**BAB 1**

**PENDAHULUAN**

**1.1 LATAR BELAKANG**

 Bank Perkreditan Rakyat (BPR) adalah salah satu jenis bank yang melayani golongan pengusaha mikro, kecil, dan menengah. BPR merupakan lembaga perbankan resmi yang diatur berdasarkan Undang-undang No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan dan sebagaimana telah diubah dengan Undang-undag No. 10 tahun 1998. Fungsi BPR tidak hanya sekedar menyalurkan kredit kepada pengusaha mikro, kecil, dan menengah, tetapi juga menerima simpanan dari masyarakat. Bagi BPR, untuk dapat menarik perhatian masyarakat maka perlu untuk meningkatkan strategi-strategi promosi karena akan dilihat seberapa jauh kita mampu menarik perhatian masyarakat. Kegiatan promosi pada bank BPR. juga merupakan suatu hal yang sangat penting yang harus diterapkan karena dapat dijadikan tolak ukur dalam menentukan suatu keberhasilan dalam hal mencapai tujannya.

Lingkungan pemasaran suatu perusahaan terdiri dari para pelaku dan kekuatan-kekuatan yang berasal dari luar fungsi manajemen pemasaran perusahaan yang mempengaruhi kemampuan manajemen pemasaran untuk mengembangkan dan mempertahankan transaksi yang sukses dengan para pelanggan sasarannya. Keberhasilan dibidang pasar sangat dipengaruhi oleh kegiatan promosi yang diterapkan oleh perusahaan tergantung pada analisa dan pengamatan yang cermat oleh perusahaan terhadap faktor-faktor yang dapat mempengaruhi kegiatan promosi perusahaan.

 BPR. Prisma Dana Tomohon adalah Badan Perkreditan yang didirikan dengan tujuan untuk medukung pertumbuhan sektor ekonomi maupun sosial baik melalui usaha penghimpunan dana, penyaluran dana, dan layanan jasa perbankan lainnya serta melalui penyerapan tenaga kerja dalam jumlah yang signifikan. Salah satu tujuan utama dari BPR. Prisma Dana adalah untuk memperoeh laba yang optimal dari kegiatannya sehari-hari, khususnya kegiatan pemasaran. Untuk menjalankan kegiatan pemasaran tersebut dengan baik, dan sesuai dengan sasaran yang diharapkan, perusahaan harus menerapkan promosi yang tepat sesuai dengan lingkungan perusahaannya.

 Pada BPR. Prisma Dana Tomohon kegiatan promosi sangatlah penting karena tanpa adanya kegiatan promosi akan membuat masyarakat tidak bisa mengenal BPR. Prisma Dana dengan baik sehingga Prisma Dana tidak akan maksimal dalam memperoleh nasabah sedangkan dalam hal ini BPR Prisma Dana Tomohon menerapkan target yaitu untuk dapat memperoleh ribuan nasabah. Maka dari itu BPR Prisma Dana menerapkan beberapa kegiatan promosi untuk dapat mewujudkan target yang ada. Kegiatan-kegiatan promosi yang diterapkan oleh BPR Prisma Dana yaitu sepertipenjualan dari mulut ke mulut, periklanan, dan internet.

1. **Penjualan Dari Mulut Ke Mulut** (***Word Of Mouth)***

Kealamiahan sifat manusia dalam berkomunikasi antara satu dengan lainnya sangat membantu strategi ini dalam memberikan informasi produk dan jasa. Maka orang cenderung lebih percaya pemasaran dari mulut ke mulut dibanding metode promosi apapun yang sifatnya lebih formal. Orang yang menerima rekomendasi berbicara jujur dan tidak ditunggangi motif tersembunyi. Sebab itu promosi ini dilakukan secara langsung untuk berhubungan dengan para nasabah atau calon nasabah. Komunikasi tersebut bersifat personal atau pribadi yang disampaikanke nasabah kepada orang lain. Komunikasi ini melibatkan dua orang atau lebih yang saling berkomunikasi secara langsung. Pada BPR. Prisma Dana Tomohon biasanya karyawan mengkomunikasikan ke nasabah, teman, keluarga, rekan kerja dan orang-orang terdekat, dengan refrensi dari orang-orang tersebut diharapkan bisa menjadi nasabah. Apabila BPR. Prisma Dana mampu memuaskan nasabah dan mampu memberikan dorongan kepada nasabah agar memberikan informasi tentang perusahaan beserta produk-produk yang ditawarkan kepada orang terdekat, maka calon nasabah tersebut akan dapat dijaring menjadi nasabah baru.

1. **Periklanan**

Sasaran khalayak dari BPR. Prisma Dana Tomohon adalah masyarakat dari berbagai perkotaan maupun pedesaan dan juga untuk kelompok ekonomi, yaitu dari ekonomi bawah, ekonomi sedang, dan ekonomi atas. Kegiatan periklanan yang dilakukan oleh BPR. Prisma Dana Tomohon bertujuan untuk menginformasikan mengenai produk jasa dan keberadaan perusahaan kepada masyarakat secara luas. Agar produk yang ditawarkan lebih mendapat perhatian dari para calon nasabahnya juga perusahaan dapat dikenal masyarakat secara luas, sehingga umpan baliknya bisa mendapat calon nasabah baru juga terjadi transaksi penjualan jasa yang dapat menaikkan keuntungan perusahaan.

1. **Internet**

Dengan adanya bantuan Internet seperti website, facebook, twiter, dan lain-lain maka BPR. Prisma Dana Tomohon berharap agar perusahaan dapat dikenal bukan hanya di Sulawesi Utara saja akan tetapi diseluruh Indonesia.

Namun dalam hal ini BPR. Prisma Dana Tomohon masih belum mampu menaik nasabah secara maksimal dan itu semua dipengaruhi oleh penerapan kegiatan promosi yang ada pada perusahaan, maka dari itu penulis tertarik untuk mencari tahu apakah BPR Prisma Dana sudah menerapkan kegiatan promosi dengan baik atau belum. Berdasarkan uraian di atas, maka Judul yang Penullis pilih dalam penulisan Tugas Akhir ini adalah “Kegiatan Promosi Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada BPR. Prisma Dana Tomohon”.

**1.2 Identifikasi Masalah**

 Adapun masalah yang didapati penulis selama melakukan penelitian di BPR. Prisma Dana Tomohon adalah masih kurangnya jumlah nasabah yaitu hanya berjumlah 900an nasabah sedangkan target yang harus perusahaan capai yaitu berjumlah ribuan. Maka dari itu, identifikasi masalah yang penulis ambil adalah jumlah nasabah di BPR. Prisma Dana Tomohon yang masih belum mencapai target.

**1.3. Rumusan Masalah**

 Dari uraian di atas maka rumusan masalah yang diambi adalah “Bagaimana strategi promosi pada BPR. Prisma Dana Tomohon dalam meningkatkan jumlah nasabah”.

* 1. **Tujuan dan Manfaat**
1. **Tujuan**

Untuk mengetahui Kegiatan Promosi pada BPR Prisma Dana Tomohon

**2. Manfaat**

1. Bagi Penulis

Tugas akhir ini diharapkan dapat memberikan manfaat dalam menambah ilmu praktek kerja lapangan dengan ilmu yang telah ditekuni selama kuliah di Program Diploma III Jurusan Administrasi Bisnis dan menambah pengalaman dan pengetahuan Penulis agar lebih baik lagi dalam melakukan pekerjaan dan siap menghadapi dunia kerja yang sebenarnya di masa yang akan datang

1. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan masukkan bagi perusahaan untuk lebih memperhatikan dan lebih meningkatkan strategi promosi

1. Bagi Akademis

Menambah pengetahuan dan menjadi bahan referensi bagi pihak-pihak yang mengkaji topik yang berkaitan dengan masalah bahasan dalam Tugas Akhir ini

**1.5. Teknik Penulisan**

 **1.5.1 Metodologi dan Waktu Penelitian**

Metode atau jenis penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah metode kualitatif, menurut Bogdan dan Taylor (1992) menjelaskan bahwa penelitin kualitatif adalah salah satu posedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku orang-orang yang diamati. Pendekatan kualitatif diharapkan mampuh menghasilkan uraian yang mendalam tentang ucapan, tulisan, dan atau perilaku yang dapat diamati dari suatu individu, kelompok, masyarakat, dan atau organisasi tertentu dalam suatu keadaan konteks tertentu yang dikaji dari sudut pandang.

Dalam menyusun tugas akhir ini, penulis melakukan penelitian pada tempat dimana pada waktu penulis melakukan praktek kerja lapangan pada BPR. Prisma Dana Tomohon yang berlokasi di Jl.Raya Matani III Kecamatan Tomohon Tengah, Tomohon. Adapun waktu penelitian ini dilakukan pada bulan Februari – Juny2017.

**1.5.2. Jenis dan Metode Penelitian**

Berdasarkan sumber datanya ada dua macam data yaitu data primer dan sekunder (Supranto, 2000).

1. Data Primer

Data Primer adalah data yang langsung diperoleh dari sumber data pertama di lokasi penelitian atau obyek penelitian (Burhan, 2005). Dalam hal ini data primer yaitu wawancara, dokumentasi, dan lain sebagainya yang semuanya itu diambil langsung pada objek penelitan dalam hal ini BPR. Prisma Dana Tomohon.

1. Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung, yaitu melalui buku-buku dan dokumen-dokumen (Burhan, 2005). Dalam hal ini data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini adalah buku-buku dalam perpustakaan kampus, serta dari internet dan jurnal.

**1.5.3 Metode Pengumpulan Data**

Untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penelitian, penulis menggunakan beberapa metode sebagai berikut:

1. Observasi

Yaitu dengan penulis mencatat dan mengumpulkan data dengan cara melakukan pengamatan secara langsung sesuai kondisi yang ada di BPR. Prisma Dana Tomohon

1. Studi Pustaka

Yaitu pengumpulan informasi yang dibutuhkan dilakukan dengan mencari referensi-referensi yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan, referensi dapat diperoleh dari buku-buku, Jurnal, dan Internet.

**1.5.4 Metode Analisis**

 Dalam penelitian ini metode analisis yang digunakan oleh penulis adalah metode deskriptif. Analisis deskriptif bertujuan untuk menganalisis strategi promosi di BPR Prisma Dana Tomohon.