



**PENGEMBANGAN PRODUK BARU
SEBAGAI SALAH SATU ALTERNATIF
BAGI BANK "B" DALAM MENGHIMPUN DANA
(STUDI KASUS PRODUK TAVITLA)**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah-satu Tugas Akademik
Dan Melengkapi Sebagian Dari Syarat-syarat guna
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Manajemen**

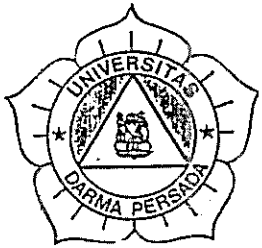
Oleh :

Hayati Nufus

N I M : 88420026

NIRM : 883123340250010

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
J A K A R T A
1 9 9 4**



KULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
KARTAS

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

NO : HAYATI NUFUS
NIM : 88420026
NIRM : 883123340250010
PROGRAM : MANAJEMEN
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN KEUANGAN DAN PERBANKAN
JUDUL SKRIPSI : PENGEMBANGAN PRODUK BARU SEBAGAI
SALAH - SATU ALTERNATIF BAGI
BANK " B " DALAM MENGHIMPUN DANA
(STUDI KASUS PRODUK TAVITIA)

Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan dan
pertahankan di hadapan Panitia Ujian Skripsi.

Jakarta, Agustus 1994

MENGETAHUI

Dekan Fakultas Ekonomi
Ketua Jurusan

s. VICTOR SENOBUA

MENYETUJUI

Pembimbing Materi

MOHD KURDI, SE.

Pembimbing Teknik

R.V. RUDY TJITROSOMO, SH.



FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

JUDUL SKRIPSI : PENGEMBANGAN PRODUK BARU SEBAGAI SALAH SATU
ALTERNATIF BAGI BANK " B " DALAM MENGHIMPUN
DANA. (STUDI KASUS PRODUK TAVITIA)

DIPERSIAPKAN DAN DISUSUN OLEH :

NAMA : HAYATI NUFUS

NIM : 88420026

NIRN : 883123340250010

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN KEUANGAN DAN PERBANKAN

Telah diujikan di depan Panitia Penguji Skripsi pada
tanggal 26 Agustus 1994.

PANITIA PENGUJI SKRIPSI :

N A M A

JABATAN

TANDA TANGAN

. Drs. ALIF MARTADI

KETUA

. Drs. SYAMSUL BACHRUN, MBA

ANGGOTA

. MOHD. KURDI. SE

ANGGOTA

KATA PENGANTAR

Puji syukur Penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas karunia, rahmat dan hidayah Nya yang telah memberikan kekuatan dan perlindungan kepada Penulis guna menyelesaikan Skripsi ini, untuk memenuhi salah satu tugas akademik dan melengkapi sebagian dari syarat-syarat guna mencapai gelar sarjana ekonomi Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada, Jakarta. Penulis mengambil judul " PENGEMBANGAN PRODUK BARU SEBAGAI SALAH SATU ALTERNATIF BAGI BANK "B" DALAM MENGHIMPUN DANA (STUDI KASUS PRODUK TAVITIA)", atas dasar pertimbangan bahwa pemupukan modal merupakan masalah yang sangat penting dalam melaksanakan pembangunan ekonomi yang sedang digalakkan oleh Pemerintah.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa tanpa bantuan dari berbagai pihak, maka sulit bagi Penulis untuk dapat menyelesaikan penyusunan Skripsi ini pada waktunya.

Selanjutnya, dalam kesempatan ini perkenankanlah kiranya untuk menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya terutama kepada :

1. Yang terhormat Bapak Drs. Dahlan M. Sitalaksana MAEC. MA PE, Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada, di Jakarta.

2. Yang terhormat Bapak Drs. Victor Senobua, Ketua Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.
3. Yang terhormat Bapak Mohd. Kurdi SE., selaku Dosen Pembimbing Materi yang telah memberikan pengarahan dalam penyusunan Skripsi ini.
4. Yang terhormat Bapak R.V. Rudy Tjitrosomo, SH., selaku Dosen Pembimbing Tehnis dalam penyusunan Skripsi ini.
5. Seluruh Staf Pengajar pada Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada, yang telah membekali Penulis dengan pelbagai ilmu pengetahuan selama masa studi.
6. Pimpinan dan Staf beserta Karyawan Bank "B", yang telah memberikan kesempatan, fasilitas, data dan informasi bagi penyusunan Skripsi ini.
7. Orangtua, atas dukungan moral maupun materiil sehingga selesainya pendidikan Penulis.
8. Para sahabat dan rekan-rekan, yang satu Almamater maupun yang bukan, yang telah memberikan bantuan dan perhatiannya.

Ci dalam penyusunan Skripsi ini, Penulis juga menyadari bahwa masih banyak kekurangan-kekurangannya, baik dari segi teknik penyajian maupun kandungan/bobot

materinya. Untuk kesemuanya itu dengan segala kerendahan hati, Penulis akan menerima saran-saran maupun kritik yang sifatnya membangun, demi penyempurnaan Skripsi ini.

Akhirnya, Penulis berharap semoga Skripsi ini akan dapat bermanfaat dan menambah pengetahuan bagi mereka yang memerlukannya dan berguna bagi Perusahaan pada khususnya.

Jakarta, Agustus 1994

Penulis

Hayati Nufus

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iv
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Alasan Pemilihan Judul	1
B. Metode Pengumpulan Data	5
C. Perumusan Masalah	7
D. Sistematika Pembahasan	7
BAB II. LANDASAN TEORI	
A. Pengertian Dana	10
B. Sumber-sumber Dana Bank	16
C. Pengertian Pemasaran	26
D. Pengembangan Produk Sebagai Fungsi Pemasaran	32
BAB III. TINJAUAN UMUM ATAS BANK "B"	
A. Sejarah Singkat Bank "B"	36
B. Struktur Organisasi	38
C. Bidang Usaha dan Produk Yang Ditawar - kan Oleh Bank "B"	47

BAB IV. STUDI KASUS PRODUK TAVITIA

A. Tavitia Sebagai Sumber Dana	49
1. Pengertian Tavitia	49
2. Tavitia Sebagai Alternatif Sumber Dana	54
B. Langkah-Langkah Yang Diambil Untuk Memasarkan Tavitia	58
C. Perkembangan Tavitia dibandingkan dengan simpanan lainnya	61
1. Perkembangan Tavitia terhadap Tabanas dan Kesra	61
2. Perkembangan Tavitia terhadap Deposito Berjangka	71
3. Perkembangan Tavitia terhadap Simpanan Giro	73
D. Masalah-Masalah yang Dihadapi dan Kebijakan yang Diambil dalam Pemecahan Permasalahan	79

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	82
B. Saran - Saran	83

LAMPIRAN

DAFTAR PUSTAKA

BAB I

PENDAHULUAN

A. ALASAN PEMILIHAN JUDUL

Perkembangan perekonomian Indonesia di tengah-tengah era globalisasi dewasa ini dirasakan semakin bergerak cepat. Hal ini ditandai dengan semakin banyak dan beraneka-ragamnya tantangan-tantangan yang dihadapi oleh dunia perbankan.

Lembaga perbankan yang mempunyai fungsi utama sebagai penghimpun dan penyalur dana masyarakat, mempunyai peranan yang sangat strategis dalam menopang perekonomian dan pelaksanaan Pembangunan Nasional untuk selalu meningkatkan taraf hidup rakyat banyak serta pemerataan pembangunan dan hasilnya di seluruh tanah-air.

Sejalan dengan berkembangnya perekonomian Indonesia, posisi strategis lembaga perbankan mengalami pertumbuhan yang semakin lama semakin cepat. Dalam kebijaksanaan Pemerintah tanggal 1 juni 1983, yang merupakan titik-awal mendewasakan dan memandirikan lembaga perbankan di Indonesia, diatur beberapa ketentuan sebagai berikut :

1. Menghapuskan pagu-kredit, sehingga bank akan dapat memberikan kredit lebih leluasa dengan harapan agar bank dapat berkembang lebih pesat dan wajar.

2. Bank dapat menentukan sendiri tingkat suku-bunganya baik untuk pinjaman maupun dana yang lainnya sesuai dengan mekanisme pasar.
3. Dihapusnya bantuan likuiditas dari Bank Indonesia sehingga diharapkan akan membawa dampak penggalan sumber-sumber potensial dari masyarakat.

Kebijaksanaan tersebut di atas diperkuat lagi dengan Deregulasi di bidang perbankan tanggal 27 Oktober 1988, yang dikenal sebagai "Pakto-27" yang merupakan awal bagi dunia perbankan untuk berperan lebih aktif dalam mengumpulkan dana dari masyarakat, karena dengan adanya "Pakto-27" mengakibatkan pasar penghimpunan dana dari masyarakat menjadi lebih elastis terhadap instrumennya, tingkat suku-bunganya, maupun dari lembaga perbankannya sendiri. Akibatnya adalah, persaingan antar-Bank menjadi lebih ketat dan kompetitif. Hal ini terlihat dari aktivitas perbankan dalam menghimpun dana dari masyarakat melalui tabungan, dimana masing-masing Bank kini mengeluarkan produk tabungannya dengan ciri-ciri tersendiri.

Dengan makin menajamnya tingkat persaingan antar-Bank sebagai akibat dari kebijakan Deregulasi tersebut, maka mau tidak mau, Bank harus dikelola secara profesional agar bisa kompetitif di pasar industri perbankan.

Salah-satu ciri adanya persaingan yang ketat dalam upaya menjaring dana dari masyarakat adalah dengan dikeluarkannya berbagai macam produk baru Tabungan Bank. Sebagai contoh adalah produk tabungan yang dikeluarkan oleh kelompok Bank-bank yang diberi nama : Tabungan Kesejahteraan (Kesra), Tabungan SiPanda, Tabungan Siaga, Tabungan SiJempol, Tabungan Servitia, dan banyak lagi jenis Tabungan lainnya.

Tujuan utama dikeluarkannya produk baru Tabungan tersebut adalah untuk menjangkau "market share" yang lebih luas dari "market potensial" yang ada. Untuk memperoleh hasil terbaik yang sesuai dengan selera konsumen serta situasi dan kondisi pasar, diperlukan informasi pasar, "input" langsung dari nasabah, strategi yang dilakukan oleh Bank lain, perkembangan ekonomi, dan lain-lain.

Dalam konsep Pemasaran, Bank harus mampu menyajikan suatu produk yang dapat memuaskan dan memenuhi kebutuhan nasabah, di samping sekaligus memberikan keuntungan bagi Bank.

Dengan produk baru Tabungan yang disebut dengan Tabungan Servitia (Tavitia), Bank "B" berusaha untuk ikut secara aktif untuk berkompetisi menjaring dana dari masyarakat dari produk Tabungan.

Setelah "Pakto 27", dunia perbankan Indonesia menghadapi tantangan dan masalah-masalah seperti di bawah ini :

- a. Masing-masing Bank harus bekerja keras mengumpulkan dana, dan sekaligus harus mampu menyalurkannya. Bank tidak akan bisa lagi mengharapkan nasabah untuk datang sendiri. Untuk bisa mendapatkan dan menyalurkan dana, Bank harus bersikap aktif mencari nasabah, baik dari segi "supply" (penawaran) maupun dari "demand" (permintaan).
- b. Dengan adanya kondisi persaingan yang ketat antar-lembaga perbankan, mendorong para pengelola perbankan untuk membuat produk-produk yang kompetitif di pasaran sesuai dengan kebutuhan dan keinginan masyarakat.
- c. Munculnya lembaga-lembaga perbankan dan lembaga keuangan non-Bank yang baru, yang juga menawarkan produk baru dan jasa keuangan lainnya, maka "market share" (pangsa pasar) perbankan menjadi makin sempit.

Dari tantangan dan masalah di atas tampak jelas sekali seberapa-jauh perbankan mampu mengelola dananya, dan seberapa-jauh kemampuan Bank untuk dapat menarik dana dari masyarakat.

Untuk mencapai hal tersebut dibutuhkan adanya keterampilan untuk mempertahankan "market share" yang sudah ada, meraih segmen-pasar baru, dan memperluas "market share".

Sebagaimana telah Penulis kemukakan sebelumnya, sejak adanya deregulasi di bidang perbankan, Bank-bank berlomba-lomba untuk mencari dana. Salah-satu upaya yang dilakukan adalah dengan mengeluarkan produk baru Tabungan. Demikian pula halnya yang dilakukan oleh Bank "B" dengan mengeluarkan produk baru yang dikenal dengan sebutan TAVITIA.

Berlatar-belakang masalah ini, maka Penulis tertarik untuk menulis tentang bagaimana Bank "B" mengoperasikan Tavitia-nya, dan hal-hal apa saja yang menjadi hambatan dalam usahanya menghimpun dana dengan produk Tavitia tersebut, dimana Penulis mengkhususkan obyek penelitiannya pada Bank "B" cabang Kebayoran.

B. METODE PENGUMPULAN DATA

Untuk menyusun Skripsi ini, Penulis terlebih dahulu melakukan penelitian dan observasi guna pengumpulan data dan informasi mengenai obyek yang diteliti, kemudian digunakan sebagai bahan analisa dan penulisan Skripsi ini.

Untuk melakukan penelitian tersebut, oleh Penulis dipergunakan metode penelitian yang terdiri dari :

1. "Field Research" (Riset Lapangan).
2. "Library Research" (Riset Kepustakaan).

ad.1. "Field Research Method".

Yang dimaksud dengan "Field Research Method" ialah suatu metode penelitian untuk pengumpulan data dan informasi secara langsung dari obyek penelitian, yang dalam hal ini ialah PT. Bank "B" .

Selain itu, Penulis juga mengadakan observasi langsung atas kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh PT. Bank "B", dan mengadakan "interview" (wawancara) dengan para karyawan Bank untuk memperoleh informasi yang lebih lengkap.

ad.2. "Library Research Method".

Yang dimaksud dengan "Library Research Method" adalah suatu metode penelitian untuk pengumpulan data dan informasi yang diperlukan, guna melengkapi data dan informasi yang telah diperoleh melalui "Field Research".

"Library Research" (Penelitian Kepustakaan) ini Penulis lakukan dengan cara membaca buku-buku, majalah-majalah, Surat-surat Edaran Bank Indonesia, dan karya-tulis mengenai kegiatan usaha perbankan, serta bahan-bahan kuliah yang pernah diterima Penulis selama belajar di Fakultas Ekonomi Darma Persada.

C. PERUMUSAN MASALAH

Dalam menyusun Skripsi ini, Penulis tidak mengupas seluruh masalah ataupun kegiatan-kegiatan yang ada di dalam Perusahaan PT. Bank "B", tetapi membatasinya pada masalah-masalah yang menjadi pokok ulasan Skripsi ini, yaitu "Pengembangan Produk Baru Sebagai Salah-Satu Alternatif Bagi Bank "B" Dalam Menghimpun Dana (Studi Kasus Produk Tavitia)"

Oleh karena itu Penulis mencoba menyimpulkan bahwa dalam perumusan masalah ini dikelompokkan menjadi dua bagian yaitu :

1. Sejauh-mana Produk baru khususnya produk Tabungan dapat berkembang dan berhasil dalam upaya menghimpun dana dari masyarakat yang dilakukan oleh PT. Bank "B".
2. Permasalahan apa saja yang dihadapi oleh Bank "B" dalam memasarkan produk baru tersebut.

D. SISTEMATIKA PEMBAHASAN

Untuk memberikan gambaran secara singkat tentang keseluruhan isi Skripsi, berikut ini Penulis mengemukakan Sistematisa pembahasan dengan membagi Skripsi ke dalam lima Bab.

BAB I : Pendahuluan.

Bab ini merupakan awal pembahasan Skripsi yang berisi : Alasan Pemilihan Judul, Metode Penelitian, Permasalahan Umum, dan Sistematika Pembahasan.

BAB II : Tinjauan Teori.

Dalam Bab ini Penulis menguraikan mengenai teori-teori tentang sumber dana, pengertian dana, sumber-sumbernya, dan macam-macam sumber dana dan Penulis juga menguraikan tentang pemasaran secara teoritis dalam hubungannya dengan pemasaran produk Tavitia.

BAB III : Tinjauan Umum atas Bank "B".

Dalam Bab ini Penulis memberikan gambaran secara singkat tentang Bank "B" yang menjadi obyek penulisan Skripsi ini, antara lain mengenai Sejarah-singkat Perusahaan, Struktur-Organisasi Bank "B" Cabang Kebayoran, serta Bidang usaha dan Produk/jasa-jasa yang ditawarkan.

BAB IV : Studi Kasus Produk Tavitia.

Dalam Bab ini Penulis menguraikan tentang produk baru Tavitia, dan peranannya sebagai alternatif sumber dana dari masyarakat pada Bank "B". Untuk itu pertama-tama akan dijelaskan latar-belakang dipasarkannya produk baru Tavitia, perkembangannya ternadap jenis simpanan lain yang ada di Bank "B", dan akhirnya mengutarakan kendala-kendala yang dihadapi dan Kebijakan yang diambil dalam pemecahan masalahnya.

BAB V : Kesimpulan dan Saran.

BAB V : Kesimpulan dan Saran.

Dalam Bab ini Penulis mencoba membuat kesimpulan dari seluruh permasalahan. Berdasarkan kesimpulan tersebut, Penulis memberikan saran-saran yang dianggap penting dan dapat diaplikasikan untuk perkembangan Bank "B" di kemudian hari.