

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul

Bank berperan penting dalam mendukung keuangan suatu negara, semakin berkembang industri perbankan maka semakin baik pula pertumbuhan perekonomian negara tersebut. Bank sebagai lembaga keuangan berfungsi untuk menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan pemerataan, pertumbuhan ekonomi dan stabilitas nasional kearah peningkatan kesejahteraan rakyat. Sehingga bank menjadi wahana yang mampu menghimpun dan menyalurkan dana secara efektif dan efisien kearah peningkatan taraf hidup rakyat (Triandaru dan Budisantoso, 2009). Sumber penghimpunan dana bank berasal dari beberapa yaitu dari dana dari bank itu sendiri, dana yang berasal dari masyarakat luas dan dana yang bersumber dari lembaga lain. Salah satu sumber dana bank yang berperan bagi kelangsungan kegiatan operasional bank adalah dana dari pihak ketiga yaitu simpanan giro, simpanan tabungan dan simpanan deposito.

Pertumbuhan dunia perbankan saat ini sangat pesat, melihat banyaknya bank yang beroperasi di Indonesia, baik bank luar negeri ataupun bank swasta dan bank BUMN itu sendiri. Bank-bank tersebut mengakibatkan persaingan antar bank semakin ketat dalam mendapatkan nasabah. Persaingan yang semakin ketat ini menuntut bank untuk dapat mempertahankan maupun menarik nasabah sebanyak mungkin. Bank melakukan berbagai strategi pemasaran untuk dapat menarik minat nasabah menabung di bank tersebut melalui peningkatan sarana-prasarana, produk maupun layanan nasabah.

Upaya pihak bank merangsang minat masyarakat untuk menabung, melakukan berbagai strategi pemasaran untuk menghimpun dana dari masyarakat. Tingkat suku bunga yang ditetapkan bank akan berdampak terhadap perilaku nasabah. Bunga yang diberikan oleh bank kepada nasabah merupakan daya tarik bagi masyarakat untuk melakukan penyimpanan uangnya di bank. Tingkat suku

bunga simpanan yang tinggi maka akan mendorong nasabah untuk menyimpan dananya di bank dengan harapan tingkat pengembalian yang akan diperoleh juga semakin besar tetapi sebaliknya ketika tingkat suku bunga rendah maka minat nasabah untuk menabung juga menjadi berkurang. Suku bunga yang tinggi akan mendorong investor untuk menanamkan dana di bank daripada menginvestasikan pada sektor produksi atau industri yang memiliki tingkat risiko lebih besar (Khalwaty, 2000 : 144). Berikut jenis tingkat suku bunga Bank sesuai dengan produk yang ditawarkan Bank:

Tabel 1.1 Jenis Suku Bunga

Kategori	Persen
TabunganKu	1.00
Tabungan Simpeda	3.00
Tabungan Pesirah	2.25
Pesirah Yunion	2.00
Tabungan Pesirah Bisnis	2.75
Giro Rupiah	2.00
Giro USD	0.20
Deposito IDR 24 Bulan	4.75
Deposito USD 24 Bulan	0.25
Deposito Depati	4.25

Sumber: Bank Sumsel Babel, 2020

Selain tingkat suku bunga yang ditetapkan bank, faktor lain yang harus dilakukan oleh bank untuk dapat menarik minat nasabah yaitu upaya bank untuk memasarkan produknya yaitu promosi. Kegiatan promosi menjadi sarana untuk memperkenalkan produk yang dimiliki bank kepada calon nasabah sehingga nasabah mengenal produk-produk apa saja yang ditawarkan bank. Promosi adalah salah satu variabel dalam bauran pemasaran yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam memasarkan produk dan jasa. Kegiatan promosi bukan saja berfungsi sebagai alat komunikasi antara perusahaan dengan

konsumen, melainkan juga sebagai alat untuk mempengaruhi konsumen dalam kegiatan pembelian atau penggunaan jasa sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya (Lupiyoadi, 2006:120).

Promosi tidak hanya bersifat memberikan informasi tetapi juga bersifat membujuk. Bank harus dapat mempromosikan produk-produknya untuk dapat menarik minat nasabah menabung di bank tersebut. Selain itu, pemilihan media maupun sasaran promosi juga perlu diperhatikan agar tidak terjadi kesalahan dalam pemilihan media maupun sasaran promosi sehingga dapat menimbulkan dampak yang kurang baik bagi perusahaan seperti pemborosan biaya tanpa adanya timbal balik terhadap bank. Oleh karena itu, bank harus memperhatikan dan memanfaatkan dengan benar media promosi yang tersedia baik melalui media cetak ataupun elektronik.

Keberhasilan suatu perusahaan adalah tergantung dari efektifitas dan efesiensi dalam melaksanakan kegiatan pemasaran, hanya dengan pemasaran yang tepat dan baik perusahaan akan mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya secara lebih terarah. Hal ini sesuai dengan yang dikemukakan oleh Nitisemito (2009) bahwa tidak ada suatu perusahaan yang mampu bertahan bila perusahaan tersebut tidak mampu memasarkan atau menjual barang-barang atau jasa yang dihasilkan (Nitisemito, 2009). Strategi pemasaran yang tepat akan mendorong ketertarikan nasabah terhadap bank dan ketertarikan nasabah terhadap bank ditunjukkan dengan mempercayakan investasinya di bank. Kepercayaan nasabah yang tinggi terhadap bank akan ikut mempengaruhi perilaku nasabah dan nasabah akan senang memanfaatkan produk yang ditawarkan sehingga bank mampu menarik banyak nasabah.

Sumatera Selatan yang merupakan salah satu provinsi yang berkembang cukup pesat, telah mempunyai bank pembangunan daerah sendiri yang bekerja sama dengan Provinsi Bangka Belitung yang bernama Bank Sumsel Babel. Aktivitas bisnis Bank Sumsel Babel memberikan pinjaman kepada calon kreditur dengan menerapkan tingkat suku bunga yang menarik dan jangka waktu pengembalian relatif fleksibel sehingga akan mendorong minat nasabah untuk melakukan transaksi atau penyimpanan uang di bank. Bank Sumsel Babel juga

melakukan kegiatan promosi untuk menarik minat nasabah untuk menabung. Promosi yang dilakukan sebenarnya mengemban misi untuk menyampaikan suatu informasi tentang suatu produk yang dijual sesuai dengan kebenaran dan kejujuran obyektivitas pesan faktual yang disampaikan dalam promosi. Promosi yang dilakukan oleh Bank Sumsel Babel yaitu dengan menyebarkan informasi tentang organisasi atau produk bank melalui media elektronik atau media cetak iklan yang dipasang bertujuan untuk mendapatkan umpan balik dari pembaca yang mengetahui. Jenis promosi lainnya adalah publisitas yang merupakan usaha untuk mempublikasikan organisasi dengan menjadi sponsorship pada kegiatan-kegiatan tertentu, maupun kegiatan yang bersifat sosial. Publisitas perlu dilakukan oleh Bank Sumsel Babel karena akan menimbulkan image yang baik bagi bank yang secara tidak langsung akan berpengaruh terhadap minat nasabah untuk menabung.

Bank Sumsel Babel kini memiliki fasilitas layanan untuk nasabah prioritas. Sesuai dengan namanya, nasabah prioritas ditujukan kepada mereka yang menginginkan prioritas dalam pelayanan sehingga penetapan tingkat suku bunga dan promosi yang dilakukan oleh bank berbeda dengan nasabah reguler. Bank Sumsel Babel meluncurkan layanan nasabah prioritas pada tanggal 25 Januari 2015 di Grand Ballroom Hotel Novotel Palembang dengan tabungan diatas Rp 500.000.000.

Berdasarkan uraian tersebut di atas, maka peneliti tertarik untuk mengetahui dan meneliti sejauh mana pengaruh tingkat suku bunga dan promosi terhadap minat menabung nasabah, sehingga penulis menyusun skripsi dengan judul **“Pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Minat Menabung Nasabah Prioritasn Pada Bank Sumsel Babel Cabang Jakabaring Palembang”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas maka penulis merumuskan masala yang akan dibahas yaitu :

1. Bagaimana pengaruh tingkat suku bunga terhadap minat menabung nasabah pada Bank Sumsel Babel Cabang Jakabaring Palembang?

2. Bagaimana pengaruh promosi terhadap minat menabung nasabah pada bank Sumsel Babel Cabang Jakabaring Palembang?
3. Bagaimana pengaruh tingkat suku bunga dan promosi terhadap minat menabung nasabah pada bank Sumsel Babel Cabang Jakabaring Palembang?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Penulis membatasi ruang lingkup pembahasan pada pengaruh tingkat suku bunga dan promosi terhadap minat menabung pada Bank Sumsel Babel Cabang Jakabaring Palembang.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian dari laporan ini adalah :

1. Mengetahui pengaruh tingkat suku bunga terhadap minat menabung pada Bank Sumsel Babel Cabang Jakabaring Palembang.
2. Mengetahui pengaruh promosi terhadap minat menabung pada Bank Sumsel Babel Cabang Jakabaring Palembang.
3. Mengetahui pengaruh tingkat suku bunga dan promosi terhadap minat menabung nasabah pada Bank Sumse Babel Cabang Jakabaring Palembang.

1.4.2 Manfaat Penelitian

Yang menjadi manfaat penelitian dari laporan ini adalah :

1. Hasil penelitian ini diharapkan bisa memberikan kontribusi pemikiran yang selanjutnya dapat membantu manajemen dalam memantapkan strategi yang telah digunakan Bank Sumsel Babel Cabang Jakabaring Palembang.

2. Hasil penelitian ini memberikan manfaat bagi penulis dan sebagai sarana menambah pengalaman terkait dengan bidang perbankan.
3. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan maupun pemahaman pembaca serta dapat dijadikan referensi dalam melakukan studi kasus lanjutan yang serupa dengan skripsi ini.