

**PENGARUH STRATEGI PEMASARAN KREDIT USAHA  
MIKROTERHADAP MINAT NASABAH UNTUK MENGAJUKAN  
KREDIT PADA PT BANK MANDIRI (PERSERO), TBK. KCP. MMU  
PALEMBANG BUKIT**



**SKRIPSI**

**Dibuat Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan Pendidikan Strata I Pada  
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Manajemen Bisnis  
Politeknik Negeri Sriwijaya**

**Oleh:**

**Rina Apriani  
NIM 0614 4063 0926**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA  
PALEMBANG  
2018**

PENGARUH STRATEGI PEMASARAN KREDIT USAHA MIKRO  
TERHADAP MINAT NASABAH UNTUK MMENGAJUKAN KREDIT PADA  
PT BANK MANDIRI (PERSERO), TBK. KCP. MMU PALEMBANG BUKIT



**SKRIPSI**

Dibuat Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan Pendidikan Strata I  
Pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Manajemen Bisnis  
Politeknik Negeri Sriwijaya

Oleh:

Rina Apriani  
NIM 0614 4063 0926

Menyetujui,

Pembimbing I,

Dr. Markoni Badri, S.E., M.B.A  
NIP 196103251989031001

Palembang, 3 Agustus 2018

Pembimbing II,

Dra. Yusleli Herawati, M.M  
NIP 196005071988112001

Mengetahui,

Ketua Jurusan  
Administrasi Bisnis

Dr. A. Jalaluddin Sayuti, S.E., M.Hum.Res.M  
NIP 196008061989101001

Ketua Program Studi  
Manajemen Bisnis

Dra. Yusleli Herawati, M.M  
NIP 196005071988112001

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rina Apriani  
NPM : 0614 4063 096  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis / Manajemen Bisnis  
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran  
Judul Skripsi : Pengaruh Strategi Pemasaran Kredit Usaha Mikro Terhadap Minat Nasabah Untuk Mengajukan Kredit Pada PT Bank Mandiri (Persero), TBK. KCP. MMU Palembang Bukit

Dengan ini menyatakan bahwa:

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

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

Palembang, Juli 2018

Yang membuat pernyataan,



Rina Apriani  
NPM 0614 4063 0926

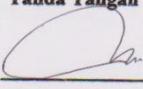
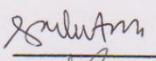
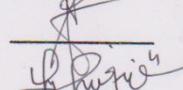
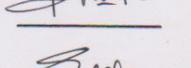
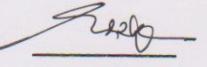
## HALAMAN PENGESAHAN

Nama : Rina Apriani  
NPM : 0614 4063 0926  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis / Manajemen Bisnis  
Judul Skripsi : PENGARUH STRATEGI PEMASARAN  
KREDIT USAHA MIKRO TERHADAP MINAT  
NASABAH UNTUK MENGAJUKAN KREDIT  
PADA PT BANK MANDIRI (PERSERO), TBK.  
KCP. MMU PALEMBANG BUKIT

Telah Dipertahankan Dihadapan Dewan Pengudi Ujian Skripsi  
Jurusan Administrasi Bisnis  
dan Dinyatakan LULUS

Pada Hari : Jumat  
Tanggal : 3 Agustus 2018

## TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Divianto, S.E., M.M.</u> Ketua		<u>6/8 2018</u>
2.	<u>Dr. Sari Lestari ZR, S.E., M.Ed.</u> Anggota		<u>6/8 2018</u>
3.	<u>Rini, S.E., M.AB</u> Anggota		<u>6/8 2018</u>
4.	<u>Dra. Yusleli Herawati, M.M</u> Anggota		<u>6/8 2018</u>
5.	<u>Munfaridi, S.E., M.Si</u> Anggota		<u>6/8 2018</u>

## **MOTTO DAN PERSEMBAHAN**

**“Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari sesuatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain). Dan hanya kepada Tuhanmulah engkau berharap”.**

**(QS. Al-Insyirah,6-8)**

**“Banyak kegagalan dalam hidup ini dikarenakan orang-orang tidak menyadari betapa dekatnya mereka dengan keberhasilan saat mereka menyerah”.**

**(Thomas Alva Edison)**

**Man Jadda Wajada, siapa yang bersungguh sungguh akan berhasil.**

**(Rina Apriani)**

### **Kupersembahkan Kepada:**

- ❖ Mama dan Papa tercinta
- ❖ Saudara-saudariku yang tersayang
- ❖ Teman seperjuanganku MB.A 2014
- ❖ Sahabat yang selalu mendukung
- ❖ Almamaterku

## **ABSTRAK**

Berdasarkan wawancara secara langsung yang dilakukan oleh penulis pada PT Bank Mandiri (Persero), Tbk. KCP. MMU Palembang Bukit. Banyak sekali kendala-kendala yang penulis temukan seperti banyak nasabah yang tidak mengetahui tentang produk kredit Bank Mandiri juga syarat-syaratnya, juga faktor lain seperti faktor harga atau bunga, promosi, tempat, dan produk. Promosi yang dilakukan bagian pemasaran mempengaruhi calon debitur untuk mengambil produk di bank tersebut. Penelitian ini menguji strategi pemasaran Kredit Usaha Mikro terhadap minat nasabah untuk mengajukan kredit pada PT Bank Mandiri (Persero), Tbk. KCP. MMU Palembang Bukit dengan menggunakan metode analisis validitas, reliabilitas, asumsi klasik, uji regresi linier berganda. Responden dalam penelitian ini adalah masyarakat yang berdomisili radius 5 km dari jarak bank tersebut, yang memiliki usaha. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa produk, harga, tempat, dan promosi secara simultan dan signifikan berpengaruh terhadap minat nasabah untuk mengajukan kredit. Sedangkan secara parsial dimensi produk, harga, tempat berpengaruh terhadap minat nasabah untuk mengajukan kredit dan dimensi promosi tidak berpengaruh pada PT Bank Mandiri (Persero), Tbk. KCP. MMU Palembang Bukit.

**Kata Kunci:** Produk, harga, tempat, promosi, minat nasabah

## **ABSTRACT**

*Based on interviews directly done by writer on Bank Mandiri ( persero ), tbk. KCP. MMU Palembang Bukit. A lot of the writer find like many customers not know of credit products the bank has also syarat-syaratnya, also other factors like the price or flowers, promotion, place, and products. Promotion done the marketing affect the prospective debtors to take products at the Bank. This research test marketing strategies of its credits for micro against interest customers to apply for credit in state-owned insurance company PT Bank Mandiri , tbk .Kcp .Mmu palembang Bukit by using the method of analysis the validity of, reliability , the assumption classical , linear regression test. Respondents in this research to be people live a radius of five km from a distance of the bank , who owned an economic undertaking. The result of this research suggests that products, price, place, and promotion simultaneously and significant impact on interest customers to apply for credit. While in full product dimensions , the price of , the place had an influence on interest customers to apply for credit and dimension promotion did not influence his state-owned insurance company pt bank mandiri , tbk .Kcp .Mmu Palembang Bukit.*

**Keywords:** *products , the price of , place , promotion , customer interest*

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI .....</b>	<b>ii</b>
<b>SURAT PERNYATAAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>UCAPAN TERIMA KASIH .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xiii</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	3
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan .....	3
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	3
1.4.1 Tujuan Penelitian .....	3
1.4.2 Manfaat Penelitian .....	4

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

2.1 Landasan Teori .....	5
2.1.1 Pengertian Bank.....	5
2.1.2 Pengertian Strategi .....	5
2.1.3 Pengertian Pemasaran .....	6
2.1.4 Pengertian Strategi Pemasaran .....	6
2.1.5 Pengertian Bauran Pemasaran .....	7
2.1.6 Dimensi Bauran Pemasaran .....	7
2.1.6.1 Indikator Produk.....	8
2.1.6.2 Indikator Harga.....	8

	Halaman
2.1.6.3 Indikator Tempat .....	9
2.1.6.4 Indikator Promosi .....	9
2.1.7 Keputusan Nasabah Dalam Mengambil Kredit .....	10
2.1.7.1 Indikator Minat Nasabah .....	10
2.2 Kerangka Pemikiran .....	11
2.3 Penelitian Terdahulu .....	12
2.4 Hipotesis .....	15
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Jenis Penelitian .....	17
3.2 Lokasi Penelitian .....	17
3.3 Jenis dan Sumber Data .....	17
3.3.1 Jenis Data .....	17
3.3.2 Sumber Data .....	18
3.4 Populasi Dan Sampel .....	18
3.4.1 Populasi .....	18
3.4.2 Sampel .....	19
3.5 Teknik Pengumpulan Data .....	20
3.6 Devinisi Oprasional Variabel .....	20
3.6.1 Definisi Oprasional .....	20
3.6.2 Identifikasi Vabriabel .....	20
3.7 Tenik Analisi .....	22
3.7.1 Uji Kualitas Data .....	22
3.7.1.1 Uji Validitas .....	22
3.7.2 Uji Reliabilitas .....	22
3.7.2.2 Uji Multikolinieritas .....	24
3.7.2.3 Uji Heteroskedastisitas .....	24
3.7.3 Uji Hipotesis .....	25
3.7.3.1 Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) .....	25
3.7.3.2 Uji Statistik t .....	25
3.7.3.3 Uji Statistik F.....	25
3.7.4 Analisis Regresi Berganda .....	26
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1 Sejarah Singkat Perusahaan .....	28
4.2 Visi dan Misi Perusahaan .....	30
4.2.1 Struktur Organisasi .....	30
4.2.1.1 Pembagian Tugas dan Wewenang .....	34
4.3 Gambaran Umum Responden .....	36
4.3.1 Demografi Responden .....	36
4.3.2 Pengujian Kualitas Data .....	40
4.3.3 Uji Asumsi Klasik .....	46

4.3.4 Analisis Regresi Berganda .....	49
4.3.5 Uji Hipotesis .....	52
4.3.6 Koefisien Determinasi .....	54
4.4 Pembahasan .....	55
<b>BAB IV KESIMPULAN</b>	
5.1 Kesimpulan .....	60
5.2 Saran .....	60
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>62</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## **DAFTAR GAMBAR**

	<b>Halaman</b>
Gambar 2.1 Kerangka Pikiran Teorotis .....	11
Gambar 4.1 Struktur Organisasi .....	31
Gambar 4.2 Scatterplot .....	49

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....	14
Tabel 3.1 Oprasional Variabel Penelitian .....	21
Tabel 4.1 Jenis Kelamin Responden .....	36
Tabel 4.2 Usia Responden .....	37
Tabel 4.3 Pendidikan Terakhir Responden .....	38
Tabel 4.4 Jenis Pekerjaan Responden .....	39
Tabel 4.5 Penghasilan Responden .....	40
Tabel 4.6 Distribusi Jawaban Responden Produk (X1) .....	41
Tabel 4.7 Distribusi Jawaban Responden Harga (X2) .....	42
Tabel 4.8 Distribusi Jawaban Responden Tempat (X3) .....	43
Tabel 4.9 Distribusi Jawaban Responden Promosi (X4) .....	44
Tabel 4.10 Distribusi Jawaban Responden Minat Nasabah (Y) .....	45
Tabel 4.11 Hasil Perhitungan Uji Reliabilitas Instrumen .....	46
Tabel 4.12 Uji Normalitas kolmogorov-Smirnov .....	47
Tabel 4.13 Hasil Uji Multikolinieritas .....	48
Tabel 4.14 Hasil Uji Regresi Berganda .....	50
Tabel 4.15 Hasil Uji Simultan (Uji F) .....	52
Tabel 4.16 Hasil Uji Parsial (Uji t) .....	53
Tabel 4.17 Hasil Koefisien Determinasi .....	54

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 Deskriptif Responden
- Lampiran 2 Hasil Uji Validitas dan reliabilitas
- Lampiran 3 Hasil Uji Asumsi Klasik
- Lampiran 4 Hasil Uji Analisis Regresi Berganda
- Lampiran 5 Kuesioner
- Lampiran 6 Jawaban Hasil Kuesioner
- Lampiran 7 Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 8 Persetujuan Izin Penelitian
- Lampiran 9 Lembar Bimbingan Skripsi
- Lampiran 10 Hasil Wawancara

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena berkat rahmat, hidayah dan karunia-Nya maka penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul : **“Pengaruh Strategi Pemasaran Kredit Usaha Mikro Terhadap Minat Nasabah Untuk Mengajukan Kredit pada PT. BANK MANDIRI (PERSERO), Tbk. KCP. MMU Palembang Bukit”.**

Skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh ujian. Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan dan masih jauh dari kesempurnaan, hal ini dikarenakan keterbatasan kemampuan yang penulis miliki.

Atas segala kekurangan dan ketidak sempurnaan skripsi ini, penulis sangat mengharapkan masukan, kritik dan saran yang bersifat membangun kearah perbaikan dan penyempurnaan skripsi ini. Cukup banyak kesulitan yang penulis temui dalam penulisan skripsi ini, tetapi Alhamdullilah dapat penulis atasi dan selesaikan dengan baik.

Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak dan semoga amal baik yang telah diberikan kepada penulis mendapat balasan dari Allah SWT.

Palembang, Juli 2018

Penulis

## **UCAPAN TERIMAKASIH**

Selama menyelesaikan penyusunan skripsi ini penulis telah banyak bantuan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Untuk itu, dengan segala kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang turut membantu, khususnya :

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T. sebagai Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya
2. Bapak Dr. A. Jalaluddin Sayuti, S.E., M.Hum. Res. M. sebagai Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
3. Bapak Divianto, S.E., M.M. sebagai Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
4. Ibu Dra. Yusleli Herawati, M.M. sebagai Ketua Prodi Jurusan Manajemen Bisnis
5. Bapak Dr. Markoni Badri, S.E., M.B.A. sebagai dosen pembimbing I yang telah membantu dan membimbing dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Bapak Dra. Yusleli Herawati, M.M. sebagai dosen pembimbing II yang telah membantu dan membimbing dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Bapak/ Ibu Dosen di Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya
8. Bapak Nanang Wisnugroho sebagai Kepala Cabang di PT Bank Madiri (Persero), Tbk. KCP. MMU Palembang Bukit.
9. Seluruh Pimpinan, Staff dan Pegawai di PT Bank Madiri (Persero), Tbk. KCP. MMU Palembang Bukit.
10. Mama dan Papa tercinta yang selalu memberikan kasih sayang, doa serta dorongan moril maupun materil yang tak terhingga.
11. Kakak-kakakku tercinta yuk Pipit, yuk Eva, Kak Heru, yuk Titin, yuk Umi dan semua keponakanku yang lucu terima kasih atas doa dan dukungannya.
12. Dua shabatku dari awal masuk kuliah sampai sekarang ( Yuni Afrianti dan Susi Purnama Sari).

13. Teman-teman kuliah angkatan 2014 (MBA) Administrasi Bisnis di Politeknik Negeri Sriwijaya.

Akhirnya penulis berharap agar skripsi ini nantinya dapat bermanfaat bagi kita semua serta dapat memberikan sumbangan pada perkembangan ilmu pengetahuan.

Palembang, Juli 2018

Penulis