

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pemasaran jasa merupakan kegiatan perusahaan yang diarahkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Pemasaran jasa telah menjadi subjek yang sangat penting dalam kelangsungan usaha perusahaan, sejalan dengan semakin berkembangnya perekonomian. Kita telah mengetahui pemasaran jasa mempunyai peran penting bagi suatu perusahaan, baik perusahaan pemerintah maupun swasta.

Salah satu perusahaan yang ikut berperan dalam pelayanan jasa perbankan tersebut adalah Bank Nagari. Bank Nagari selalu berusaha meningkatkan jumlah permintaan jasa dari para nasabahnya, agar tujuan perusahaan tercapai. Untuk memenuhi permintaan terhadap nasabah, maka jasa perbankan yang memiliki kualitas baik ini seperti, Bank Nagari, telah menyediakan berbagai jasa perbankan seperti simpan pinjam, perkreditan dan tabungan.

Penetapan harga yang diterapkan oleh manajemen Bank Nagari adalah dengan menetapkan tingkat suku bunga, penetapan tingkat suku bunga di terapkan berdasarkan rata-rata suku bunga perbankan nasional, dan disesuaikan dengan kemampuan bank, selain itu untuk membantu proses berjalanya kegiatan jasa perbankan pada Bank Nagari, maka Bank Nagari membuka kantor operasional seperti cabang-cabang kas pembantu di tempat-tempat yang telah ditetapkan.

Bedasarkan hal di atas, maka penulis tertarik menambah lebih lanjut usulan Tugas Akhir yang berjudul “**Bauran Pemasaran Jasa Perbankan pada PT. Bank Nagari Cabang Universitas Negeri Padang.**”

1.2 Perumusan Masalah

Bedasarkan pada pemilihan judul dan informasi yang telah di uraikan di atas, maka dapat diambil suatu perumusan masalah yaitu: Bagaimana bauran pemasaran yang dilakukan oleh Bank Nagari untuk terus meningkatkan jumlah nasabah?

1.3 Tujuan Kegiatan Magang

Sesuai dengan perumusan masalah diatas, tujuan yang ingin di capai dalam kegiatan magang ini adalah untuk mengetahui dan memahami bentuk bauran pemasaran apa yang telah dilakukan untuk meningkatkan jumlah nasabah dengan berbagai macam fasilitas tabungan di PT. Bank Nagari Padang.

1.4 Manfaat Kegiatan Magang

Adapun dari magang banyak hal yang bermanfaat didapat oleh penulis yaitu:

1.4.1 Bagi perusahaan

Hasil magang dapat dijadikan sebagai acuan untuk menyelesaikan suatu masalah dan dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam kemajuan bank.

1.4.2 Bagi akademis

Dari hasil praktek kerja lapangan ini dapat menambah pengetahuan mengenai penerapan bauran pemasaran jasa pada PT. Bank Nagari, serta menambah ilmu pengetahuan khususnya dibidang perbankan.

1.5 Sistematika penulisan

Pembahasan yang dilakukan dalam penulisan laporan kerja magang ini akan terdiri dari beberapa Bab, yaitu :

BAB I PENDAHULUAN

Membahas mengenai latar belakang masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini berisi definisi pemasaran, konsep strategi, karakteristik jasa, konsep pelayanan dan bauran pemasaran jasa.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Mencakup sejarah perusahaan, visi misi, fungsi, dan struktur organisasi perusahaan.

BAB IV PEMBAHASAN

Membahas tentang bauran pemasaran jasa yang diterapkan oleh PT. Bank Nagari

BAB V PENUTUP

Bab ini merupakan bab terakhir yang berisikan kesimpulan dan saran berdasarkan pembahasan yang dilakukan penulis.

