

**IMPLEMENTASI RENCANA KERJA PEMASARAN PRODUK TABUNGAN
SIMPANAN PEDESAAN PADA PT. BANK RAKYAT INDONESIA (PERSERO) UNIT
NGLEGOK CABANG BLITAR**

TUGAS AKHIR

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Mencapai
Derajat Ahli Madya Manajemen



Oleh :

Mohammad Elga Rizaldi

202010190511030

**PROGRAM STUDI PERBANKAN DAN KEUANGAN
PROGRAM DIPLOMA TIGA
FAKULTAS VOKASI**

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG

2024

LEMBAR PERSETUJUAN

TUGAS AKHIR
IMPLEMENTASI RENCANA KERJA PEMASARAN PRODUK TABUNGAN
SIMPANAN PEDESANAN PADA PT. BANK RAKYAT INDONESIA (PERSERO)
UNIT NGLEGOK CABANG BLITAR

oleh :
Mohammad Elga Rizaldi
202010190511030

Diterima dan disetujui
Pada tanggal 21 Maret 2024

Pembimbing I,

Dr. Sri Budi Cantika Yuli, SE., MM

Pembimbing II,

Novi Primita Sari, SE., M.Ec.Dev

Dekan,

Dr. Laika Syafaah, M.T.

Ketua Program Studi,

Novi Primita Sari, SE., M.Ec.Dev



LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR

IMPLEMENTASI RENCANA KERJA PEMASARAN PRODUK TABUNGAN SIMPANAN PEDESAAN PADA PT. BANK RAKYAT INDONESIA (PERSERO) UNIT NGLGOK CABANG BLITAR

Yang disiapkan dan disusun oleh :

Nama : **Mohammad Elga Rizaldi**

NIM : **202010190511030**

Jurusan : **D3 Perbankan dan Keuangan**

Telah dipertahankan di depan penguji pada tanggal 21 Maret 2024 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar Ahli Madya Manajemen pada Universitas Muhammadiyah Malang.

Susunan Tim Penguji :

Penguji I : **Eris Tri Kurniawati SE., MM.Ak.**

Penguji II : **Dhurotus Sangadah SE., MM**

Penguji III : **Dr. Sri Budi Cantika Yuli, SE., MM**

Penguji IV : **Novi Primita Sari, SE., M.Ec.Dev**

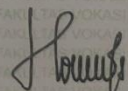
1. 

2. 

3. 

4. 

Ketua Program Studi,


Novi Primita Sari, SE., M.Ec.Dev



PERNYATAAN ORISINALITAS

PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : **Mohammad Elga Rizaldi**
NIM : **202010190511030**
Program Studi : **D-3 Keuangan dan Perbankan**
Surel : **elgrzld1705@gmail.com**

Dengan ini menyatakan bahwa :

1. Tugas Akhir ini adalah asli dan benar-benar hasil karya sendiri, baik Sebagian maupun keseluruhan, bukan hasil karya orang lain dengan mengatasnamakan saya, serta bukan merupakan hasil penjiplakan (*plagiarism*) dari hasil karya orang lain;
2. Karya dan pendapat orang lain yang dijadikan sebagai bahan rujukan (*referensi*) dan Tugas Akhir ini, secara tertulis dan secara jelas divantumkan sebagai bahan/sumber acuan dengan menyebutkan nama pengarang dan dicantumkan di daftar pustaka sesuai dengan ketentuan penulisa ilmiah yang berlaku;
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan atau ketidak benaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademis, dan sanksi-sanksi lainnya yang sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Malang, 18 Maret 2024

Yang Membuat Pernyataan,


Mohammad Elga Rizaldi

ABSTRAK

Tugas akhir yang berjudul "Implementasi Rencana Kerja Pemasaran Produk Tabungan Simpanan Pedesaan Pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Unit Nglegok Cabang Blitar" bertujuan untuk mengetahui implementasi rencana kerja pemasaran dan mekanisme pembukaan rekening simpedes. Pemasaran memiliki tujuan diantaranya mengenalkan produk yang dimiliki suatu perusahaan guna meningkatkan ketertarikan nasabah untuk melakukan pembelian jasa yang telah tersedia yaitu produk tabungan simpedes. Tabungan simpedes sangat cocok untuk masyarakat dengan ekonomi menengah kebawah karena dapat dimiliki dengan persyaratan yang mudah

Metode yang dipakai adalah deskriptif kualitatif dengan menelaah prosedur pembukaan tabungan simpedes dan strategi pemasaran layanan tabungan berjenis simpedes serta mengetahui perkembangan kuantitas nasabah yang dimiliki PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Unit Nglegok.

Hasil penulisan menunjukkan strategi pemasaran pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Unit Nglegok yaitu strategi *marketing mix* yang biasa memperhatikan tempat, produk, harga dan juga promosi. Perkembangan tabungan tahun ini mengalami kenaikan karena pelaksanaan *marketing mix* yang bagus

Kata Kunci : **Simpedes, Pemasaran, Nasabah, Pemasaran Campuran**

ABSTRACT

The final project entitled "Implementation of the Marketing Work Plan for Rural Savings Savings Products at PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Nglegok Unit, Blitar Branch" aims to determine the implementation of the marketing work plan and the mechanism for opening a Simpedes account. Marketing has the aim of introducing products owned by a company in order to increase customer interest in purchasing available services, namely Simpedes savings products. Simpedes savings are very suitable for people with lower middle class economies because they can be owned with easy requirements

The method used is descriptive qualitative by examining the procedure for opening Simpedes savings and marketing strategies for Simpedes savings services and knowing the development of the quantity of customers owned by PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Nglegok Unit.

The results of the writing show the marketing strategy at PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Nglegok Unit, namely the marketing mix strategy which usually pays attention to place, product, price and also promotion. The development of savings this year has increased due to the implementation of a good marketing mix

Keywords: Simpedes, Marketing, Customers, Marketing Mix



KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim

Assalamualaikum Wr. Wb.

Puji syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat serta Berkat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan Judul “IMPLEMENTASI RENCANA KERJA PEMASARAN PRODUK TABUNGAN SIMPANAN PEDESAAN PADA PT. BANK RAKYAT INDONESIA (PERSERO) UNIT NGLEGOK CABANG BLITAR”. Tugas Akhir ini disusun untuk syarat memperoleh gelar Ahli Madya Manajemen Fakultas Vokasi Universitas Muhammadiyah Malang. Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, beserta keluarganya, para sahabatnya, dan pengikutnya sampai akhir zaman.

Penyusunan Tugas Akhir ini juga bermaksud untuk menambah pengetahuan dan wawasan dalam pemasaran produk tabungan simpedes pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero). Didalam tulisan ini disajikan pokok-pokok pembahasan yang meliputi cara pemasaran kepada calon nasabah di sekitar wilayah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Unit Nglegok.

Tabungan Simpedes adalah simpanan masyarakat dalam bentuk tabungan yang dilayani di BRI Unit yang penyetorannya dapat dilakukan setiap saat serta jumlah pengambilan tidak dibatasi sepanjang saldonya masih mencukupi. Tabungan ini juga memiliki keunggulan dan juga fasilitas yaitu memiliki jaringan terbesar luas di seluruh Indonesia dan terhubung secara online serta dilengkapi fasilitas E-Banking

Pada kesempatan ini ijinakan penulis untuk mengucapkan terimakasih dan rasa hormat atas segala bantuan yang telah diberikan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini, yaitu kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Nazaruddin Malik, SE., M.Si selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Malang
2. Bapak Prof. Dr. Tulus Winarsunu, M.Si selaku Dekan Fakultas Vokasi Universitas Muhammadiyah Malang
3. Bapak Syamsul Hadi, S.E., M.Si selaku Ketua Program Studi Perbankan dan Keuangan
4. Ibu Dr. Sri Budi Cantika Yuli, S.E., M.M selaku Pembimbing I dan Ibu Novi Primita Sari, S.E., M.Ec.Dev selaku Pembimbing II

5. Bapak dan Ibu dosen Program Studi Perbankan dan Keuangan Diploma Tiga Universitas Muhammadiyah Malang yang telah memberikan pengajaran, bimbingan, petunjuk, pengarahan serta berbagai ilmu selama masa kuliah
6. Seluruh Karyawan dan Karyawati PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Unit Nglebok Blitar yang telah memberikan pengarahan selama pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL)
7. Orang Tua saya yang telah memberikan doa, semangat dan dukungannya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini
8. Teman seperjuangan jurusan Perbankan dan Keuangan Diploma Tiga Angkatan 2020 yang telah bersama-sama berjuang melewati masa perkuliahan dan tetap kompak serta memberikan saran dan kritik dalam penulisan tugas akhir ini
9. Semua pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan selama penyusunan tugas akhir ini

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan di dalam tugas akhir ini. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun agar tugas akhir ini bisa menjadi lebih baik. Semoga tugas akhir ini dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

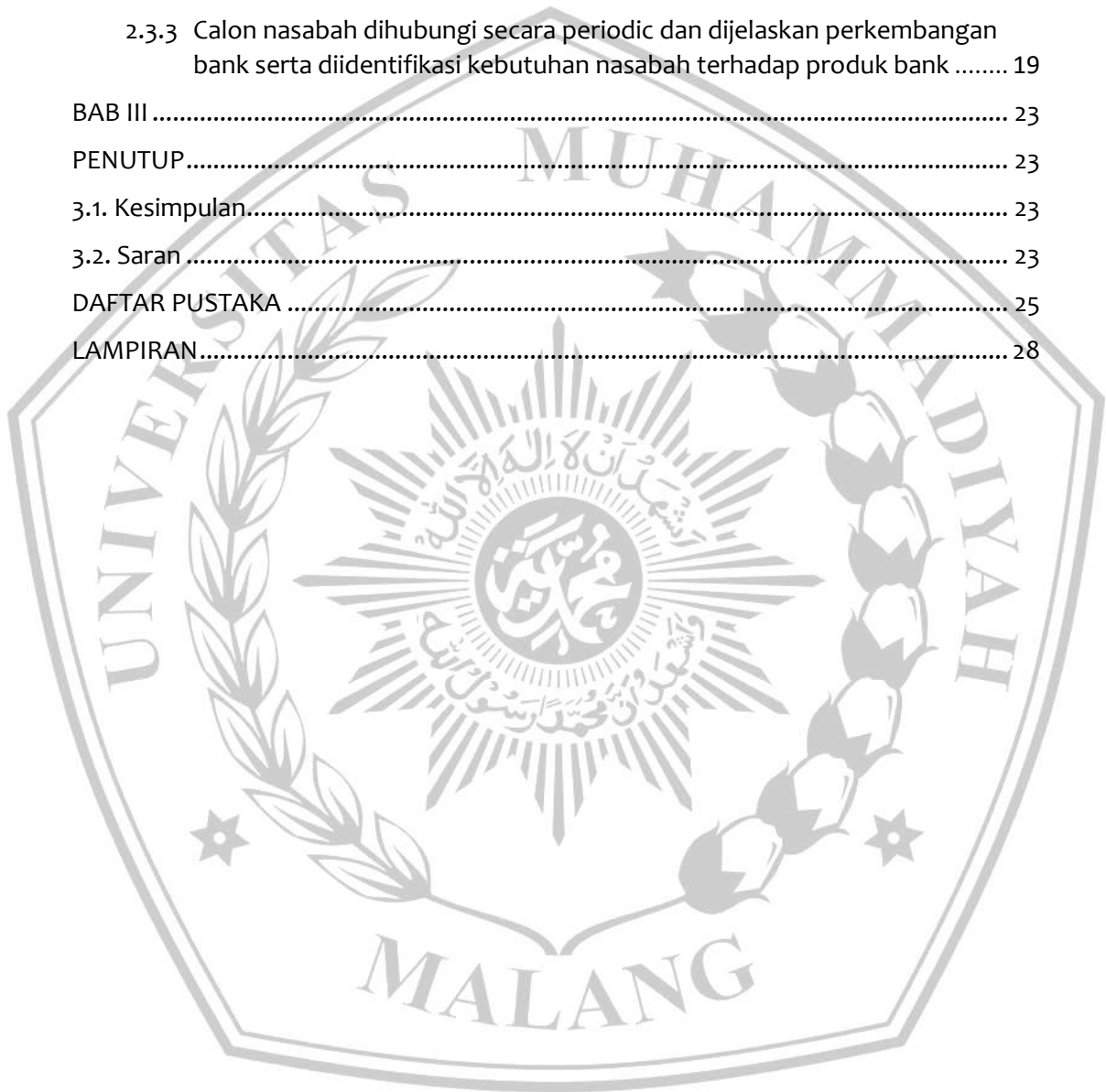
Malang, 18 Maret 2024

Mohammad Elga Rizaldi

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN.....	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iii
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan dan Manfaat Penulisan	3
A. Tujuan Penulisan	3
B. Manfaat Penulisan	3
1.4 Definisi Istilah	4
A. Pemasaran.....	4
B. Tabungan.....	4
C. Tabungan Simpedes	5
D. Perbankan	5
1.5 Unjuk Kerja	6
BAB II	7
HASIL PRAKTIK KERJA LAPANGAN	7
2.1 Deskripsi Umum Perusahaan	7
2.1.1 Sejarah Bank Rakyat Indonesia (BRI) Pusat	7
2.1.2 Struktur Organisasi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Unit Nglegok Cabang Blitar	8
2.1.3 Filosofi Logo	11
2.1.4 Visi.....	11
2.1.5 Misi.....	11
2.2 Deskripsi Umum Unjuk Kerja.....	12

2.3	Masalah dan Bahasan Unjuk Kerja yang Dijalankan.....	13
2.3.1	Sistem dan prosedur terkait pembukaan rekening dan jasa lainnya serta produk kredit secara umum dipelajari sesuai kebijakan yang ditetapkan oleh bank.....	13
2.3.2	Metode pemasaran produk dana dijalankan sesuai rencana kerja atau disesuaikan dengan situasi dan kondisi di lapangan.....	17
2.3.3	Calon nasabah dihubungi secara periodic dan dijelaskan perkembangan bank serta diidentifikasi kebutuhan nasabah terhadap produk bank	19
BAB III		23
PENUTUP		23
3.1.	Kesimpulan.....	23
3.2.	Saran	23
DAFTAR PUSTAKA		25
LAMPIRAN.....		28



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Struktur organisasi PT. Bank Rakyat Indonesia Unit Nglegok	8
Gambar 2. Logo Bank Rakyat Indonesia	11
Gambar 3. Foto Produk Tabungan Simpedes BRI	13



DAFTAR TABEL

Tabel 1. perkembangan jumlah nasabah BRI Unit Nglegok.....	2
Tabel 2. SKKNI	6



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 kegiatan marketing pemasaran di pasar	28
Lampiran 2 kegiatan pembukaan rekening baru oleh CS	28
Lampiran 3 Pendataan pinjaman nasabah baru	29
Lampiran 4 menginput data nasabah untuk mengetahui jumlah nasabah terbaru.....	29
Lampiran 5 formulir pembukaan tabungan simpedes.....	30



DAFTAR PUSTAKA

- Arifa Aprilia Putri David, N., Iqbal Fasa, M., Suharto, dan, & Islam Negeri Raden Intan Lampung, U. (n.d.). *IMPLEMENTASI STRATEGI MANAJEMEN PEMASARAN BANK SYARIAH DI ERA REVOLUSI INDUSTRI 4.0 DI INDONESIA*. <https://doi.org/10.33507/lab.v4i01>
- Aziz, M., Romadlon, A., Luthfi, H., Aminuddin, H., Ag, M., Perbankan, J., Fakultas, S., Dan, E., & Islam, B. (2021). *ANALISIS BAURAN PEMASARAN (MARKETING MIX) PADA PRODUK TABUNGAN iB HIJRAH PRIMA BERHADIAH DALAM MENINGKATKAN DANA RITEL PADA BANK MUAMALAT KANTOR CABANG PEMBANTU PONOROGO SKRIPSI Oleh.*
- Dwi Indahsari, O. (n.d.). *PENGARUH STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN BRI BRITAMA TERHADAP KEPUASAN NASABAH PADA PT. BANK RAKYAT INDONESIA (Persero), Tbk. UNIT BATUA RAYA MAKASSAR.*
- Ekonomi, F., & Islam, B. (n.d.). *TUGAS AKHIR STRATEGI MARKETING MIX GUNA MENGOPTIMALKAN PEMBIAYAAN PENSIUN DI BANK SYARIAH MANDIRI KANTOR CABANG METRO Oleh: RIZKI RAMADHAN NPM. 1602080080 Jurusan Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah.*
- Madya, A., Bidang, D., & Pemasaran, M. (n.d.). *ANALISIS TINGKAT KEPUASAN NASABAH TERHADAP KUALITAS PELAYANAN PADA BRI UNIT WONOSARI 1 KLATEN TUGAS AKHIR Diajukan untuk Memenuhi Syarat-Syarat Mencapai Gelar.*
- Mardiyanto, E., Al-Azhar, S., & Gresik, M. (n.d.). *Implementasi Marketing Mix Dalam Pemasaran Perbankan Syariah.* <https://jurnal.stai-alazharmenganti.ac.id/index.php/Allqtishod/article/view/88>
- PT. Bank Rakyat Indonesia, TBK. 2021. *Bank Rakyat Indonesia diperoleh pada 30 Mei 2021 di* <https://bri.co.id/>
- Samsuri, A., & Kediri, S. (n.d.). *Marketing Mix sebagai Strategi Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Perbankan Syari'ah.*

Sari, Y. E., Arif Musthofa, M., Mutiara, D., Tinggi, S., Syari'ah, I. E., Tanjung, A.-M., Timur, J., Penulis, K., Yulyana, :, & Sari, E. (2021). *IMPLEMENTASI STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING BANK MUAMALAT INDONESIA KANTOR CABANG KOTA JAMBI*. 3(2). <https://doi.org/10.31933/jimt.v3i2>

Skripsi, K. T., Bidang, M., & Pemasaran, K. : (2006). *Analisis Strategi Pemasaran Bank RakyatIndonesia Cabang Samarinda* FAKULTAS EKONOMI YOGYAKARTA.

Tahir, H., Said, Z., & Marhani. (2022). *STRATEGI MARKETING FUNDING DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH DI BANK BNI SYARIAH PAREPARE*. *BANCO: Jurnal Manajemen Dan Perbankan Syariah*, 3(2), 85–100. <https://doi.org/10.35905/banco.v3i2.2156>




Artikel 1

IMPLEMENTASI RENCANA KERJA PEMASARAN PRODUK TABUNGAN SIMPANAN PEDESAAN PADA PT. BANK RAKYAT I...

 MOHAMMAD ELGA RIZALDI

 D3 Perbankan dan Keuangan Wisuda III

 University of Muhammadiyah Malang

Document Details

Submission ID

trn:oid::1:3268321943

Submission Date

Jun 4, 2025, 2:15 PM GMT+7

Download Date

Jun 4, 2025, 2:18 PM GMT+7

File Name

T_BANK_RAKYAT_INDONESIA_PERSERO_UNIT_NGLEGOK_CABANG_BLITAR.docx

File Size

1.2 MB

43 Pages

6,234 Words

38,683 Characters




10% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

Filtered from the Report


- ▶ Bibliography
- ▶ Quoted Text

Top Sources

- 10%  Internet sources
- 5%  Publications
- 4%  Submitted works (Student Papers)

Integrity Flags




1 Integrity Flag for Review

-  **Hidden Text**
216 suspect characters on 2 pages
Text is altered to blend into the white background of the document.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.

Top Sources

- 10%  Internet sources
- 5%  Publications
- 4%  Submitted works (Student Papers)

Top Sources

The sources with the highest number of matches within the submission. Overlapping sources will not be displayed.

1	Internet	
eprints.umm.ac.id		7%
<hr/>		
2	Internet	
repository.umsu.ac.id		2%