor Cabang Pangandaran .

2. Bagi Pihak PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Kantor Cabang Pangandaran.

Penulis berharap agar penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pihak bank dalam hal mengembangkan dan memperbaiki kualitas produk Tabungan Taplus Muda dan dapat memperbaiki serta mengantisipasi kekurangan yang mungkin akan timbul yang akan berdampak pada berkurangnya nasabah Taplus Muda pada PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Kantor Cabang Pangandaran.

3. Bagi Pembaca

Agar dapat dijadikan sebagai sumbangan pemikiran dalam meningkatkan pengetahuan dan pemahaman sebagai sumber informasi kepada pembaca khususnya mahasiswa dan mahasiswi Universitas Siliwangi Fakultas Ekonomi dan Bisnis sehingga dapat dijadikan bahan masukan untuk penelitian yang mengangkat tema sejenis.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian

Nama Intansi : PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk,
Kantor Cabang Pangandaran.

Alamat : Jl. Merdeka No. 144, Pananjung,
Pangandaran, Jawa Barat 46396, Indonesia.

Telepon : (0265) 631700

Website : <http://www.bni.co.id/>

Tanggal Pelaksanaan Magang : 1 Februari 2021 s/d 17 Maret 2021

Penulis melaksanakan penelitian selama kurang lebih satu bulan yaitu terhitung tanggal 1 Februari 2021 sampai dengan 17 Maret 2021. Dengan waktu 5 hari kerja dalam seminggu pada hari senin sampai jum'at, namun pelaksanaan penelitian kali ini dilaksanakan secara Online atau Daring berbeda dengan tahun sebelumnya. Pada awal pelaksanaan penelitian penulis tidak langsung diberikan tugas melainkan pembimbing meminta untuk mengikuti morning breafing secara online. Morning breafing merupakan salah satu kegiatan pembuka yang dilakukan oleh Bank BNI. Kegiatan ini terdiri dari pengarahan singkat di pagi hari, pembacaan doa sebagai bentuk rasa syukur terhadap allah SWT.