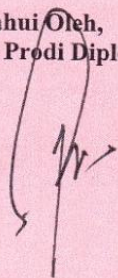


HALAMAN PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

**EFEKTIVITAS PROMOSI PRODUK TABUNGANKU UNTUK MENGHIMPUN
DANA PADA BANK NAGARI CABANG LUBUK ALUNG**

Nama : Donafri
NIM/TM : 58105/2010
Program studi : Manajemen (DIII)
Fakultas : Ekonomi

Diketahui Oleh,
Ketua Prodi Diploma III



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

Padang, Juli 2013
Disetujui Oleh,
Pembimbing Tugas Akhir



Rosyeni Rasvid,SE,ME
NIP.19610214 198912 2001

ABSTRAK

Judul : EFEKTIVITAS PROMOSI PRODUK TABUNGANKU UNTUK MENGHIMPUN DANA PADA BANK NAGARI CABANG LUBUK ALUNG

Pembimbing : Rosyeni Rasyid,SE.ME

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bentuk-bentuk aktivitas promosi produk tabunganku dalam menghimpun dana pada bank nagari cabang lubuk alungsudah efektif. Penelitian ini dilakukan di bank nagari cabang lubuk alung yang beralamat di Jl. Sudirman No.21 Pasar Lubuk Alung

Bentuk Penelitian tugas akhir ini adalah deskriptif. Pengamatan dilakukan terhadap objek ditempat terjadinya atau tempat berlangsungnya peristiwa. Penulis melakukan observasi (pengamatan) tentang bentuk-bentuk prommosi produk tabunganku dan efektivitas promosi ini dilakukan pada bank nagari cabang lubuk alung dalam menghimpun dana. Dari data yang diperoleh tersebut peneliti melakukan analisis data. Teknis analisis ini digunakan adalah teknik analisa deskriptif yaitu penjelasan atau keterangan tentang hasil penelitian serta uraian yang membandingkan antara teori dan penerapan dilapangan

Berdasarkan pengolahan data tersebut maka diketahui bentuk-bentuk promosi dilakukan diantaranya, petugas langsung kelapangan,pelayanan yang optimal dan pemberian hadiah yang memang efektif dalam menjaring nasabah tabunganku. Dan juga diketahui efektifitas promosi yang dilakukan dalam penghimpunan dana juga sudah efektif.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur kepada Allah SWT atas limpahan Rahmat dan Karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini yang berjudul “Efektivitas Promosi Produk Tabunganku Untuk Menghimpun Dana Pada Bank Nagari Cabang Lubuk Alung”. Adapun Tugas Akhir ini adalah salah satu syarat untuk memperoleh gelar ahli madya pada Program Diploma III Jurusan Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi Univesitas Negeri Padang.

Dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini ini penulis banyak mendapat bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih terutama kepada ibuk Rosyeni Rasyid,SE.ME sebagai pembimbing yang telah menyediakan waktu dan tenaga untuk membimbing penulis selama ini. Selain itu tidak lupa pula penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Dekan dan Bapak Pembantu Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang
2. Ketua dan Sekretaris Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan
3. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang
4. Bapak dan Ibu Staf Tata Usaha dan Perpustakaan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah membantu dalam kelancaran administrasi dan perolehan buku-buku penunjang Tugas Akhir

5. Pimpinan, wakil pimpinan dan seluruh staf karyawan Bank Nagari Cabang Lubuk Alung yang telah terbuka memberikan data-data yang penulis butuhkan dalam melakukan penelitian.
6. Ayah dan Ibu, serta adik-adik terima kasih atas kasih sayang dan dukungan moril dan juga materil
7. Teman-teman di Fakultas Ekonomi yang banyak memberikan saran, bantuan dan dorongan dalam menyusun Tugas Akhir ini, terutama teman-teman Program Studi DIII Manajemen Perdagangan angkatan 2010
8. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan Tugas Akhir ini

Akhir kata penulis berharap semoga Tugas Akhir ini mempunyai arti dan dapat memberikan manfaat bagi penulis dan pembaca. Amin.

Padang, Juli 2013

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang.....	1
B. Perumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian.....	5

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Bank.....	6
B. Kegiatan-kegiatan Bank.....	6
C. Tabungan.....	8
D. Pengertian Pemasaran.....	9
E. Strategi Pemasaran.....	10
F. Segmentasi Pasar.....	10
G. Pengertian AktivitasP romosi.....	14
H. Tujuan Aktivitas Promosi.....	15
I. Pesan Yang Disampaikan Dalam Promosi.....	17
J. Efektivitas Promosi.....	17

BAB III PENDEKATAAN PENELITIAN

A. Bentuk Penelitian Tugas Akhir.....	19
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	20
C. Rancangan Penelitian.....	20

BAB IV PEMBAHASAN

A. Profil Perusahaan.....	24
B. Pembahasan.....	4

5

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	58
B. Saran.....	60

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Perkembangan Jumlah Tabungan Bank Nagari Cabang Lubuk Alung.....	3
2. Perkembangan Produk TabunganKu Periode Tahun 2011-2013.....	29
3. Biaya Efektivitas Promosi Produk TabunganKu Periode Tahun 2011-2013	54

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Struktur Organisasi Bank Nagari Cabang Lubuk Alung.....	41

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada saat sekarang ini, Bank tidak asing lagi bagi masyarakat di Indonesia. Tidak sedikit diantara masyarakat kita yang menggunakan jasa Bank dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Hal ini juga di dukung 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 Nagari Cabang Lubuk Alung. 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 dari masyarakat.

Promosi pada dasarnya adalah rencana yang terpadu di dalam pemasaran yang memberikan bantuan tentang kegiatan yang akan dijalankan 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 keuntungan bersaing dalam dunia bisnis. Sebagai lembaga keuangan, bank memiliki usaha pokok berupa menghimpun dana melalui nasabah dan kemudian menyalurkannya kembali kepada masyarakat

untuk jangka waktu tertentu. Bank Nagari Cabang Lubuk Alung merupakan Bank yang salah satu usahanya meliputi penerimaan Tabungan Sikoci, Tabungan Simpeda, Tabunganku, Tabungan Haji yang diberi nama Tahari Mabrur, deposito berjangka dan Giro.

Salah satu bentuk perhimpunan dana yang sedang dikembangkan oleh Bank Nagari adalah melalui produk TabunganKu. Yang dikhususkan untuk pelajar dan mahasiswa. Program Gemar Menabung bagi siswa yang dikenal dengan “TabunganKu” mendapat *support* dari banyak kalangan di Kabupaten Padang Pariaman, khususnya di wilayah Lubuk Alung dan sekitarnya. Karena produk Bank Nagari itu dapat mendukung semangat para pelajar untuk menabung, program TabunganKu merupakan inovasi cerdas dalam mengebarkan gemar menabung. Kartu ATM yang diterbitkan dalam program tersebut berfungsi ganda, yaitu sebagai kartu siswa, sekaligus sebagai kartu ATM.

Program Tabunganku merupakan program Bank Indonesia untuk menggalakkan semangat menabung sejak dini. Selain itu Tabunganku juga merupakan tabungan perorangan untuk Warga Negara Indonesia (WNI) dengan persyaratan yang mudah untuk kesejahteraan masyarakat. dan bisa digunakan sebagai tabungan khusus untuk melanjutkan pendidikan bagi siswa dan persiapan pendidikan anak bagi para orang tua. Untuk lebih efektif, Bank Nagari Cabang Lubuk Alung menjadikan TabunganKu sebagai tabungan untuk pembayaran uang sekolah karena tidak dikenakan biaya administrasi bulanan.

Hingga 2012, telah tercatat kurang lebih 5.180 nasabah dari kalangan pelajar untuk produk TabunganKu ini. Berikut adalah tabel perbandingan jumlah nasabah pada Bank Nagari Cabang Lubuk Alung.

Tabel 1 : Perkembangan jumlah nasabah tabungan pada Bank Nagari Cabaang Lubuk Alung.

Produk	Jumlah Nasabah		
	30 Des 2011	30 des 2012	24 juni 2013
Tabunganku	3.456	5.180	5.780

Sumber : Lampiran per posisi juni 2013

Dari tabel di atas terlihat bahwa peningkatan jumlah nasabah produk TabunganKu dari 3.456 di tahun 2011 menjaadi 5.180 di tahun 2012 dan 4.750 sampai juni 2013 dan kemungkinan akan terus meningkat di tahun-tahun yang akan datang.

Adapun keunggulan dari produk TabunganKu adalah sebagai berikut :

1. Bisa membuka dan menyetor tabungan dalam jumlah yang relatif kecil.
2. Pelayanan cepat dan tepat.
3. Bunga dihitung berdasarkan saldo harian.
4. Dapat menarik dan menyetor serta pemindah bukuan di semua kantor Bank Nagari sesuai ketentuan berlaku.

5. Dapat dijadikan sarana pembayaran rekening listrik, telepon, air, uang kuliah, PBB dan pajak lainnya.

Oleh karena itu, bank Nagari sebagai bank milik Pemerintah Daerah Sumatera Barat atau dengan kata lain sebagai satu-satunya bank milik pemerintah daerah tentunya lebih memiliki posisi strategis di hati masyarakat Minang secara emosional. Berdasarkan hal tersebut Penulis berkeinginan untuk melakukan penelitian dalam bentuk tugas akhir dengan judul :

“Efektrifitas Promosi Produk TabunganKu Untuk Menghimpun Dana Pada Bank Nagari Cabang Lubuk Alung “

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan pada pemilihan judul dan informasi yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat diambil suatu prumusan rmasalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah bentuk-bentuk promosi produk TabunganKu yang dilakukan oleh Bank Nagari Cabang Lubuk Alung.
2. Apakah promosi TabunganKu yang dilakukan oleh Bank Nagari Cabang Lubuk Alung dalam menghimpun dana sudah efektif.

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan di atas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimanakah bentuk-bentuk promosi produk TabunganKu pada Bank Nagari Cabang Lubuk Alung.

2. Untuk mengetahui efektivitas promosi produk tabunganku dalam menghimpun dana pada Bank Nagari Cabang Lubuk Alung.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penulisan adalah sebagai berikut :

1. Dapat memberikan masukan dan kontribusi dalam penyusunan arah kebijakan pengembangan perhimpunan dana pada Bank Nagari Cabang Lubuk Alung.
2. Dapat menjadi acuan aktivitas promosi tabunganku pada Bank Nagari Cabang Lubuk Alung.
3. Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dan berguna bagi peneliti atau pembaca dan masyarakat untuk mengetahui bentuk-bentuk promosi produk TabunganKu dan efektivitas promosi sebagai bentuk pelayanan terhadap nasabah dalam usaha penghimpunan dana.