

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Menurut UU No 10 Tahun 1998 Pasal 1 ayat 2 Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk – bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Peran bank dalam menghimpun dana masyarakat salah satunya dalam bentuk simpanan yaitu berupa tabungan. Di era digital seperti saat ini semakin banyak upaya perbankan meningkatkan layanan produk tabungan, semakin mudahnya masyarakat bertransaksi keuangan dengan cara membuka rekening tabungan dan dapat melakukan transaksi keuangan seketika atau realtime.

Upaya Pemerintah melalui Otoritas Moneter yaitu Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Bank Indonesia (BI) untuk membuat masyarakat “*bank minded*” tidak hanya untuk pasar pelaku usaha dan umum saja. Bidikan pasar saat ini juga terfokuskan pada para pelajar atau pasar anak sekolah yang sudah diperkenalkan untuk belajar menabung, melalui SimPel/ SimPel iB yaitu tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank di Indonesia, dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur yang menarik, diharapkan dapat mendorong budaya menabung sedari dini. SimPel/ SimPel iB diluncurkan sejak 14 Juni 2015 dimana pasar pelajar yang menjadi bidikan SimPel adalah mulai dari siswa PAUD (Pendidikan Anak Usia Dini) hingga SMA. Suatu budaya positif yang dibangun oleh OJK dan Bank Indonesia bagi generasi muda bangsa, yaitu membangun budaya hemat menabung, tetapi sekaligus memperkenalkan transaksi perbankan sejak dini dikalangan pasar pelajar dengan kata lain adanya upaya literasi keuangan, inklusi keuangan, budaya menabung dan pengembangan assets (*Asset Building*).

Berdasarkan data OJK Per September 2016 bahwa terdapat 201 bank yang mendukung program tabungan SimPel/SimPel iB terdiri dari Bank Umum Konvensional, Bank Syariah dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Salah satu diantaranya Bank Umum Konvensional yang langsung memberikan mendukung atas program tabungan SimPel adalah Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten, Tbk atau disingkat dengan sebutan (*Call Name*) Bank bjb. Adapun jumlah bank yang mendukung termaksud, dapat dilihat pada tabel 1.1 dibawah ini

Tabel 1.1. Data Bank yang mendukung Produk Tabungan SimPel per tahun 2016

Jenis Bank	Jumlah Bank
Bank Umum Konvensional	37
Bank Syariah	14
Bank Perkreditan Rakyat	150

Sumber : Otoritas Jasa Keuangan (Data Diolah Kembali)

Dalam pelaksanaannya Bank bjb akan bersaing dengan bank lain atas capaian *market share* produk tabungan SimPel, Ditengah banyaknya pesaing yang menjual produk yang sama, maka setiap bank harus memiliki strategi yang tepat untuk lebih berkembang diantara kompetitor lain dalam memasarkan produk Tabungan SimPel/SimPel iB ini.

Menurut Kotler (2021:2), pemasaran adalah proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran produk dan nilai satu dengan yang lain. Bank sebagai lembaga keuangan yang menghasilkan jasa keuangan juga membutuhkan strategi pemasaran untuk memasarkan produknya. Dengan penerapan strategi pemasaran yang baik, tentunya akan membantu koordinasi tim pemasaran agar lebih efektif sehingga target yang diharapkan akan mudah tercapai.

Sejak awal produk tabungan SimPel/SimPel iB dibuat yaitu tahun 2015, Bank bjb sudah ikut mendukung untuk memasarkan produk tersebut dan secara langsung semua Kantor Cabang Bank bjb memasarkan Tabungan SimPel/SimPel

iB. Adapun salah satu yang menjadi objek yang diteliti adalah Kantor Bank bjb Cabang Buah Batu dengan data pertumbuhan jumlah nasabah dan dana yang dihimpun dari produk tabungan simpanan pelajar periode tahun 2018 sampai dengan tahun 2022 adalah sebagai berikut :

Tabel 1.2. Data Perkembangan Jumlah Nasabah Produk Tabungan SimPel Posisi Akhir Tahun 2018 s.d 2022

Jumlah yang Dihimpun	2018	2019	2020	2021	2022
NoA	2.505	2.639	3.484	3.586	3.496

Sumber : Bank bjb Cabang Buah Batu, 2023

Tabel 1.3. Data Perkembangan Jumlah Nominal Dana Produk Tabungan SimPel Posisi Akhir Tahun 2018 s.d 2022

Jumlah yang Dihimpun	2018	2019	2020	2021	2022
(Dalam Ribuan)					
Dana	516.129	643.210	657.324	651.326	639.481

Sumber : Bank bjb Cabang Buah Batu, 2023

Berdasarkan data Tabel 1.2 dan Tabel 1.3 dapat dilihat pertumbuhannya, baik Jumlah Nasabah (NOA/ *Number Of Account*) maupun Jumlah Nominal raihan dana pihak ketiga yang berasal dari Tabungan SimPel/SimPel iB adalah sebagai berikut:

Tabel 1.4. Data Pertumbuhan NOA dan Jumlah Nominal Capaian SimPel (2018 s.d 2022) Posisi Des pada Bank bjb Kantor Cabang Buah Batu

Tahun	Jumlah Nasabah	Selisih	Pertumbuhan	Nominal Dana in IDR 000	Selisih	Pertumbuhan
2018	2.505			Rp516.129		
2019	2.639	134	5,078%	Rp643.210	Rp127.081	19,757%
2020	3.484	845	24,254%	Rp657.324	Rp14.114	2,147%
2021	3.586	102	2,844%	Rp651.326	-Rp5.998	-0,921%
2022	3.496	- 90	-2,574%	Rp639.481	-Rp11.845	-1,852%

Sumber : Hasil Olah Data

Terkait Jumlah Nasabah atau NOA pada tahun 2019 tumbuh sebesar 5,078% dan di tahun 2020 mengalami pertumbuhan sebesar 24,254% sedangkan tahun 2021 NOA hanya tumbuh sebesar 2,844% saja, dan mengalami penurunan di tahun 2022 sebesar 2,574%.

Terkait Jumlah Nominal Dana yang dihimpun dari tahun 2019 s/d 2022, pada tahun 2019 tumbuh sebesar 19,75%. Sedangkan tahun 2020 pertumbuhan hanya

sebesar sebesar 2,147%. Adapun pada tahun 2021 jumlah nominal capaian mengalami penurunan sebesar 0,921%, penurunan capaian bertambah pada tahun 2022 mencapai sebesar 1,852% dari posisi Desember 2021.

Berdasarkan data Tabel 1.4. dapat disimpulkan bahwa penambahan jumlah nasabah tidak berbanding lurus dengan penambahan nilai nominal dalam pengertian bahwa penambahan jumlah nasabah yang tinggi belum tentu berdampak kepada penambahan jumlah nilai nominal perolehan dana yang tinggi pula. Dapat dilihat bahwa pada tahun 2020, pertumbuhan jumlah nasabah meningkat sebesar 24,254% atau bertambah sebanyak 845 nasabah, namun hanya menambah jumlah nominal sebesar IDR 14.114.000,- (empat belas juta seratus empat belas ribu rupiah) sementara tahun 2019 peningkatan jumlah nasabah bertambah hanya sebesar 134 nasabah, namun jumlah nominal peningkatan mencapai IDR 127.081.000,- (serratus dua puluh tujuh juta delapan puluh satu ribu rupiah).

Pada kondisi dimana *covid-19* telah menuju normal, menunjukkan bahwa terjadi penurunan jumlah nominal maupun jumlah nasabah dari Tabungan SimPel /SimPel iB, atas dasar fenomena tersebut peneliti tertarik untuk mengetahui lebih lanjut bagaimana strategi yang diterapkan oleh Bank bjb Kantor Cabang Buah Batu mengingat banyaknya kompetitor yang memasarkan produk serupa dalam rangka menarik minat masyarakat untuk memilih menabung SimPel/SimPel iB pada Bank bjb Kantor Cabang Buah Batu. Oleh karenanya untuk menjawab hal tersebut tugas akhir ini berjudul **“Implementasi Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Nasabah Pelajar Guna Meningkatkan Nominal Produk Simpanan Pelajar (SimPel) Pada Bank bjb Kantor Cabang Buah Batu Bandung.”**

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka identifikasi masalah yang didapatkan adalah sebagai berikut :

1. Banyaknya kompetitor yang menjual produk yang sama sehingga penting untuk memiliki strategi pemasaran yang tepat untuk lebih berkembang diantara kompetitor lain dalam memasarkan produk Tabungan SimPel.
2. Bank bjb Kantor Cabang Buah Batu Bandung mengalami fluktuasi pertumbuhan jumlah nasabah pelajar dan jumlah nominal produk tabungan SimPel periode 2018 hingga 2022.
3. Pengimplementasian strategi pemasaran.

1.3. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah tersebut, maka rumusan masalah yang akan dibahas adalah sebagai berikut :

1. Apa Strategi Pemasaran yang diterapkan untuk Meningkatkan Nasabah Pelajar guna Meningkatkan Nominal Produk Tabungan SimPel pada Bank bjb Kantor Cabang Buah Batu Bandung?
2. Apa Hambatan dan Solusi yang dihadapi dalam meningkatkan Nasabah Pelajar guna Meningkatkan Nominal Produk Tabungan SimPel pada Bank bjb Kantor Cabang Buah Batu Bandung?
3. Bagaimana cara Mengimplementasikan Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Nasabah Pelajar guna Meningkatkan Nominal Produk Tabungan SimPel Pada Bank bjb Kantor Cabang Buah Batu Bandung?

1.4. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Mengetahui Strategi Pemasaran yang diterapkan untuk Meningkatkan Nasabah Pelajar guna Meningkatkan Nominal Produk Tabungan SimPel pada Bank bjb Kantor Cabang Buah Batu Bandung

2. Mengetahui Hambatan dan Solusi yang dihadapi dalam Meningkatkan Nasabah Pelajar guna Meningkatkan Nominal Produk Tabungan SimPel pada Bank bjb Kantor Cabang Buah Batu Bandung.
3. Mengetahui Implementasikan Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Nasabah Pelajar guna Meningkatkan Nominal Produk Tabungan SimPel Pada Bank bjb Kantor Cabang Buah Batu

1.5. Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini bagi beberapa kalangan adalah sebagai berikut :

1.4.1. Bagi Penulis

1. Menambah ilmu dan pengetahuan terkait strategi pemasaran yang diterapkan pada produk tabungan simpanan pelajar (SimPel).
2. Mengetahui persyaratan pembukaan produk tabungan simpanan pelajar (SimPel).

1.4.2. Bagi Perusahaan/ Lembaga

1. Sebagai acuan untuk meningkatkan strategi pemasaran yang diterapkan guna untuk lebih meningkatkan jumlah nasabah pada tabungan simpanan pelajar (SimPel).

1.4.3. Bagi Masyarakat Umum

1. Penelitian ini diharapkan menambah ilmu dan pengetahuan pembaca terkait strategi pemasaran yang diterapkan pada produk tabungan simpanan pelajar (SimPel).
2. Penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi rujukan penelitian berikutnya terkait strategi pemasaran produk tabungan simpanan pelajar (SimPel).

1.6. Lokasi dan Waktu Peninjauan

1.5.1. Lokasi Peninjauan

Penelitian ini dilaksanakan pada Bank bjb Kantor Cabang Buah Batu, Bandung yang berlokasi di Jalan Buah Batu No. 254, Cijagra, Kec. Lengkong Kota Bandung. Penelitian ini dilaksanakan mulai dari bulan Maret 2023.

1.5.2. Waktu Peninjauan

Tabel 1. 5. Waktu Peninjauan

No	Jenis Kegiatan	Bulan											
		September	Oktober	November	Desember	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	
1	Praktek Magang Industri												
2	Penyusunan Laporan Magang Industri												
3	Sidang Laporan Magang Industri												
4	Pengumpulan Laporan Magang Industri												
5	Pengajuan Judul Tugas Akhir												
6	Pengambilan Data												
7	Penyusunan Tugas Akhir												

1.7. Metode Penelitian

1.7.1. Metode Penelitian yang Digunakan

Pengertian metode penelitian menurut Sugiyono (2019:2) diartikan sebagai cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan tertentu dan kegunaan tertentu. metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif menurut Sukmadinata adalah suatu bentuk penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan fenomena alamiah maupun fenomena buatan

manusia yang bisa mencakup aktivitas, karakteristik, perubahan, hubungan, kesamaan, dan perbedaan antara fenomena yang satu dengan fenomena lainnya.

1.7.2. Sumber Data yang Digunakan

1. Data Primer

Data primer merupakan data yang diperoleh dari sumber pertama yaitu wawancara dengan pegawai Bank bjb Kantor Cabang Buah Batu Bandung.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari studi kepustakaan berupa buku, jurnal maupun karya ilmiah yang berkaitan dengan judul tugas akhir yang dibuat.

1.7.3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Wawancara

Merupakan teknik pengumpulan data terkait permasalahan yang diteliti melalui percakapan antara dua orang atau lebih untuk mendapatkan suatu informasi.

2. Studi Kepustakaan

Merupakan pencarian informasi dari media berupa buku, jurnal maupun karya ilmiah baik dalam bentuk fisik maupun pada internet yang berkaitan dengan judul tugas akhir yang dibuat.

1.7.4. Penelitian Terdahulu

Penelitian tentang strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah nasabah telah dilakukan oleh beberapa peneliti. Hasil penelitiannya digunakan sebagai acuan dalam melakukan penelitian. Berikut hasil penelitian sebelumnya:

Tabel 1.6. Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Hasil Pembahasan
1	Fuad Anan (2020)	Strategi Bauran Pemasaran Produk Tabungan Mudharabah dalam Peningkatan Minat Nasabah di Bank Syariah Mandiri Cabang Ciputat	Cara menarik minat nasabah adalah dengan cara jemput bola atau datang langsung kepada nasabah
2	Syifa Nuraida (2019)	Peranan Personal Selling dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan pada PT. Bank bjb KCP Simpang Dago	Melakukan promosi tabungan dengan Personal Selling menghasilkan keuntungan yang signifikan selama tahun 2016-2018.
3	Yaomal Mahmudan (2017)	Peranan Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Konsumen di CV. Southeast Cicalengka Kabupaten Bandung	Strategi pemasaran yang digunakan dalam meningkatkan jumlah konsumen tidak ada perkembangan dan peningkatan yang mengakibatkan tingkat penjualan naik turun.

1.7.5. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan dalam memahami pembahasan pada Laporan Tugas Akhir ini, berikut pemaparan beberapa bab secara sistematis:

1. **BAB I PENDAHULUAN** : Dalam bab ini berisi penjelasan ataupun gambaran mengenai tema dan objek yang akan dibahas, meliputi latar belakang, identifikasi masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, lokasi dan waktu peninjauan, serta metode penelitian
2. **BAB II LANDASAN TEORI** : Bab ini berisi teori yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan. Teori ini membantu dalam memahami persoalan yang ada pada penelitian ini.
3. **BAB III OBJEK PENELITIAN DAN PEMBAHASAN** : Bab ini berisi uraian mengenai perusahaan yang menjadi objek penelitian serta pembahasan mengenai topik yang menjadi masalah dalam penelitian.
4. **BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN** : Bab ini menjelaskan kesimpulan berupa uraian singkat dari hasil penelitian serta saran yang dapat menjadi bahan pertimbangan perusahaan maupun pihak yang menggunakan hasil penelitian ini sebagai solusi dari masalah yang muncul.