

ABSTRACT

**MARKETING STRATEGY ANALYSIS OF SAVING DEPOSIT GEBYAR
ARISAN UNDIAN LANGSUNG (GAUL) PD BPR BANK JOGJA**

By:

ISTI NUR WIJAYANTI

12/332801/SV/01516

One of product on PD BPR Bank Jogja in funding activities is saving deposit Gebyar Arisan Undian Langsung (GAUL). PD BPR Bank Jogja needs to define appropriate marketing strategies in order to obtain positive response from society and also can compete with other banks which have similar product. This study aims to analyze the cost of funds, identify the internal and external factors which became the strength, weakness, opportunity, and threat to the marketing strategy of saving deposit Arisan GAUL PD BPR Bank Jogja, and also give alternative development marketing strategies of saving deposit Arisan GAUL. Analysis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) is applied to be the research method for development marketing strategies. Based on the result of cost of funds analysis, can be concluded that the cost incurred to obtain fund of saving deposit Arisan GAUL is enough cheap. The company environmental analysis consist of, 1) Internal environments which consist of segmenting, targeting, positioning, and marketing mix, 2) External environments which consist of macro and micro environment. The result of the environmental analysis which are identified as strengths, weaknesses, opportunities, and threats are then forwarded into SWOT analysis. Based on the SWOT analysis, four (4) types of strategies are obtained to influence the society to join saving deposit Arisan GAUL and to be able to compete with competitors, the strategies are 1) SO (Strength-Opportunity) Strategies are maintaining and intensify the service and the easiness account opening and depositing, the privilege of saving deposit Arisan GAUL, the cost of funds expended, and the market expansion and collaboration, 2) WO (Weakness-Opportunity) Strategies are maintaining the service and the market expansion, 3) ST (Strength-Threats) Strategies are maintaining service and easiness of access, the cost of funds, and using qualified human resources, and creating an approach and collaboration, 4) WT (Weaknesses-Threats) Strategies are maintaining the service and market expansion.

Keywords: Saving Deposit Arisan GAUL, Cost of Funds, Marketing Strategies, Internal Factors, External Factors, SWOT.

INTISARI

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN GEBYAR ARISAN UNDIAN LANGSUNG (GAUL) PD BPR BANK JOGJA

Oleh:

ISTI NUR WIJAYANTI

12/332801/SV/01516

Salah satu produk PD BPR Bank Jogja dalam kegiatan penghimpunan dana, yaitu Tabungan Gebyar Arisan Undian Langsung (GAUL). PD BPR Bank Jogja perlu menetapkan strategi-strategi pemasaran yang tepat agar mendapat respon positif dari masyarakat dan dapat bersaing dengan bank lain yang memiliki produk sejenis. Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis *cost of funds*, mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman pada strategi pemasaran Tabungan Arisan GAUL PD BPR Bank Jogja, dan memberikan alternatif strategi pengembangan pemasaran untuk Tabungan Arisan GAUL. Metode analisis yang digunakan untuk strategi pengembangan pemasaran yaitu analisis SWOT (*Strenghts, Weakness, Opportunity, Threat*). Berdasarkan hasil analisis *cost of funds*, dapat disimpulkan bahwa biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan dana Tabungan Arisan GAUL adalah cukup murah. Analisis lingkungan perusahaan terdiri dari, 1) lingkungan internal terdiri dari *segmenting, targeting, positioning*, dan *marketing mix*, 2) lingkungan eksternal terdiri dari lingkungan makro dan mikro. Hasil analisis lingkungan diidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancamannya yang selanjutnya dimasukkan dalam analisis SWOT. Berdasarkan analisis SWOT diperoleh 4 (empat) tipe strategi untuk menarik masyarakat mengikuti Tabungan Arisan GAUL dan agar dapat bersaing dengan competitor, yaitu 1) Strategi SO (*Strength-Opportunity*) adalah mempertahankan dan meningkatkan pelayanan dan kemudahan dalam pembukaan rekening dan penyetoran, keunggulan Tabungan Arisan GAUL, biaya dana yang dikeluarkan, serta kerjasama dan ekspansi pasar, 2) Strategi WO (*Weakness-Opportunity*) adalah meningkatkan pelayanan dan ekspansi pasar, 3) Strategi ST (*Strength-Threats*) adalah meningkatkan pelayanan dan kemudahan, biaya dana, dan menggunakan SDM yang berkualitas, serta melakukan pendekatan ke masyarakat dan kerjasama, 4) Strategi WT (*Weakness-Threats*) adalah meningkatkan pelayanan dan ekspansi pasar.

Kata Kunci: *Tabungan Arisan GAUL, Cost of Funds, Strategi Pemasaran, Faktor Internal, Faktor Eksternal, SWOT*