

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar belakang

Pertumbuhan ekonomi suatu negara dapat ditandai dengan pertumbuhan industri perbankan yang ada dalam negara tersebut. Semakin berkembang industri perbankan maka semakin baik pula pertumbuhan ekonomi negara itu sendiri. Salah satu usaha jasa yang menawarkan berbagai kebutuhan masyarakat akan jasa pelayanan keuangan, maka usaha jasa perbankan selain mengedepankan profesionalisme dalam pelayanan kepada masyarakat sebagai nasabah, juga harus mengedepankan kepercayaan, karena dapat dikatakan bahwa industri perbankan adalah merupakan industri yang menjual kepercayaan kepada masyarakat sebagai nasabahnya.

Dalam memasarkan produknya, seorang pemasar harus pandai membaca situasi pasar sekarang dan di masa yang akan datang. Artinya, pemasar harus cepat tanggap apa yang diinginkan dan dibutuhkan oleh konsumen, kemudian kapan dan dimana dibutuhkannya. Dalam hal ini produsen harus mampu menciptakan produk dan menglokasikan letak perusahaannya yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan agar bisa di jangkau oleh konsumen.

Melihat kondisi tersebut, maka upaya yang dilakukan oleh suatu bank untuk mempertahankan nasabahnya dimaksudkan agar nasabah mau kembali dan menggunakan produk yang ditawarkan oleh bank tersebut. Kunci sukses dalam persaingan bukan terletak pada bunga (harga) tetapi terletak pada distribusi pelayanan untuk menciptakan nasabah yang loyal.

Bank Negari (BPD) merupakan salah satu perusahaan daerah yang bekerja dalam bidang profit atau sifatnya mencari keuntungan. Bank Negari (BPD) adalah perbankan yang mempunyai cabang maupun unit di hampir seluruh pelosok Sumatera Barat dan di beberapa bagian daerah Indonesia lainnya. Atas dasar inilah penulis mengambil judul proposal magang **“BENTUK KEBIJAKAN PEMASARAN PRODUK PADA BANK NAGARI CABANG PASAR RAYA”**

## **1.2 Rumusan masalah**

Berdasarkan uraian di atas dan judul yang sudah di pilih, maka dapat diambil perumusan masalah, yaitu **“Bagaimanakah Bentuk Kebijakan Pemasaran Produk yang dilakukan oleh Bank NAGARI cabang PASAR RAYA?”**

## **1.3 Tujuan penelitian**

Adapun tujuan penulis dalam melakukan kegiatan magang ini adalah untuk mengetahui **“Bagaimanakah Bentuk Kebijakan Pemasaran Produk yang dilakukan oleh Bank NAGARI cabang PASAR RAYA”**.

## **1.4 Manfaat penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi:

### **a. Bagi perusahaan**

Dapat di jadikan sumber informasi bagi pihak bank dalam usaha meningkatkan pelayanan supaya lebih memuaskan nasabah dalam menggunakan kartu kredit.

### **b. Bagi pihak lain**

Menjadi bahan referensi atau literatur bagi pihak-pihak yang melakukan penelitian dalam membahas masalah yang sama.



## 1.5 Waktu dan lokasi magang

Padakuliah lapangan ini penulis memilih Bank NAGARI cabang PASAR RAYA sebagai tempat magang. Waktu kegiatan magang dilaksanakan selama 40 hari kerja, yaitu 12 Januari 2015 sampai dengan 6 Maret 2015.

## 1.6 Sistematika penulisan laporan

Supaya pembahasan dalam penulisan laporan magang lebih terarah dan tidak melenceng, maka penulis membatasi masalah sesuai judul yang telah dikemukakan disajikan secara lugas, secara garis besar penulisan yang direncanakan adalah sebagai berikut:

### BAB I Pendahuluan

Merupakan bab pendahuluan. Dalam bab ini penulis menguraikan tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tinjauan penelitian, manfaat penelitian, landasan teori, hipotesis, metodologi penelitian dan sistematika penulisan penelitian.

### BAB II Landasan Teori

Memaparkan tentang landasan teori. Dalam bab ini membahas tentang kajian teori, hasil penelitian yang relevan dan kerangka berfikir.

### BAB III Gambaran Umum Perusahaan

Merupakan bagian analisis dan pembahasan. Dalam bab ini penulis akan membahas tentang profil obyek penelitian perusahaan, pengujian dan hasil analisis data, pembahasan hasil analisis data dan jawaban atas pertanyaan-pertanyaan yang disebut dalam perumusan masalah.



## **BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan**

Metodologi penelitian, membahastentangwaktudanwilayahpenelitian, metode penelitian, variable–variableoperasionalvariabel, populasidansampel, data dansumber data danteknikanalisa data.

## **BAB V Penutup**

Merupakan bab terakhir yang berisi Kesimpulan, Keterbatasan Penelitian dan Saran dari hasil penelitian.

