

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Dasar Pemikiran

Perekonomian di Indonesia sudah berkembang dengan sangat pesat baik dari perekonomian mikro maupun perekonomian makro. Hal ini tidak lepas dari peran serta masyarakat dalam melakukan aktifitas ekonomi. Kebutuhan masyarakat akan barang dan jasa untuk kegiatan konsumsi sangat berlimpah. Banyak dari masyarakat yang begitu memperoleh gaji dari pekerjaan mereka yang langsung menghabiskan gaji mereka tersebut untuk keperluan bulanan dan untuk menafkahi keluarga mereka ataupun untuk berbelanja barang-barang mewah. Namun, tidak sedikit pula masyarakat yang sadar akan pentingnya menyetor uang mereka untuk ditabung sebagai *back up* keperluan mereka di waktu yang akan datang. Oleh sebab itu masyarakat ini mempercayakan dana simpanan mereka tersebut kepada bank. Karena mereka yakin dan percaya bahwa menyimpan dana mereka di bank akan lebih aman dan terjamin. Serta tidak sedikit pula bank yang menawarkan bunga atau tambahan keuntungan bagi nasabah yang menyimpan dana di bank tersebut, tentunya dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.

Bank-bank di Indonesia baik bank yang menganut prinsip konvensional maupun bank yang menganut prinsip syariah, masing-masing memiliki kelebihan dan kekurangan tersendiri dalam menjalankan bisnisnya. Mulai dari segi produk,

pengoperasian, hingga layanan pada masing-masing bank. Dalam segi produk baik bank konvensional maupun bank syariah memiliki 3 (tiga) jenis produk penghimpunan dana yaitu, produk tabungan, giro, dan deposito.

Dalam hal untuk menyimpan uang untuk keperluan sehari-hari biasanya masyarakat akan memilih menggunakan produk tabungan, karena mereka dapat menyimpan dana mereka dan dapat menarik dana tersebut kapanpun dibutuhkan. Tabungan menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan adalah “simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.” Selain untuk menyimpan dana, produk tabungan juga memiliki berbagai manfaat lainnya seperti dengan menggunakan produk tabungan tertentu, masyarakat bisa mendapatkan *interest* atau bunga tabungan sesuai dengan bank tempat mereka menabung.

Seluruh bank memiliki produk tabungan dengan berbagai jenis karakteristik dan disesuaikan kebutuhan masyarakat pada umumnya. Salah satu bank yang menawarkan produk tabungan dengan berbagai manfaat adalah Bank Tabungan Negara (BTN). Produk-produk tabungan di bank BTN antara lain, Tabungan Simpanan Pelajar (Simpel), Tabungan BTN Batara, Tabungan BTN Cermat, dan lain-lain. Salah satu tabungan yang memiliki berbagai manfaat adalah tabungan Batara. Tabungan Batara

merupakan tabungan yang tepat untuk keperluan sehari-hari dan sekaligus dapat digunakan untuk pembayaran angsuran KPR dan kredit lainnya.

Sehubungan dengan produk tersebut, dalam rangka Ulang Tahun Bank BTN yang ke 68 tahun, bank BTN mengadakan program BTN Yuk Menabung sejak awal bulan Maret sampai akhir bulan Juni 2018.

Oleh karena itu judul yang diambil untuk Tugas Akhir ini adalah “Strategi Pemasaran Produk Tabungan BTN Batara Program BTN Yuk Menabung di Bank BTN KC Sudirman Yogyakarta”.

1.2 Tujuan Magang

Berikut ini adalah tujuan pelaksanaan magang di Bank BTN Kantor Cabang Sudirman Yogyakarta, antara lain:

1. Untuk mengetahui tentang produk Tabungan Batara dan program BTN Yuk Menabung di Bank BTN KC Sudirman Yogyakarta.
2. Untuk mengetahui strategi pemasaran dan prosedur produk Tabungan Batara di Bank BTN KC Sudirman Yogyakarta.

1.3 Target Magang

Berikut ini adalah target pelaksanaan magang di Bank BTN Kantor Cabang Sudirman Yogyakarta, antara lain:

1. Mampu menjelaskan produk Tabungan Batara dan program BTN Yuk Menabung secara lengkap di Bank BTN KC Sudirman Yogyakarta.

2. Mampu menjelaskan strategi pemasaran dan prosedur Tabungan Batara di Bank BTN KC Sudirman Yogyakarta.

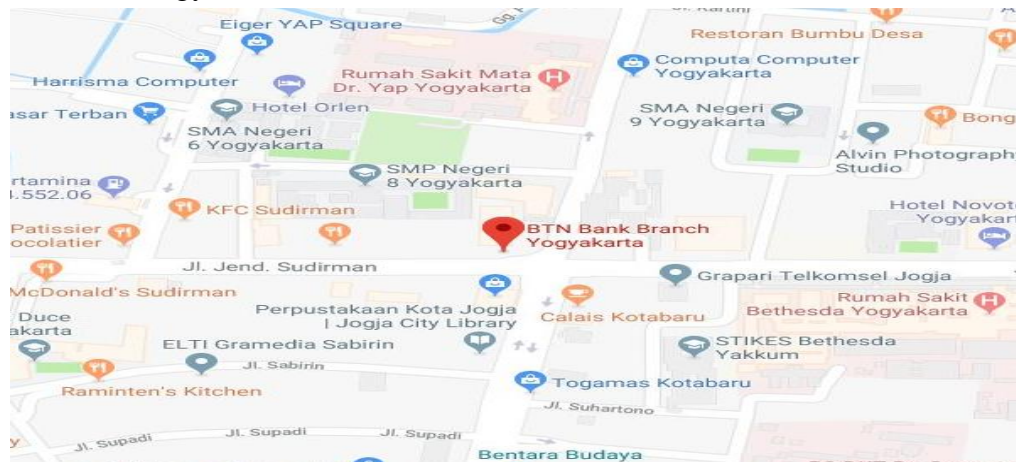
1.4 Bidang Magang

Funding Officer: Consumer Funding Low Cost (biaya murah)

Consumer funding low cost, di bank BTN KC Sudirman merupakan unit yang bertugas menghimpun dana dari nasabah perorangan dengan biaya murah, contohnya seperti produk Tabungan BTN Batara. *Consumer funding low cost* menawarkan produk-produk penghimpunan dana kepada calon nasabah sesuai dengan kebutuhan calon nasabah.

1.5 Lokasi Magang

Jl. Jend. Sudirman No.71, Terban, Gondokusuman, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 55223



Gambar 1.5 Lokasi Magang

Sumber: *Google Maps*

1.6 Jadwal Magang

Dibawah ini adalah jadwal magang yang digambarkan dalam tabel magang berikut.

Tabel 1.6 Jadwal Magang

No	Keterangan	Februari				Maret				April			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pemilihan tempat magang												
2	Pelaksanaan magang												
3	Penyusunan laporan magang												
4	Bimbingan dosen												

1.7 Sistematika Penulisan Laporan Magang

BAB I Pendahuluan

Bab ini menjelaskan tentang dasar pemikiran magang, tujuan magang, target magang, bidang magang, lokasi magang, dan sistematika penulisan laporan magang.

BAB II Landasan Teori

Bab ini menjelaskan uraian dari teori-teori yang bersangkutan dengan pemasaran produk tabungan Batara dan program BTN Yuk Menabung.

BAB III Analisis Deskriptif

Bab ini berisi strategi pemasaran produk dan prosedur pada produk Tabungan Batara di Bank BTN KC Sudirman Yogyakarta.

BAB IV Kesimpulan dan Saran

Bab ini merupakan penutup dari laporan magang yang berisi kesimpulan atas laporan magang di bank BTN KC Sudirman Yogyakarta. Serta saran yang diberikan untuk perkembangan pemasaran produk Tabungan Batara di bank BTN KC Sudirman Yogyakarta.