

**STRATEGI PEMASARAN PENINGKATAN UNTUK MENCAPAI
TARGET KUR KECIL STUDI KASUS PADA BANK SUMSEL BABEL
CABANG PAGARALAM**



LAPORAN AKHIR

**Dibuat Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Menyelesaikan Pendidikan
Diploma III Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Disusun Oleh:

MUHAMMAD IQBAL

NPM 062230601377

POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

PALEMBANG

2025

**STRATEGI PEMASARAN PENINGKATAN UNTUK MENCAPAI
TARGET KUR KECIL STUDI KASUS PADA BANK SUMSEL BABEL
CABANG PAGARALAM**



LAPORAN AKHIR

OLEH:

**MUHAMMAD IQBAL
NPM 062230601377**

Menyetujui,

Palembang.....2025

Pembimbing I,

**Dr. Sari L. Z. Ridho, S.E., M.Ec., CHE.
NIP 197705212006042001**

Pembimbing II,

**Frianka Anindea, M.M.
NIP 199209252022032007**

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis,**

**Dr. Sari L. Z. Ridho, S.E., M.Ec., CHE.
NIP 197705212006042001**

**Koordinator Program Studi
D III Administrasi Bisnis,**

**Dwi Riana, S.E., M.AB.
NIP 199010202022032010**

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Iqbal
NPM : 062230601377
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/ DIII Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Perbankan
Judul Laporan Akhir : Strategi Pemasaran Peningkatan Untuk Mencapai
Target Kur Kecil Studi Kasus Pada Bank Sumsel
Babel Cabang Pagaram

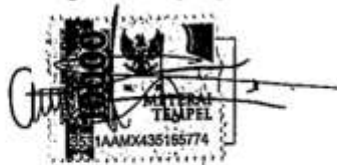
Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan Akhir ini bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila Laporan Akhir saya plagiat/menyalin Laporan Akhir milik orang lain maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir beserta konsekuensinya.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Palembang,2025

Yang membuat pernyataan,



Muhammad Iqbal
NPM 062230601377

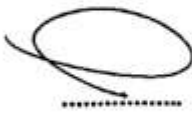
LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Muhammad Iqbal
NPM : 062230601377
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/D3 Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Perbankan
Judul Laporan Akhir : Strategi Pemasaran Peningkatan Untuk
Mencapai Target Kur Kecil Studi Kasus
Pada Bank Sumsel Babel Cabang Pagaram

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
dan dinyatakan LULUS

Pada Hari: Jumat
Tanggal: 1 Agustus 2025

TIM PENGUJI

No. Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1. Rizal Afif Abdullah Napitupulu, M.S.M Ketua Penguji		8/2025 /7
2. Fernando Africano, S.E.I., M.Si Anggota Penguji		4/2025 /3
3. Dwi Riana S.E., M.A.B Anggota Penguji		28/2025 /7

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Jangan pernah menjadi pelangi untuk seseorang yang buta warna, lupakan hal yang sudah berlalu dalam dirimu. Kau kuat untuk menghadapi dunia yang fana, berfokuslah pada tujuanmu dan jangan kau hiraukan omongan orang yang ingin menjatuhkanmu. Sekarang buktikan pada masa lalumu kau bisa menjadi orang yang sukses dimasa depan ”

-Muhammad Iqbal-

Saya persembahkan kepada:

- ❖ Ibu dan Kakak Tercinta
- ❖ Para Saudara dan keluarga saya
- ❖ Sahabat dan Teman seperjuangan 6 NN 2024
- ❖ Dosen Pembimbing
- ❖ Politeknik Negeri Sriwijaya

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir ini yang berjudul **“Strategi Pemasaran Peningkatan Untuk Mencapai Target Kur Kecil Studi Kasus Pada Bank Sumsel Babel Cabang Pagalaran”**.

Penulis menyadari bahwa masih banyak terdapat kekurangan dalam pembuatan laporan ini. Oleh karena itu dengan sangat terbuka penulis menerima segala kritik dan saran dari pembaca yang bersifat membangun untuk kesempurnaan laporan kerja praktik ini.

Selanjutnya, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih yang sedalam-dalamnya kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dalam menyelesaikan laporan akhir ini. Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi peneliti dan bagi mahasiswa Politeknik Negeri Sriwijaya.

Palembang, Desember 2025



Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

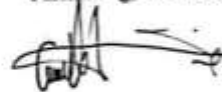
Pada kesempatan ini penulis menyadari bahwa laporan ini tidak akan terselesaikan tanpa adanya bimbingan, petunjuk, masukan dan bantuan dari berbagai pihak. Penulis dengan segala kerendahan hati ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini, khususnya kepada:

1. Bapak Ir. Irawan, S.T.,M.T selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
2. Bapak Dr. Yusri, S.Pd, M.Pd selaku Wakil Direktur 1 Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Ibu Dr. Sari Lestari Zainal Ridho, S.E.,M.Ec.,CHE Selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Bapak Andriansyah Bari, S.IP., M.AB selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Ibu Dwi Riana, S.E.,M.AB Selaku Ketua Prodi Jurusan Administrasi Bisnis Polietknik Negeri Sriwijaya.
6. Ibu Dr. Sari Lestari Zainal Ridho, S.E.,M.Ec.,CHE Selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan arahan, saran, solusi kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Laporan Praktik ini.
7. Ibu Frianka Anindea, M.M. Selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan arahan, saran, solusi kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan Laporan Praktik ini.
8. Seluruh Dosen, Karyawan dan Staff Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
9. Seluruh Karyawan Bank Sumsel Babel Cabang Kota Pagaralam yang selalu membimbing dan memberi ilmu Pengetahuan selama kerja praktik.
10. Ayah, Ibu dan Saudara yang telah memberikan penulis semangat,

doa serta dukungan dalam melaksanakan kerja praktik.

11. Teman seperjuangan sesama mahasiswa Politeknik Negeri Sriwijaya khususnya teman-teman di kelas 6 NN Jurusan Administrasi Bisnis yang telah memberi semangat serta dukungan kepada penulis.
12. Almamater tercinta Politeknik Negeri Sriwijaya.
13. Akhir kata penulis mengucapkan terimakasih banyak pada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingan kepada penulis. Semoga segala bantuan yang telah diberikan mendapatkan limpahan balasan pahala dari Allah SWT. Aamiin.

Palermbang, Juli 2025



Penulis

ABSTRAK

Penelitian ini membahas strategi pemasaran yang digunakan oleh Bank Sumsel Babel Cabang Pagaram dalam upaya meningkatkan pencapaian target Kredit Usaha Rakyat (KUR) Kecil. Fokus penelitian ini adalah menganalisis empat elemen bauran pemasaran (4P), yaitu: produk, harga, promosi, dan tempat. Metode yang digunakan adalah kuantitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui kuesioner terhadap 50 orang nasabah dan wawancara dengan pihak internal bank. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi produk dan harga dinilai telah berjalan efektif, dengan produk yang relevan dan bunga rendah yang didukung subsidi pemerintah daerah. Strategi tempat juga dinilai memadai dengan lokasi bank yang strategis dan pelayanan yang cepat. Namun, strategi promosi masih kurang maksimal, terlihat dari tingkat kepuasan yang rendah terhadap penyampaian informasi promosi. Penurunan pendapatan KUR Kecil sebesar 6,44% di tahun 2024 menunjukkan bahwa perlu adanya peningkatan strategi promosi dan inovasi dalam pendekatan pemasaran. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi pihak bank dalam menyusun strategi yang lebih efektif untuk meningkatkan jumlah debitur dan pencapaian target tahunan.

Kata Kunci: Strategi, Pemasaran, KUR, Bank, Peningkatan

ABSTRACT

This study examines the marketing strategy implemented by Bank Sumsel Babel, Pagaralam Branch, to improve the achievement of Small People's Business Credit (KUR Kecil) targets. The study focuses on analyzing four elements of the marketing mix (4Ps): product, price, promotion, and place. A descriptive quantitative method was used, involving questionnaires distributed to 50 customers and interviews with bank staff. The results show that the product and price strategies have been effective, with relevant loan products and low-interest rates supported by local government subsidies. The place strategy was also considered appropriate due to the bank's strategic location and responsive services. However, the promotion strategy remains suboptimal, as indicated by low satisfaction levels regarding promotional communication. A 6.44% decrease in KUR Kecil revenue in 2024 suggests the need for improved promotional efforts and marketing innovation. This research is expected to serve as a reference for the bank in developing more effective strategies to increase the number of debtors and achieve annual performance targets.

Keywords: Strategy, Marketing, KUR, Bank, Improvement

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR	vi
UCAPAN TERIMA KASIH.....	vii
ABSTRAK.....	ix
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan	6
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
1.4.1 Tujuan Penelitian	6
1.4.2 Manfaat Penelitian	6
1.5 Metode Penelitian	7
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian.....	7
1.5.2 Jenis dan Sumber Data.....	7
1.5.3 Metode Pengumpulan Data.....	8
1.5.4 Analisis Data	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	10
2.1 Target Debitur.....	10
2.1.1 Pengertian Target Debitur	10
2.1.2 Strategi Target Debitur.....	10
2.1.3 Bauran Pemasaran Debitur Kredit	12
2.2 Bank.....	14

2.2.1 Klasifikasi Bank	14
2.2.2 Tujuan Pemasaran Bank.....	15
2.3 Kredit	15
2.3.1 Unsur-Unsur Kredit	15
2.3.2 Fungsi dan Tujuan Kredit	16
2.3.3 Jenis- Jenis Kredit	17
BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN.....	19
3.1 Sejarah Singkat Perusahaan	19
3.2 Visi dan Misi Perusahaan	21
3.2.1 Visi Perusahaan.....	21
3.2.2 Misi Perusahaan	21
3.3 Logo Perusahaan.....	21
3.4 Nilai Utama Perusahaan.....	22
3.5 Struktur Organisasi Perusahaan	23
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	25
4.1 Hasil Penelitian	25
4.1.1 Produk (Product)	28
4.1.2 Harga (Price)	29
4.1.3 Promosi (Promotion)	30
4.1.4 Tempat (Place)	32
4.2 Pembahasan	34
4.2.1 Strategi Produk (Product).....	34
4.2.2 Strategi Harga (Price).....	35
4.2.3 Strategi Promosi (Promotion).....	36
4.2.4 Strategi Tempat (Place).....	37
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	39
5.1 Kesimpulan	39
5.2 Saran	39
DAFTAR PUSTAKA	41
LAMPIRAN	42

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Jumlah Pendapatan KUR Bank Pertanian	4

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.3 Logo Perusahaan.....	21
Gambar 3.5 Struktur Organisasi	24
Gambar 4.1 Rekapitan Hasil Kuesioner	25
Gambar 4.2 Statistik Data Penelitian.....	38

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Permohonan Permintaan Izin Penelitian

Lampiran 2 Surat Pengantar Izin Penelitian

Lampiran 3 Surat Iziin Penelitian Dari Perusahaan

Lampiran 4 Surat Lembar Kunjungan Mahasiswa Ke Instansi

Lampiran 5 Surat Rekomendasi Seminar Laporan Akhir

Lampiran 6 Surat Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing 1

Lampiran 7 Lembar Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing 2

Lampiran 8 Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I

Lampiran 9 Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Dosen Pembimbing II

Lampiran 10 Lembar Revisi Laporan Akhir

Lampiran 11 Lembar Persetujuan Revisi Laporan Akhir