BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kerja Praktek

Perbankan sebagai inti dari sistem keuangan nasional dalam menjalankan kegiatan perekonomian dan perdagangan menjadi tempat bagi badan-badan pemerintahan, swasta, maupun perorangan untuk menyimpan dananya, selain itu melalui kegiatan perkereditan dan berbagai jasa yang diberikan, perbankan juga melayani kebutuhan pembiayaan serta melancarkan mekanisme sistem pembayaran semua sektor.

Dengan pendekatan pertumbuhan terlebih dahulu, kemudian pemerataan dalam pembangunan ekonomi, pemerintahan (Bank Indonesia) telah membuat kebijaksanaan pokok dibidang perbankan yaitu pakto 1988 (paket 27 Oktober 1988) yang memberikan persyaratan sangat ringan untuk pendirian Bank baru maupun pendirian kantor cabang sehingga menyebabkan persaingan antar Bank dalam mengumpulkan dana masyarakat semakin ketat. Dilihat dari situasi dan kondisi tersebut maka Bank yang telah ada harus mampu mempertahankan serta melakukan terobosan dalam meningkatkan motivasi para nasabahnya dan menjaring nasabah baru dengan cara melakukan promosi.

PT. Bank Jabar merupakan salah satu badan usaha di bidang perbankan yang merupakan Badan Usaha Milik Pemerintahan Daerah (BUMD), dan sebagai Bank Umum Devisa milik Pemerintahan Daerah Jawa Barat yang berfungsi sebagai penggerak dan pendorong laju pembangunan di daerah, juga merupakan salah satu

sumber pendapatan asli daerah. Pada saat ini Bank Jabar memiliki 32 kantor cabang yang tersebar di berbagai daerah di Jawa barat yaitu : Bandung (cabang utama), Jakarta (cabang utama), Bekasi, Bogor, Ciamis, Cianjur, Cikarang, Cilegon, Cimahi, Cirebon, Depok, Garut, Indramayu, Karawang, Kuningan, Labuan, Majalengka, Pandeglang, Purwakarta, Rangkasbitung, Serang, Soreang, Subang, Suci, Sukabumi, Sumedang, Tamansari, Tanggerang, Tasikmalaya, Syari'ah Bandung, Pondokgede dan Cibinong.

Dalam menjalankan fungsinya PT. Bank Jabar tetap memperhatikan bagaimana perkembangan persaingan yang terjadi di dunia perbankan, hal tersebut dilakukan supaya dapat mempertahankan dan meningkatkan jumlah nasabah, untuk itu maka diperlukan langkah-langkah seperti periklanan, promosi penjualan, pemasaran langsung, penjualan perseorangan, humas dan publisitas. Adapun promosi yang dilakukan oleh PT. Bank Jabar yaitu dengan memasang iklan di radio dan televisi, mengadakan promo undian berhadiah, memasang spanduk di jalan, mengadakan seminar dan pameran, membagikan cendramata kepada nasabah, memberikan brosur dan leaflet, menjadi sponsor kegiatan, dan melakukan kegiatan bank jabar peduli.

Semua kegiatan promosi yang dilakukan PT. Bank Jabar tersebut merupakan suatu langkah untuk dapat meningkatkan serta mempertahankan nasabah yang telah ada, namun mengingat 60% dari jumlah nasabah merupakan pegawai negeri dimana semua kegiatan keuangannya / gaji ditangani oleh PT. Bank Jabar, sehingga PT. Bank Jabar tidak terlalu gencar dalam melakukan bauran promosi. (sumber data: PT. Bank Jabar Cabang cianjur)

Berdasarkan pengamatan penulis,mengenai keterbatasan promosi yang dilakukan oleh PT. Bank jabar, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **: "Tinjauan Pelaksanaan Bauran Promosi pada Bank Jabar Cabang Cianjur (Kcp.Warungkondang)".**

1.2 Tujuan Kerja Praktek

Adapun tujuan pelaksanaan kerja praktek ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui Jenis Bauran promosi yang dilakukan PT.Bank Jabar Cabang Cianjur.
2. Untuk Mengetahui hambatan dalam pelaksanaan bauran promosi pada PT.Bank Jabar Cabang Cianjur

1.3 Kegunaan Kerja Praktek

Penulis berharap hasil pelaksanaan Kerja Praktek ini dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan sebagai berikut:

1.3.1 Kegunaan Praktis

1. Bagi Perusahaan
    a. Memberikan saran yang bermanfaat bagi kelancaran dan kemajuan pelaksanaan kegiatan yang dilakukan oleh bagian Pemasaran perbankan
    b. Memperoleh tenaga kerja tambahan dalam membantu pelaksanaan kegiatan perkantoran.

1.3.2 Kegunaan Akademis

1. Bagi Penulis
    a. Memperoleh pemahaman mengenai promosi yang dilakukan.
    b. Memperoleh pengalaman mengenai sikap kerja yang professional.
    c. Meningkatkan kemampuan dan keterampilan dalam menganalisis dan mempraktekkan ilmu dan teori yang didapat selama perkuliahan.
2. Bagi Pembaca

    Penulis berharap hasil Laporan Kerja Praktek ini dapat berguna sebagai informasi, referensi dan kajian lebih lanjut mengenai masalah yang berkaitan dengan bauran promosi, sehingga kekurangan laporan ini dapat diperbaiki.

1.4 Lokasi dan Waktu Kerja Praktek

Kerja Praktek dilakukan di PT Bank Jabar Banten Cabang Cianjur. Jl. Raya Warungkondang No.66 Ds.Jambudipa kec.Warungkondang Kab.C ianjur. Pelaksanaan Kerja Praktek dilakukan selama satu bulan dari tanggal 05 Juli 2010 sampai 05 Agustus 2010. Adapun jadwal Kerja Praktek yang dilakukan adalah sebagai berikut.

Tabel 1.1
Jadwal Kerja Praktek

No	Kegiatan	Juni				Juli				agustus				Oktober				November			
		Minggu				Minggu				Minggu				Minggu				Minggu			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Mencari tempat Kerja Praktek																				
2	Pelaksanaan Kerja Praktek																				
3	Pengambilan data																				
4	Pembuatan laporan																				