

BAB I

Pendahuluan

1.1 Latar Belakang

Persaingan antar bank akan semakin ketat sebagai akibat dari pesatnya perkembangan industri perbankan di Indonesia yang terjadi bersamaan dengan ekspansi perekonomian negara. Hal ini berlaku baik dari sisi peningkatan kualitas pelayanan maupun aspek lainnya. Saat ini, produk perbankan semakin bervariasi untuk memenuhi kebutuhan dan minat konsumen yang lebih luas. Panin Bank ialah salah satu dari beberapa bank yang berkembang. Panin Bank mengumpulkan dan menyalurkan dana publik, dan harus terus meningkatkan barang dan jasanya untuk bertahan dikalangan bank lainnya.

Dalam upaya untuk lebih memenuhi persyaratan dan keinginan kliennya, Panin Bank telah mengadopsi pendekatan yang lebih inventif untuk pengembangan barang-barangnya. Tabungan Panin, Panin Super Bonanza, Tabungan Panin RDN, Tabungan Junior, Tabungan Plan, Panin Super Prizes, Tabunganku, Pan Dollar, Tabungan Pelajar (SimPel), dan Deposito Berjangka hanyalah sebagian dari beberapa produk tabungan yang baru-baru ini diperkenalkan. Sebagai program baru yang baru saja diperkenalkan oleh OJK (Otoritas Jasa Keuangan) yang dikenal dengan Tabungan Pelajar (SimPel). Pada 14 Juni 2015, sebagai upaya mendukung inisiatif ini, Presiden Jokowi mengumumkan dimulainya program Tabungan Pelajar (SimPel). Pengurangan biaya ini berlaku untuk Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD) hingga SMA atau sederajat. Selain memberikan berbagai keuntungan, program tabungan ini berupaya menanamkan pada anak-anak kebiasaan berhemat dan bertanggung jawab atas keuangan mereka sendiri sejak usia muda. Selain itu, penggunaan produk ini akan menggugah minat anak-anak untuk lebih mengenal perbankan. Ditengah gencarnya persaingan antar bank dalam upaya menjual produknya, dimana setiap perusahaan perbankan memiliki produk yang sama,

Oleh karena itu, agar suatu lembaga keuangan (perbankan) dapat mempertahankan eksistensinya dan terus berkembang dalam pemasaran barang-barangnya, maka harus memiliki strategi kelangsungan hidup yang tepat. Efektivitas departemen pemasaran perusahaan sebagai penentu dalam penjualan produk suatu perusahaan.

Dalam memasarkan barangnya, semua pelaku usaha, termasuk Bank Panin dalam memasarkan produk Tabungan Pelajar (SimPel), harus menghadapi tantangan sebagai bagian dari rencana pemasarannya. Alhasil, peneliti antusias dengan melakukan Tugas Akhir dengan judul. “Strategi Pemasaran Dalam Penghimpunan Dana Produk Simpanan Pelajar (SimPel) Pada Panin Bank Medan”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pemikiran yang ada, maka tujuan penelitian pada Bank Panin KCP Z Hamid ialah sebagai berikut:

- Mengetahui barang-barang yang tersedia untuk tabungan siswa (SimPel)
- Memperoleh Pengetahuan Strategi Pemasaran yang Digunakan untuk menggalang Uang untuk Produk Tabungan Pelajar (SimPel) Panin Bank.

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran dalam penghimpunan dana produk simpanan pelajar (SimPel) pada PT. Panin Bank Medan. Dan apa saja yang menjadi kelemahan serta Kelebihannya.

1.3.2 Manfaat Penelitian

a. Bagi Perusahaan

Kegunaan yang terkait bagi perusahaan yaitu untuk membina adanya Kerjasama yang baik antara universitas dan industri perbankan, serta partisipasi dalam penyebaran informasi.

b. Bagi Masyarakat

Kegunaan bagi masyarakat sebagai sumber agar informasi menjadi faktor yang dapat diperhitungkan dalam memilih suatu produk yaitu Tabungan Simpanan Pelajar (SimPel) yang ada di Panin Bank Medan KCP Z Hamid.

c. Bagi Mahasiswa

Kegunaan bagi mahasiswa untuk menambah ilmu keahlian dalam menerapkan teori yang telah diperoleh dalam bidang Perbankan khususnya produk tabungan simpanan pelajar (SimPel).

d. Bagi Peneliti

Kegunaan bagi peneliti merupakan salah satu prasyarat kelulusan program studi D3 Keuangan dan Perbankan Fakultas Ekonomi Universitas Prima Indonesia untuk mendapatkan gelar A.Md.