

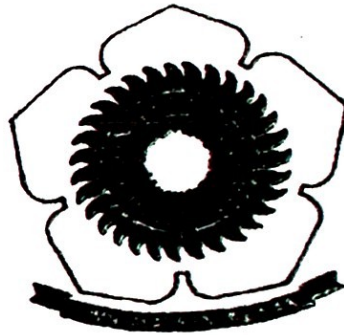
14833 / 15195

S
658.8107
Okt
S
2006

SKRIPSI



**STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN PESIRAH
PADA PT. BANK SUMSEL KANTOR CABANG MUARA ENIM**



OLEH:

BENI OKTAVIAN

01033110052

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
2006**

UNIVERSITAS SRIWIJAYA

FAKULTAS EKONOMI

INDRALAYA

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : BENI OKTAVIAN
NIM : 01033110052
Jurusan : MANAJEMEN
Mata Kuliah Pokok : MANAJEMEN PEMASARAN
Judul Skripsi : STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN PESIRAH
PADA PT. BANK SUMSEL KANTOR CABANG
MUARA ENIM

PEMBIMBING SKRIPSI

Tanggal

: 20/06/06

Pembimbing I



Dr. Diah Natalisa, MBA

Tanggal

: 21/10/06

Pembimbing II



Drs. H. Syarnubi H.M Sayid

"Kewajiban itu lebih banyak dari waktu yang tersedia." (Hasan Al-Banna)

Kupersembahkan Kepada:

- **Orang Tuaku**
- **Saudara-saudaraku**
- **Almamaterku**

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur Penulis limpahkan kehadirat Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat rahmat, karunia dan hidayah-Nya maka Penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat dan salam semoga selalu tercurah kepada nabi Muhammad SAW yang telah menunjukkan kita kepada kebenaran, yaitu agama yang diridhoi oleh Allah SWT, agama Islam. Semoga kita termasuk golongan yang memperoleh syafaat beliau di akhirat nanti. Penyusunan skripsi ini sebagai salah satu syarat guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.

Terwujudnya skripsi ini merupakan hasil dari bantuan yang besar dan sangat berarti baik secara langsung maupun tidak langsung dari berbagai pihak. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ir. H. Zainal Ridho Djafar, selaku Rektor Universitas Sriwijaya.
2. Bapak Dr. Syamsurijal, Ak., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.
3. Bapak Drs. Yuliansyah M. Diah, MM., selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.
4. Bapak M. Kosasih Zen, M.Si., selaku Sekretaris Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.
5. Bapak Drs. H. Samadi W. Bakar, SU., selaku Dosen Pembimbing Akademik.

6. Ibu Dr. Diah Natalisa, MBA., selaku Dosen Pembimbing I yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Bapak Drs. H. Syarnubi H. M Sayid, selaku Dosen Pembimbing II yang banyak memberikan kemudahan dan bantuan kepada Penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Keluarga Besar Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.
9. Bapak Fitrizal Rifai, SE, MM., beserta segenap jajaran PT. Bank Sumsel Kantor Cabang Muara Enim yang telah memberikan bantuan dan informasi yang dibutuhkan penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
10. Keluarga tercinta, yang telah memberikan dorongan moril maupun materil yang sangat dibutuhkan selama penulisan skripsi ini hingga selesai.
11. Sahabat dan saudaraku yang tercerahkan dalam kelompok *ta'lim*, terima kasih atas tausiyah dan dukungannya. Semoga kita tetap amanah dan menjadi jiwa baru dalam ummat. Keep istiqomah !
12. Kawan-kawan Manajemen 2003 yang tercinta, Akh. Yusuf, Akh. Anto, Arizal, Belka, Rintis, Yendi, Akh. Jerry, Elvan, Alm. Deni V, Olan "tinggi", Teto, Yoke, dan rekan putra lainnya yang belum sempat untuk disebutkan. Nia Rama, yang telah sangat banyak membantu, Eka, SE., Anggun, SE., Devi, SE., Ukh.V3, Ukh.Santy, Rias, Maria, Yahtee"ambu", Wijayanti "Fia". Putri, Untuk Violent, terima kasih atas diskusi kita selama ini. Rahma, Fea n the

“gank”...:p. Fans Ibu Diah; Ismail, Lidy, Nur, etc, ‘akhirnya kita bisa’. Beserta teman lain yang telah sangat banyak memberi ide dan masukan yang sangat berharga bagi penulis, termasuk kakak dan adik tingkat tercinta..’hormat untuk Anda’.

13. Ust. Ardi dan Saudara Fidro yang telah memberikan tempat menginap yang paling nyaman selama Saya mempersiapkan, saat, dan setelah mengikuti ujian komprehensif. Semoga Allah memuliakan orang-orang yang memuliakan tamunya.
14. Saudara Alan Riyanto dan Leni ‘tole’ Karnila, yang telah banyak membantu penyuntingan naskah skripsi ini. Terima kasih banyak untuk semuanya.
15. Semua pihak lainnya yang juga turut membantu yang tidak dapat Penulis sebutkan satu per satu.

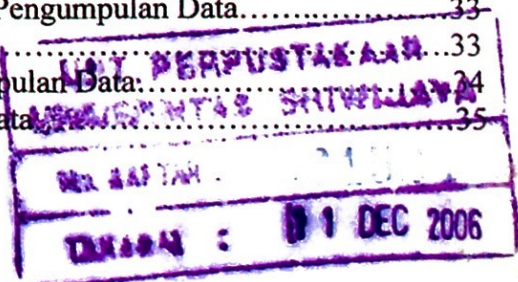
Kepada semua pihak yang telah membantu penulisan ini semoga mendapatkan pahala yang lebih baik dari Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa. Akhirnya ditengah banyaknya kekurangan yang ada, Penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua dan bagi penelitian yang akan datang. *Jazkillah khoiron katsiron.*

Indralaya, Oktober 2006

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul Skripsi.....	i
Halaman Persetujuan Skripsi.....	ii
Halaman Motto dan Persembahan.....	iii
Kata Pengantar.....	iv
Daftar Isi.....	vii
Daftar Tabel.....	ix
Daftar Gambar.....	x
BAB I	PENDAHULUAN
I.1.	Latar Belakang.....1
I.2.	Perumusan Masalah.....12
I.3.	Tujuan Penelitian.....13
I.4.	Manfaat Penelitian.....13
BAB II	TINJAUAN PUSTAKA DAN METODE PENELITIAN
II.1.	Landasan Teori.....15
II.1.1.	Manajemen Pemasaran.....15
II.1.2.	Strategi.....16
II.1.3.	Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>).....16
II.2.	Penelitian Terdahulu.....24
II.2.1.	Strategi Pemasaran Tabungan Simpeda Pada PT. Bank Sumatera Selatan.....24
II.2.2.	Pemasaran Produk-Produk Perbankan Pada PT. Bank Duta Cabang Palembang.....24
II.2.3.	Efektifitas Strategi Pemasaran Jasa Pada Rental Mobil Kartini.....25
II.2.4.	Kerangka konseptual Penelitian.....25
II.3.	Metode Penelitian.....27
II.3.1.	Desain Penelitian.....27
II.3.2.	Objek Penelitian.....28
II.3.3.	Variabel Penelitian.....28
II.3.3.1.	Identifikasi Variabel.....28
II.3.3.2.	Batasan Operasional Variabel.....29
II.3.3.3.	Pengukuran Variabel.....32
II.3.4.	Metode Pengambilan Sampel.....33
II.3.5.	Jenis dan Metode Pengumpulan Data.....33
II.3.5.1.	Jenis Data.....33
II.3.5.2.	Metode Pengumpulan Data.....34
II.3.6.	Teknik Analisis Data.....35



BAB III.	GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
	III.1. Sejarah Singkat PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Selatan.....	36
	III.2. Visi dan Misi Bank Sumsel.....	43
	III.3. Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas.....	46
	III.4. Gambaran Umum PT. Bank Sumsel Kantor Cabang Muara Enim.....	49
	III.4.1. Gambaran Umum.....	49
	III.4.2. Pembagian Tugas.....	50
BAB IV.	ANALISA DAN PEMBAHAN	
	IV.1. <i>Product</i> (Produk).....	58
	IV.2. <i>Place and Time</i> (Tempat dan Waktu).....	61
	IV.3. <i>Process</i> (Proses).....	62
	IV.4. <i>Productivity and Quality</i> (Produktivitas dan Kualitas).....	67
	IV.5. <i>People</i> (Orang).....	70
	IV.6. <i>Promotion and Education</i> (Promosi dan Edukasi).....	73
	IV.7. <i>Physical Evidence</i> (Bukti Fisik).....	77
	IV.8. <i>Price and Other Cost</i> (Harga dan Biaya lainnya).....	78
BAB V.	KESIMPULAN DAN SARAN	
	V.1. Kesimpulan	93
	V.2. Saran.....	95
	Daftar Pustaka.....	xi

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I.1.....	8
Tabel I.2.....	9
Tabel I.3.....	10
Tabel I.4.....	11
Tabel I.5.....	11
Tabel II.1.....	27
Tabel III.1.....	40
Tabel III.2.....	55
Tabel III.3.....	56
Tabel IV.1.....	59
Tabel IV.2.....	61
Tabel IV.3.....	63
Tabel IV. 4.....	68
Tabel IV.5.....	71
Tabel IV.6.....	73
Tabel IV.7.....	77
Tabel IV.8.....	79
Tabel IV.9.....	84
Tabel IV.10.....	84
Tabel IV.11.....	84
Tabel IV.12.....	85
Tabel IV.13.....	86
Tabel IV.14.....	86
Tabel IV.15.....	87

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II.1.....	28
Gambar III.1.....	48
Gambar III.2.....	50

BAB 1

PENDAHULUAN

I.1. Latar Belakang

Kebijakan penguasa periode sebelumnya yang mengedepankan pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) diharapkan dapat memperbaiki kehidupan perekonomian bangsa ini ternyata tidak berjalan sesuai dengan apa yang diharapkan. Ketika krisis ekonomi melanda beberapa negara di dunia ini, Indonesia sebagai salah satu negara yang terkena imbas dari krisis ekonomi tersebut adalah yang paling lama bangkit perekonomiannya. Jika Korea, Malaysia, Thailand dan negara lain dapat dengan cepat pulih kembali, maka Indonesia tidak dapat pulih dengan begitu saja.

Hal ini terjadi karena bukan masalah ekonomi moneter saja yang menjadi penyebab keterpurukan perekonomian Indonesia, banyak sekali faktor lain yang menyebabkan negara ini belum bisa keluar dari krisis yang melanda. Salah satu dampak dari krisis yang terjadi pada saat itu adalah pengunduran diri Presiden Soeharto pada bulan Mei 1998. Krisis ekonomi di Indonesia telah berubah menjadi krisis multidimensi karena penerapan sistem ekonomi yang terlalu banyak berkiblat ke dunia barat serta korupsi pemerintahan yang ada pada masa itu.

Sektor perbankan yang ada merupakan salah satu sektor yang paling parah terkena dampak dari terjadinya krisis ekonomi yang melanda bangsa Indonesia pada saat itu. Selama krisis ekonomi dan multidimensi, banyak bank yang ada, terutama bank-bank swasta nasional mengalami masalah likuiditas sebagai dampak dari

tindakan *rush* yang dilakukan oleh para nasabahnya sebagai implementasi dari rasa tidak adanya kepercayaan lagi masyarakat terhadap kredibilitas dari bank-bank tempat mereka menabung. Kekhawatiran nasabah akan hilangnya dana apabila bank tempat mereka menabung tersebut dilikuidasi selain kekhawatiran terhadap bankir nakal yang akan melarikan dana nasabahnya keluar negeri menjadi salah satu pemicu dari tindakan *rush* tersebut. Walaupun pemerintah telah mengeluarkan kebijakan untuk menjamin semua uang masyarakat di seluruh Perbankan Nasional tetapi masyarakat telah terlanjur tidak percaya sehingga tindakan penarikan dana tersebut masih berlanjut¹.

Demi menindaklanjuti keadaan yang terjadi pada masyarakat, maka pemerintah mengambil beberapa tindakan penting yang dinilai berani dengan mengeluarkan kebijakan untuk melakukan tindakan pembekuan terhadap bank-bank yang dinilai oleh pemerintah tidak mampu lagi untuk melakukan kegiatan operasional mereka apalagi untuk membayarkan kewajiban-kewajibannya terhadap pembayaran dana nasabah serta dana pihak ketiga lainnya yang berhubungan dengan bank tersebut.

Kemudian pemerintah mengeluarkan kebijakan untuk membantu menyelamatkan bank-bank yang dianggap sakit dan dinilai masih layak untuk dipertahankan dengan melakukan program Rekapitulasi Perbankan Nasional agar dapat terus melakukan kegiatan operasionalnya dengan harapan pemerintah tidak

¹ BLBI. Mega Skandal Ekonomi Indonesia. HUMANIKA, Jakarta, 2001. hal:17 dalam Alfianif. 2002. *Strategi Pemasaran Tabungan Simpeda Pada PT. Bank Sumatera Selatan.*(Skripsi Sarjana yang tidak dipublikasikan) Perpustakaan FE-UNSRI, Indralaya, 2002. hal: 4).

ingin sistem perbankan nasional ambruk karena sektor ini sangat penting sebagai sistem penunjang bagi kegiatan perekonomian bangsa Indonesia.

Dari kebijakan likuidasi terhadap Bank Beku Operasi (BBO) menyebabkan jumlah bank yang ada di Indonesia menurun secara signifikan. Pada tahun 1997/1998 berjumlah 202 bank, maka pada laporan tahunan 1998/1999 hanya tinggal 170 bank saja dan jumlah kantor bank yang melayani nasabah menurun pula menjadi 7.303 kantor pada tahun 1998/1999 padahal pada tahun 1997/1998 jumlah kantor yang beroperasi mencapai 7.570 kantor².

Jauh menurunnya jumlah bank-bank yang ada dalam arus lalu lintas perekonomian Indonesia selain karena likuidasi ada beberapa bank yang oleh pemerintah dilakukan tindakan *merger* untuk memperkuat struktur perbankannya, sebagian lagi berubah status menjadi *Bank Take Over* (BTO) dimana kepemilikan bank tersebut diambil alih oleh pemerintah.

Dampak negatif dari situasi yang ada selain sangat dirasakan oleh bank-bank yang beroperasi di Jakarta dimana hampir 70% dari dana yang bergerak di negara ini berkumpul di pusat tersebut, juga dirasakan pula oleh bank-bank yang beroperasi di daerah-daerah.

Kalau kita telusuri lebih jauh, ternyata awal dari kehancuran sistem perbankan nasional telah lama hadir sebelum krisis itu sendiri terjadi pada tahun 1997. Dimulai saat tahun 1983 ketika pemerintah pada masa itu mengeluarkan kebijakan tentang deregulasi sistem perbankan nasional yang ada. Tujuan yang ingin dicapai pemerintah

² Bank Indonesia, Laporan Tahunan tahun 1998/1999, Jakarta. 1999. Hal:40.

dengan mengeluarkan kebijakan tersebut adalah untuk memobilisasi atau melakukan penghimpunan dana dari masyarakat.

Pokok dari kebijakan tersebut yaitu³ :

1. Penghapusan pagu kredit dan sistem kredit selektif
2. Penentuan tingkat bunga oleh bank itu sendiri

artinya dunia perbankan memiliki ruang gerak yang lebih luas untuk menentukan kebijakan mereka sendiri dari pada masa sebelum deregulasi tersebut digulirkan..

Implementasi dari keadaan ini adalah bank-bank saling berlomba untuk menaikkan suku bunga sehingga lebih tinggi daripada tingkat suku bunga sebenarnya (*riil*) yang berlaku dipasaran.

Bank merupakan darahnya perekonomian suatu negara. Oleh karena itu, peranan perbankan sangatlah mempengaruhi kegiatan ekonomi suatu negara⁴. Setelah krisis dalam dunia perbankan terjadi maka pemerintah mengeluarkan UU.No. 10 Th 1998 tanggal 10 November 1998 sebagai perubahan atas UU.No.7 Th 1992 yang nantinya memberikan nafas baru dalam sejarah perbankan.

Menurut UU.No.10 Th 1998 bank adalah *badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya ke masyarakat dalam bentuk kredit dan dalam bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.*

³ Farid Wijaya, *Latar Belakang dan Impak Deregulasi Sektor Moneter dan Perbankan*, et.al Ekonomi Moneter dan Perbankan, BPFE, Yogyakarta, 1992. hal: 24.

⁴ Kasmir, SE., MM. *Pemasaran Bank*, Kencana, 2004, hal: 7.

Kemudian Kasmir (2004:8) mendefinisikan bank sebagai *lembaga keuangan yang kegiatan usahanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat serta memberikan jasa-jasa bank lainnya.*

Ia juga mendefinisikan lembaga keuangan adalah *setiap perusahaan yang bergerak menghimpun dana atau hanya menyalurkan dana atau kedua-duanya menghimpun dan menyalurkan dana.*

Ketidakmampuan bank-bank swasta dalam membangun kepercayaan masyarakat ternyata juga memiliki sisi positif bagi bank-bank yang dimiliki oleh pemerintah. Para nasabah dari bank swasta kini mengalihkan dananya kepada bank-bank milik pemerintah.

Salah satu bank milik pemerintah yang ada diwilayah Propinsi Sumatera Selatan adalah BPD. Bank Sumsel. Bank ini merupakan salah satu bank yang dilirik oleh masyarakat Sumatera Selatan dan sekitarnya. Kemudian dengan dikeluarkannya kebijakan bahwa kas daerah tidak harus disimpan pada Bank Pembangunan Daerah mengharuskan Bank Sumsel untuk dapat terus bertahan hidup dan tetap eksis. Salah satu peluang yang dapat dimanfaatkan oleh pihak manajemen PT. Bank Sumsel secara optimal adalah dengan menggunakan kekuatan statusnya sebagai bank sehat yang dimiliki oleh pemerintah daerah untuk dapat menarik dana dari masyarakat yang akan menjadi nasabahnya. Kekuatan ini semakin dipertegas oleh manajemen PT. Bank Sumsel dengan mengeluarkan berbagai produk andalan yang disesuaikan

dengan kebutuhan para nasabahnya maupun nasabah potensial yang akan digarap dengan memiliki karakteristik tertentu.

Salah satu produk yang ditelurkan oleh Bank Sumsel pada tahun 2002 adalah tabungan PESIRAH. Kata PESIRAH disini menunjuk pada jabatan kepala desa yang ada pada masa kesultanan Palembang Darussalam. Kata PESIRAH sendiri sudah sangat familiar ditelinga masyarakat Sumatera Selatan khususnya. Manajemen Bank Sumsel sendiri memberikan nama tabungan ini PESIRAH yang merupakan singkatan dari **P**Enggerak **potenSI** **daeRAH**, artinya produk tabungan ini diharapkan dapat mengumpulkan dana dari nasabah pada daerah operasional bank tersebut dan mengalirkannya kembali hanya kepada para debitur yang melakukan kegiatan usaha di daerah tersebut pula, sehingga dana masyarakat tidak mengalir ke daerah lain.

Dengan membawa *tag line* “menabung sekaligus membangun”, semakin memperkuat citra tabungan PESIRAH sebagai produk tabungan yang *concern* untuk memperhatikan pembangunan di daerah operasional bank Sumsel tersebut.

Dengan demikian semakin banyak dana masyarakat yang berhasil dihimpun oleh tabungan PESIRAH maka semakin besar pula jumlah kredit yang bisa dialirkan ke debitur di daerah tersebut.

Tabungan PESIRAH intinya berusaha untuk menguasai ceruk pasar yang belum terlayani dengan baik oleh bank-bank lain yang ada dengan memanfaatkan semangat “membangun daerah” pada diri masyarakat. Semangat kedaerahan yang ada tersebut berhasil ditangkap oleh manajemen Bank Sumsel dan diolah sehingga menjadi produk yang inovatif dan sekaligus menciptakan samudera biru dalam

persaingan dunia perbankan. Selain membangkitkan rasa kedaerahan, manajemen Bank Sumsel sendiri mengambil langkah berani dengan memberikan hadiah berupa satu unit mobil untuk setiap kantor cabangnya yang diundi setiap tahun. Dengan cara ini pihak manajemen ingin mengajak nasabah berpikir bahwa peluang untuk memenangkan hadiah jauh lebih besar dari pada bank-bank lain yang ada. Jika pada awal tahun 2002 -2004 produk mobil yang ditawarkan kepada nasabah adalah mobil Daihatsu Taruna, maka pada periode 2005 pihak manajemen Bank Sumsel dengan bangga memberikan hadiah undian yaitu mobil Kijang Innova yang diproduksi oleh pabrikan Toyota.

Sejak berdirinya hingga saat ini Bank Sumsel telah memiliki kantor pusat yang beralamat di jalan Kapt. A. Rivai dengan 14 Kantor Cabang, 25 Kantor Cabang pembantu, dan 12 Kantor Kas yang tersebar diseluruh kabupaten/kota yang ada di provinsi Sumatera Selatan dan Bangka Belitung. Berdasarkan laporan tahunan tahun 2005 yang diterbitkan oleh PT. Bank Sumsel, komposisi saham yang ada pada Bank Sumsel dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel I.1
Komposisi Kepemilikan Saham PT. Bank Sumsel
sampai Bulan Desember Tahun 2005

No.	Pemegang Saham	Persen
1	Pemerintah Provinsi Sumatera Selatan	42.45%
2	Pemerintah Kota Palembang	5.40%
3	Pemerintah Kota Lubuk Linggau	1.80%
4	Pemerintah Kota Pagar Alam	0.90%
5	Pemerintah Kota Prabumulih	0.90%
6	Pemerintah Kabupaten Muara Enim	6.33%
7	Pemerintah Kabupaten Ogan Komering Ilir	6.30%
8	Pemerintah Kabupaten Musi Banyuasin	4.80%
9	Pemerintah Kabupaten Musi Rawas	12.07%
10	Pemerintah Kabupaten Lahat	1.87%
11	Pemerintah Kabupaten Ogan Komering Ulu	6.60%
12	Pemerintah Kabupaten Banyuasin	0.73%
13	Pemerintah Kabupaten Ogan Ilir	0.37%
14	Pemerintah Provinsi Kep. Bangka Belitung	1.26%
15	Pemerintah Kota Pangkal Pinang	1.13%
16	Pemerintah Kabupaten Bangka	4.62%
17	Pemerintah Kabupaten Belitung	1.31%
18	Pemerintah Kabupaten Belitung Timur	0.36%
19	Pemerintah Kabupaten Belitung Tengah	0.36%
20	Pemerintah Kabupaten Bangka Selatan	0.44%
Total		100%

Sumber: PT. Bank Sumsel, Laporan Tahunan tahun 2005, hal:18

Dari 14 Kantor Cabang yang dimiliki oleh Bank Sumsel salah satunya yaitu Bank Sumsel Kantor Cabang Muara Enim. Kantor Cabang Muara Enim sendiri hadir sebagai bentuk komitmen dari manajemen Bank Sumsel untuk melayani masyarakat yang ada di kabupaten Muara Enim dan kota Muara Enim khususnya. Dari laporan tahunan Bank Indonesia, posisi dana pihak ketiga yang berhasil dihimpun oleh semua bank yang beroperasi di kabupaten Muara Enim dalam bentuk tabungan adalah sebagai berikut

Tabel I.2
Posisi Dana Simpanan Pihak Ketiga dalam bentuk tabungan
di Kab. Muara Enim*

Tahun	Jumlah Simpanan	Rekening
2003	Rp. 417.140.000	121
2004**	Rp. 417.887.000	98

*termasuk Bank Sumsel.

** Hingga bulan November

Sumber : Bank Indonesia, Statistik Ekonomi-Kuangan Daerah Vol. 5 No. 12. hal:18.

Dari hasil laporan yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia diatas dapat kita ketahui bersama jika pertumbuhan dana tabungan masyarakat di kabupaten Muara Enim menunjukkan angka pertumbuhan yang positif. Pada tahun 2003 jumlah simpanan total yang berhasil dihimpun oleh bank-bank yang beroperasi Kabupaten Muara Enim sebesar Rp 417.140.000 (empat ratus tujuh belas juta seratus empat puluh ribu rupiah.), kemudian sampai pada bulan November tahun 2004 dana yang telah berhasil dihimpun oleh bank-bank yang beroperasi di kabupaten Muara Enim

mencapai Rp 417.887.000 (empat ratus tujuh belas juta delapan ratus delapan puluh tujuh ribu rupiah.) dengan jumlah rekening sebanyak 98 rekening.

Sebagaimana layaknya bank-bank lain yang beroperasi di Kabupaten Muara Enim, Bank Sumsel juga melakukan kegiatan menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan, khususnya tabungan PESIRAH yang merupakan salah satu produk perbankan andalan dari Bank Sumsel. Berikut diuraikan posisi dana tabungan masyarakat yang berhasil dihimpun oleh tabungan PESIRAH pada Bank Sumsel Kantor Cabang Muara Enim.

Tabel I.3
Posisi tabungan PESIRAH pada Bank Sumsel Kantor Cabang Muara Enim

Tahun	Rupiah	Jumlah Nasabah (Dalam Ribuan)
2003	21.212.608	2312
2004	21.218.446*	4996
2005	29.371.553	6245

* terjadi penarikan rekening oleh sebagian besar *prime costumer*.

Sumber: Bank Sumsel kantor cabang Muara Enim, 2006.

Dari pangsa pasar yang berhasil diserap oleh tabungan PESIRAH tersebut, ternyata masih belum secara maksimal dapat dikuasai, hal ini dapat kita lihat pada *market share* yang berhasil dikuasai oleh tabungan PESIRAH hanya dibawah 10% dari total *share* seperti yang ditunjukkan oleh tabel berikut:

Tabel I.4
Pangsa pasar Tabungan PESIRAH terhadap penyerapan dana tabungan masyarakat di Kabupaten Muara Enim

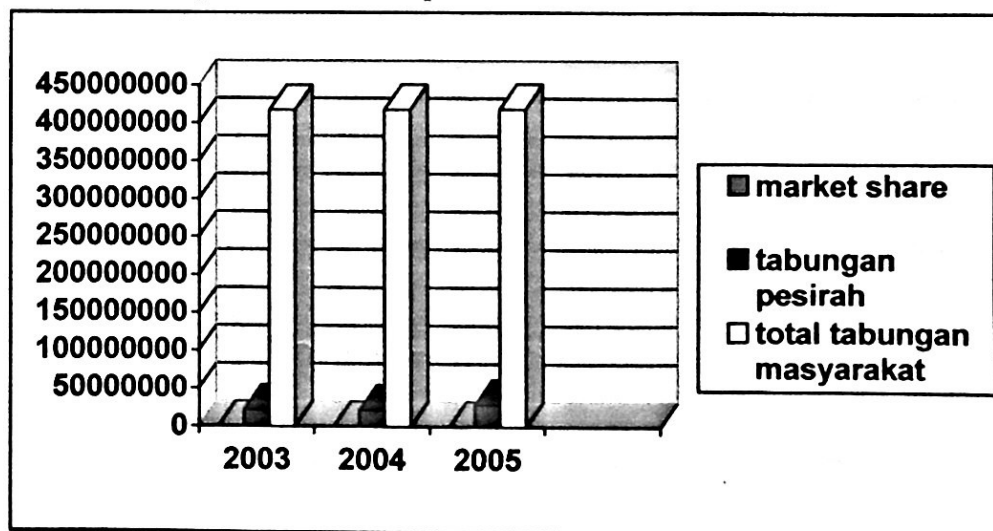
Tahun	PESIRAH	Dana Tabungan Di Kab. Muara Enim	Market share
2003	21.212.608	417.140.000	5,08 %
2004	21.218.446	417.887.000	5,08 %
2005	29.371.553	418.634.000*	7,02%

* Estimasi berdasarkan trend Least square Method

Sumber: Diolah dari laporan Bank Sumsel Kantor Cabang Muara Enim, 2006.

Kemudian jika kita tampilkan kedalam bentuk diagram akan sangat terlihat dengan jelas perbedaan atau jarak antara total tabungan masyarakat di kabupaten Muara Enim dengan total *market share* yang diperoleh oleh tabungan PESIRAH dalam setiap tahunnya.

Tabel I.5
Pangsa Pasar Tabungan PESIRAH terhadap penyerapan dana tabungan masyarakat di Kabupaten Muara Enim dalam Chart



Sumber: Diolah dari laporan Bank Sumsel Kantor Cabang Muara Enim, 2006.

Persoalan besar yang dimiliki oleh tabungan PESIRAH dapat dilihat dari rendahnya *market share* dari tabungan PESIRAH terhadap dana dari masyarakat. Artinya dari total dana masyarakat yang mampu diserap oleh semua bank yang ada di kabupaten Muara Enim yang ditunjukkan dengan diagram berwarna krem, maka dapat kita lihat bersama persentase *market share* yang berhasil diperoleh oleh PT. Bank Sumsel kantor cabang Muara Enim seperti yang ditunjukkan oleh diagram berwarna biru. Ini merupakan suatu hal yang menarik untuk dilakukan penelitian terhadap strategi pemasaran yang diterapkan oleh pihak manajemen dalam skripsi dengan judul “ **Strategi Pemasaran Tabungan Pesirah pada PT. Bank Sumsel Kantor Cabang Muara Enim**”.

I.2. Perumusan Masalah

Dengan semakin ketatnya persaingan dalam dunia perbankan yang tidak lagi hanya terbatas pada *rational benefit* tetapi juga telah memasuki wilayah *emotional benefit*, maka kegiatan dalam bisnis jasa perbankan menjadi sangat penting sehingga setiap pelaksanaan program dalam tujuannya untuk mendukung kegiatan pemasaran terhadap produk-produk yang ditawarkan haruslah didasari oleh strategi yang tepat.

Banyaknya bank-bank yang telah masuk kedalam wilayah kabupaten Muara Enim menjadi tantangan tersendiri yang harus dipertimbangkan oleh pihak manajemen dalam usahanya untuk menarik nasabah baru dan membangun kepercayaan serta loyalitas nasabah terhadap produk-produk perbankan dari Bank Sumsel yang salah satunya adalah tabungan PESIRAH.

1. Bagaimanakah peranan variabel-variabel bauran pemasaran (*marketing mix*) dalam strategi pemasaran produk tabungan PESIRAH yang ditawarkan oleh Bank Sumsel khususnya Bank Sumsel Kantor Cabang Muara Enim kepada nasabah.
2. Bagaimana manajemen Bank Sumsel Kantor Cabang Muara Enim melakukan sinergi terhadap variabel-variabel tersebut sehingga menciptakan strategi pemasaran yang efektif dan efisien dalam usahanya untuk menarik nasabah di wilayah Kabupaten Muara Enim.

I.3. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk memperoleh gambaran mengenai kondisi pemasaran Tabungan PESIRAH pada Bank Sumsel Kantor Cabang Muara Enim.
2. Mengidentifikasi dan menemukan strategi pemasaran yang tepat untuk produk Tabungan PESIRAH pada Bank Sumsel Kantor Cabang Muara Enim.

I.4. Manfaat Penelitian

Manfaat yang akan diperoleh dari penelitian ini antara lain:

1. Memberikan masukan kepada manajemen Bank Sumsel Kantor Cabang Muara Enim yang diharapkan bermanfaat dalam upayanya untuk dapat

menciptakan strategi pemasaran yang efektif dan efisien dalam usahanya untuk menarik nasabah di wilayah kabupaten Muara Enim.

2. Sebagai bahan referensi bagi dunia akademisi dalam melakukan penelitian lanjutan.

Daftar Pustaka

Alpianif. 2002. *Strategi Pemasaran Tabungan Simpeda Pada PT. Bank Sumatera Selatan*. (Skripsi sarjana yang tidak dipublikasikan), Perpustakaan FE-UNSRI. Indralaya.

Arikunto, DR. Suhaimi. 1995. *Manajemen Penelitian*. Penerbit Rhineka Cipta. Jakarta.

Bank Indonesia. 1999. *Laporan tahun 1998/1999*.

-----, 2005. *Statistik Ekonomi- Keuangan Daerah Vol.V no.12*.

<http://www.banksumsel.com/produk/price>

http://www.bni.co.id/produklayanan/p_fit_bunga.asp

<http://www.klikbca.com>

Kasmir, S.E.,MM. 2004. *Manajemen Perbankan*. PT. RajaGrafindo Persada. Jakarta.

-----, 2004. *Pemasaran Bank*. PT. RajaGrafindo Persada. Jakarta.

Kotler, Philip. 2005. *Manajemen Pemasaran*. Edisi kesebelas. Jilid 2. PT. Indeks. Jakarta.

-----, 2004. *Manajemen Pemasaran*, edisi Milenium. Jilid I. PT. Indeks. Jakarta.

Lovelock, C.H. 2005. *Manajemen Pemasaran Jasa*. PT. Indeks. Jakarta.

Marzuki. 2002. *Metodologi Riset*. BPFE-UII. Yogyakarta.

Nazir Ph.D, Moh. 2003. *Metodologi Penelitian*. Ghalia Indonesia. Jakarta.

PT. Bank Sumsel Kantor Cabang Muara Enim, tahun 2006.

PT. BNI '46 (Persero) kantor cabang Muara Enim, tahun 2006.

PT.Bank Sumsel.2005.*Laporan Tahunan* tahun 2005.

Rangkuti, Freddy.1997. *Riset Pemasaran*. PT. Gramedia pustakaUtama. Jakarta.

Stanton, William J. 1996. *Prinsip Pemasaran edisi ketujuh*. Jilid I. PT. Erlangga.
Jakarta.

Wijaya, Farid. 1992. *Latar Belakang dari impak deregulasi sektor moneter dan perbankan, et. al. Ekonomi moneter dan perbankan*. BPFE. Yogyakarta.

Wiralaga,H.R. 1998. *Pemasaran Produk-produk Perbankan pada PT. Bank Duta Cabang Palembang*. (Skripsi Sarjana yang tidak dipublikasikan),
Perpustakaan FE-UNSRI. Indralaya.

Wulandari, Fetty. 2005. *Efektifitas Strategi Pemasaran Jasa Pada Rental Mobil KARTINI*.(Skripsi Sarjana yang tidak dipublikasikan), Perpustakaan FE-UNSRI. Indralaya.