

BAB I

PENDAHULUAN

1.1.Latar Belakang Penelitian

Bank adalah lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa bank lainnya. Berdasarkan Undang - Undang Perbankan Pasal 3: “Fungsi utama Perbankan Indonesia sebagai penghimpun dana masyarakat” Intermediasi didasarkan pada kegiatan usaha pokok dan menyalurkan dana masyarakat. Sebagai intermediasi, bank merupakan perantara pihak yang memiliki dana dengan pihak yang memerlukan dana. Dalam hal ini, bank satu-satunya sebagai lembaga intermediasi mempunyai hak yang tidak dipunyai oleh lembaga keuangan lainnya (Kasmir 2016). Dalam konteks perekonomian Indonesia, Bank Rakyat Indonesia (BRI) memiliki peran yang sangat signifikan, terutama dalam mendukung usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Bank ini dikenal luas karena komitmennya dalam pemberdayaan ekonomi rakyat, menjadikannya sebagai lembaga keuangan yang sangat relevan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional (Kementrian Koperasi dan UMKM 2022).

Atribut produk adalah unsur-unsur produk yang di anggap penting oleh konsumen dan dijadikan dasar pengembalian keputusan pembelian (Tjiptono 2008:103). Sedangkan menurut (Simarora 2001:200) Atribut produk yaitu faktor faktor yang di pertimbangkan oleh pembeli pada saat membeli produk,

seperti harga jual kembali, kualitas, kemasan kelengkapan fungsi (fitur), desain, dan layanan purna jual.

Atribut produk merupakan unsur-unsur produk yang dipandang penting oleh konsumen dan dijadikan sebagai dasar pengambilan keputusan, atribut produk tersebut meliputi, merek, kemasan, label, layanan perlengkapan, dan jaminan (Tjiptono, 2008:104). Sedangkan menurut (Kotler dan Armstrong 2008:272), unsur-unsur atribut produk meliputi kualitas produk, fitur produk, serta gaya dan desain produk, merek, kemasan, pelabelan dan layanan pendukung. (Ujang Sumarwan 2004:122) mengungkapkan jenis atribut produk berwujud misalnya ukuran yang terdiri dari panjang, lebar dan tebal, sedangkan atribut produk tidak berwujud terdiri dari kualitas dan prestise.

Penelitian terdahulu oleh Fathur Ashar, Siti Aisyah dan Muhammad Syafaat pada tahun 2024. Menunjukkan bahwa atribut produk tabungan terbukti berpengaruh terhadap minat menabung nasabah. Semakin baik atribut produk yang di tawarkan oleh bank, maka semakin tinggi pula minat nasabah untuk menabung di bank tersebut.

Di antara berbagai produk yang ditawarkan oleh bank, produk simpanan menjadi salah satu paling *esensial*. Produk ini tidak hanya berfungsi sebagai tempat penyimpanan, tetapi juga memberikan keuntungan berupa bunga kepada nasabah. PT Bank Rakyat Indonesia menawarkan beragam jenis produk simpanan, mulai dari tabungan, giro, dan deposito. Setiap produk memiliki karakteristik dan keuntungan yang berbeda, yang dirancang untuk memenuhi

kebutuhan beragam segmen masyarakat. Hal ini mencerminkan upaya BRI untuk beradaptasi dengan perubahan kebutuhan nasabah dan dinamika pasar yang terus berkembang (BRI, 2023).

Dalam konteks persaingan yang semakin ketat di sektor perbankan, memiliki produk simpanan yang kompetitif menjadi sangat penting bagi bank. Atribut produk, seperti suku bunga, biaya administrasi, desain, dan fitur layanan, menjadi faktor-faktor kunci yang mempengaruhi persepsi nasabah, tidak hanya berpengaruh pada jumlah nasabah baru yang bergabung, tetapi juga mempertahankan nasabah yang sudah ada. Namun demikian masih banyak nasabah yang mengalami kebingungan dalam memilih produk simpanan, yang sering kali mengakibatkan mereka memilih produk yang tidak sesuai dengan kebutuhan finansial mereka. Mungkin kurangnya pemahaman dari nasabah terhadap manfaat dan perbedaan di antara produk simpanan, atau berdasarkan rekomendasi pegawai tanpa mempertimbangkan usia, status pekerjaan atau tujuan keuangan mereka. Oleh karena itu, pentingnya analisis secara lebih mendalam mengenai atribut produk simpanan yang tersedia di PT Bank Rakyat Indonesia kantor unit Manonjaya supaya dapat memberikan gambaran kepada nasabah dalam memilih produk simpanan yang sesuai dengan kebutuhan mereka.

Setiap nasabah memiliki latar belakang dan preferensi yang berbeda-beda. Faktor-faktor seperti usia, pendidikan, pendapatan dan gaya hidup dapat berpengaruh terhadap pilihan produk simpanan yang di ambil oleh nasabah. Misalnya, generasi muda mungkin lebih cenderung memilih produk yang

menawarkan desain dan fitur digital, sementara nasabah yang lebih tua mungkin lebih menghargai stabilitas dan keamanan. Dengan memahami preferensi ini, bank dapat menyesuaikan penawaran produk mereka di mata nasabah. Melalui pendekatan kualitatif, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui atribut produk simpanan pada Bank Rakyat Indonesia seperti suku bunga, desain, fitur layanan dan biaya administrasi. Yang selanjutnya akan mengetahui produk mana yang cocok sesuai dengan karakteristik, usia atau status nasabah di Bank Rakyat Indonesia kantor unit Manonjaya.

Latar belakang ini mempertegas bahwa pemahaman terhadap atribut produk simpanan merupakan aspek fundamental dalam manajemen perbankan modern. Bank yang mampu memahami kebutuhan dan preferensi nasabah secara akurat akan memiliki peluang besar untuk meningkatkan loyalitas, memperluas pangsa pasar, dan mencapai pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan. Dengan demikian penelitian yang di ambil penulis mengenai **“ANALISIS ATRIBUT PRODUK SIMPANAN PADA PT BANK RAKYAT INDONESIA (KANTOR UNIT MANONJAYA KABUPATEN TASEMALAYA)”**. Diharapkan hasil dari penelitian ini dapat memberikan kontribusi nyata bagi pengembangan produk dan strategi pemasaran BRI kantor unit Manonjaya, serta meningkatkan kepuasan dan kepercayaan nasabah dalam jangka panjang.

1.2. Identifikasi Masalah

1. Bagaimana atribut produk simpanan pada PT. Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Manonjaya Kabupaten Tasikmalaya.
2. Produk simpanan mana yang sesuai dengan usia, status atau kebutuhan nasabah di Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Manonjaya.

1.3. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana atribut produk simpanan di PT Bank Rakyat Indonesia kantor unit Manonjaya kabupaten Tasikmalaya, seperti suku bunga, biaya administrasi, desain, fitur layanan dan merek
2. Untuk mengetahui produk mana yang sesuai dengan usia, status, atau kebutuhan nasabah di Bank Rakyat Indonesia kantor unit Manonjaya.

1.4. Kegunaan Penelitian

1.4.1. Kegunaan Teoritis / Pengembangan Ilmu Pengetahuan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan dan pengetahuan di bidang perbankan, khususnya mengenai produk simpanan dengan memahami atribut produk, juga diharapkan dapat digunakan sebagai referensi bagi penelitian selanjutnya dengan topik yang sama.

1.4.2. Kegunaan Praktis

a. Bagi Perusahaan

Untuk perusahaan tempat penulis melakukan penelitian, diharapkan dapat memberikan masukan untuk pengembangan dan peningkatan produk simpanan berdasarkan kebutuhan nasabah.

b. Bagi Calon Nasabah

Diharapkan dapat menyediakan informasi yang jelas mengenai berbagai macam atribut produk simpanan seperti, suku bunga, kemasan, fitur, dan manfaat. Dan dapat membantu calon nasabah dalam menentukan pilihan produk yang paling sesuai dengan kebutuhan dan tujuan keuangan mereka.

c. Bagi Penulis

Penulis melakukan penelitian ini untuk mendapatkan pengalaman dan pemahaman yang lebih baik tentang atribut produk simpanan bank dan menjadi syarat untuk memenuhi kelulusan pada jurusan D-3 Perbankan dan Keuangan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Siliwangi.

1.5.Lokasi dan Jadwal Penelitian

1.5.1. Lokasi Penelitian

Penulis melakukan penelitian ini pada PT. Bank Rakyat Indonesia Kantor Unit Manonjaya yang berlokasi di Jl. RTA Prawira Adiningrat Manonjaya Kec. Manonjaya, Kab Tasikmalaya Jawa Barat 46197. Samping Masjid Agung Manonjaya

1.5.2. Jadwal Penelitian

Untuk jadwal penelitian dilakukan mulai dari bulan Februari sampai dengan bulan Mei 2025.

Tabel 1. 1 *Jadwal Penelitian*

No	Kegiatan	Tahun 2025																				
		Feb	Mar				Apr				Mei				Jun				Jul			
		4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengajuan Judul dan Acc Judul																					
2	Penyusunan Proposal Tugas Akhir																					
3	Proses Bimbingan untuk menyesuaikan proposal																					
4	Seminar Proposal Tugas Akhir																					
5	Revisi Proposal Tugas Akhir dan persetujuan revisi																					
6.	Pengumpulan dan pengolahan data																					
7.	Proses bimbingan untuk menyelesaikan Tugas Akhir																					
8.	Ujian Tugas Akhir, revisi Tugas Akhir, dan Pengesahan Tugas Akhir																					

Sumber: Pribadi, 2025