

PERSETUJUAN UJIAN TUGAS AHIR

**AKTIVITAS PROMOSI UNTUK MENGHIMPUN DANA PADA PT.BANK
PERKREDITAN RAKYAT (BPR) TAMBUN IJUK KECAMATAN
PAYAKUMBUH KABUPATEN 50 KOTA**

Nama : Orlie Zora Rama
Nim : 15412
Program Studi : Manajemen Perdagangan Diploma III
Fakultas : Ekonomi

**Diketahui Oleh:
Ketua Program Studi Diploma III**

Perengki Susanto, SE, M.Sc
NIP. 19810404 200501 1 002

Padang, 24 Juli 2013

**Disetujui Oleh:
Pembimbing**

Drs. Zul Azhar, M.Si
NIP. 195908 05198 503 1006

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

**AKTIVITAS PROMOSI UNTUK MENGHIMPUN DANA PADA PT.BANK
PERKREDITAN RAKYAT (BPR) TAMBUN IJUK KECAMATAN
PAYAKUMBUH KABUPATEN 50 KOTA**

Nama : Orlie Zora Rama
NIM/BP : 15412/2009
Program Studi : Manajemen Perdagangan Diploma III
Fakultas : Ekonomi

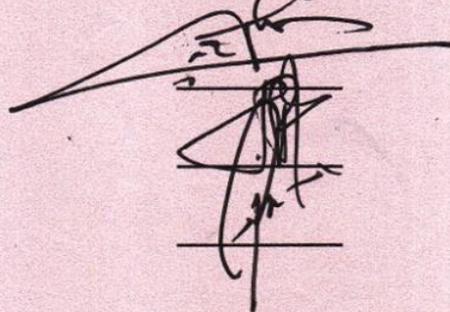
**Dinyatakan Lulus Setelah Diuji di Depan Tim Penguji Tugas Akhir
Program Studi Manajemen Perdagangan Diploma III Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Padang**

Padang, 10 September 2013

Tim Penguji

Nama	
1. Drs. Zul Azhar, M.Si	(Ketua)
2. Rahmiati, SE, M.Sc	(Anggota)
3. Perengki Susanto, SE, M.Sc	(Anggota)

Tanda Tangan

The image shows three handwritten signatures in black ink, each written over a horizontal line. The signatures are somewhat stylized and overlapping. The first signature is the largest and most prominent, followed by two smaller ones below it.

Abstrak

Olrrie Zora Rama, 2009 : **Aktivitas Promosi untuk menghimpun dana pada PT. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Tambun Ijuk Kecamatan Payakumbuh Kabupaten 50 Kota**

Pembimbing : **Drs. Zul Azhar, M.Si**

Fungsi PT. BPR Tambun Ijuk merupakan bank yang menyalurkan kredit kepada para pengusaha mikro kecil dan menengah, tetapi juga menerima simpanan dari masyarakat seperti dalam bentuk tabungan dan deposito di wilayah Kecamatan Payakumbuh. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui aktivitas promosi pada BPR Tambun Ijuk untuk menghimpun dana.

Bentuk penelitian ini adalah analisis deskriptif yaitu untuk mengetahui atau menggambarkan jalannya suatu penelitian yang tengah berlangsung atau mengetahui permasalahan yang terjadi di PT. BPR Tambun Ijuk tempat penulis melakukan penelitian dan menggambarkan berbagai hal yang menyangkut dengan aktivitas promosi pada PT. BPR Tambun Ijuk di kecamatan Payakumbuh. Penelitian ini dilakukan di Jln. Raya Payakumbuh-Mungka Km.7 Koto Tangah Simalanggang Kecamatan Payakumbuh Kabupaten Lim Puluh kota.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa aktivitas promosi yang dilakukan PT. BPR Tambun Ijuk untuk menghimpun dana berupa Periklanan (*advertising*) dalam bentuk media brosur, menjadi sponsor, radio dan kalender, Penjualan Pribadi (*Personal Selling*) dengan menerapkan layanan simpanan *bajapuik* yang dilakukan oleh tenaga marketing PT. BPR Tambun Ijuk, Promosi Penjualan (*Sales Promotion*) memberikan hadiah dalam bentuk Tabungan arisan bersama (TAMA) dan Hubungan Masyarakat (*Publicity*) dengan cara membina hubungan yang baik dengan nasabah, masyarakat, staf. Penulis memberikan saran agar PT. BPR Tambun Ijuk payakumbuh dapat menambah media promosi yang lain agar merespon calon nasabah untuk menabung dan melakukan pinjaman.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum wr.wb...

Puji syukur kehadiran Allah SWT Yang Maha Mendengar lagi Maha Melihat dan atas segala limpahan rahmat, taufik, serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan karya tulis yang berbentuk tugas akhir ini sesuai dengan waktu yang telah direncanakan.

Penyusunan tugas akhir ini adalah merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar ahli madya pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

Dalam penulisan tugas akhir ini, tentunya banyak pihak yang telah memberikan bantuan baik moril maupun materil. Oleh karena itu penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih yang tiada hingganya kepada :

1. Bapak Drs. Zul Azhar M.Si selaku pembimbing, yang telah banyak memberikan bimbingan, nasihat, dan arahan bagi penulis.
2. Bapak Perengki Susanto, SE, MSc selaku ketua prodi DIII beserta para dosen dan seluruh karyawan/ staf pegawai Fakultas Ekonomi atas bantuan yang diberikan selama penulis mengikuti studi.
3. Secara khusus penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada kedua orang tua saya yang telah memberikan dukungan melalui nasehat dan doanya

4. Terima kasih saya ucapkan kepada teman-teman seperjuangan terutama mahasiswa manajemen perdagangan lokal B 2009 yang telah banyak memberikan dukungan Dan doanya sehingga penulis dapat menyelesaikan studi dengan baik

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih jauh dari kesempurnaan, maka saran dan kritik yang konstruktif dari semua pihak sangat diharapkan demi penyempurnaan selanjutnya.

Akhirnya hanya kepada Allah SWT kita kembalikan semua urusan dan semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak, khususnya bagi penulis dan para pembaca pada umumnya, semoga Allah SWT meridhoi dan dicatat sebagai ibadah disisi-Nya, amin.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Padang, Juli 2013

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	vii
 BAB I PENDAHULUAN	
A. LatarBelakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian.....	5
 BAB II Tinjauan Pustaka	
A. Konsep Pemasaran.....	7
1. Pengertian Pemasaran.....	7
2. Strategi Pemasaran	8
3. Bauran Pemasaran	8
B. Konsep Promosi.....	11
1. Pengertian Promosi	11
2. Tujuan Promosi	12
C. Bauran Promosi	14
1. Periklanan.....	15
2. Promosi Penjualan.....	17
3. Penjualan Pribadi	18
4. Hubungan Masyarakat	20
 BAB III Pendekatan Penelitian	
A. Bentuk Penelitian.....	22
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	22
C. Rancangan Penelitian	22

BAB IV PEMBAHASAN

A. Profil Perusahaan.....	26
B. Pembahasan	32
1. Aktivitas Promosi PT. BPR Tambun Ijuk	32
2. Penghimpunan dana pada PT. BPR Tambun Ijuk	39

BAB V Penutup

A. Kesimpulan.....	43
B. Saran	44

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1 : Data jumlah nasabah dan saldo tabungan Puro Nagari di PT. BPR Tambun Ijuk Tahun 2007-2012.....	4
Tabel 2 : Data jumlah persentase nasabah PT. BPR Tambun Ijuk di Kecamatan Payakumbuh Tahun 2008-2012.....	4

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar1. Struktur Organisasi PT. BPR Tambun Ijuk.....	30

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada saat sekarang ini, Bank tidak asing lagi bagi masyarakat di Indonesia. Tidak sedikit diantaranya masyarakat kita yang menggunakan jasa bank dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Hal ini didukung oleh perkembangan dunia perbankan yang terjadi dewasa ini. Perkembangan dunia perbankan terlihat dengan banyaknya Bank yang beroperasi di Indonesia sehingga menimbulkan persaingan antar Bank yang ada. Masing-masing Bank mempunyai strategi dalam menghadapi persaingan tersebut begitu juga dengan Bank Perkreditan Rakyat Tambun Ijuk Payakumbuh. Suatu Bank harus dapat menyesuaikan strategi pemasaran yang dilaksanakan dengan perubahan gejolak perekonomian yang terjadi. Bank harus teliti dalam mengatur strategi pemasaran yang tepat agar dapat meningkatkan penghimpunan dana masyarakat.

Aktivitas promosi pada dasarnya adalah Komunikasi yang memberi penjelasan yang meyakinkan calon konsumen tentang barang dan sehingga tercapai tujuan promosi suatu perusahaan. Berhasil tidaknya promosi yang dilakukan sesuai dengan tujuan yang diinginkan perusahaan tergantung kepada aktivitas promosi yang diterapkan. Dengan kata lain, aktivitas promosi merupakan proses penting untuk memperoleh keunggulan bersaing dalam dunia bisnis. Adapun kendala BPR Tambun Ijuk dalam mempromosikan yaitu terdapat bank-bank besar yang telah dikenal sebelumnya oleh masyarakat

kecamatan payakumbuh diantaranya Bank yang ada di daerah kecamatan Payakumbuh seperti Bank BRI Koto Baru, BNI Taeh dan Bank-Bank lainnya.

Artinya BPR Tambun Ijuk harus bisa memaksimalkan promosi produknya untuk dapat bersaing di dunia perbankan khususnya di daerah Kecamatan Payakumbuh.

Sebagai lembaga keuangan, Bank memiliki usaha pokok berupa menghimpun dana melalui nasabah dan kemudian menyalurkan kembali kepada masyarakat untuk jangka waktu tertentu. Bank Perkreditan Rakyat Tambun Ijuk Payakumbuh merupakan Bank yang salah satu usahanya meliputi menerima deposito bejangka, tabungan, atau bentuk jasa lainnya.

Dalam memenangkan persaingan, perbankan berupaya memenangkannya lewat promosi yang dilakukan perbankan. Sehingga dengan melakukan promosi akan menarik minat masyarakat untuk menjadi nasabah di bank tersebut. Jika kualitas produk dan pelayanan yang diberikan bank sesuai dengan promosi yang dilakukan bank, maka nasabah akan merasakan suatu kepuasan, sehingga dapat membentuk *image* perusahaan yang baik di mata nasabah, dengan kata lain apabila *image* baik sudah terbentuk maka akan menimbulkan loyalitas nasabah terhadap bank.

Aktivitas promosi yang dilakukan PT. BPR Tambun Ijuk untuk menghimpun dana berupa Periklanan (*advertising*) dalam bentuk media brosur, menjadi sponsor, radio dan kalender, Penjualan Pribadi (*Personal Selling*) dengan menerapkan layanan simpanan *bajapuik* yang dilakukan oleh tenaga marketing PT. BPR Tambun Ijuk, Promosi Penjualan (*Sales*

Promotion) memberikan hadiah dalam bentuk Tabungan arisan bersama (TAMA) dan Hubungan Masyarakat (Publicity) dengan cara membina hubungan yang baik dengan nasabah, masyarakat

Salah satu jasa yang ditawarkan oleh BPR Tambun Ijuk Payakumbuh adalah dalam menghimpun dana masyarakat dalam bentuk deposito bejangka, tabungan, dan atau bentuk lain yang dipersamakan dengan itu. BPR Tambun Payakumbuh adalah salah satu jenis bank yang dikenal melayani golongan pengusaha mikro, kecil, dan menengah dengan lokasi yang pada umumnya dekat dengan tempat masyarakat yang membutuhkannya.

Sifat BPR yang menjangkau masyarakat ekonomi menengah kebawah, menjadikan BPR sebagai mitra ekonomi masyarakat yang paling dekat dan diharapkan mampu untuk membantu roda perekonomian sehingga dapat meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Fungsi BPR tidak hanya sekedar menyalurkan kredit kepada para pengusaha mikro, kecil dan menengah, tetapi juga menerima simpanan dari masyarakat salah satunya dalam bentuk tabungan.

Menabung di BPR juga dapat dilakukan dengan jumlah setoran kecil dalam bentuk uang receh, tabungan di BPR di jamin oleh Lembaga Penjaminan Simpanan (LPS) sesuai dengan ketentuan dan persyaratan yang berlaku, suku bunga tabungan BPR kompetitif dan menarik.

Tabel 1.1 Data Pertumbuhan Jumlah Nasabah dan Saldo Tabungan Puro Nagari di PT. BPR Tambun Ijuk Tahun 2007-2012.

Tahun	Jumlah Nasabah (Orang)	Saldo (Rupiah)	Persentase Nasabah (%)	Persentase Saldo (%)
2007	2.057	1.343.977.478	-	-
2008	2.624	1.919.454.766	21,61	29,98
2009	3.405	2.566.726.386	22,94	25,22
2010	4.060	3.431.826.225	16,13	25,21
2011	5.090	4.701.400.213	20,24	27,00
2012	6.010	6.007.254.213	15,31	21,74

Sumber: BPR Tambun Ijuk Payakumbuh 2007-2012

Dari tabel di atas terlihat bahwa pada tahun 2008 tabungan Puro Nagari mengalami kenaikan jumlah nasabah sebanyak 21,61%. Pada tahun 2009 tabungan Puro Nagari mengalami kenaikan jumlah nasabah sebanyak 22,94% dengan jumlah saldo sebesar Rp 647.271.000. Tahun 2010 tabungan Puro mengalami peningkatan yang lebih tinggi dari 2 tahun sebelumnya sebanyak Rp 865.100.000 dengan persentase nasabah 16,13% dan tahun 2011 Tabungan Puro meningkat lagi dengan jumlah saldo sebesar Rp 1.269.574.000 dengan persentase 27,00% dan Tahun 2012 tabungan meningkat menjadi 21,74% dengan jumlah saldo Rp 1.305.854.000 dengan total saldo sebesar Rp 6.007.254.213.

Tabel 1.2 Data Pertumbuhan Jumlah Persentase Nasabah PT. BPR Tambun Ijuk di Kecamatan Payakumbuh Tahun 2007-2012

Tahun	Jumlah Penduduk	Jumlah Nasabah	Persentase Nasabah (%)
2008	30251	2.624	8,67
2009	33446	3.405	10,18
2010	35621	4.060	11,40
2011	37515	5.090	13,57
2012	39821	6.010	15,09

Dari tabel di atas pertumbuhan persentase nasabah BPR Tambun Ijuk meningkat setiap tahunnya.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka penulis tertarik untuk memahami dan membahas :“ **Aktivitas Promosi Untuk Menghimpun Dana pada PT. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Tambun Ijuk Kecamatan Payakumbuh Kabupaten 50 Kota**”

B.Perumusan Masalah

Berdasarkan Pada pemilihan judul dan informasi yang telah di uraikan sebelumnya, maka dapat diambil suatu perumusan masalah yaitu :

Bagaimanakah aktivitas promosi yang dilakukan oleh PT. Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Tambun Ijuk Kecamatan Payakumbuh untuk menghimpun dana.

C.Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah Untuk mengetahui aktivitas promosi yang dilakukan oleh PT. BPR Tambun Ijuk Kecamatan Payakumbuh untuk menghimpun dana

D.Manfaat Penelitian

Manfaat Penelitian ini adalah:

a. Bagi Penulis

1. Penulis dapat menerapkan ilmu dan teori-teori yang telah dipelajari selama penulis kuliah dan mengimplementasikan pada kegiatan yang sesungguhnya, kemudian penulis juga mempunyai peluang untuk mendapatkan pengetahuan baru dibidang pemasaran dan promosi suatu bank.

2. Dapat menambah wawasan dalam pengembangan akademis bidang pemasaran khususnya yaitu Bauran Promosi (*promotion mix*) dan untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya Ekonomi di Fakultas Ekonomi UNP.

b. Bagi PT.BPR Tambun Ijuk

Hasil dari penelitian ini dapat di jadikan sebagai acuan untuk menyelesaikan suatu masalah dan juga dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam penyempurnaan Bank.

c. Bagi Pembaca

Diharapkan dapat memberikan kontribusi pemikiran dan informasi kepada pembaca dalam menambah ilmu pengetahuan dibidang perbankan.