

**STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA PIHAK KETIGA
MELALUI PRODUK TABUNGANKU
PADA BANK NAGARICABANG PEMBANTU RSUP DR. M. DJAMIL
PADANG**

TUGAS AKHIR

*Diajukan kepada Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Manajemen
Perdagangan (D III) sebagai salah satu persyaratan
Guna memperoleh Gelar Ahli Madya*



Oleh:

**CHYNTIA MEYRETHA PUTRI
58081 / 2010**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PERDAGANGAN D III
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
2014**

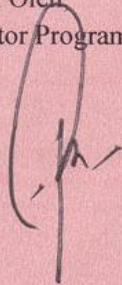
PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

Strategi Penghimpunan Dana Pihak Ketiga Melalui Produk TabunganKu pada Bank
Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang

Nama : Chyntia Meyretha Putri
NIM / BP : 58081 / 2010
Program Studi : Manajemen Perdagangan (DIII)
Fakultas : Ekonomi

Padang, 10 Februari 2014

Diketahui Oleh
Koordinator Program Diploma III



Perengki Susanto, SE, M. Sc
NIP. 19810404 200501 1002

Disetujui Oleh :
Pembimbing



Rosyeni Rasyid, SE, ME
NIP.19610214 198912 2001

PENGESAHAN TUGAS AKHIR


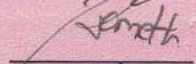
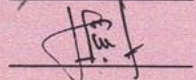
**Strategi Penghimpunan Dana Pihak Ketiga Melalui Produk TabunganKu
pada Bank Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang**

Nama : Chyntia Meyretha Putri
NIM / BP : 58081 / 2010
Program Studi : D III Manajemen
Keahlian : Pasar Modal
Fakultas : Ekonomi

**Dinyatakan lulus setelah dipertahankan di depan Tim Penguji Tugas Akhir
Program Studi D III Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Padang**

Padang, 10 Februari 2014

Tim Penguji

Nama		Tanda Tangan
1. Rosyeni Rasyid, SE, ME	(Ketua)	
2. Ramel Yanuarta RE, SE, MSM	(Anggota)	
3. Muthia Roza Linda, SE, ME	(Anggota)	

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Chyntia Meyretha Putri
Tahun Masuk / NIM : 2010 / 58081
Tempat, Tanggal Lahir : Padang, 11 Mei 1992
Program Studi : Manajemen Perdagangan (DIII)
Keahlian : Pasar Modal
Fakultas : Ekonomi
Alamat : Jl. Gajah Mada. Komplek perumahan singgalang, Gang Meranti No. 6 A
Judul Tugas Akhir : Strategi Penghimpunan Dana Pihak Ketiga Melalui Produk TabunganKu pada Bank Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Tugas akhir saya ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk kepentingan akademik baik di Universitas Negeri Padang maupun di perguruan tinggi lain.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan, dan pemikiran saya sendiri tanpa bantuan pihak lain kecuali pembimbing.
3. Dalam tugas akhir ini tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang lazim.
4. Tugas akhir ini sah apabila telah ditandatangani asli oleh pembimbing, tim penguji, dan ketua program studi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat ketidak benaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar akademik yang telah saya peroleh karena tugas akhir ini, serta sanksi lainnya sesuai aturan yang berlaku.

Padang, 14 November 2013

Yang menyatakan,



Chyntia Meyretha Putri

NIM. 58081

ABSTRAK

**Chyntia Meyretha Putri : Strategi Penghimpunan Dana Pihak Ketiga Melalui
Produk TabunganKu pada Bank Nagari Cabang
Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang**

Pembimbing : Rosyeni Rasyid, SE, ME

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi yang telah digunakan Bank Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang dalam menghimpun dana pihak ketiga melalui penggunaan produk TabunganKu, serta kelemahan - kelemahan yang harus dihadapi. Penelitian ini merupakan penelitian terapan dengan cara mengumpulkan data secara langsung kepada perusahaan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Bank Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang menggunakan Strategi Intensif dalam menjalankan perusahaannya. Produk TabunganKu yang digunakan sebagai penghimpunan dana pada Bank Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang cukup efektif dalam meningkatkan jumlah nasabah setiap tahunnya.

Selain itu, dalam pelaksanaan proses tersebut juga terdapat beberapa kekurangan yang menjadi kelemahan dari produk ini, sehingga perlunya dilakukan pembenahan sehingga produk ini dan Bank Nagari sendiri dapat lebih baik lagi ke depannya.

KATA PENGANTAR



Puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah S.W.T, yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini dengan judul “ Strategi Penghimpunan Dana Pihak Ketiga Melalui Produk TabunganKu pada Bank Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang”, yang mana merupakan salah satu syarat untuk dapat menyelesaikan Program Studi Diploma III (D III) pada Fakultas Ekonomi, Jurusan Manajemen Perdagangan Universitas Negeri Padang.

Dalam penulisan Tugas Akhir ini, penulis menyadari bahwa tanpa bimbingan dan bantuan berbagai pihak, penulis belum tentu dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada Ibu Hj. Rosyeni Rasyid, SE, M.E, selaku pembimbing yang telah mengarahkan dan memberi masukan yang sangat membantu penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Rasa hormat dan terima kasih yang tulus juga penulis sampaikan kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Yunia Wardi, Drs., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
2. Bapak Perengki Susanto, SE, M.Sc selaku Ketua Program Studi Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

3. Ibu Hj. Rosyeni Rasyid, SE, M.E selaku pembimbing dalam menyelesaikan Tugas Akhir.
4. Bapak dan Ibu dosen Jurusan Manajemen Prodi Diploma III Fakultas Ekonomi Universtas Negeri Padang, yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat, dan pengalaman yang sangat berharga bagi penulis.
5. Seluruh karyawan Bank Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang, atas kerjasamanya demi kelancaran Tugas Akhir ini.
6. Kedua orang tua dan keluarga yang selalu mendo'akan, dan memberi motivasi dalam penulisan Tugas Akhir ini.
7. Seterusnya kepada semua pihak yang terlibat dan membantu penulis demi kelancaran penulisan Tugas Akhir ini.

Penulis sangat menyadari bahwa penulisan Tugas Akhir ini masih membutuhkan penyempurnaan, untuk itu penulis sangat mengharapkan saran serta kritik yang bersifat membangun guna kesempurnaan Tugas Akhir ini.

Akhirnya penulis berharap agar Tugas Akhir ini dapat memberikan sumbnagan pemikiran dan informasi yang bermanfaat bagi rekan - rekan mahasiswa, serta para pembaca pada umumnya.

Penulis,

Chyntia Meyretha Putri

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
<u>BAB I</u> PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah.....	8
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Manfaat Penelitian.....	9
E. Metode Penelitian.....	9
<u>BAB II</u> TINJAUAN PUSTAKA.....	11
A. Pengertian Bank.....	11
B. Sumber Dana Bank.....	13
a. Dana yang Bersumber dari Bank itu Sendiri.....	13
b. Dana yang Berasal dari Masyarakat Luas.....	14
c. Dana yang Bersumber dari Lembaga Lain.....	17

d.	Pengertian Tabungan dan Jenis – Jenisnya.....	18
C.	Strategi Penghimpunan Dana pada Perbankan.....	20
1.	Pengertian Strategi.....	20
2.	Jenis - Jenis Strategi.....	22
BAB III PENDEKATAN PENELITIAN.....		27
A.	Bentuk Penelitian.....	27
B.	Lokasi dan Waktu Penelitian.....	27
C.	Rancangan Penelitian.....	27
BAB IV PEMBAHASAN.....		29
A.	Profil Perusahaan.....	29
1.	Sejarah Singkat Perusahaan.....	29
2.	Visi Perusahaan.....	32
3.	Misi Perusahaan.....	33
4.	Motto / Slogan / Tagline.....	33
B.	Pembahasan.....	44
1.	Strategi Penghimpunan Dana Pihak Ketiga Melalui Produk TabunganKu yang Dilakukan oleh Bank Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang.....	44

2. Kelemahan - Kelemahan Produk TabunganKu Bank Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang dalam Penggunaannya sebagai Salah Satu Strategi Penghimpunan Dana.....	47
BAB V PENUTUP.....	50
A. Kesimpulan.....	50
B. Saran.....	51

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

- Tabel 1. Perkembangan Volume Penjualan Produk TabunganKu Bank Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang Desember 2010 - Juni 2013.
- Tabel 2. Volume Penjualan Produk Tabungan Bank Nagari Sumatera Barat Konsolidasi Pasar Raya Desember 2010 - Juni 2013.

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Observasi

Lampiran 2. Daftar Riwayat Hidup

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia telah mengalami perkembangan ekonomi yang sangat cepat. Perkembangan tersebut tidak lepas dari peran bank sebagai lembaga keuangan yang mengatur, menghimpun, dan menyalurkan dana yang telah dipercayakan oleh masyarakat dalam bentuk simpanan. Bank sebagai lembaga keuangan memiliki peranan yang sangat penting sebagai perantara antara pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang memerlukan dana.

Berdasarkan pasal 1 Undang - Undang No. 10 Tahun 1998 tentang perubahan Undang - Undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan “Bank didefinisikan sebagai badan usaha yang menghimpun dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak”.

Falsafah yang mendasari kegiatan usaha bank adalah kepercayaan masyarakat. Hal tersebut tampak dalam kegiatan pokok bank yang menerima simpanan dari masyarakat dalam bentuk giro, tabungan, serta deposito berjangka dan memberikan kredit kepada pihak yang memerlukan dana.

Dalam beberapa tahun terakhir bank menunjukkan peranan yang sangat penting dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional maupun daerah. Keberadaan bank membuat roda pertumbuhan ekonomi meningkat, yang ditandai dengan semakin tingginya tingkat sirkulasi aktifitas mobilitas dana yang dimiliki masyarakat.

Pada saat ini pengelolaan bank tidak saja dilakukan oleh pemerintah pusat ataupun pihak swasta nasional, ataupun asing. Pada saat ini pengelolaan dan pengembangan sebuah bank juga telah dilakukan oleh pemerintah daerah. Tujuan pengembangan bank daerah adalah untuk meningkatkan kemakmuran dan tingkat pertumbuhan ekonomi masyarakat yang hidup di daerah. Salah satu bank yang dikelola oleh pemerintah daerah adalah PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat, atau yang saat ini dikenal sebagai Bank Nagari Sumatera Barat.

Sejalan dengan perkembangannya, tantangan terbesar sebuah bank berhubungan dengan persaingan untuk mendapatkan aliran dana dari nasabah, mengingat jumlah bank konvensional di kota Padang atau Sumatera Barat pada umumnya telah semakin banyak, tentu membuat peta persaingan untuk mendapatkan simpati masyarakat menjadi sangat ketat. Oleh sebab itu Bank Nagari Sumatera Barat harus memiliki sebuah strategi untuk menciptakan keunggulan bersaing.

Bank memiliki peran sebagai lembaga perantara antara unit - unit ekonomi yang mengalami kelebihan dana (*surplus units*), dengan unit - unit yang kekurangan dana (*deficit units*). Bank jika dilihat dari sudut definisinya, dinyatakan sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat, serta memberikan jasa bank lainnya.

Sumber dana masyarakat merupakan sumber dana terpenting bagi kegiatan operasi bank, dan merupakan ukuran keberhasilan bank jika mampu

membiayai operasinya dengan dana ini. Pencarian dana melalui masyarakat ini merupakan sumber dana paling dominan, yang kemudian dapat dibagi ke dalam tiga jenis, yaitu :

1. Simpanan giro
2. Simpanan tabungan
3. Simpanan deposito

Dari ketiga jenis simpanan diatas, penulis akan memfokuskan pembahasan mengenai simpanan tabungan. Menurut Kasmir, simpanan tabungan digunakan untuk umum dan lebih banyak digunakan oleh perorangan, baik pegawai, mahasiswa, atau ibu rumah tangga. Selain itu, penetapan suku bunga simpanan tabungan yang diberikan kepada nasabah pun lebih tinggi jika dibandingkan dengan simpanan giro.

Simpanan tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat - syarat yang telah disepakati oleh pihak bank dengan pihak penabung. Simpanan tabungan juga mempunyai syarat - syarat tertentu bagi pemegangnya, dan persyaratan yang berbeda antara masing - masing bank.

Menurut Undang - Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 “Tabungan adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat - syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu”.

Dalam menjalankan kegiatan pokok dan untuk menjaga kelangsungan hidupnya maka bank dituntut kemampuannya dalam upaya menggali dana

masyarakat sebagai sumber dana yang tersedia, sehingga bank dituntut agar lebih agresif dan jeli dalam menggunakan sarana - sarana yang dimiliki agar dapat menjangkau seluruh lapisan masyarakat.

Dasar pemikiran diatas menjadi titik tolak penulis dalam melakukan penelitian, dimana perusahaan yang menjadi objek penulisan adalah Bank Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang. Sedangkan produk pembahasannya adalah salah satu produk unggulan Bank Nagari, yaitu TabunganKu.

Menurut Bank Indonesia (2011) “TabunganKu adalah tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank - bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat”.

Mengingat Bank Nagari Sumatera Barat merupakan salah satu bank yang memprakarsai dan menjalankan produk tabungan bersama, tentu TabunganKu menjadi salah satu produk unggulan.

Menurut Bank Indonesia (2011) ada beberapa hal yang melatar belakangi peluncuran produk tabungan bersama yang diberi nama TabunganKu yaitu:

1. Bank secara bersama - sama mengajak masyarakat untuk menumbuhkan budaya menabung.
2. Agar dapat menjangkau masyarakat secara lebih luas dalam waktu yang relatif singkat.

3. Wujud kepedulian sosial perbankan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan produk tabungan yang tidak dibebani biaya administrasi.
4. Dengan melibatkan banyak bank, *resources*, biaya promosi, dan infrastruktur yang lebih efisien.
5. Adanya standarisasi produk yang dijadikan nasabah / masyarakat lebih mudah untuk memanfaatkan tabungan bersama tersebut.
6. Membangun *image* bahwa menabung itu mudah dan menguntungkan.
7. Memberikan respon positif terhadap kebutuhan masyarakat kecil terhadap produk tabungan yang berbiaya murah.

Pada latar belakang peluncuran produk TabunganKu jelas dinyatakan bahwa segmen nasabah utama yang ditargetkan untuk pengembangan produk tabungan bersama TabunganKu adalah masyarakat dengan perekonomian menengah kebawah, sehingga produk dapat dikembangkan oleh bank - bank yang memprakarsainya untuk di promosikan atau dijalankan.

Secara umum produk TabunganKu memiliki fitur standar yang berbeda dengan produk tabungan yang lain, yaitu:

1. Nama produk adalah TabunganKu.
2. Tanpa biaya setoran bulanan.
3. Setoran awal pembukaan rekening minimum Rp. 20.000,00.
4. Setoran tunai selanjutnya minimal Rp. 10.000,00.
5. Setoran minimum rekening (setelah penarikan) adalah Rp. 20.000,00.
6. Saldo dorman (tidak ada transaksi selama 6 bulan berturut turut).

- a. Biaya pinalti adalah Rp. 2.000,00 per bulan.
 - b. Apabila saldo rekening mencapai lebih kurang Rp. 20.000,00 maka rekening akan ditutup oleh sistem dengan biaya penutupan rekening sebesar sisa saldo.
7. Biaya penutupan rekening atas permintaan nasabah adalah Rp 20.000,00.
 8. Bunga / bonus dihitung berdasarkan saldo harian dan tidak progresif.

Mengingat Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat merupakan salah satu bank yang memprakarsai dan menjalankan produk tabungan bersama, tentu TabunganKu menjadi salah satu produk unggulan. Hal ini yang membantu Bank Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang dalam menghimpun dana pihak ketiga melalui produk TabunganKu. Secara khusus, tabel dibawah ini menunjukkan perkembangan nasabah TabunganKu pada Bank Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang.

Tabel 1
Perkembangan Volume Penjualan Produk TabunganKu
Bank Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang
Desember 2010 - Juni 2013

NO	URAIAN	Des-10	Des-11	Des-12	Jun-13
1	Nominal Tabungan (dalam jutaan Rupiah)	17.942	23.607	33.494	29.668
2	Debitur Tabungan	8.423	7.766	5.862	5.771
	- Nasabah TabunganKu (orang)	30	218	284	303
	- Nominal (dalam jutaan Rupiah)	13	835	541	424

Sumber : Bank Nagari Capem RSUP Dr. M. Djamil Padang

Pada tabel terlihat bahwa jumlah nasabah produk TabunganKu meningkat setiap tahunnya sepanjang tahun 2010 hingga Juni 2013. Kondisi ini menunjukkan bahwa strategi Bank Nagari untuk memajukan produk

TabunganKu di Bank Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang sudah cukup baik. Jika diamati, strategi Bank Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang dalam menjual dan mengenalkan produk TabunganKu kepada nasabahnya cukup efektif, karena terus mengalami peningkatan jumlah nasabah setiap tahunnya.

Melalui siklus produk yang dikembangkan oleh Bank Nagari dapat dilihat bahwa TabunganKu merupakan produk yang relatif baru, sehingga volume penjualan produk tentu belum sebesar produk tabungan yang lain, seperti Sikoci dan Simpeda. Secara umum perkembangan penjualan TabunganKu melalui konsolidasi Pasar Raya terlihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 2
Volume Penjualan Produk Tabungan
Bank Nagari Sumatera Barat
Konsolidasi Pasar Raya

No Urut	Jenis Tabungan	Jumlah Nasabah (orang)				Saldo Nominatif (dalam Rupiah)			
		2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
1	Tabanas Umum	7.415	7.398	3.300	2379	2.293.512.392	1.983.292.281	1.498.839.092	1.329.242.404
2	Tabanas Pelajar	1.356	462	-	-	63.584.874	4.963.122	-	-
3	Tabanas Pegawai	3.871	3.797	2.911	2749	18.698.742.031	19.118.020.308	23.561.943.057	21.183.510.631
4	Tahari Maburur	1.329	1.287	641	616	3.577.870.512	3.392.362.320	1.514.205.402	1.601.560.659
5	Tabungan Simpeda	42.193	34.243	10.908	9691	89.544.089.950	100.809.275.720	74.858.238.093	66.146.556.818
6	Tabungan Simpeda 2	3.535	3.134	978	811	5.073.079.424	6.644.042.604	4.348.789.376	3.757.555.948
7	Tabungan Sikoci	50.811	51.273	23.742	24304	193.381.804.483	212.902.691.363	156.918.624.113	134.964.938.016
8	Tabungan ABP	12	12	8	6	2.256.886.594	2.637.335.830	1.061.779.310	673.915.701
9	TabunganKu	607	3.406	3.189	8984	2.408.821.048	7.448.446.664	6.571.136.497	6.447.998.900
TOTAL		111.129	105.012	45.677	49.540	317.298.391.308	354.940.430.212	270.333.554.940	236.105.279.077

Sumber : Bank Nagari Capem RSUP Dr. M. Djamil Padang

Pada tabel diatas terlihat bahwa produk TabunganKu mengalami peningkatan jumlah nasabah setiap tahunnya, walaupun pada periode 31 Desember 2012 penjualan produk TabunganKu kepada nasabah lebih rendah dibandingkan tahun sebelumnya, namun pada periode selanjutnya produk

TabunganKu terjual lebih banyak dibandingkan tahun - tahun sebelumnya. Hal ini menunjukkan semakin diterimanya produk TabunganKu di kalangan masyarakat, dan membantu bank mencapai targetnya dalam kegiatan penghimpunan dana.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk menelitinya dalam sebuah tugas akhir dengan judul **“Strategi Penghimpunan Dana Pihak Ketiga Melalui Produk TabunganKu pada Bank Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang”**.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan kepada latar belakang masalah, dapat diajukan sejumlah permasalahan yang akan menjadi pokok pembahasan didalam makalah ini, yaitu :

1. Bagaimanakah strategi penghimpunan dana melalui produk TabunganKu pada Bank Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang.
2. Bagaimanakah kelemahan - kelemahan dari produk TabunganKu yang digunakan Bank Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang sebagai salah satu strategi dalam menghimpun dana.

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian yang penulis lakukan adalah :

1. Mengetahui strategi Bank Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang dalam menghimpun dana pihak ketiga melalui produk TabunganKu.

2. Mengetahui kelemahan - kelemahan produk TabunganKu yang digunakan Bank Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang sebagai salah satu strategi penghimpunan dana.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi penulis

Hasil tugas akhir ini sangat bermanfaat bagi penulis untuk menambah wawasan dan pengetahuan mengenai strategi penghimpunan dana pihak ketiga pada Bank Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang.

2. Bagi perusahaan

Hasil penulisan ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan serta bahan perbandingan antara teori dengan kebijakan yang digunakan, demi kelancaran perkembangan di masa yang akan datang.

E. Metode Penelitian

1. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam menyusun tugas akhir ini adalah:

- a. *Library Research* (Riset Kepustakaan)

Adalah penelitian bersifat teoritis yang dilakukan dengan mencari data atau informasi melalui membaca jurnal ilmiah, buku - buku referensi dan bahan - bahan publikasi yang tersedia di perpustakaan untuk mendukung pengambilan data lapangan.

b. *Field Research* (Riset Lapangan)

Riset lapangan adalah melakukan penelitian untuk memperoleh informasi secara langsung melalui observasi dan wawancara dengan Divisi Dana & Umum Bank Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang.

2. Metode Analisis Data

Dalam menganalisis data, penulis menggunakan metode analisa data deskriptif yaitu menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dari bab - bab sebelumnya yang telah menjelaskan mengenai strategi penghimpunan dana pihak ketiga melalui produk TabunganKu pada Bank Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Bank Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang memanfaatkan Strategi Intensif dalam menjalankan perusahaannya, strategi ini berhasil dalam mempertahankan posisi Bank Nagari terhadap kompetitor lainnya, sehingga produk - produknya terus digunakan oleh para nasabah. Dengan memanfaatkan produk TabunganKu sebagai penghimpun dana pihak ketiga, strategi yang dijalankan Bank Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang sudah cukup efektif karena jumlah nasabah selalu mengalami pertumbuhan setiap periodenya, namun masih harus lebih dikembangkan. Pengembangan tersebut dilakukan dengan meningkatkan kompetensi yang berhubungan dengan *product knowledge*. Hal ini penting untuk memberikan informasi yang detail atau akurat dalam rangka mempengaruhi masyarakat untuk segera bergabung dengan Bank Nagari, yaitu dengan menjadi nasabah penabung produk TabunganKu.
2. Produk TabunganKu dinilai tepat dan layak untuk dikembangkan di lingkungan sekitar Bank Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil

Padang karena bersifat meringankan dan tidak membebankan nasabah yang menggunakannya.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang penulis buat, maka dapat dikemukakan saran - saran kepada Bank Nagari Cabang Pembantu RSUP Dr. M. Djamil Padang sebagai berikut :

1. Perlunya memberikan program pelatihan berkala kepada petugas *funding officer* yang ditugaskan dilapangan. Pelatihan tersebut tentu berisikan materi tentang produk, pembelajaran terhadap perilaku konsumen, pengendalian emosi, hingga tata cara mempengaruhi calon nasabah. Ini penting sebagai langkah awal untuk meningkatkan kinerja Bank Nagari terutama dalam mencapai target pertumbuhan nasabah.
2. Perlunya pengembang produk sesuai dengan hal yang melatar belakangi peluncuran produk TabunganKu, yaitu dengan cara mengajak rakyat kecil dengan ekonomi menengah ke bawah untuk mulai menabung, sehingga pemanfaatan produk TabunganKu sebagai penghimpun dana pihak ketiga dapat dilakukan dengan maksimal.
3. Adanya komitmen penuh untuk mengabdikan dan melayani nasabah Bank Nagari, agar lebih baik lagi ke depannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Bank Indonesia. (2010). Generic Model “TabunganKu” (Bank Umum).
- Bank Indonesia. (2011). TabunganKu. Online <http://www.bi.go.id>. Diakses pada tanggal 01 Maret 2013
- Bank Nagari. (2013). Situs Resmi Bank Nagari. Online <http://www.banknagari.co.id/>. Diakses pada tanggal 09 Maret 2013.
- Bank Nagari. (2013). Wikipedia. Online http://id.wikipedia.org/wiki/Bank_Nagari_Syariah. Diakses pada tanggal 09 Maret 2013.
- Carpenter, Mason A. & Wm. Gerard Sanders. (2009). *Strategic Management : A Dynamic Perspective Concepts and Cases*. Second Edition Pearson Education, Inc. Upper Saddle River, New Jersey 07458.
- Kasmir,S.E.,MM. (2002). *Dasar - Dasar Perbankan*. PT.Raja Grafindo Persada : Jakarta.
- Kasmir,S.E.,MM. (2008). *Manajemen Perbankan*. PT.Raja Grafindo Persada : Jakarta.
- Kotler, Philip. (1993). *Manajemen Pemasaran : Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*. Jilid Kedua. Erlangga : Jakarta.
- Kotler, Philip & Kevin Lane Keller. (2008). *Manajemen Pemasaran*. Erlangga : Jakarta.