

**FITUR DAN STRATEGI PEMASARAN BRI *MOBILE*
PADA PT. BANK RAKYAT INDONESIA (PERSERO) TBK
UNIT DIPONEGORO METRO**

Laporan Magang



Disusun oleh:

Pakar Alam

17213043

**Program Studi Perbankan dan Keuangan
Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia**

2022

**FITUR DAN STRATEGI PEMASARAN BRI *MOBILE*
PADA PT. BANK RAKYAT INDONESIA (PERSERO) TBK
UNIT DIPONEGORO METRO**

Laporan Magang

**Laporan Magang ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat
menyelesaikan jenjang Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia**

Disusun oleh:

Pakar Alam

17213043

**Program Studi Perbankan dan Keuangan
Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia**

2022

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN MAGANG
FITUR DAN STRATEGI PEMASARAN BRI *MOBILE*
PADA PT. BANK RAKYAT INDONESIA (PERSERO) TBK
UNIT DIPONEGORO METRO



Disusun oleh:

Nama : Pakar Alam
No. Mahasiswa : 17213043
Jurusan : Perbankan dan Keuangan

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pada tanggal 16 Maret 2022

Dosen Pembimbing



(Ahmad Rifqi Hidayat, S.IP., M.M.)

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

“Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa laporan magang ini ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup untuk menerima hukuman/sanksi apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku”.

Lampung, 03 Maret 2022

Penulis

Pakar Alam

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini dengan judul **“Fitur dan Strategi Pemasaran BRI *Mobile* pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Unit Diponegoro Metro”**.

Maksud dan tujuan dari penulisan Tugas Akhir ini adalah sebagai salah satu syarat kelulusan untuk memperoleh gelar Ahli Madya di Program Studi Diploma III Perbankan dan Keuangan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia. Melalui berkat rahmat dan pertolongan Allah SWT, penyusunan Laporan Tugas Akhir ini berjalan dengan lancar. Selain itu keberhasilan penulis dalam menyusun laporan ini juga tidak lepas dari bantuan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan laporan magang ini, terkhusus kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan Hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.
2. Orang tua saya Bapak Hadri dan Ibu Ayu Kunang yang selalu memberikan semangat kepada saya serta arahan dalam menyelesaikan laporan ini.
3. Ibu Diana Wijayanti, Dra., M.Si. selaku Ketua Program Studi Diploma III Perbankan dan Keuangan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.

4. Ahmad Rifqi Hidayat, S.IP., M.M. selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan pengarahan dalam penyusunan Tugas Akhir.
5. Seluruh Bapak dan Ibu dosen Program Studi Diploma III Perbankan dan Keuangan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia yang telah memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis selama masa perkuliahan.
6. Teman-teman saya di kampus Eky, Eko, Akbar, Musa, Damar, dan Viola yang telah memberikan semangat dan dukungan.

Demikian yang dapat penulis sampaikan semoga Allah SWT dapat membalas segala kebaikan yang telah dilakukan umatnya. Semoga hasil dari penulisan Laporan Tugas Akhir ini juga dapat memberikan manfaat kepada para pembaca yang membutuhkan.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Lampung, 03 Maret 2022

Penulis



Pakar Alam

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Dasar Pemikiran Magang	1
1.2 Tujuan Magang	2
1.3 Target Magang	2
1.4 Bidang Magang	3
1.5 Lokasi Magang	3
1.6 Jadwal Magang	4
BAB II LANDASAN TEORI	6
2.1 Pengertian Bank	6
2.2 Strategi Pemasaran	7
2.3 <i>Mobile Banking</i>	8
2.4 Jenis Bank	9
2.5 Sumber-Sumber Dana Bank	10
2.6 Peranan Bank	11
2.7 Layanan Bank	12
BAB III ANALISIS DESKRIPTIF	13
3.1 Data Umum	13
3.1.1 Sejarah Bank BRI	13
3.1.2 Visi dan Misi Bank BRI	14
3.1.3 Struktur Organisasi BRI Unit Diponegoro Metro	16

3.1.4 Produk Bank BRI.....	17
3.2 Data Khusus	18
3.2.1 Fitur-fitur yang ada di <i>Mobile Banking</i> pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Unit Diponegoro Metro.	18
3.2.2 Strategi pemasaran menggunakan 4P	33
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	37
4.1 Kesimpulan	37
4.2 Saran	38
DAFTAR PUSTAKA.....	39
LAMPIRAN	40

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Jadwal Magang.....	5
-------------------------------	---

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Denah Lokasi Magang	4
Gambar 3. 1 Layanan Aplikasi Mobile Banking (Brimo)	19
Gambar 3. 2 Cara Login ke dalam aplikasi Mobile Banking	20

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Surat Keterangan Magang 40

ABSTRAK

Melalui *Mobile Banking* diharapkan dapat mengurangi ketidak praktisan dari layanan manual yang diberikan bank agar dapat semakin memudahkan nasabah *Mobile Banking* juga akan menjadi kebutuhan yang sangat mendukung berbagai kegiatan nasabah dan juga perkembangan disektor perbankan. Melalui produk dan teknologi informasi *Mobile Banking*.

Pihak bank akan semakin dipermuda terkhusus dalam *teller* dan *customer service*. Sedangkan bagi nasabah sendiri akan mendapatkan keuntungan berupa kemudahan dalam mendapat informasi terkait dengan perbankan secara cepat, efektif, dan juga efisien.

Selain itu layanan *Mobile Banking* juga dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja selama 24 jam. Dengan demikian *Mobile Banking* diharapkan mampu memberikan rasa puas nasabah terhadap jasa pelayanan yang diberikan oleh bank.

Kata kunci: Bank Rakyat Indonesia, kinerja Bank Rakyat Indonesia, produk *Mobile Banking*.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Dasar Pemikiran Magang

Pada zaman yang telah modern ini, lembaga perbankan terus mengalami perkembangan yang begitu pesat. Perkembangan ini dialami baik bank konvensional maupun bank syariah dalam segi pelayanan bank, produk bank, jasa bank, dan lain sebagainya. Adapun salah satu bank tersebut adalah Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Unit Diponegoro Metro. Perkembangan ini dilakukan secara terus menerus oleh Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Unit Diponegoro, Metro untuk semakin mempermudah nasabah dalam melakukan transaksi melalui salah satu layanan berupa *Mobile Banking*.

Mobile Banking sendiri merupakan sebuah layanan yang diciptakan untuk dapat digunakan oleh nasabah dalam melakukan transaksi seperti transfer antar bank, cek saldo, bayar tagihan dan lain sebagainya tanpa harus datang ke bank (Ikatan Bankir Indonesia, 2014). Sehingga dapat disimpulkan bahwa layanan ini berguna untuk memudahkan nasabah dalam transaksi dimanapun dan kapanpun selama 24 jam tanpa harus datang langsung ke bank. *Mobile Banking* juga menjadi salah satu inovasi yang sangat luar biasa di dunia perbankan. Hal ini dikarenakan *Mobile Banking* telah memanfaatkan teknologi dalam bentuk aplikasi dengan fitur-fitur yang beragam melalui *handphone*.

Melalui beragam fitur yang disediakan dan kemudahan dalam penggunaan fitur dalam *Mobile Banking* sehingga mudah untuk dimengerti dan semakin

membuat *Mobile Banking* banyak digunakan serta dimanfaatkan oleh para nasabah. Hal ini juga semakin diperkuat dengan kondisi yang sedang terjadi pada saat ini, yaitu pandemi Covid-19. Di masa pandemi ini, pemerintah telah banyak membuat dan memberlakukan berbagai macam peraturan, salah satunya seperti bekerja dari rumah/*work from home* serta larangan berkerumun guna mempersempit penyebaran virus *Covid-19*. Keadaan ini membuat *Mobile Banking* menjadi salah satu layanan yang sangat dibutuhkan oleh para nasabah dalam melakukan transaksi. Selain memberikan keuntungan bagi nasabah, penggunaan *Mobile Banking* juga memberikan keuntungan dalam menghemat biaya dan *efisiensi* waktu serta dapat menentukan segmen pasar dengan biaya yang terjangkau bagi bank.

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah dikemukakan, maka Tugas Akhir ini mengangkat judul “**Fitur dan Strategi Pemasaran BRI *Mobile* pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Unit Diponegoro Metro**”.

1.2 Tujuan Magang

Tujuan dari pelaksanaan kegiatan magang adalah untuk:

1. Mengetahui fitur-fitur yang ada di *Mobile Banking* pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Unit Diponegoro Metro.
2. Mengetahui strategi pemasaran *Mobile Banking* pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Unit Diponegoro Metro.

1.3 Target Magang

Tujuan magang dilakukan adalah untuk:

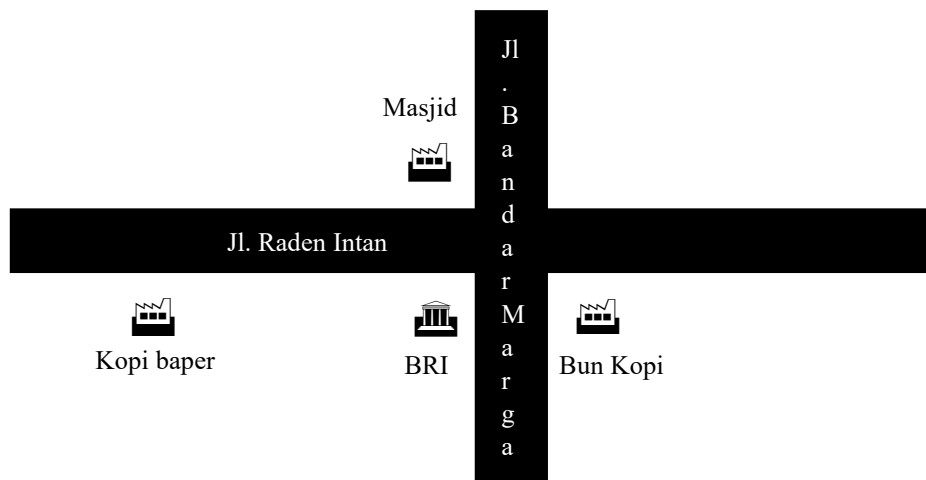
1. Menjelaskan fitur-fitur yang ada di *Mobile Banking* pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Unit Diponegoro Metro.
2. Menjelaskan strategi pemasaran *Mobile Banking* pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Unit Diponegoro Metro.

1.4 Bidang Magang

Bidang magang selama kegiatan magang berlangsung adalah bagian *Marketing*. *Marketing* sendiri merupakan salah satu bagian dari sebuah perusahaan yang sangat dibutuhkan. Tugas utama marketing adalah menawarkan produk kepada nasabah, agar nasabah tertarik untuk menyimpan uangnya di bank. Hal ini dilakukan dengan cara menawarkan produk tabungan, giro, dan deposito serta mensosialisasikan penggunaan *Mobile Banking* kepada nasabah.

1.5 Lokasi Magang

Lokasi magang dilaksanakan di PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Unit Diponegoro, Metro dengan kantor yang beralamatkan di Jl. Raden Intan No.22, Imopuro, Kec. Metro Pusat, Kota Metro, Lampung. Kode Pos (34125).



Gambar 1. 1 Denah Lokasi Magang

Sumber: Bank BRI Unit Diponegoro, Metro (2021)

1.6 Jadwal Magang

Jadwal magang di PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Unit Diponegoro, Metro dilaksanakan selama 1 bulan dari tanggal 01 Maret sampai dengan 31 Maret 2021.

Tabel 1. 1 Jadwal Magang

No	Kegiatan	2021																			
		Februari				Maret				Juli				Agustus				September			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pemilihan Tempat Magang	■	■																		
2	Pembekalan Magang		■	■	■																
3	Pelaksanaan Magang					■	■	■	■												
4	Bimbingan Laporan Magang									■	■	■	■	■	■	■					
5	Penyusunan Laporan Magang													■	■	■	■	■			
6	Ujian Tugas Akhir dan Ujian Kompetensi																	■	■	■	

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Bank

Pengertian bank tertera dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, Bank adalah badan usaha yang berfungsi untuk menghimpun dana dalam bentuk simpanan lalu menyalurkan kembali dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan ataupun kredit dengan tujuan meningkatkan taraf hidup masyarakat serta memberikan jasa bank lainnya. Dengan demikian bank menjadi suatu lembaga keuangan yang memiliki peranan penting dalam suatu perekonomian negara. Selain itu dengan melihat perkembangan perekonomian nasional maupun internasional yang disertai dengan tantangan-tantangan besar, diikuti dengan perkembangan perbankan nasional dalam rangka menjalankan fungsi sekaligus tanggung jawabnya kepada masyarakat. Dalam hal ini Kemajuan bank dapat menjadi suatu ukuran kemajuan suatu negara (Regar et all, 2016).

Kehadiran dan fungsi dari bank sendiri baik untuk masyarakat, industri besar, menengah ataupun bawah mempunyai peranan dan juga pengaruh yang signifikan. Hal ini dapat terjadi karena melihat kebutuhan akan bank dalam penguatan modal maupun untuk penyimpanan uang oleh masyarakat sudah menjadi sesuatu yang biasa (Marimin et all, 2015). Untuk mengantisipasi kebutuhan masyarakat dan juga memberikan rasa aman serta nyaman ketika

bertransaksi, maka kehadiran bank dapat menjadi solusi untuk dapat menambah kepercayaan masyarakat terhadap kegiatan suatu bank.

2.2 Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah suatu keseluruhan dari kegiatan usaha melalui perencanaan, mendistribusikan barang, penentuan harga, dan mempromosikan kepada konsumen serta memenuhi kebutuhan konsumen (Sudarsono, 2020:4).

Strategi pemasaran merupakan salah satu cara untuk mengenalkan produk kepada nasabah agar produk dari perusahaan tersebut dapat dikenal dan diminati masyarakat sehingga usaha yang dijalankan tetap maju dan berkembang agar kelangsungan hidup usahanya tetap bertahan.

Dalam memasarkan produknya, suatu perusahaan harus memiliki strategi atau rencana yang cukup untuk menarik para pelanggan guna mencapai target yang diinginkan, dengan cara menggunakan auran pemasaran yaitu Produk, Harga, Tempat, dan Promosi. Menurut penjelasan (Diniaty, 2014:177), dalam memasarkan produknya terdapat 4 unsur penting yaitu *product*, *price*, *place*, dan *promotion* atau dikenal dengan 4P.

1. *Product* (Produk)

Produk adalah suatu hal yang biasanya ditawarkan didalam pasar yang dihasilkan dari proses produksi, baik berupa barang atau jasa.

2. *Price* (Harga)

Harga merupakan sejumlah uang yang harus diayarkan kepada produsen karena telah mendapatkan barang yang telah diproduksinya.

3. *Place* (Tempat)

Tempat merupakan hal yang penting untuk memasarkan produk, dimana pemilihan tempat harus memerhatikan kondisi yang banyak dilewati masyarakat.

4. *Promotion* (Promosi)

Promosi merupakan hal yang penting, karena promosi menyangkut dengan kegiatan memasarkan produk yang kita jual, sehingga konsumen tertarik dengan produk yang kita tawarkan.

2.3 *Mobile Banking*

Mobile Banking merupakan sebuah layanan yang mempermudah nasabah dalam melakukan transaksi seperti transfer dana, cek saldo, pembelian pulsa, hingga bayar tagihan dengan menggunakan *handphone* saja tanpa harus datang ke bank (Ikatan Bankir Indonesia, 2014). Pelayanan *Mobile Banking* bisa didapatkan melalui sebuah aplikasi, dengan cara didownload terlebih dahulu di *play store*.

Mobile Banking akan menjadi salah satu layanan perbankan yang menerapkan teknologi informasi tanpa batas ruang dan waktu, sehingga akan menjadi peluang untuk bank dalam menawarkan nilai tambah kepada para nasabahnya (Astika Hanif et all, 2017). Akan tetapi keefektifan dan keefisienan nasabah ketika melakukan berbagai macam transaksi *Mobile Banking* tidak akan berjalan dengan lancar jika tidak didukung dengan telepon saluler dan internet. Sehingga dengan adanya berbagai macam kemudahan yang didapat, diharapkan nasabah untuk merasa puas dalam menggunakan jasa yang diberikan oleh bank

2.4 Jenis Bank

Dalam praktiknya terdapat beberapa jenis perbankan di Indonesia. Adapun perbedaan jenis bank tersebut adalah sebagai berikut (Zain, 2020:44):

- A. Dilihat dari segi fungsi bank, di bagi menjadi 2, yaitu:
1. Bank umum, merupakan bank yang pelaksanaan kegiatan usahanya dilakukan secara syariah maupun konvensional, selain itu juga memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Sifat jasa yang diberikan pun adalah umum, sehingga memiliki arti mampu member seluruh jasa dalam perbankan yang ada.
 2. Bank Perkreditan Rakyat (BPR), merupakan suatu bank yang dalam pelaksanaan kegiatan usahanya dilakukan secara konvensional maupun syariah, namun dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Dengan demikian BPR memiliki ruang lingkup yang jauh lebih sempit jika dibandingkan dengan bank umum. Dalam kegiatan menghimpun dana BPR dilarang untuk menerima simpanan dalam bentuk giro serta larangan dalam melakukan kliring dan transaksi valuta asing.
- B. Dilihat dari segi cara menentukan harga, yang dibagi menjadi 2 sebagai berikut:
1. Bank yang berdasar prinsip konvensional. Mayoritas bank yang berkembang pada saat ini di Indonesia merupakan bank konvensional yang tidak terlepas dari sejarah bangsa. Bank konvensional dalam mencari keuntungan mapun dalam penentuan harga pun menggunakan dua metode yaitu:

- a. Dengan menetapkan harga melalui bunga, baik dalam produk simpanan maupun tabungan serta deposito. Penentuan harga ini dikenal dengan *spread based*.
 - b. Sedangkan untuk jasa bank menggunakan dan menerapkan biaya-biaya dalam nominal ataupun persentase tertentu yang dikenal dengan istilah *fee based*.
2. Bank yang berdasarkan prinsip syariah. Bank yang melakukan segala kegiatan perbankan dengan berdasarkan prinsip syariah. sehingga dalam hal ini ketika bank menentukan harga produknya maka akan berpedoman pada suatu perjanjian islam sebagai berikut:
- a. Pembiayaan menggunakan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), penyertaan modal (*musyarakah*), dan pembiayaan barang modal berdasar sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*).
 - b. Prinsip jual beli barang dengan memperoleh suatu keuntungan (*murabahah*).
 - c. Pilihan adanya pemindah kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank ke pihak lain (*ijarah wa iqtina*).

2.5 Sumber-Sumber Dana Bank

Dana yang didapatkan oleh pihak bank dalam operasinya berasal dari beberapa sumber dana, diantaranya (Ardhansyah et all, 2020):

Dari Bank itu sendiri artinya sumber dana yang diperoleh yaitu dari modal setor dari pemegang saham atau pemegang saham menyetorkan modal tersebut ke bank

- A. Dari masyarakat artinya sumber dananya berasal dari masyarakat luas baik perorangan maupun badan usaha. Untuk mendapatkan dana dari masyarakat bank dapat menggunakan produk simpanan dari bank tersebut, seperti Tabungan, Giro, dan Deposito.

2.6 Peranan Bank

Peran perbankan sangatlah penting dalam keuangan, beberapa perannya adalah (Ardhansyah et al, 2020):

- A. Pengalihan Aset artinya pihak bank akan memberikan pinjaman kepada nasabah yang membutuhkan dana dalam jangka waktu tertentu yang sudah disepakati diawal.
- B. Transaksi artinya bank memberikan kemudahan kepada nasabah dalam melakukan berbagai transaksi. Di zaman modern ini transaksi barang atau jasa tentunya tidak lepas dari transaksi keuangan. Transaksi keuangan sangat diperlukan saat melakukan transaksi secara langsung barang jadi maupun tidak langsung barang yang masih mentah dalam proses produksi.
- C. Likuiditas artinya menempatkan dana dalam bentuk produk seperti Tabungan, Giro, maupun Deposito. Produk tersebut memiliki tingkat likuiditas yang berbeda-beda. jadi pemilik dana bisa menempatkan dana tersebut sesuai keinginan pemilik dana.
- D. Efisiensi artinya bank dapat menurunkan biaya transaksi dengan jangkauan layanan. dalam hal ini peran bank sebagai *broker* artinya menemukan orang yang membutuhkan dana (peminjam) dan pengguna

modal tanpa harus mengubah produknya, disini hanya ingin memperlancar dengan cara menemukan pihak yang saling membutuhkan.

2.7 Layanan Bank

Kualitas layanan yang baik akan memberikan penentuan sikap penilaian dari nasabah, serta penentuan nasabah dalam memutuskan sekaligus memberikan kesan terhadap layanan yang diberikan. Hal ini dikarenakan seringnya nasabah dapat merasa puas dan akan cenderung loyal terhadap suatu perbankan dapat dilihat melalui layanan tersebut. Kepuasan nasabah ini dianggap penting untuk mempertahankan posisi bank di pasar serta menciptakan efektivitas dan efisiensi suatu perbankan (Wahab, 2017). Dengan demikian kualitas layanan ini dimaksud sebagai usaha untuk dapat memenuhi harapan nasabah yang akan terus berbeda dan berkembang. Adapun kualitas layanan tersebut dapat dilakukan melalui jasa-jasa yang diberikan, salah satunya adalah *Mobile Banking*.

BAB III

ANALISIS DESKRIPTIF

3.1 Data Umum

3.1.1 Sejarah Bank BRI

Bank Rakyat Indonesia (BRI) didirikan oleh Raden Bei Aria Wirjaatmadja pada tanggal 16 Desember 1895 di Purwokerto, Jawa Tengah. Pada awal didirikan Bank Rakyat Indonesia (BRI) diberi nama *De Poerwokertosche Hulp en Spaarbank der Inlandsche Hoofden*, yang memiliki arti suatu lembaga keuangan yang melayani masyarakat Indonesia dalam melakukan pinjaman. Kemudian pada saat setelah kemerdekaan BRI telah menjadi bagian dari Bank Pemerintah Indonesia. Dalam hal ini telah tertuang dalam Peraturan Pemerintah Nomor 1 Tahun 1946 Pasal 1. Pada tahun 1948 kegiatan operasional maupun layanan BRI sempat terhenti sementara waktu, dikarenakan situasi yang tidak memungkinkan dalam masa mempertahankan kemerdekaan Indonesia. Kemudian mulai dapat beroperasi kembali pada tahun 1949 dan terjadi perubahan nama menjadi Bank Rakyat Indonesia Serikat setelah adanya perjanjian *Renville*.

Disisi lain Bank Koperasi Tani dan Nelayan (BKTN) dibentuk berdasarkan PERPU Nomor 41 Tahun 1960 yang merupakan peleburan dari Bank BRI dan *Nederlandsche Maatschappiji* (NHM). Kemudian melalui Penetapan Presiden (Penpres) Nomor 9 Tahun 1965, BKTN diintegrasikan menjadi Bank Indonesia (BI) dan diberi nama menjadi Bank Indonesia Urusan Koperasi Tani

dan Nelayan. Setelah itu keluar Penpres Nomor 17 Tahun 1965 tentang Pembentukan

Bank Tunggal Bernama Bank Negara Indonesia setelah kurang lebih sebulan bekerja. Dalam ketentuan baru tersebut BKTN diubah namanya menjadi Bank Negara Indonesia unit II bidang Rural, sedangkan NHM diubah namanya menjadi Bank Negara Indonesia unit II bidang Ekspor Impor.

Setelah terbitnya Undang-Undang Perbankan Nomor 7 Tahun 1992 dan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 1992, status BRI kembali diubah menjadi Perseroan Terbatas. Sehingga pada saat ini, kepemilikan BRI berada di tangan pemerintah sebesar 100% dan pemerintah memutuskan untuk menjual saham bank sebesar 30% pada tahun 2003 lalu. Sejak itu, perusahaan publik telah berganti nama menjadi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk, yang namanya masih digunakan sampai saat ini (PT. Bank Rakyat Indonesia, 2021).

3.1.2 Visi dan Misi Bank BRI

Adapun visi dan misi Bank BRI adalah (PT. Bank Rakyat Indonesia, 2021):

Visi Bank BRI:

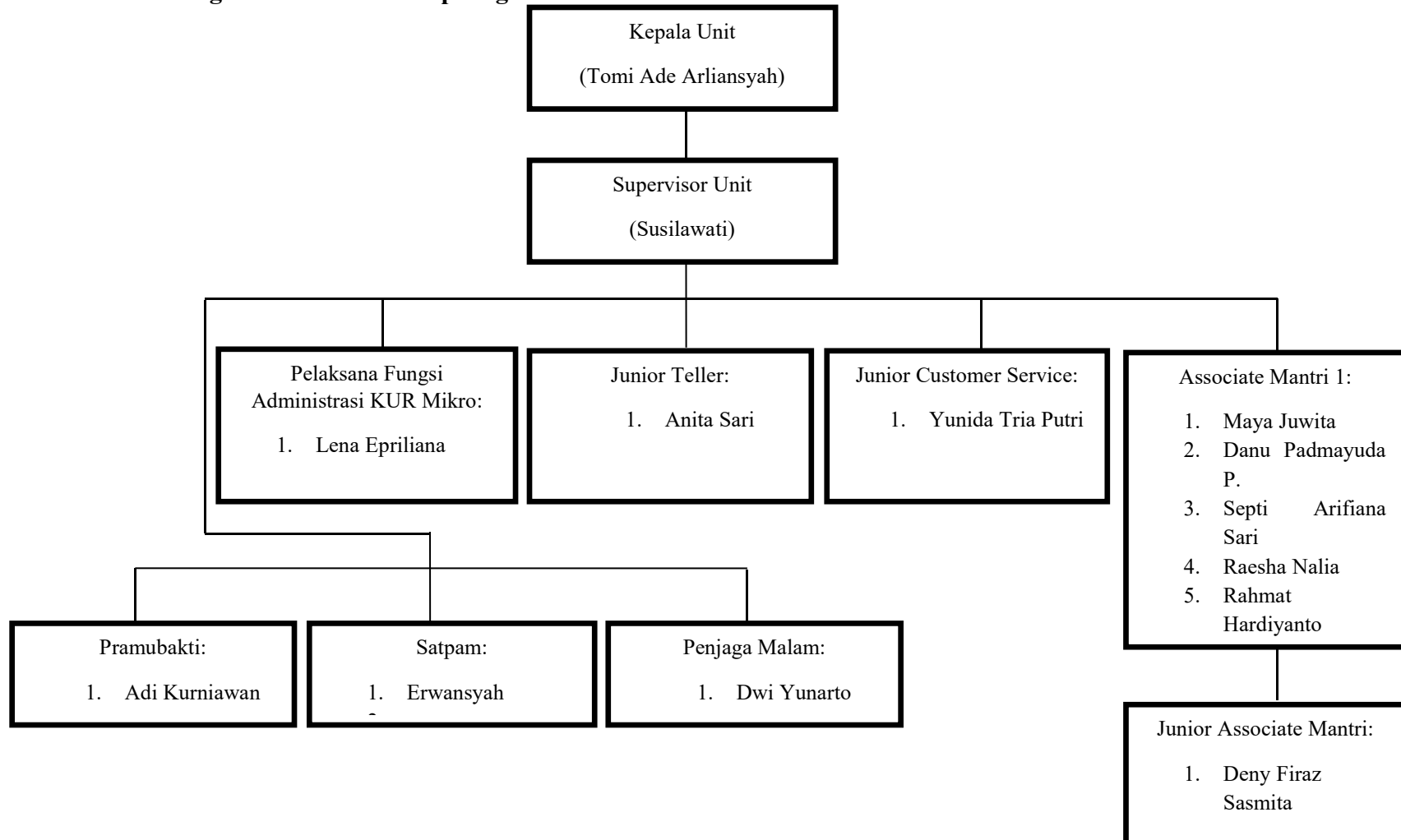
Visi dari Bank BRI adalah menjadi *The Most Valuable* Bank di Asia Tenggara dan *Home to the Best Talent*.

Misi Bank BRI:

Misi dari Bank BRI adalah sebagai berikut:

1. Memberikan yang terbaik dengan melakukan berbagai kegiatan perbankan dan mengutamakan pelayanan kepada segmen mikro, kecil, dan menengah. Hal ini bertujuan untuk menunjang peningkatan ekonomi masyarakat.
2. Menyediakan dan memberikan pelayanan prima dengan fokus kepada nasabah melalui sumber daya manusia yang professional dan memiliki budaya berbasis kinerja (*performance-driven culture*), teknologi informasi yang handal dan *future ready*, serta jaringan kerja konvensional maupun digital yang produktif. Dilakukan dengan menerapkan prinsip *risk management excellence* dan prinsip *operational*.
3. Bekerja dengan optimal dan baik serta memberikan keuntungan sekaligus manfaat yang optimal kepada pihak-pihak yang berkepentingan (*stakeholders*). Dilakukan dengan memperhatikan prinsip keuangan berkelanjutan dan praktik *Good Corporate Governance* yang sangat baik.

3.1.3 Struktur Organisasi BRI Unit Diponegoro Metro



3.1.4 Produk Bank BRI

Ketika nasabah ingin memiliki dan menggunakan layanan mobile banking, maka nasabah terlebih dahulu harus memiliki produk yang dimiliki bank BRI. (PT. Bank Rakyat Indonesia, 2021) Produk-produk tersebut diantaranya adalah :

A. Produk Simpanan

1. Simpedes

Produk ini merupakan simpanan yang penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan menggunakan ATM.

2. Britama

Produk ini merupakan simpanan perorangan yang penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan menggunakan ATM.

3. Britama X

Produk ini merupakan simpanan yang memiliki kartu debit khusus yang didesain elegan untuk anak muda dan penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu.

4. Britama Bisnis

Produk ini merupakan simpanan yang dikhususkan untuk nasabah dalam bisnis dengan memberikan kebebasan lebih dalam bertransaksi dan kejelasan lebih dalam pencatatan transaksi serta memberikan keuntungan sebagai penunjang dalam transaksi bisnis.

5. Simpedes TKI

Produk ini merupakan simpanan yang ditujukan untuk para TKI untuk mempermudah transaksi termasuk sebagai penyaluran/penampungan gaji.

6. Britama Rencana

Produk ini merupakan tabungan investasi dengan setoran tiap bulan.

7. Junio

Produk ini merupakan simpanan untuk anak usia 0-12 tahun.

8. Tabungan BRI Simple

Produk ini merupakan simpanan untuk pelajar.

9. Tabunganku

Produk ini merupakan simpanan untuk nasabah perorangan. Produk ini bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dalam menumbuhkan budaya menabung.

3.2 Data Khusus

3.2.1 Fitur-fitur yang ada di *Mobile Banking* pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Unit Diponegoro Metro.

Dalam aplikasi *Mobile Banking* yang dimiliki oleh Bank BRI Unit Diponegoro, Metro atau yang biasa disebut dengan Brimo/BRI *Mobile Banking* memiliki banyak fitur-fitur layanan yang disediakan untuk nasabah, tentunya layanan tersebut berguna untuk memudahkan nasabah dalam melakukan aktivitas transaksi sehari-hari. Berikut di bawah ini menu yang tersedia di aplikasi Brimo:



Gambar 3. 1 Layanan Aplikasi Mobile Banking (Brimo)

Sumber: BRI Mobile Banking (Brimo), 2021

A. Fitur-Fitur Mobile Banking

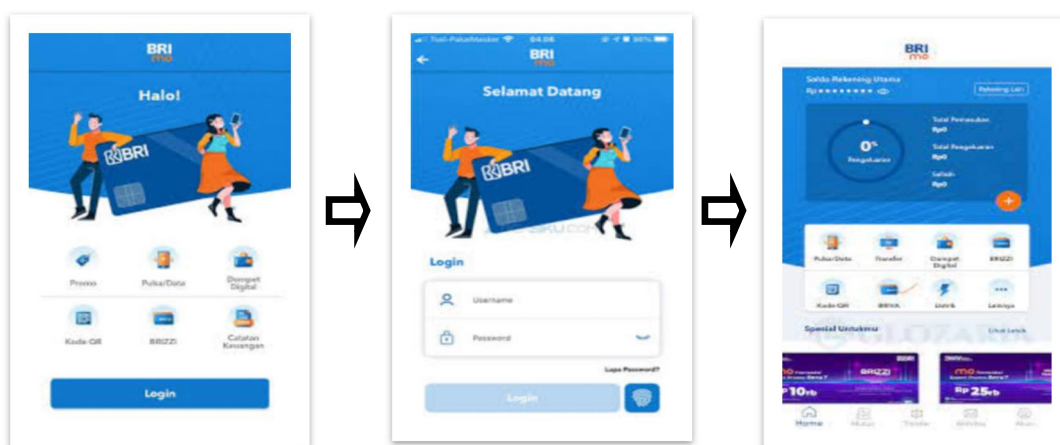
Aplikasi Brimo yang sudah terinstal di handphone berfungsi untuk memudahkan nasabah dalam melakukan berbagai macam transaksi harus datang ke bank. Dengan demikian terdapat fitur-fitur yang terdapat dalam Brimo berupa:

1. Cek saldo, Catatan Keuangan, dan Mutasi.
2. Transfer.
3. Tarik tunai.
4. Pembelian Pulsa/Paket data, Tiket KAI, dan Token Listrik.
5. Pembayaran Kartu kredit, Listri, Dompot digital, Brizzi, Briva, Asuransi, BPJS, Cicilan/Angsuran, Pascabayar, Telkom, dan TV kabel/Internet.
6. Donasi.
7. Kode QR dan QR Pedagang.

B. Proses transaksi dalam *Mobile Banking (Brimo)*:

a. Login ke dalam aplikasi *Mobile Banking*

Untuk dapat mengakses layanan *Mobile Banking* ini nasabah harus mengaktifkan layanan ini terlebih dahulu, dengan cara login ke dalam aplikasi. Langkah-langkah untuk masuk/login ke aplikasi Brimo sebagai berikut:



Gambar 3. 2 Cara Login ke dalam aplikasi Mobile Banking

Sumber: BRI *Mobile Banking (Brimo)*, 2021

b. Cek Saldo

Nasabah dapat melakukan pengecekan saldo dimana pun dan kapanpun selagi terdapat jaringan internet. Adapun langkah-langkah dalam pengecekan saldo adalah sebagai berikut:

1. Membuka aplikasi Brimo terlebih dahulu yang sudah terinstal di *handphone*.
2. Masukkan Username dan Password yang sudah terdaftar di *Mobile Banking*, setelah itu klik login.

3. Lalu akan masuk ke menu utama Brimo. Klik tanda sesuai anak panah, maka akan terlihat saldo rekeningnya.

Disamping simbol untuk cek saldo, terdapat juga informasi mengenai total pengeluaran dan total pemasukan, jadi akan selalu terpantau jika ada uang yang masuk maupun keluar. Ada juga fitur Mutasi, dimana merupakan pencatatan setiap transaksi.

c. Transfer

Selain mengecek saldo nasabah juga dapat melakukan transfer ke bank lain atau sesama bank secara online, dengan cara sebagai berikut:

1. Membuka aplikasi Brimo terlebih dahulu yang sudah terinstal di *handphone*.
2. Masukkan Username dan Password yang sudah terdaftar di *Mobile Banking*, setelah itu klik login.
3. Lalu, akan masuk ke menu utama Brimo. Klik tanda sesuai panah tersebut. Pilih fitur Transfer.
4. Setelah itu, pilih tambah daftar baru sesuai tunjuk anak panah.
5. Kemudian, pilih bank yang dituju dan masukan nomor rekening yang dituju. Kalau sudah klik lanjutkan. lalu akan muncul notifikasi transaksi berhasil.

d. Tarik tunai

Tarik tunai dapat dilakukan oleh nasabah, dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Membuka aplikasi Brimo terlebih dahulu yang sudah terinstal di *handphone*.
 2. Masukkan Username dan Password yang sudah terdaftar di *Mobile Banking*, setelah itu klik login.
 3. Lalu, akan masuk ke menu utama Brimo. Klik tanda sesuai panah tersebut. Pilih fitur Tarik tunai.
 4. Pilih Sumber Dana. Klik lanjut.
 5. Lalu, pilih Nominal Tarik Tunai, klik lanjut.
 6. Kemudian, akan mendapatkan kode khusus untuk mengambil uang di ATM dan cari ATM BRI terdekat,
 7. Lalu, klik tombol yang sebelah kiri bawah di mesin dan muncul menu tarik tunai, klik lanjut.
 8. Masukkan no *handphone*, klik lanjut.
 9. Setelah itu uang yang ditarik akan keluar dari mesin ATM dan bisa diambil.
- e. Pembelian Pulsa/Paket data

Ketika nasabah ingin membeli pulsa maupun paket data, nasabah tidak perlu harus datang ke konter terdekat. Namun nasabah dapat memanfaatkan layanan *Mobile Banking* ini untuk membelinya. Adapun langkah-langkahnya adalah sebagai berikut:

1. Membuka aplikasi Brimo terlebih dahulu yang sudah terinstal di *handphone*.

2. Masukkan Username dan Password yang sudah terdaftar di *Mobile Banking*, setelah itu klik login.
 3. Lalu, akan masuk ke menu utama Brimo. Klik tanda sesuai panah tersebut. Pilih fitur Pulsa/Paket data.
 4. Pilih nominal Pulsa, klik beli.
 5. Selanjutnya, dibagian sumber dana, pilih nomor rekening BRI yang aktif. Klik beli.
 6. Dibagian konfirmasi, dikenakan biaya admin sebesar Rp1.500,-. Klik lanjut.
 7. Setelah itu, masukan PIN. Klik lanjut.
 8. Tunggu sampai dapat SMS bahwa pengisian pulsa/paket data berhasil.
- f. Pembelian Tiket KAI

Pembelian tiket KAI juga dapat nasabah lakukan melalui layanan *Mobile Banking* ini, dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Membuka aplikasi Brimo terlebih dahulu yang sudah terinstal di *handphone*.
2. Masukkan Username dan Password yang sudah terdaftar di *Mobile Banking*, setelah itu klik login.
3. Lalu, akan masuk ke menu utama Brimo. Klik tanda sesuai panah tersebut. Pilih fitur Tiket KAI.
4. Selanjutnya, ada menu sumber dana dank kode bayar, salin kode bayar. Klik lanjut.

5. Lalu, muncul informasi tentang pembayaran yang harus dibayar. Klik konfirmasi.
6. Kemudian, masukan PIN untuk melanjutkan. Klik lanjut.
7. Transaksi selesai.

g. Pembelian Token listrik

Selain itu nasabah juga dapat melakukan pembelian token listrik dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Membuka aplikasi Brimo terlebih dahulu yang sudah terinstal di *handphone*.
2. Masukan Username dan Password yang sudah terdaftar di *Mobile Banking*, setelah itu klik login.
3. Lalu, akan masuk ke menu utama Brimo. Klik tanda sesuai panah tersebut. Pilih fitur Token listrik.
4. Setelah itu, pilih sumber dana dan masukkan No ID Pelanggan. Klik lanjut.
5. Lalu, keluar nama pelanggan. Klik lanjut.
6. Kemudian, masukkan nominal. Klik konfirmasi.
7. Lalu, tertera harga token listrik dan biaya administrasinya. Klik lanjut.
8. Setelah itu, masukkan password PIN. Klik lanjut.
9. Transaksi selesai dan akan muncul kode yang akan diisi ke token listrik.

h. Pembayaran Kartu kredit

Adapun langkah-langkah pembayaran kartu kredit adalah sebagai berikut:

1. Membuka aplikasi Brimo terlebih dahulu yang sudah terinstal di *handphone*.

2. Masukkan Username dan Password yang sudah terdaftar di *Mobile Banking*, setelah itu klik login.
 3. Lalu, akan masuk ke menu utama Brimo. Klik tanda sesuai panah tersebut.
Pilih fitur Kartu kredit.
 4. Setelah itu, pilih jenis kartu kredit. Klik lanjut.
 5. Lalu, masukkan nomor kartu kredit. Klik lanjut.
 6. Kemudian, masukkan jumlah pembayaran, klik lanjut.
 7. Mohon tunggu, akan mendapatkan SMS.
 8. Setelah mendapatkan SMS, klik kirim dan transaksi selesai.
- i. Pembayaran Listrik

Pembayaran listrik dapat nasabah lakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Membuka aplikasi Brimo terlebih dahulu yang sudah terinstal di *handphone*.
2. Masukkan Username dan Password yang sudah terdaftar di *Mobile Banking*, setelah itu klik login.
3. Lalu, akan masuk ke menu utama Brimo. Klik tanda sesuai panah tersebut.
Pilih fitur Listrik.
4. Setelah itu, pilih sumber dana dan masukkan No ID Pelanggan. Klik lanjut.
5. Lalu, keluar nama pelanggan. Klik lanjut.
6. Kemudian, masukkan nominal. Klik konfirmasi.
7. Lalu, tertera harga token listrik dan biaya administrasinya. Klik lanjut.
8. Setelah itu, masukkan password PIN. Klik lanjut.

9. Transaksi selesai

j. Dompot digital

Kemudian nasabah juga dapat memanfaatkan fitur dompet digital dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Membuka aplikasi Brimo terlebih dahulu yang sudah terinstal di *handphone*.
2. Masukkan Username dan Password yang sudah terdaftar di *Mobile Banking*, setelah itu klik login.
3. Lalu, akan masuk ke menu utama Brimo. Klik tanda sesuai panah tersebut.
Pilih fitur Dompot digital
4. Setelah itu, pilih jenis dompet yang akan diisi. Klik lanjut.
5. Lalu, masukan no *handphone*. Klik lanjut.
6. Kemudian, periksa kebenaran dompet yang akan di *top up*. Klik lanjut.
7. Lalu, masukan PIN dan tunggu sebentar. Proses *top up* berhasil.

k. Brizzi

Adapun Langkah-langkah penggunaan fitur Brizzi adalah sebagai berikut:

1. Membuka aplikasi Brimo terlebih dahulu yang sudah terinstal di *handphone*.
2. Masukkan Username dan Password yang sudah terdaftar di *Mobile Banking*, setelah itu klik login.
3. Lalu, akan masuk ke menu utama Brimo. Klik tanda sesuai panah tersebut.
Pilih fitur Brizzi.
4. Setelah itu, masukan no Brizzi. Klik lanjut.

5. Lalu, tempelkan kartu brizzi ke *handphone* untuk di cek.
6. Akan muncul saldo, dan untuk *top up* klik *top up* sekarang.
7. Lalu, masukan no tujuan, nominal, dan sumber dana. Klik beli.
8. Kemudian, masukan PIN dan setelah itu berhasil.

l. Briva

Adapun langkah-langkah penggunaan fitur Briva adalah sebagai berikut:

1. Membuka aplikasi Brimo terlebih dahulu yang sudah terinstal di *handphone*.
2. Masukan Username dan Password yang sudah terdaftar di *Mobile Banking*, setelah itu klik login.
3. Lalu, akan masuk ke menu utama Brimo. Klik tanda sesuai panah tersebut.
Pilih fitur Briva.
4. Setelah itu, pilih sumber dana dan nomor pembayaran. Klik lanjut.
5. Lalu, input nomor pembayaran. Klik lanjut.
6. Setelah menambahkan no briva. Klik lanjut.
7. Cek kebenaran yang sudah diisi. Klik lanjut.
8. Masukan PIN dan pembayaran berhasil.

m. Pembayaran Asuransi

Adapun langkah-langkah pembayaran asuransi yang dapat nasabah lakukan adalah sebagai berikut:

1. Membuka aplikasi Brimo terlebih dahulu yang sudah terinstal di *handphone*.

2. Masukkan Username dan Password yang sudah terdaftar di *Mobile Banking*, setelah itu klik login.
3. Lalu, akan masuk ke menu utama Brimo. Klik tanda sesuai panah tersebut.
Pilih fitur Asuransi.
4. Setelah itu, pada menu sumber dana, pilih rekening. Klik lanjut.
5. Lalu, pilih asuransi prudential. Klik lanjut.
6. Kemudian, dalam pembayaran, pilih sesuai keinginan. Klik lanjut.
7. Lalu, masukkan Nomor Polis. Pastikan semua benar. Klik lanjut.
8. Kemudian, masukkan nominal yang akan dibayar. Klik lanjut.
9. Setelah itu, masukkan PIN dan transaksi selesai. Simpan *screenshot* untuk tanda bukti.

n. Pembayaran BPJS

Adapun langkah-langkah yang dapat nasabah lakukan dalam pembayaran BPJS adalah sebagai berikut:

1. Membuka aplikasi Brimo terlebih dahulu yang sudah terinstal di *handphone*.
2. Masukkan Username dan Password yang sudah terdaftar di *Mobile Banking*, setelah itu klik login.
3. Lalu, akan masuk ke menu utama Brimo. Klik tanda sesuai panah tersebut.
Pilih fitur BPJS.
4. Setelah itu, masukkan nomor pembayaran. Klik lanjut.
5. Lalu muncul kode pembayaran yaitu 88881+11 untuk pembayaran, dan 88888+11 untuk yang terlambay bayar. Klik lanjut.

6. Kemudian muncul no briva, jika benar klik lanjut.
7. Masukkan PIN untuk melanjutkan.
10. Transaksi selesai dan simpan *screenshot* untuk tanda bukti.

o. Pembayaran Cicilan/Angsuran

Adapun langkah-langkah dalam pembayaran cicilan atau angsuran adalah sebagai berikut:

1. Membuka aplikasi Brimo terlebih dahulu yang sudah terinstal di *handphone*.
2. Masukkan Username dan Password yang sudah terdaftar di *Mobile Banking*, setelah itu klik login.
3. Lalu, akan masuk ke menu utama Brimo. Klik tanda sesuai panah tersebut. Pilih fitur Cicilan/Angsuran.
4. Setelah itu, pilih cicilan finance dan sumber dana serta nomor pelanggan. Klik lanjut.
5. Lalu, pada menu jenis cicilan, pilih cicilan sesuai kebutuhan dan masukkan nomor pelanggan. Klik lanjut.
6. Kemudian, masukkan PIN untuk melanjutkan. Klik lanjut.
7. Transaksi selesai dan simpan *screenshot* untuk tanda bukti.

p. Pascabayar

Adapun langkah-langkah penggunaan fitur pascabayar adalah sebagai berikut:

1. Membuka aplikasi Brimo terlebih dahulu yang sudah terinstal di *handphone*.

2. Masukkan Username dan Password yang sudah terdaftar di *Mobile Banking*, setelah itu klik login.
3. Lalu, akan masuk ke menu utama Brimo. Klik tanda sesuai panah tersebut. Pilih fitur Pascabayar.
4. Setelah itu, akan muncul nama pelanggan, jumlah tagihan, dan informasi lainnya. Lalu cek kebenaran informasi tersebut. Klik lanjut.
5. Kemudian, masukkan PIN. Klik lanjut.
6. Transaksi selesai dan simpan *screenshot* untuk tanda bukti.

q. Pembayaran Telkom

Adapun langkah-langkah pembayaran telkom yang dapat nasabah lakukan melalui *Mobile Banking* adalah sebagai berikut:

1. Membuka aplikasi Brimo terlebih dahulu yang sudah terinstal di *handphone*.
2. Masukkan Username dan Password yang sudah terdaftar di *Mobile Banking*, setelah itu klik login.
3. Lalu, akan masuk ke menu utama Brimo. Klik tanda sesuai panah tersebut. Pilih fitur Telkom.
4. Setelah itu, akan terhubung kedalam pembayaran Telkom. Klik pembayaran baru. Klik lanjut.
5. Lalu, masukkan nomor ID Indihome. Klik lanjut.
6. Kemudian, akan muncul nama pelanggan, no pelanggan indihome, dan nominal tagihan. Klik bayar.
7. Lalu, masukkan PIN untuk memprosesnya.

8. Transaksi berhasil.

r. TV kabel/Internet

Adapun langkah-langkah penggunaan fitur pembayaran TV kabel ataupun internet adalah sebagai berikut:

1. Membuka aplikasi Brimo terlebih dahulu yang sudah terinstal di *handphone*.
2. Masukkan Username dan Password yang sudah terdaftar di *Mobile Banking*, setelah itu klik login.
3. Lalu, akan masuk ke menu utama Brimo. Klik tanda sesuai panah tersebut. Pilih fitur TV kabel/Internet.
4. Setelah itu, pilih pembayaran dan masukkan no pelanggan. Klik lanjut.
5. Lalu akan muncul informasi tentang pembayaran. Klik kirim.
6. Transaksi selesai.

s. Kode QR

Nasabah dapat memanfaatkan layanan kode QR ini dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Membuka aplikasi Brimo terlebih dahulu yang sudah terinstal di *handphone*.
2. Masukkan Username dan Password yang sudah terdaftar di *Mobile Banking*, setelah itu klik login.
3. Lalu, akan masuk ke menu utama Brimo. Klik tanda sesuai panah tersebut. Pilih fitur Kode QR.
4. Setelah itu, pilih sumber dana. Klik lanjut.

5. Lalu, masukkan PIN. Klik lanjut.
6. Kemudian, scan Qris dan transaksi selesai.

t. QR Pedagang

Selain itu langkah-langkah dalam penggunaan fitur QR pedagang adalah sebagai berikut:

1. Membuka aplikasi Brimo terlebih dahulu yang sudah terinstal di *handphone*.
2. Masukkan Username dan Password yang sudah terdaftar di *Mobile Banking*, setelah itu klik login.
3. Lalu, akan masuk ke menu utama Brimo. Klik tanda sesuai panah tersebut. Pilih fitur QR Pedagang.
4. Setelah itu, Klik QR Pedagang. Klik lanjut.
5. Lalu, masukkan nominal. Klik lanjut.
6. Kemudian, Scan QRIS dan Transaksi Berhasil.

u. Donasi

Nasabah juga dapat melakukan donasi melalui *Mobile Banking* dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Membuka aplikasi Brimo terlebih dahulu yang sudah terinstal di *handphone*.
2. Masukkan Username dan Password yang sudah terdaftar di *Mobile Banking*, setelah itu klik login.
3. Lalu, akan masuk ke menu utama Brimo. Klik tanda sesuai panah tersebut. Pilih fitur Donasi.

4. Setelah itu, pilih produk donasi dan masukkan nominal. Klik lanjut.
5. Lalu, klik sumber dana dari rekening. Klik bayar.
6. Transaksi berhasil.

3.2.2 Strategi pemasaran menggunakan 4P

Strategi yang dilakukan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Unit Diponegoro Metro untuk meraih kesuksesannya yaitu menggunakan strategi pemasaran yang fungsinya memperkenalkan produk maupun jasa layanan kepada masyarakat dan perlu mengkomunikasikan secara langsung maupun tidak langsung, sehingga apa yang direncanakan tercapai.

Strategi yang dilakukan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Unit Diponegoro Metro dalam memasarkan produknya maupun jasa layanannya menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*) atau lebih dikenal dengan sebutan 4P, yaitu:

1. Produk (*Product*)

Produk layanan ini merupakan layanan yang memudahkan para nasabah yang memakainya dalam melakukan transaksi keuangan dengan lebih cepat tanpa datang ke bank terdekat. Jadi selain bisa transfer, tarik tunai tanpa kartu ATM, pembayaran, pembelian info saldo hingga info mutasi, di sini juga bisa membuka rekening melalui aplikasi Brimo.

2. Harga (*Price*)

Layanan Brimo ini tidak menghabiskan banyak biaya, jika transfer kesesama bank BRI tidak ada biaya admin alias gratis, tetapi jika transfer ke beda bank akan dikenakan biaya yang sangat terjangkau,

misalkan ke bank BNI hanya dikenakan biaya Rp6.500,-. Selain itu, jika ingin beli pulsa ataupun token listrik hanya dikenakan biaya Rp1.500,-. Walaupun dikenakan biaya admin kita tetap bisa melakukan transaksi keuangan tanpa keluar rumah atau datang ke bank terdekat.

3. Tempat (*Place*)

Tempat bisa dikatakan bagian penting dalam memasarkan produk maupun jasa layanan bank. PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Unit Diponegoro, Metro memasarkan layanan Brimo ini diberbagai tempat seperti memasang spanduk layanan aplikasi Brimo, papan *billboard* ditempat yang strategis, seperti di taman Metro guna memviralkan layanan Brimo. Apalagi saat ini pandemi yang belum mereda bank BRI tetap bisa memasarkan layanan Brimo menggunakan sosial media seperti tiktok dan *instagram* sehingga nasabah tetap bisa mengetahui keunggulan dan fitur fitur di aplikasi Brimo.

4. Promosi (*Promotion*)

Promosi sangat penting dan harus dilakukan setiap bank dalam memasarkan produk maupun layanannya supaya nasabah berminat untuk menggunakan aplikasi Brimo. Dalam hal ini promosi yang dilakukan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Unit Diponegoro Metro antara lain:

a. Media sosial

Cara mempromosikan menggunakan media sosial sangat efektif untuk saat ini disaat pandemi yang belum mereda dan tidak

diharuskan promosi langsung bertatap muka dengan nasabah. Promosi dengan media sosial seperti di Instagram dan TikTok yang didalamnya tertera fitur yang menarik di aplikasi Brimo. Bisa juga diganti dengan *voucher*, misalnya setiap melakukan pembayaran tagihan maupun pembelian pulsa atau paket data menggunakan aplikasi Brimo akan mendapatkan *cashback* atau promo.

b. Media cetak

Biasanya bank BRI melakukan promosi dengan menggunakan media cetak, seperti brosur yang dibagikan kepada masyarakat. Akan tetapi, untuk saat ini dengan kondisi pandemi Covid-19 yang belum mereda BRI menggunakan promosi melalui media sosial seperti *Instagram* dan TikTok, sehingga nasabah bisa mengetahui fitur dan keuntungan dari layanan aplikasi Brimo.

c. Program undian

BRI mengadakan program undian dimana persyaratannya yaitu untuk pengguna baru Brimo, harus melakukan registrasi finansial di Brimo, melakukan minimal 10x transaksi di aplikasi Brimo. Dalam undian ini bank BRI telah menyediakan berbagai macam hadiah seperti 2 iPhone 12 Pro, 5 Samsung Galaxy Note 20, dan 125 *voucher* belanja.

Dari promosi di atas yang berhasil ialah menggunakan media sosial seperti TikTok dan *Instagram* serta menggunakan program undian. Dalam hal ini, selain mendapatkan keuntungan dari aplikasi Brimo

serta mengetahui fitur yang menarik dari aplikasi ini, nasabah juga dapat memenangkan hadiah yang diselenggarakan oleh bank BRI untuk para nasabah yang baru menggunakan aplikasi Brimo.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan di atas, penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Fitur-Fitur yang terdapat dalam Mobile Banking (Brimo) adalah sebagai

berikut:

- a. Cek saldo, Catatan Keuangan, dan Mutasi.
- b. Transfer
- c. Tarik Tunai
- d. Pembelian Pulsa/Paket data, Tiket KAI, dan Token Listrik.
- e. Pembayaran Kartu kredit, Listri, Dompot digital, Brizzi, Briva, Asuransi, BPJS, Cicilan/Angsuran, Pascabayar, Telkom, dan TV kabel/Internet.
- f. Donasi
- g. Kode QR dan QR Pedagang.

2. Strategi pemasaran

Srtategi pemasaran Brimo menggunakan 4p yaitu:

- a. *Product*
- b. *Price*
- c. *Place*
- d. *Promotion*

4.2 Saran

Berdasarkan pembahasan di atas, penulis memberikan saran atau masukan sebagai berikut:


1. Melihat dari beberapa nasabah Bank BRI yang masih belum menggunakan atau melakukan aktivasi layanan *Mobile Banking* (Brimo). Maka bank diharapkan untuk dapat lebih menggiatkan kegiatan sosialisasi kepada nasabah terkait dalam penggunaan *Mobile Banking*, hal ini dilakukan agar nasabah semakin tau manfaat yang bisa didapatkan oleh nasabah dalam penggunaan *Mobile Banking*.
2. Dalam layanan aplikasi Brimo, Bank BRI diharapkan agar dapat menambahkan fitur seperti pengingat yang menunjukkan waktu sholat. Hal ini dengan melihat masyarakat di Indonesia mayoritas beragama muslim. Setidaknya dapat menambahkan fitur atau pengingat jadwal sholat 5 waktu, guna memberikan atau mengingatkan kepada pengguna bahwa sudah memasuki waktu sholat.

DAFTAR PUSTAKA

- Ardhansyah, P., Saraswati, D. (2020). Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Edisi ke-1. Surabaya: CV. Jakad Media Publishing.
- Astika, H, K., Wahyu, A, W., & Alfi, A. (2017). Analisis Minat Penggunaan *Mobile Banking* Dengan Pendekatan *Technology Acceptance Model* (TAM) Yang Telah Termodifikasi. *E-Journal Ekonomi Bisnis dan Akuntansi*. IV(1), 24-29.
- Diniaty, D. dan Agusrinal. 2014. “Perancangan Strategi Pemasaran pada Produk Anyaman Pandan”. *Jurnal Sains, Teknologi Dan Industry*. Vol. 11, No. 2, p.175-184.
- Ikatan Bankir Indonesia. 2014. *Mengelola Kualitas Layanan Perbankan*. Edisi ke-1. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Marimin, A., Abdul, H, R., & Tiara, N, F. (2015). Perkembangan Bank Syariah di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*. 1 (2), 75-87.
- PT. Bank Rakyat Indonesia. (2021, Agustus 23). Diperoleh dari <https://bri.co.id/>
- Regar, R., William, A, Areros., & Joula, J, Rogahang. (2016). Analisis Pemberian Kredit Mikro Terhadap Peningkatan Nasabah Studi Pada PT. Bank Salutgo Cabang Manado. *Jurnal Administrasi Bisnis*. 2(1), 1-12.
- Republik Indonesia. 1998. *Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 Pasal 1 tentang Perbankan*. Jakarta: Sekretariat Negara. Diperoleh pada 23 Agustus 2021. <https://jdih.kemenkeu.go.id/fullText/1998/10Tahun~1998UU.htm>.
- Sudarsono, H. 2020. *Buku Ajar: Manajemen Pemasaran*. Cetakan ke-1. Jawa Timur: CV. Pustaka Abadi.
- Wahab, Wirdayani. (2017). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Nasabah Industri Perbankan Syariah Di Kota Pekanbaru. *Jurnal Kajian Ekonomi Islam*. 2 (1), 1-16.
- Zain, I. dan Akbar, Y, R. 2020. Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Cetakan ke-1. Yogyakarta: CV. Budi Utama.

LAMPIRAN

Lampiran 1: Surat Keterangan Magang

	FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA	Sebelah Prof. Dr. Asa Perkalawala Universitas Islam Indonesia Cendang Latur Depok Yogyakarta 10205 T. (0271) 807546, 801170 F. (0271) 802500 E. info@uii.ac.id W. www.uii.ac.id
---	--	--

Nomor : 005.063/Ket/20/Akd/II/2021
Lamp : -
Perihal : **Permohonan izin mahasiswa
magang/riset**

Kepada Yth.
Pimpinan Bank Rakyat Indonesia (BRI) Cabang Metro
Jl. Jendral sudirman, Kel imopuro, Kec. Metro pusat, Kota metro

Assalamu'alaikum WA WA

Diberitahukan dengan hormat, bahwa setiap mahasiswa sebelum mengakhiri studi di Program Diploma III Fakultas Bisnis dan Ekonomika UII Yogyakarta, diwajibkan membuat karya ilmiah yang merupakan laporan hasil magang/riset mereka di perusahaan/instansi. Sehubungan dengan itu, mahasiswa/i kami dibawah ini :


No	NIM	Nama	Jurusan
1	17213043	Pakar Alam	Perbankan dan Keuangan

Bermaksud untuk melakukan magang di **Bank Rakyat Indonesia (BRI) Cabang Metro** pada tanggal 1 Maret 2021 - 31 Maret 2021. Sehubungan dengan hal tersebut, kami mohon bantuan Bapak/Ibu pimpinan dapat menerima dan menilai mahasiswa/i kami dalam Buku Perkembangan Pelaksanaan Magang (BPPM).

Atas bantuan dan kerjasama Bapak/Ibu pimpinan, diucapkan terima kasih.

Assalamu'alaikum WA WA

Yogyakarta, 26 Februari 2021
Prodi D3 Perbankan dan Keuangan


Dina Wijayanti, M.Si

