

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PT. BANK BRI (PERSERO)  
TERAS JONGKE DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH  
USAHA MIKRO PADA PASAR JONGKE SOLO**



**Tugas Akhir**

Diajukan untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Persyaratan Guna  
Mencapai Gelar Ahli Madya Manajemen Pemasaran pada Program Studi  
Diploma III Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Sebelas Maret Surakarta

**Disusun Oleh :**

**KARINDA AYU RAMDHANI**

**F3217030**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN PEMASARAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS SEBELAS MARET  
SURAKARTA  
2020**

**ABSTRAK****ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PT. BANK BRI (PERSERO)  
TERAS JONGKE DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH  
USAHA MIKRO PADA PASAR JONGKE SOLO**

**KARINDA AYU RAMDHANI**  
**F3217030**

Keberhasilan suatu perusahaan terdapat pada bagaimana perusahaan menjual produknya dikemas dalam bentuk yang menarik dan cara menyampaikan produknya ke masyarakat dengan demikian. merancang suatu strategi pemasaran sangatlah penting untuk menjadi tolak ukur keberhasilan suatu perusahaan

Penulisan tugas akhir ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT Bank BRI (Persero) kantor kas Teras Jongke dalam meningkatkan jumlah nasabah usaha mikro pada pasar jongke solo. Dan menganalisisnya kembali agar mengetahui strategi pemasaran yang efektif dalam meningkatkan jumlah nasabah.

Penelitian tugas akhir ini dengan menggunakan metode desain penelitian jenis data dan sumber data berupa data primer dan sekunder sedangkan pengumpulan data menggunakan dengan metode observasi, wawancara dan studi pustaka. Analisis data yang digunakan metode deskriptif. Lokasi yang digunakan penelitian PT. Bank BRI kantor kas Teras jongke alamat Jl. Dr. radjiman kios No.27 Laweyan Surakarta, Jawa tengah.

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa PT Bank BRI kantor kas teras jongke melakukan penerapan pemasaran dengan menggunakan STP, *Segmenting, Targeting, positioning*. Saran yang dapat penulis berikan yaitu memberikan karyawan *marketing* atau mantri yang lebih dari satu mantri terhadap Bank BRI teras jongke agar dapat lebih memkasimalkan lagi jumlah nasabah usaha mikro pada pasar jongke solo.

**Kata kunci :STP ,Usaha mikro**

**ABSTRACT*****MARKETING STRATEGY ANALYSIS OF PT. BANK BRI (PERSERO)  
JONGKE TERAS IN INCREASING THE AMOUNT OF CUSTOMERS  
OF MICRO BUSINESS IN THE JONGKE SOLO MARKET*****KARINDA AYU RAMDHANI****F3217030**

*The success of a company lies in how companies sell their products packaged in an attractive form and how to deliver their products to the public thus. designing a marketing strategy is very important to be a measure of the success of a company*

*The purpose of this thesis is to find out the marketing strategy implemented by PT Bank BRI (Persero) the Teras Jongke cash office in increasing the number of micro business customers in the jongke solo market. And analyze again so that I know the effective marketing strategies in increasing the number of customers.*

*This thesis research uses the method of research design types of data and data sources in the form of primary and secondary data while data collection uses the method of observation, interviews and literature study. Data analysis used descriptive method. The location used by PT. Bank BRI Teras cash office jongke address Jl. Dr.radjiman kios No.27 Laweyan Surakarta, Central Java.*

*From the results of this study, it can be concluded that the PT Bank BRI cash office terrace did the implementation of marketing using STP, Segmenting, Targeting, positioning. The advice that the writer can give is to give marketing employees or paramedics more than one paramedic to BRI Bank terrace jongke in order to further maximize the number of micro business customers in the jongke solo market.*

***Keywords: STP, Micro business***

## PERNYATAAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir dengan judul :

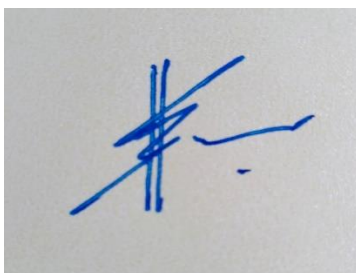
**“ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PT. BANK BRI (PERSERO)  
TERAS JONGKE DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH  
USAHA MIKRO PADA PASAR JONGKE SOLO”**

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing Tugas Akhir  
Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta

Surakarta, 8 Juli 2020

Disetujui dan diterima oleh



Heru Agustanto S.E.,M.S.M.  
NIP. 195808141986011001

**HALAMAN PENGESAHAN**

Tugas Akhir dengan judul :

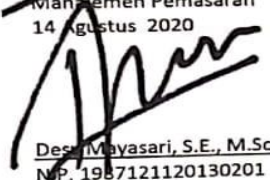
**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PT. BANK BRI (PERSERO) TERAS  
JONGKE DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH USAHA MIKRO  
PADA PASAR JONGKE SOLO**

Telah Disahkan oleh Tim Penguji Tugas Akhir  
Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Sebelas Maret Surakarta

Surakarta, 14 Agustus 2020

Tim Penguji Tugas Akhir

Penguji  
Manajemen Pemasaran  
14 Agustus 2020



Desi Mayasari, S.E., M.Sc.  
NIP. 1987121120130201

Pembimbing



Heru Agustanto S.E., M.S.M  
NIP. 195808141986011001

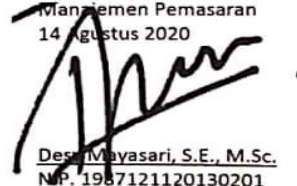
Mengetahui,

Direktur



Drs. Santoso TH Manungro, M.Acc., Ak.  
NIP. 196909241994021001

Kepala Program Studi D3  
Manajemen Pemasaran  
14 Agustus 2020



Desi Mayasari, S.E., M.Sc.  
NIP. 1987121120130201

**PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI**

Yang bertanda tangan dibawah ini mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta :

Nama : Karinda Ayu Ramdhani  
Nim : F3217030  
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran  
Judul Tugas Akhir : ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PT. BANK BRI (PERSERO) TERAS JONGKE DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH USAHA MIKRO PADA PASAR JONGKE SOLO

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa Tugas Akhir yang saya buat ini adalah benar-benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan hasil jiplakan/salinan/sanduran dari karya orang lain.

Apabila ternyata dikemudian hari terbukti pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa penarikan Ijazah dan pencabutan gelar sarjananya.

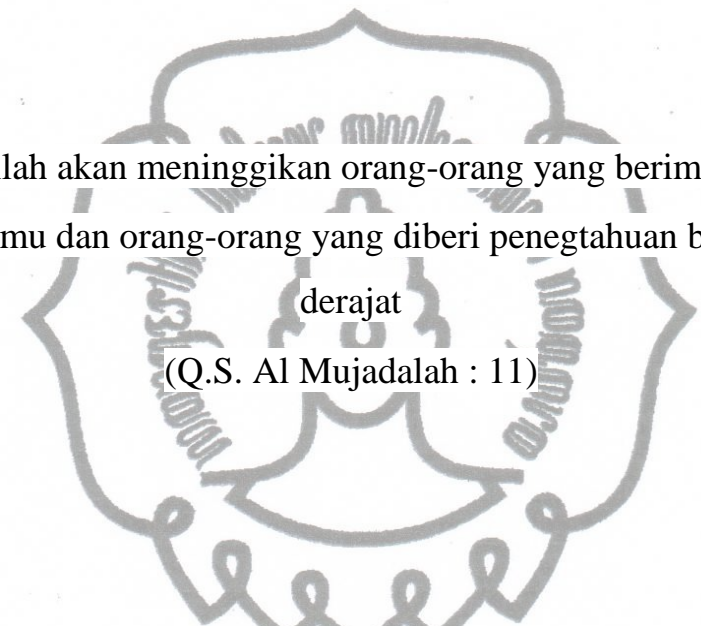
Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Surakarta, 8 Juli 2020  
Mahasiswa

Karinda Ayu Ramdhani  
NIM. F3217030

### **MOTTO**

Barang siapa yang keluar rumah untuk mencari ilmu maka ia  
berada di jalan Allah  
(HR.Tirmidzi)



Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman  
diantaramu dan orang-orang yang diberi pengetahuan beberapa  
derajat  
(Q.S. Al Mujadalah : 11)

Tidak ada kesuksesan melainkan dengan pertolongan Allah  
(Q.S.Huud :88)



### HALAMAN PERSEMBAHAN (OPTIONAL)

Dengan segenap cinta, kasih sayang dan ketulusan hati. Saya persembahkan karya ini kepada :

1. Allah SWT dan Nabi Muhammad SAW.
2. Bapak tercinta yang dengan tulus ikhlas memberikan dukungan moral dan material serta kasih sayangnya yang tak pernah putus sampai kapanpun.
3. Ibu tercinta yang selalu memeberikan nasihat yang tak pernah putus.
4. Saudara sekandung yang selalu menyayangi saya, adik saya Putra Fajar Pambudi, dan kedua kakak saya Fitriana mawanda dan aris Pambudi. Terimakasih dukunganya baik materi atau nasehatnya yang engkau berikan kepada saya tentang semua arti makna dan hidup ini.
5. Bapak dan Ibu dosen yang telah membimbing dan memberi saran dengan sabar dan tulus.
6. Serta teman teman disekeliling saya yang memberikan motivasi semanagat dan menyangi saya, terutama “Betri pangestuti” yang selalu ada baik susah maupun senang .
7. Bapak dan Ibu dosen yang telah membimbing dan memberi saran dengan sabar dan tulus.
8. Almamater tercinta Universitas Sebelas Maret Surakarta.



## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT karena Rahmat dan Karunia-NYA penelitimampu menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul **“ANALISIS STRATEGI PEMASARAN PT BANK BRI (PERSERO) TERAS JONGKE DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH USAHA MIKRO PADA PASAR JONGKE SOLO”**

Tugas Akhir ini dikerjakan guna memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Ahli Madya Jurusan Diploma III Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta. Peneliti menyadari bahwa Tugas Akhir ini jauh dari kata sempurna baik isi, tata bahasa serta penelitiannya. Hal ini disebabkan keterbatasan peneliti dari segi ilmu pengetahuan dan wawasan, oleh karena itu peneliti sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan Tugas Akhir ini.

Terselesaikannya Tugas Akhir ini tentu tidak lepas dari dukungan berbagai pihak. Oleh karena itu, peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Drs. Santoso Tri Hananto M.Acc,Ak. Selaku Direktur Selaku sekolah Vokasi Universitas Sebelas Maret.
2. Prof. Drs. Djoko Suhardjanto, M.com.(Hons)., Ph.D., Ak selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Binsis Universitas Sebelas Maret Surakarta.
3. Desy Mayasari, S.E., M.Sc selaku Ketua Program Studi Diploma III Manajemen Pemasaran.
4. Heru Agustanto S.E.,M.S.M selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir yang dengan sabar telah meluangkan waktu, tenaga dan fikiran dalam memberikan bimbingan dan pengarahan.
5. Pram Suryanadi, S.E.,M.Si selaku Pembimbing Akademik selama masa kuliah.

6. Bapak dan Ibu Dosen serta Staff Karyawan Universitas Sebelas Maret Surakarta yang telah banyak membantu selama masa perkuliahan berlangsung serta memberikan fasilitas yang sangat membantu dalam penyelesaian Tugas Akhir ini.
7. Seluruh rekan-rekan BRI Kantor Unit Laweyan dan BRI teras jongke yang sudah menerima, mengajari, membimbing dan memberikan ilmu pengetahuan dan pengalaman yang sangat berharga untuk peneliti selama magang berlangsung.
8. Orang tua dan keluarga tercinta yang selalu mendukung, mendoakan, memberikan semangat serta menasehati sampai sekarang ini. Terimakasih atas segala kasih sayang yang tidak akan pernah tergantikan.
9. Teman-teman Diploma III Manajemen Pemasaran 2017 selama menjalankan perkuliahan yang ikut serta membantu peneliti dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
10. Terimakasih semua pihak yang telah membantu untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini, serta masih banyak lagi yang tidak bisa peneliti sebutkan satu persatu peneliti mohon maaf.

Semoga Allah SWT membalas kebaikan semua pihak yang telah membantu menyelesaikan Tugas Akhir ini. Semoga karya penelitian Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat dan kebaikan bagi semua pihak.

Surakarta, 8, Juli 2020

Penulis

**KARINDA AYU RAMDHANI**  
**F3217030**

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
ABSTRAK .....	ii
<i>ABSTRACT</i> .....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN .....	iv
HALAMAN PENGESAHAN .....	v
HALAMAN SURAT PERNYATAAN .....	vi
HALAMAN MOTTO .....	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	viii
KATA PENGANTAR .....	ix
DAFTAR ISI .....	xi
DAFTAR BAGAN .....	xiv
DAFTAR GAMBAR .....	xv
DAFTAR TABEL .....	xvi
BAB I       PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	4
C. Tujuan Penelitian .....	4
D. Manfaat Penelitian .....	4
BAB II       TINJAUAN PUSTAKA .....	7
A. Penegertian Bank.....	6
B. Pemasaran dan STP.....	13
BAB III       METODE PENELITIAN .....	
A. Desain Penelitian.....	19
B. Objek Penelitian.....	19
C. Jenis dan Sumber data.....	19
D. Teknik Pengumpulan data.....	20
BAB IV       PEMBAHASAN .....	22
A. Gambaran Umum Perusahaan .....	22
B. Laporan Magang Kerja .....	22
1. Deskripsi Magang Kerja .....	24
2. Tujuan Magang Kerja .....	24
3. Manfaat Magang Kerja .....	22
4. Lokasi dan Pelaksanaan Magang Kerja .....	35
5. Jam Kerja .....	35
6. Kegiatan Magang Kerja .....	35
7. Uraian Magang Kerja .....	41

	C. Analisis.....	45
	1. Metode Penelitian.....	45
	2. Hasil Penelitian .....	46
BAB IV	PENUTUP.....	57
	A. Kesimpulan .....	57
	B. Saran .....	59
	DAFTAR PUSTAKA .....	60
	LAMPIRAN	



**DAFTAR GAMBAR**

II.1 Logo PT Bank Rakyat Indonesia (persero) Tbk.....33  
III.1 Struktur Organisasi BRI Unit Laweyan .....37



### DAFTAR TABEL

Tabel II.1 Deskripsi Jabatan karyawan Bank BRI Indonesia.....	38
Tabel III.1 Produk Bank Rakyat Indonesia.....	42
Tabel III.2 Kegiatan Magang.....	44







