BAB I
PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Praktek Kerja Lapangan

Perbankan di Indonesia sebagai suatu lembaga yang berfungsi untuk menghimpun dan mengatur dana masyarakat, tidak bisa memungkiri pentingnya melakukan strategi-strategi pemasaran yang jitu untuk mempertahankan perusahaannya. Hal ini disebabkan oleh krisis ekonomi dan moneter yang melanda Indonesia mula pertengahan tahun 1997 silam, dimana persaingan bank mulai semarak, yaitu saat dikeluarkannya kebijakan moneter dan perbangkan. (Keputusan Menteri Keuagan Nomor 106/KMK/001/1988 Tanggal 27 Oktober 1988).

Persaingan yang ada di antara bank yang semakin tajam dan ketat ini terjadi bukan hanya antara bank swasta, akan tetapi juga antar bank milik pemerintah, dan antar bank milik swasta dengan bank milik pemerintah. Hal ini menimbulkan beberapa alternatif kepada nasabah untuk menentukan bank mana yang menurut penilaian nasabah dapat memberikan kepuasan bagi dirinya. Maka dari itu, menurut kotler dan amstrong (2003:79) 4P yang dialih bahasakan oleh Alexander Sindoro, perusahaan dapat menarik konsumen melalui kegiatan pemasaran yang mencakup hal-hal sebagai berikut: Produk, price, place, promotion atau dalam pemasaran lebih dikenal dengan marketing mix (Bauran Pemasaran), pendekatan ini berhasil dengan baik untuk barang. Tapi dalam hal ini menurut Yajid (2001:19), elemen-elemen tambahan sangat diperlukan dalam

bisnis jasa, yaitu: people, phisical evidence, dan process dimana elemen tambahan tersebut dapat menghasilkan perbedaan yang sangat besar dalam kepuasan nasabah.

Untuk bisa berkomunikasi secara efektif, bank harus dapat merancang program-program promosi yang menarik dan memiilih sarana promosi yang tepat agar dapat memikat nasabah untuk bergabung.

PT. Bank Jabar Banten (BJB) Cabang Cililin dalam melakukan kegiatan promosi yang bertujuan untuk menarik nasabah baru yang menabung dan yang ingin kredit di PT.Bank bjb kcp cililin

Hal tersebut dilakukan supaya dapat mempertahankan dan meningkatkan jumlah nasabah. Adapun promosi yang dilakukan oleh PT. Bank Jabar yaitu dengan memasang iklan di radio dan televisi, mengadakan bank bjb peduli, memasang spanduk di jalan, mengadakan seminar dan pameran, membagikan cendramata kepada nasabah, memberikan brosur dan leaflet, menjadi sponsor suatu kegiatan yang bekerja sama dengan PT.Bank bjb kcp cililin. Semua kegiatan promosi yang dilakukan PT. Bank Jabar tersebut merupakan suatu langkah untuk dapat meningkatkan serta mempertahankan nasabah yang telah ada.

Berdasarkan pengamatan penulis,mengenai keterbatasan promosi yang dilakukan oleh PT. Bank jabar, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul :

“ Prosedur Pelaksanaan Promosi di PT. Bank Jabar Banten (bjb) kcp Cililin”

1.2 Maksud dan Tujuan

Maksud dari kerja praktek ini adalah untuk mengetahui prosedur Pelaksanaan Promosi pada bank bjb. Sehingga penulis dapat menguji kemampuan yang telah dimiliki sebelumnya pada saat perkuliahan dan dapat mengaplikasikannya ke dalam kegiatan yang nyata.

Sedangkan tujuan penulis melaksanakan kerja prakek ini adalah:

1. Untuk mengetahui prosedur pelaksanaan promosi pada bank bjb
2. Untuk Mengetahui hambatan dalam pelaksanaan promosi pada PT.Bank Jabar kcp Cililin

1.3 Kegunaan Kerja Praktek

Adapun kegunaan dari laporan PKL ini adalah sebagai berikut:

A. Bagi Penulis

Bagi penulis hasil kegiatan ini sangat bermanfaat untuk meningkatkan ilmu pengetahuan dan wawasan yang didapat dari bangku kuliah sehingga dapat membandingkan dengan kenyataan yang ada dilapangan dengan berbagai masalah yang relevan.

B. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai sumber data dan informasi yang memberikan sumbangan ilmu pengetahuan sehingga dapat mendukung dan menguatkan teori yang telah ada dan memperluas wawasan yang berkaitan dengan pelaksanaan Formalisasi

C. Bagi pihak lain

Laporan ini diharapkan dapat berguna bagi penelitian selanjutnya maupun sebagai informasi lainnya.

1.4 Lokasi dan Waktu Pelaksanaan

1.4.1 Lokasi Kerja Praktek

PT. Bank bjb Kantor Cabang Pembantu Cililin, yang beralamat di Jl.Raya Cihampelas Ds Cihampelas Kec. Cililin, Bandung Barat. Tlp (022)278-7208,278-7209 Fax (022) 278-7208.

1.4.2 Waktu Kerja Praktek

Waktu pelaksanaan praktek kerja lapangan dilaksanakan mulai tanggal 17 July 2013 s/d 30 Agustus 2013, dengan waktu kerja daripukul 08.00 s/d 16.00 WIB. Waktu yang di tempuh dalam melaksanakan kerja praktek ini selama 30 hari

Tabel 1.1 Aktivitas Perusahaan

NO	Hari	Waktu	Keterangan
1	**Senin s/d Kamis**	**08.00-16.00**	Aktivitas Kantor
		12.00-13.00	Istirahat
2	**Jumat**	**08.00-16.00**	Aktivitas Kantor
		11.30-13.00	Istirahat
3.	**Sabtu s/d Minggu**	**-**	Libur