



**ANALISIS PENGUMPULAN DANA PIHAK KETIGA
MELALUI PRODUK TABUNGAN BATARA PRIMA
PADA PT. BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO)
CABANG MAKASSAR**

SKRIPSI
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi



UPT PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS HASANUDDIN	
Tgl. Terima	6-12-2006
asal Dari	file - Cleonudin
Banyak	1 Lembar / 25
Harga	H
No. Inventaris	132 / 6-12-6
No. Klas	36627

Diajukan Oleh :
Andi Muhammad Aswar
A 21101059

Kepada
JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2006


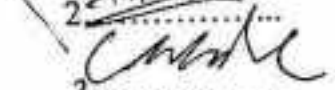
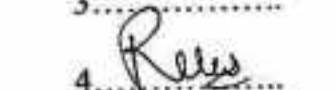
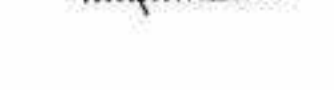
**ANALISIS PENGUMPULAN DANA PIHAK KETIGA MELALUI
PRODUK TABUNGAN BATARA PRIMA PADA PT. BANK TABUNGAN
NEGARA (PERSERO) CABANG MAKASSAR**

Dipersiapkan dan disusun oleh

Andi Muhammad Aswar
A 211 01 059

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
Pada Tanggal 16 Oktober 2006
Dan dinyatakan LULUS

Dewan Penguji

No	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1.	Dra. Hj. Ariaty, SU.	Ketua	
2.	Drs. Kasman Damang, ME	Sekretaris	
3.	DR. Muhammad Ali, SE,MS.	Anggota	
4.	Dra. Hj. Andi Reni, M.Si	Anggota	

Disetujui

Jurusan Manajemen
Fakultas Ekonomi
Universitas Hasanuddin
Ketua,


DR. Muhammad Ali, SE,MS

Tim Penguji
Jurusan Manajemen
Fakultas Ekonomi Unhas
Ketua,


Dra. Hj. Ariaty, SU.

**ANALISIS PENGUMPULAN DANA PIHAK KETIGA MELALUI
PRODUK TABUNGAN BATARA PRIMA
PADA PT. BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO)
CABANG MAKASSAR**

Diajukan Oleh :

**Andi Muhammad Aswar
A 21101059**

Telah disetujui oleh :

Dosen Pembimbing



**Dra. Hj. Ariaty, SU
Tanggal Persetujuan (30/11 - 06)**



**Drs. Kasman Damang, ME
Tanggal Persetujuan (29/11 (06))**

ABSTRAK

ANALISIS PENGUMPULAN DANA PIHAK KETIGA MELALUI PRODUK TABUNGAN BATARA PRIMA PADA PT. BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) CABANG MAKASSAR

Kegiatan pengumpulan dana perbankan saat ini sangat bervariasi dari tiap bank. Arus dana dari masyarakat yang cukup besar membuat bank mengeluarkan produk baru guna menghimpun dana dari masyarakat. PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar adalah salah satu bank yang juga turut mengeluarkan produk tabungan pada tahun 2004, yaitu Tabungan Batara Prima yang ditujukan untuk masyarakat ekonomi menengah ke atas, baik itu nasabah perorangan maupun nasabah/lembaga.

Dari penelitian yang dilakukan pada bulan April – Mei 2006 didapatkan bahwa produk Tabungan Batara Prima cukup memberi kontribusi positif terhadap total pengumpulan dana pihak ketiga PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar. Pengaruh Tabungan Batara Prima terhadap total pengumpulan Dana Pihak Ketiga PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar adalah sangat kuat baik ditinjau dari segi produk ($r = 0.982$ dan $r^2 = 0.968$), dari segi promosi ($r = 0.922$ dan $r^2 = 0.984$), begitu pula dari segi tingkat bunga/harga ($r = 0.976$ dan $r^2 = 0.953$). Jadi produk Tabungan Batara Prima sangat memberi andil positif dalam usaha menghimpun dana pihak ketiga pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan-kekurangan yang terdapat di dalamnya, olehnya itu masukan dan saran dari berbagai pihak yang bersifat membangun sangatlah dibutuhkan demi kesempurnaan penulisan skripsi ini.

Pada kesempatan ini, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak DR. H. Fattah Kadir, SE. SU selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin Makassar.
2. Bapak DR. Muhammad Ali, SE, MS. selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin Makassar.
3. Ibu Dra. Hj. Ariaty, SU selaku Pembimbing I dan Bapak Drs. Kasman Damang, ME selaku Pembimbing II yang senantiasa meluangkan waktunya untuk membimbing penulis dalam penulisan skripsi ini.
4. Bapak dan Ibu Dosen serta Segenap Staf pegawai dan pengajar pada Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin.

5. Bapak Pimpinan dan seluruh staf karyawan PT Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar atas kerjasamanya selama penulis mengadakan penelitian.
6. Penulis menghaturkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada kedua orang tua penulis, yang telah memberikan segala-galanya buat penulis, baik moril maupun materil selama ini dan mudah-mudahan segala atas apa yang telah diberikan oleh Ayahanda dan Ibunda tercinta mendapatkan balasan dari Allah SWT.
7. Saudaraku yang sok gagah (Cedda), Achil, Thity, Eny, Khyky, Fitri yang selama ini telah menjadi teman setia. Sahabat-sahabatku, special thanks to Anta, Okhe' (Thanks untuk semuanya), Adi yang telah banyak membantu penulis selama ini beserta seluruh Anak-anak Manajemen 01 (Sita, Yuyu, Nila, Uni, Jumady) dan semua yang tak bisa disebutkan satu – persatu. Keluarga besar PUMA (Mas Cand, Gafur, Oema, Ateng, Catur), Nyong, Didot (Gagah 1), Abhink, Afandy (talekang), Kak Indry (Tarzan), Kak Neng, Kak Reny, Desy (bombeku), Udhien, Kak Ila, Mila, Anha Siregar (thanks Kalkulatornya), Cayus (thanks printernya), Jaya, Icchank dan semua anak Tawakkal, dan semua yang tidak bisa disebutkan satu per satu thanks a lot (I Love U all). Fitrah '02 (Adek yang manis bd) atas segala saran dan bantuannya, Idha '02 (Selamat berjuang).
8. Sahabat terbaikku yang selalu setia, DD 4747 ZE (Keep on Rolling). Kapan ya kita bisa stoppie, whellie, burn out lagi....



9. Semua orang yang telah banyak membantu dan memberikan dukungan kepada penulis selama ini.

Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan Ridha-nya kepada kita semua dan menjadikan skripsi ini bermanfaat bagi kita semua.

Amin.

Makassar,

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR TABEL	v
BAB I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
1.4 Sistematika Penulisan	4
BAB II. LANDASAN TEORI, KERANGKA PIKIR DAN HIPOTESIS	6
2.1 Landasan Teori	6
2.1.1 Pengertian Bank	6
2.1.2 Pengertian Pemasaran	9
2.1.3 Pengertian Manajemen pemasaran	11
2.1.4 Pengertian Marketing Mix	12
2.1.5 Sumber-Sumber Dana Bank	15
2.2 Kerangka Pikir	23
2.3 Hipotesis	24
BAB III. METODOLOGI PENELITIAN	25
3.1 Daerah dan Objek Penelitian	25
3.2 Jenis dan Sumber Data	25
3.3 Teknik Pengumpulan Data	26
3.4 Model dan Teknik Analisis	27
3.5 Definisi Operasional Variabel	30
BAB IV. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	32
4.1 Sejarah Perkembangan PT. Bank Tabungan Negara (Persero)	32
4.2 Tujuan dan Misi Usaha	36
4.3 Uraian Struktur Organisasi Perusahaan	37
BAB V. PEMBAHASAN	43
5.1 Kontribusi Produk Tabungan Batara Prima terhadap total Pengumpulan Dana Pihak Ketiga PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar	43
5.2 Analisa Pengaruh Produk Tabungan Batara Prima Terhadap Total pengumpulan Dana Pihak Ketiga PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar	44
5.2.1 Ditinjau dari aspek Produk	44
5.2.2 Ditinjau dari Aspek Promosi	48

5.2.3 Ditinjau dari Aspek Harga	52
BAB VI. PENUTUP	56
6.1 Kesimpulan	56
6.2 Saran-Saran	58
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Pikir	23

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 5.1 Tabel Pengumpulan dana Pihak Ketiga dan Pengumpulan Dana Tabungan Batara prima PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar	43
Tabel 5.2 Tabel Pengumpulan Dana Pihak Ketiga dan Pengumpulan Dana Tabungan Batara Prima PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar.....	45
Tabel 5.3 Tabel Pengumpulan Dana Pihak Ketiga dan Biaya Promosi Tabungan Batara Prima PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar.....	49
Tabel 5.4 Tabel Pengumpulan Dana Pihak Ketiga dan Tingkat Bunga PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar.....	52

ini kemudian diolah bank tersebut dalam bentuk pinjaman atau kredit yang telah disetujui dan dikenakan bunga terhadap pinjaman tersebut. Dari semua dana yang terhimpun inilah bank memberikan jasa pelayanan berupa pemberian kredit atau pinjaman dengan segala variasinya seperti uang muka, jaminan bank, serta memberikan jasa pelayanan dalam memperlancar arus pembayaran uang seperti kiriman, wesel, travellers checks, kredit dokumenter dalam rangka perdagangan luar negeri dan sebagainya.

Sumber-sumber dana bank berasal dari dana sendiri, yaitu dari para pemegang saham atau lazim disebut dana pihak pertama. Dana yang berasal dari pinjaman pihak luar, baik itu pinjaman dari bank lain, pinjaman dari lembaga keuangan, non bank, pinjaman dari bank atau lembaga keuangan di luar negeri, atau pinjaman dari bank sentral, dana ini disebut dana pihak kedua. Serta dana dari masyarakat, baik itu berbentuk simpanan giro, deposito atau tabungan, dana ini adalah dana pihak ketiga.

Metode pengumpulan dana dari masyarakat bagi setiap bank terdapat perbedaan satu sama lain. Adanya keterbatasan dana dan sumber-sumber daya lain yang dimiliki oleh beberapa bank membuat mereka tidak mampu membuka cabang atau kantor kas di berbagai pelosok tanah air, yang tentunya akan sangat berpengaruh terhadap kemampuan menarik dana. Tetapi hal ini, tidak menyurutkan keinginan bank untuk memberikan jasa-jasa pelayanan dan produk perbankan kepada mereka yang membutuhkannya. Menjalin hubungan kerjasama dengan perusahaan, lembaga atau instansi yang sudah eksis pada daerah-daerah yang belum dijangkau oleh bank merupakan strategi yang cukup menguntungkan.

PT. Bank Tabungan Negara (Persero) merupakan salah satu bank yang telah mengokohkan dirinya sebagai salah satu Bank Umum Milik Negara yang tugas dan usahanya diarahkan kepada perbaikan ekonomi masyarakat dan pembangunan nasional dengan jalan melakukan usaha perbankan dalam arti seluas-luasnya. Bank ini telah merespon keinginan para nasabah dengan menawarkan jasa dan fasilitas perbankan yang memadai. Beragam fasilitas dan jasa telah diciptakan oleh PT. Bank Tabungan Negara (Persero) untuk memenuhi keinginan nasabah dan dalam rangka menarik dana pihak ketiga. Salah satu jasa dan fasilitas perbankan yang ditawarkan oleh PT. Bank Tabungan Negara (Persero) adalah Produk Tabungan Batara Prima yang ditujukan untuk masyarakat ekonomi kelas menengah ke atas.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka rumusan masalah penulis adalah sebagai berikut :

1. Berapakah kontribusi produk Tabungan Batara prima terhadap total pengumpulan dana pihak ketiga pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar.
2. Berapakah pengaruh Produk Tabungan Batara Prima terhadap total pengumpulan dana pihak ketiga pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar.

1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penulisan ini adalah :

1. Untuk mengetahui seberapa besar kontribusi produk Tabungan Batara Prima terhadap total pengumpulan dana pihak ketiga pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar.
2. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh produk Tabungan Batara Prima Terhadap Total Pengumpulan Dana Pihak Ketiga Pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar”.

1.3.2. Manfaat Penelitian

1. Sebagai bahan informasi bagi pihak perusahaan dalam melakukan usaha menghimpun dana pihak ketiga melalui produk Tabungan Batara Prima.
2. Sebagai bahan pertimbangan, perbandingan serta bahan pustaka bagi pihak yang berkepentingan.
3. Sebagai salah satu syarat akademis bagi penulis dalam rangka penyelesaian studi pada Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin.

1.4. Sistematika Penulisan

Agar dapat secara terperinci membahas mengenai permasalahan yang diangkat, maka sistematika penulisan yang akan digunakan dalam penulisan skripsi sebagai berikut :

Bab I Pendahuluan

Merupakan bab mengenai Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian, serta Sistematika Penulisan.

Bab II Landasan Teoritis

Merupakan bab yang terdiri atas Pengertian Bank, Pengertian Pemasaran, Manajemen Pemasaran, , Pengertian Marketing Mix, Pengertian Tabungan, Sumber-sumber Dana Bank.

Bab III Metode Penelitian

Merupakan bab yang membahas tentang daerah dan objek penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, serta model dan teknik analisis.

Bab IV Gambaran Umum Perusahaan

Merupakan bab yang menjelaskan sejarah singkat berdirinya perusahaan, struktur organisasi perusahaan dan uraian tugas perusahaan.

Bab V Analisis dan Pembahasan

Bab ini membahas tentang kontribusi dan analisa pengaruh produk Tabungan Batara Prima terhadap Pengumpulan Dana Pihak Ketiga Pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar.

Bab VI Penutup

Merupakan bab yang berisi kesimpulan dan saran dari penulis.

II. LANDASAN TEORI, KERANGKA PIKIR DAN HIPOTESIS

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Pengertian Bank

Bank menurut Undang-Undang No 10 Tahun 1998 (dalam Kasmir : 2003) adalah usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak

Menurut UU No.14 Tahun 1967 tentang Pokok-Pokok Perbankan sebuah bank didefenisikan sebagai berikut ; Bank merupakan salah satu Badan Usaha Lembaga Keuangan yang bertujuan memberikan kredit dan jasa. Adapun pemberian kredit itu dilakukan baik dengan dana-dana yang dipercayakan oleh pihak ketiga maupun dengan jalan mengedarkan alat-alat pembayaran bank berupa uang giral.

Di sisi lain, menurut UU No.7 Tahun 1992 pasal 1 disebutkan bahwa Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam rangka peningkatan taraf hidup rakyat banyak.

Dari beberapa defenisi tersebut di atas, dapat disimpulkan bahwa usaha pokok perbankan adalah mobilisasi dana, menyalurkan kredit serta memberikan jasa-jasa lalu lintas pembayaran.

Praktik perbankan di Indonesia saat ini sebagaimana yang diatur dalam Undang-Undang Perbankan memiliki beberapa jenis bank. Undang-Undang Pokok

Perbankan No.7 Tahun 1992 dan ditegaskan lagi dengan keluarnya UU RI No.10 Tahun 1998 yang membagi jenis-jenis bank :

A. Dilihat dari segi fungsinya

1. Bank Umum

Bank umum adalah bank yang usahanya bertindak sebagai pengumpul dana dalam bentuk simpanan giro atau deposito serta didalam usaha penyaluran dana bertindak sebagai penyalur kredit jangka pendek.

Bank umum juga dibedakan atas dua, yaitu bank umum devisa dan bank umum non devisa. Bank umum devisa adalah bank umum yang memperoleh izin dari bank Indonesia untuk menjual, membeli dan menyelenggarakan transaksi luar negeri secara langsung, sedangkan bank umum non devisa adalah bank yang hanya dapat melayani kegiatan dalam negeri.

2. Bank Perkreditan Rakyat (BPR)

Bank yang melaksanakan usaha konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Kegiatan BPR hanya meliputi kegiatan penghimpun dan penyaluran dana saja, bahkan dalam menghimpun dana BPR dilarang untuk menerima simpanan giro.

3. Bank Sentral

Di Indonesia bank sentral adalah Bank Indonesia yang mempunyai tugas untuk mengatasi, membimbing, memelihara pelaksanaan kebijaksanaan pemerintah dalam hal ini keuangan pemerintah dan mengkoordinir serta mengawasi seluruh perbankan di Indonesia.

B. Dilihat dari segi kepemilikannya :

1. Bank milik pemerintah

Dalam akte pendirian maupun modalnya dimiliki oleh pemerintah, sehingga seluruh keuntungan bank ini dimiliki oleh pemerintah pula.

2. Bank milik swasta nasional

Bank yang seluruh atau sebagian besar dimiliki oleh swasta nasional serta akte pendiriannya pun didirikan oleh swasta, begitu pula pembagian keuntungannya diambil oleh swasta.

3. Bank Milik Asing

Merupakan cabang dari bank yang ada di luar negeri, baik milik swasta asing maupun pemerintah asing suatu negara.

4. Bank Milik Campuran

Merupakan bank yang kepemilikan usahanya dimiliki oleh pihak asing dan pihak swasta nasional.

C. Dilihat Dari Segi Status

1. Bank Devisa

Bank yang dapat melaksanakan transaksi valuta asing (valas) atau yang berhubungan dengan mata uang asing secara keseluruhan.

2. Bank non devisa

Bank yang belum mempunyai izin untuk melaksanakan transaksi sebagai Bank Devisa, sehingga tidak dapat melakukan transaksi luar negeri seperti halnya Bank Devisa.

akhir ekonomi, yaitu melayani proses konsumsi. Ini adalah pandangan sempit mengenai peranan ekonomi dari pemasaran. Dalam perusahaan modern, pemasaran merupakan suatu fungsi yang luas di mana berawal dan berakhir pada konsumen dengan tujuan akhir memperoleh laba serta keberhasilannya tergantung pada keahlian dan kelincihan mereka di bidang pemasaran.

Philip Kotler (2003:9) menyatakan bahwa *"Marketing is societal process by which individuals and groups obtain what they need and want through creating, offering, and freely exchanging products and services of value with others."*

Definisi tersebut menggambarkan bahwa pemasaran adalah suatu usaha manusia yang diarahkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran. Adapun yang dipertukarkan adalah benda-benda yang mempunyai nilai seperti barang, jasa, tenaga kerja dan sebagainya.

Defenisi pemasaran menurut Alex Nitisemito (1981:13) adalah :

Semua kegiatan yang bertujuan untuk memperlancar arus barang, jasa dari produsen ke konsumen secara efisien dengan maksud untuk menciptakan permintaan yang efektif.

Pemasaran merupakan suatu faktor penting dalam suatu siklus yang bermula dari produsen dan berakhir ke konsumen. Oleh karena itu, setiap kegiatan dalam bidang pemasaran tidak dapat dilakukan begitu saja lepas dari kegiatan lain.

Defenisi pemasaran menurut Indriyo Gitasudarmo (2000:1) adalah :

Pemasaran dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang mengusahakan agar produk yang dipasarkan itu dapat diterima dan disenangi pasar.

Pengertian yang dikemukakan tersebut memberikan gambaran bahwa tidak semua produk dapat diterima pasar. Agar suatu produk dapat diterima oleh pasar haruslah dilakukan berbagai keinginan, yaitu kegiatan pemasaran, tanpa kegiatan tersebut produk tidak akan diterima pasar.

Dari berbagai definisi yang beragam tersebut, walaupun cara pembahasannya berbeda-beda, namun uraian yang mereka kemukakan jika diadakan suatu perbandingan, maka pada dasarnya sama, yaitu kegiatan yang diarahkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen melalui proses pertukaran, hanya pendekatan yang digunakan yang berbeda.

2.1.3. Pengertian Manajemen Pemasaran

Agar kegiatan pemasaran dapat berjalan sesuai dengan tujuannya, maka diperlukan adanya kegiatan manajemen atau manajerial, yang meliputi adanya kegiatan perencanaan, pengorganisasian, koordinasi dan pengawasan.

Defenisi manajemen pemasaran menurut Indriyo Gitosudarmo (2000:3) adalah :

” Manajemen Pemasaran adalah kegiatan pemasaran yang direncanakan dengan baik, diorganisasikan, dikoordinasikan, serta diawasi, dimana nantinya akan membuahkan hasil yang memuaskan”.

Phillip Kotler (dalam Hendra Teguh dan Ronny A.Rusli 1977:3) mengemukakan Manajemen Pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan pemikiran, penetapan harga, promosi serta penyaluran gagasan, barang dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang memuaskan tujuan-tujuan individu dan organisasi.

Defenisi tersebut mengakui bahwa manajemen pemasaran adalah proses yang melibatkan analisa, perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian; mencakup barang, jasa dan gagasan yang tergantung pada pertukaran dengan tujuan menghasilkan kepuasan pihak-pihak yang terlibat.

2.1.4. Pengertian Marketing Mix

Dalam konsep pemasaran modern, marketing mix merupakan salah satu kegiatan pemasaran yang sangat menentukan keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan tersebut. Dalam marketing mix terdapat variabel-variabel yang dapat menciptakan permintaan atau mendorong terciptanya pembelian. Menegaskan pengertian marketing mix adalah kombinasi dari variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran yaitu produk, harga, promosi dan distribusi.

Cravens (dalam Lina Salim 1999:83) mengemukakan bahwa marketing mix adalah kelompok variabel-variabel yang digunakan oleh perusahaan untuk menentukan posisinya terhadap pesaing utama dalam usaha memenuhi kebutuhan dan keinginan pasar sasaran.

Adapun variabel-variabel dari marketing mix terdiri dari empat macam, yaitu :

A. Product (Produk)

Produk merupakan unsur pertama dan terpenting dalam bauran pemasaran. Produk itu dapat berupa barang jasa. Dalam arti sempit produk diartikan sebagai sesuatu yang membentuk fisik dan mempunyai wujud tertentu yang dapat diidentifikasi bentuknya. Secara konseptual produk adalah

pemahaman subyektif dari produsen atas sesuatu yang ditawarkan sebagai usaha untuk mencapai tujuan organisasi melalui pemenuhan kebutuhan konsumen, sesuai dengan kapasitas dan kompetensi organisasi serta daya beli masyarakat.

Strategi produk dalam hal ini adalah menetapkan cara dan menyediakan produk yang lebih tepat bagi pasar yang dituju, sehingga dapat memuaskan para konsumen dan sekaligus dapat meningkatkan keuntungan perusahaan dalam jangka panjang, melalui peningkatan penjualan dan market sharenya.

Di dalam produk terkandung fungsi produk tersebut dan faktor lain yang diharapkan oleh konsumen tersebut yang sering dinyatakan dengan produk plus (pelayanan). Faktor-faktor yang terkandung dalam suatu produk adalah mutu (kualitas, penampilan (features), pilihan yang ada (option), gaya (styles), merek (brand), macam produk (produk item), jaminan (garanties) dan pelayanan (services).

B. Price (Harga)

Harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa barang kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya.

Peranan penetapan harga akan menjadi sangat penting terutama pada keadaan persaingan yang semakin tajam dan perkembangan permintaan terbatas. Persaingan yang semakin tajam dewasa ini terutama sangat terasa dalam pasar pembeli (buyer market), peranan harga sangat penting terutama

untuk menjaga dan meningkatkan posisi perusahaan di pasar, yang tercermin dalam target perusahaan. Dengan kata lain, penetapan harga mempengaruhi kemampuan bersaing perusahaan dan kemampuan perusahaan mengenai konsumen. Harga mempunyai dua peranan dalam proses pengambilan keputusan, yaitu :

1. Peranan dan alokasi harga, yaitu fungsi harga dalam membantu para pembeli untuk mengambil keputusan. Cara mendapatkan manfaat tertinggi yang diharapkan berdasarkan tingkat daya belinya.
2. Peranan informasi harga, yaitu fungsi harga dalam mendidik konsumen mengenai faktor-faktor produk seperti kualitas.

C. Promotion (promosi)

Promosi adalah berbagai kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mengkomunikasikan kebaikan produknya, membujuk dan mengingatkan para pelanggan dan konsumen, sasaran untuk membeli produk tersebut.

D. Place (Distribusi)

Distribusi(saluran pemasaran) adalah himpunan perusahaan dan perorangan yang mengambil alih hak atau membantu dalam mengalihkan hak atas barang atau jasa selama berpindah dari produsen ke konsumen. Distribusi merupakan kegiatan penyimpanan produk ke konsumen pada waktu yang tepat. Oleh karena itu, distribusi merupakan salah satu kebijaksanaan pemasaran terpadu yang mencakup penentuan saluran pemasaran (marketing channels) dan distribusi fisik (physical distribution). Bagaimanapun bagusny suatu produk

baik dari segi kualitas, model, serta harga yang terjangkau tidak akan berarti sama sekali, apabila konsumen tidak tahu kemana harus mencari barang tersebut. Untuk diperlukan lembaga perantara untuk menghubungkan antara perusahaan dan konsumen. Lembaga tersebut akan membentuk saluran distribusi.

2.1.6. Sumber - Sumber Dana Bank

Sebagai lembaga keuangan, maka dana merupakan suatu hal yang utama. Dana bank adalah uang tunai yang dimiliki bank ataupun aktiva lancar yang dikuasai bank dan setiap waktu dapat diuangkan.

Adapun sumber-sumber dana bank adalah sebagai berikut :

A. Dana dari modal sendiri (dana pihak I)

Dana dari modal sendiri adalah dana yang berasal dari para pemegang saham Bank, yakni pemilik Bank. Dalam neraca bank, dana ini tertera dalam rekening Modal dan cadangan yang tercantum pada sisi passiva.

Dana ini terdiri dari beberapa pos, yaitu :

1. Modal yang disetor, yaitu jumlah uang yang disetor secara efektif oleh para pemegang saham pada saat bank berdiri.
2. Cadangan, yaitu sebagian dari laba bank yang disisihkan dalam bentuk cadangan modal dan cadangan lainnya yang digunakan untuk menutup timbulnya risiko di kemudian hari.

3. Laba yang ditahan, atau Retained Earnings yang mestinya milik para pemegang saham, tapi oleh mereka sendiri diputuskan untuk tidak dibagi dan dimasukkan kembali dalam modal kerja.

B. Dana dari pinjaman Pihak luar (Dana Pihak ke II)

1. Pinjaman dari bank-bank lain yang disebut dengan Call Money, yaitu pinjaman harian antar bank. Pinjaman ini biasanya diminta bila ada kebutuhan mendesak, dan jangka waktunya biasanya satu bulan atau beberapa hari saja, bahkan ada yang hanya semalam.
2. Pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lain di luar negeri, yang biasanya terbentuk pinjaman jangka menengah dan jangka panjang. Realisasi pinjaman ini harus melalui persetujuan Bank Indonesia yang secara tidak langsung ikut mengawasi pelaksanaan pinjaman tersebut demi menjaga solvabilitas bank yang bersangkutan.
3. Pinjaman dari lembaga keuangan bukan bank, pinjaman ini biasanya tidak berbentuk pinjaman atau kredit, akan tetapi berupa surat berharga yang dapat diperjualbelikan sebelum jatuh tempo.
4. Pinjaman dari Bank Sentral (BI)

C. Dana Dari Masyarakat (Dana dari Pihak ke III)

Dana dari masyarakat adalah sumber dana yang paling besar dan paling diandalkan oleh bank. Sumber dana ini terbagi 3 pos, yaitu

1. Giro (Demand Deposits)

Giro adalah simpanan pihak ketiga pada bank yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan mempergunakan cek, surat perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan.

2. Deposito (Time Deposits)

Deposits atau simpanan berjangka adalah simpanan pihak ketiga pada bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan dalam jangka waktu tertentu menurut perjanjian antara pihak ketiga dan bank yang bersangkutan.

3. Tabungan (saving)

Tabungan adalah simpanan pihak ketiga pada bank yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu.

Adapun jenis tabungan yang ditawarkan oleh PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar adalah sebagai berikut :

1. Tabungan Batara Pelajar

Tabungan ini diperuntukkan bagi pelajar yang di dalam pelaksanaannya, penabung dipermudah dengan tidak dibebankan biaya administrasi, namun juga tidak mendapat bunga.

2. Tabungan Batara

Tabungan Batara pada dasarnya diperuntukkan untuk seluruh kalangan masyarakat. Hal ini dapat dilihat dari persyaratan yang mudah terutama dari sisi setoran awal yang rendah sehingga mempermudah masyarakat untuk membuka rekening Tabungan Batara.

Manfaat :

- a. Mendapatkan kartu ATM Batara.
- b. Penyetoran dan penarikan dapat dilakukan di semua kantor Cabang (online).
- c. Bunga bersaing.
- d. Fasilitas rekening bersama (joint account), auto debet, auto transfer antar rekening, fasilitas asuransi jiwa maksimal Rp. 25 juta.
- e. Dapat dijadikan jaminan kredit (Kredit Swadana atau *back to back loan*), fasilitas auto debet untuk pembayaran KPR dan tagihan pihak ketiga (PLN, TELKOM dan tagihan telepon seluler).

Persyaratan :

- a. Penabung dapat perorangan atau lembaga
- b. Berlaku untuk Warga Negara Indonesia dan Warga negara Asing.
- c. Foto copy KTP atau identitas lainnya yang masih berlaku.
- d. Mengisi dan menandatangani formulir pembukaan rekening.
- e. Menyetor setoran awal minimal Rp. 100.000,- dan saldo setiap saat minimal Rp. 50.000,- dan setoran berikutnya minimal Rp. 10.000,-

3. Tabungan Batara Pos

Tabungan Batara Pos agak mirip dengan Tabungan Batara, namun yang membedakan adalah bahwa penyetoran dan penarikan Tabungan Batara Pos dapat dilakukan di seluruh Kantor Pos yang telah bekerja sama dan ditunjuk

oleh PT. Bank Tabungan Negara (Persero) untuk melayani Pembukaan, penyetoran, dan penarikan maupun penutupan rekening Tabungan Batara pos.

Manfaat :

- a. Penyetoran dan penarikan dapat dilakukan di Kantor Pos terdekat.
- b. Bebas biaya administrasi.
- c. Bebas bea materai atas warkat penabungan dan pembayaran kembali.

Persyaratan :

- a. Penabung perorangan.
- b. Berlaku untuk Warga Negara Indonesia dan Warga negara Asing.
- c. Foto copy KTP atau identitas lainnya yang masih berlaku.
- d. Mengisi dan menandatangani formulir pembukaan rekening

4. Tabungan Haji Nawaitu

Tabungan Haji Nawaitu diperuntukkan bagi nasabah yang ingin melaksanakan ibadah haji.

Manfaat :

- a. Memperoleh nomor alokasi porsi keberangkatan beribadah haji.
- b. Fasilitas talangan biaya perjalanan haji.
- c. Dapat dibuka di loket Bank BTN yang terhubung dengan siskohat.
- d. Penyetoran dan penarikan dapat dilakukan di seluruh loket Bank BTN.

Persyaratan :

- a. Penabung perorangan.
- b. Berlaku untuk Warga Negara Indonesia maupun Warga Negara Asing.

- c. Setoran awal minimal Rp. 5 juta.
- d. Mengisi dan menandatangani formulir pembukaan rekening.

5. Tabungan Batara Prima

Tabungan Batara Prima diperuntukkan bagi kalangan ekonomi menengah ke atas, baik itu masyarakat sebagai individu (nasabah perorangan) maupun masyarakat sebagai kelompok (nasabah lembaga/institusi). Hal ini juga menjadikan Tabungan Batara Prima sebagai salah satu produk andalan PT. Bank Tabungan Negara untuk mengumpulkan dana dari masyarakat.

Manfaat :

- a. Tabungan bisa atas nama perorangan atau lembaga.
- b. Penyetoran dan penarikan dapat dilakukan di semua Kantor Cabang dan Kantor Pos Online tanpa dikenakan biaya.

c. Bunga bersaing

1). Perorangan :

a) Rp. 0 s.d. Rp. 2 Juta	0 % p.a.
b) >Rp. 2 Juta s.d. Rp.100 Juta	7.00 % p.a.
c) >Rp. 100 Juta s.d. Rp. 1 Milyar	9.00 % p.a.
d) >Rp. 1 Milyar	9.50 % p.a.

2). Lembaga/Perusahaan ;

a) Rp. 0 s.d. Rp. 5 Juta	0 % p.a.
b) >Rp. 5 Juta s.d. Rp. 100 Juta	6.50 % p.a.
c) >Rp. 100 Juta s.d. Rp. 1 Milyar	7.50 % p.a.

d) >Rp. 1 Milyar

8.00 % p.a.

- d. Memperoleh bonus bunga sebesar 1,5 % p.a apabila tidak melakukan penarikan selama 2 bulan berturut – turut.
- e. Fasilitas rekening bersama (joint account), perlindungan asuransi jiwa, bebas premi untuk penabung perorangan dengan jumlah santunan hingga Rp. 25 Juta.
- f. Memperoleh point reward (untuk perorangan) yang dapat ditukarkan dengan hadiah langsung sesuai dengan jumlah point (setiap kelipatan saldo Rp.100 Ribu akan mendapat satu point).

Persyaratan :

1. Nasabah Perorangan

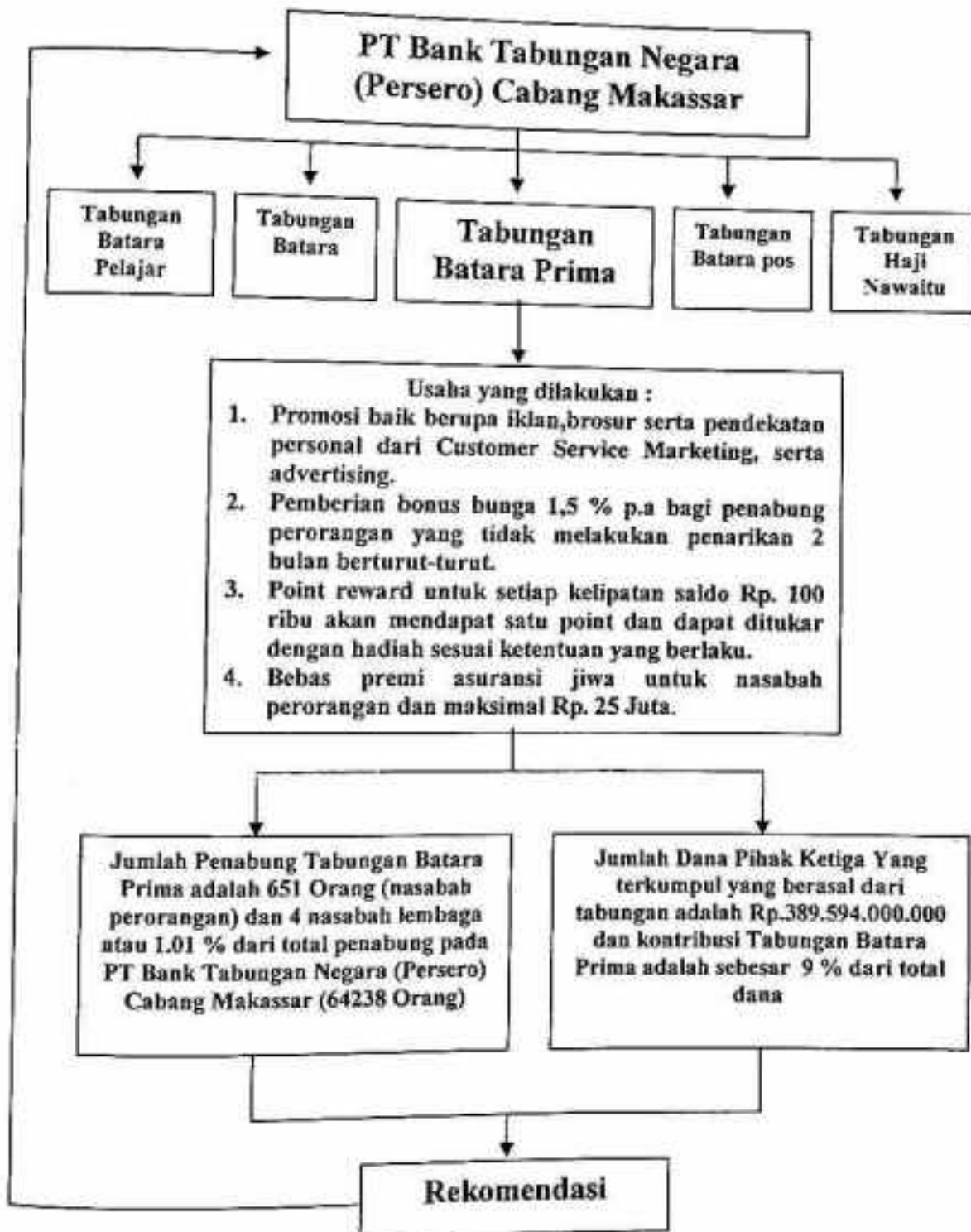
- a. Penabung perorangan
- b. Berlaku untuk Warga Negara Indonesia dan Warga Negara Asing
- c. Melampirkan foto copy KTP atau identitas lainnya
- d. Mengisi dan menandatangani formulir pembukaan rekening
- e. Setoran awal minimal Rp. 2 Juta

2. Nasabah Lembaga

- a. Lampiran Akte Pendirian Perusahaan, lampiran Anggaran Dasar Perusahaan, lampiran SIUP, lampiran TDP, lampiran SITU
- b. Lampiran Laporan Keuangan atau Deskripsi Kegiatan Usaha
- c. Lampiran Struktur Manajemen Perusahaan

- d. Surat Kuasa Perusahaan Kepada pihak yang ditunjuk mempunyai wewenang atas nama dalam rekening perusahaan
- e. Lampiran foto copy identitas yang ditunjuk mempunyai wewenang
- f. Setoran awal minimal Rp. 5 Juta

2.2 Kerangka Pikir



2.3 Hipotesis

Berdasarkan masalah yang telah dikemukakan, maka penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut :

1. Diduga bahwa produk Tabungan Batara Prima memberi kontribusi positif terhadap total pengumpulan dana pihak ketiga pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar.
2. Diduga bahwa terdapat pengaruh positif Produk Tabungan Batara Prima terhadap Pengumpulan Dana Pihak Ketiga Pada PT Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar.
3. Diduga bahwa terdapat pengaruh positif promosi dan tingkat bunga terhadap jumlah penabung Produk Tabungan Batara Prima.

III. METODE PENELITIAN

3.1 Daerah dan Objek Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar yang beralamat Jl. Kajaolalido No.4 Makassar.

Penulis melakukan penelitian pada Departemen Pemasaran yang berhubungan dengan topik yang akan penulis bahas.

3.2. Jenis dan Sumber Data

3.2.1. Jenis Data

- A. Data kualitatif, yaitu data yang diperoleh dalam bentuk informasi secara lisan maupun tertulis yang merupakan suatu model yang mengarah pada topik bahasan.
- B. Data kuantitatif, yaitu data yang diperoleh dari perusahaan dalam bentuk angka-angka. Adapun data yang dibutuhkan adalah sebagai berikut :
 1. Data jumlah penabung Tabungan Batara Prima
 2. Data jumlah penabung secara keseluruhan.
 3. Data jumlah dana pihak ketiga yang terkumpul (dalam hal ini yang berasal dari tabungan).
 4. Data mengenai biaya promosi dan tingkat bunga Tabungan Batara Prima.

3.2.1. Sumber Data

Sumber data yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Data primer, yaitu data yang diperoleh melalui wawancara langsung penulis dengan pihak manajemen dan karyawan perusahaan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.
2. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi berupa catatan, dokumen, dan laporan yang berkaitan dengan pembahasan penelitian.

3.3. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data sebagai bahan penunjang utama dalam penulisan ini, maka penulis menggunakan cara :

1. Field Research

Yaitu mengadakan penelitian dengan pengamatan langsung dan wawancara dengan pihak manajemen dan karyawan pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar.

2. Library Research

Yaitu penelitian dilakukan dengan maksud mengetahui pengetahuan dan landasan teori dari berbagai literature maupun tulisan-tulisan ilmiah yang berhubungan dengan topik yang penulis bahas.

3.4. Model dan Teknik Analisis

Untuk mengolah data, penulis menggunakan teknik analisis sebagai berikut :

A. Analisis Kualitatif

Yaitu dengan membandingkan antara landasan teori dengan praktek yang diterapkan oleh perusahaan.

B. Analisis Kuantitatif

Untuk membahas masalah yang dikemukakan dalam penulisan laporan ini dan sebagai pembuktian dari hipotesis yang telah diajukan, maka penulis menggunakan metode analisis regresi dan analisis korelasi sebagai berikut:

1. Ditinjau dari aspek produk

Untuk mengukur pengaruh Produk Tabungan Batara Prima terhadap pengumpulan dana pihak ketiga pada PT. Bank Tabungan negara (Persero) Cabang Makassar ditinjau dari konsep produk, maka digunakan analisis regresi sederhana sebagai berikut :

$$Y = a + bx$$

$$b = \frac{n \cdot \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{n \cdot \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b \cdot \sum x}{n}$$

Di mana :

Y = Taksiran Jumlah dana pihak ketiga yang terkumpul dari tabungan

a = Konstanta

b = Perubahan jumlah Dana Pihak ketiga akibat perubahan satu satuan

jumlah dana yang ditarik dari Tabungan Batara Prima.

x = Jumlah Dana yang terkumpul dari penarikan Tabungan Batara Prima

n = Jumlah periode

Untuk mengukur keeratan hubungan produk Tabungan Batara Prima dengan pengumpulan dana pihak ketiga maka digunakan analisis korelasi sebagai berikut :

$$r = \frac{n \cdot \sum xy - \sum x \sum y}{\sqrt{n \cdot \sum x^2 - (\sum x)^2} \cdot \sqrt{n \cdot \sum y^2 - (\sum y)^2}}$$

2. Ditinjau dari aspek promosi

Untuk mengukur pengaruh produk Tabungan Batara Prima terhadap pengumpulan dana pihak ketiga ditinjau dari aspek promosi, maka digunakan analisis regresi sederhana sebagai berikut :

$$Y = a + bx$$

$$b = \frac{n \cdot \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{n \cdot \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b \cdot \sum x}{n}$$

Di mana :

Y = Taksiran Jumlah dana pihak ketiga yang terkumpul dari tabungan

a = Konstanta

b = Perubahan jumlah Dana Pihak Ketiga akibat perubahan satu satuan biaya promosi.

x = Biaya promosi produk Tabungan Batara Prima

n = Jumlah periode

Untuk mengukur keeratan hubungan promosi produk Tabungan Batara Prima dengan pengumpulan dana pihak ketiga maka digunakan analisis korelasi sebagai berikut :

$$r = \frac{n \cdot \sum xy - \sum x \sum y}{\sqrt{n \cdot \sum x^2 - (\sum x)^2} \cdot \sqrt{n \cdot \sum y^2 - (\sum y)^2}}$$

3. Ditinjau dari aspek Harga

Untuk mengukur pengaruh harga produk Tabungan Batara Prima terhadap pengumpulan dana pihak ketiga ditinjau dari aspek saluran distribusi, maka digunakan analisis regresi sederhana sebagai berikut :

$$Y = a + bx$$

$$b = \frac{n \cdot \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{n \cdot \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b \cdot \sum x}{n}$$

Di mana :

Y = Jumlah dana pihak ketiga yang terkumpul dari tabungan

a = Konstanta

b = Perubahan jumlah dana pihak ketiga akibat perubahan satu satuan tingkat bunga Tabungan Batara Prima.

x = Tingkat Bunga Tabungan Batara Prima

Untuk mengukur keeratan hubungan harga jual produk Tabungan Batara Prima dengan pengumpulan dana pihak ketiga maka digunakan analisis korelasi sebagai berikut :

$$r = \frac{n \cdot \sum xy - \sum x \sum y}{\sqrt{n \cdot \sum x^2 - (\sum x)^2} \cdot \sqrt{n \cdot \sum y^2 - (\sum y)^2}}$$

Untuk mengetahui apakah secara simultan (bersama-sama) koefisien regresi variabel bebas mempunyai pengaruh nyata atau tidak terhadap variabel terikat maka dilakukan uji hipotesis.

Bentuk pengujiannya adalah sebagai berikut:

$H_0 : b_1 = b_2 = b_3 \leq 0$, artinya tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel prediktor X dengan variabel Y.

$H_1 : b_1 = b_2 = b_3 > 0$, artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel prediktor X dengan variabel Y.

Untuk menguji persamaan regresi yang telah diperoleh maka diuji dengan uji t , t_{hitung} yang selanjutnya dikonsultasikan dengan t_{tabel} dengan menggunakan tingkat keyakinan 95% dengan taraf kesalahan (α) yang digunakan yaitu 5 % atau 0.05, maka apabila t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} H_0 ditolak dan H_1 diterima.

3.5 Definisi Operasional Variabel

Dari penelitian ini yang menjadi variabel yang diteliti adalah :

- A. Variabel Dependen adalah variabel terikat yang merupakan atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas. Variabel dependent di sini adalah Pengumpulan Dana Pihak Ketiga (Y).

B. Variabel Independen adalah variabel bebas yang menjadi sebab atau berubahnya variabel dependen (variabel terikat) yang meliputi :

1. Biaya Promosi Tabungan Batara Prima (X_1).
2. Tingkat Bunga Tabungan Batara Prima (X_2).
3. Jumlah Penarikan Dana Pihak ketiga Tabungan Batara Prima (X_3).

IV. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

4.1. Sejarah Perkembangan PT. Bank Tabungan Negara (Persero)

A. Masa Pemerintahan Hindia Belanda

Awal sejarah berdirinya PT. Bank Tabungan Negara (Persero) dimulai pada tahun 1897 dengan dikeluarkannya Koninklijk Besluit No. 27 tahun 1897 (Stbl. NI. 296 Th. 1897) yang berisi pemberitahuan bahwa di Hindia Belanda telah didirikan Postpaarbank yang berkedudukan di Batavia dan Gubernur Jenderal adalah yang mengatur pelaksanaan pendiriannya. Adapun tujuan didirikannya Postpaarbank ini mengajarkan kepada rakyat untuk gemar menabung sekaligus memperkenalkan kepada mereka lembaga perbankan.

Koninklijk Besluit No. 27 / 1897 yang berisi peraturan tentang Postpaarbank ini kemudian disempurnakan lagi oleh Besluit Gubernur Jenderal Hindia Belanda No. 27 tahun 1934, yang kemudian dikenal dengan nama "Postpaarbank Ordiantie" (Stbl. NI No. 652 Th. 1934) yang mulai diberlakukan tanggal 1 Januari 1935. Pemerintah kemudian memberikan persekot kepada postpaarbank yang dianggap telah mampu membiayai diri serta membentuk dana cadangan.

Perkembangan ini selanjutnya yaitu antara tahun 1928-1934 telah dibuka empat kantor cabang, diantaranya : Makassar, Surabaya, Jakarta dan Medan

Pada tahun 1940 ketika Jerman melakukan penyerbuan atas Belanda, kegiatan postpaarbank menjadi terganggu sehingga mengakibatkan penarikan tabungan secara besar-besaran dalam waktu yang relatif singkat (rush). Namun akhirnya keadaan menjadi pulih kembali pada tahun 1941.

B. Masa Pendudukan Jepang

Pada masa ini, setelah Jepang berhasil menaklukkan Belanda, maka kegiatan dari Postpaarbank dibekukan. Sebagai gantinya maka pada tanggal 1 April 1942 didirikan kantor tabungan dengan nama Tyokin Kyoku dengan tujuan mengisi kekosongan sambil tetap menghimpun dana dari rakyat Indonesia melalui tabungan. Namun usaha propaganda ini kurang berhasil karena dirasakan sebagai suatu paksaan. Tyokin Kyoku hanya mendirikan satu cabang yaitu Cabang Yogyakarta.

C. Masa Kemerdekaan

Pada masa kemerdekaan, pemerintah RI mengambil alih Kyokin Kyoku dan mengganti namanya menjadi Bank Tabungan Pos. Pada tahun-tahun berikutnya Bank Tabungan Pos tidak dapat bekerja dengan baik karena adanya aksi militer Belanda dan keadaan ini berlangsung terus hingga akhirnya mencapai puncaknya pada agresi militer Belanda II, tanggal 19 Desember 1948. Bank Tabungan Pos akhirnya menghentikan kegiatannya karena situasi yang tidak kondusif.

Pada bulan Juni 1948, yaitu dengan kembalinya pemerintah RI yang berkedudukan di Yogyakarta, maka kantor Bank Tabungan Pos kembali dibuka. Dibukanya kantor tersebut dengan maksud memperbaiki keadaan Bank Tabungan Pos yang telah rusak secara fisik. Kantor yang telah diperbaiki ini hanya beroperasi sampai akhir tahun 1949 karena adanya penyerahan kedaulatan atas pemerintah Hindia Belanda kepada pemerintah RI. Selanjutnya yang diakui sebagai lembaga tempat penabungan hanya postpaarbank yang kemudian diganti namanya menjadi Bank Tabungan Pos.

Pada tanggal 09 Februari 1950 dikeluarkan UU. Darurat No. 9 (LN RIS No. 12 Th 1950) untuk mengadakan perubahan terhadap UU Postpaarbank (Stbl NI. Th 1934 No. 653; Th. 1937 No. 176 dan Th. 1897 No. 296) dimana perubahan tersebut berisi antara lain: nama Batavia berubah menjadi Jakarta dan Postpaarbank Indonesia menjadi Bank Tabungan Pos yang berada dibawah Kementerian Perhubungan Tenaga dan Pekerjaan Umum. Atas dasar pemikiran ini maka pada tanggal 9 Februari 1950 ditetapkan sebagai tanggal lahir Bank Tabungan Negara melalui ketetapan direksi No. 05/DIR/BIDIR/93, 27 September 1993.

Berdasarkan Kepres No. 94 tahun 1962 melalui perpu pemerintah pengganti UU No.4 tahun 1963, Bank Tabungan Pos dianggap tidak sesuai dengan perkembangan revolusi nasional demokratis. Selanjutnya dikeluarkan UU No.2 Tahun 1964 yang mengatur perubahan Bank Tabungan Pos menjadi Bank Tabungan Negara.

Sesuai dengan Kepres RI No. 8 tahun 1965 tentang pembentukan suatu bank tunggal sebagai satu-satunya bank milik Negara, maka menteri urusan bank sentral telah mengeluarkan keputusan No. Kep. 65/UBS/1965 tanggal 30 Juli 1965 yang menunjuk dan menetapkan Bank Tabungan Negara menjadi Bank Tabungan Indonesia unit V.

Tugas utama saat pendirian postpaarbank (1897) hingga berganti nama menjadi Bank Tabungan Negara (1968) adalah bergerak dalam lingkup penghimpun dana masyarakat melalui tabungan, maka pada tahun 1974 berdasarkan surat keputusan menteri keuangan RI No. B 49/MK/IV/1974 tanggal 29 Januari 1974 Bank

Tabungan Negara ditunjuk sebagai wadah untuk membiayai pembayaran yang berupa pinjaman kepada para pembeli rumah, yang kemudian melahirkan kredit pemilikan rumah (KPR-BTN). Penyaluran KPR untuk pertama kalinya terjadi pada tanggal 10 Desember 1976, karena itu tanggal 10 Desember diperingati sebagai hari KPR bagi BTN.

Seiring semakin maju dan berkembangnya lembaga perbankan, maka sejak tanggal 1 Mei 1989 Bank Tabungan Negara telah berubah menjadi Bank Umum.

Di awal tahun 1992, terjadi perubahan mendasar dalam bentuk hukum Bank Tabungan Negara, yaitu dengan dikeluarkannya PP No. 24 Tahun 1992 tanggal 29 April 1992 yang merupakan pelaksanaan dari diberlakukannya UU No. 7 tahun 1992 tentang perbankan, maka bentuk hukum Bank Tabungan Negara berubah menjadi Perusahaan Perseroan atau dikenal dengan sebutan PT. Bank Tabungan Negara (Persero). Terhitung mulai tanggal 23 September 1994 PT. Bank Tabungan Negara berubah menjadi bank devisa.

Kemudian di akhir tahun 1996 ketika Indonesia mulai mengalami krisis multidimensional yang pada akhirnya berimbas pada krisis moneter yang berkepanjangan, kegiatan di dunia perbankan pun mengalami kemerosotan tidak terkecuali PT. Bank Tabungan Negara (Persero). Dampak yang dirasakan bank yang berbasis bisnis pada perumahan itu cukup besar.

Dalam rangka mengadakan penyehatan terhadap bank-bank nasional, maka dilaksanakan rekapitalisasi tepatnya pada tanggal 21 Juli 2000 dalam rapat kerja antara komisi IX DPR RI dengan jajaran Menteri Keuangan; Badan Penyehatan

Perbankan Nasional (BPPN) dan Direksi Bank Tabungan Negara dengan nilai rekapitalisasi sebesar Rp. 14, 005 triliun.

Dalam usaha mencapai tujuan yang telah ditetapkan agar menjalankan tugas dan usaha pokoknya, maka Bank Tabungan Negara Cabang Makassar membuka beberapa kantor kas (Kankas) yang tersebar di beberapa tempat. Pendirian kantor kas tersebut dimaksudkan agar pelayanan kepada nasabah yang ada diberbagai tempat di kota Makassar ini dapat dijangkau dan dilayani dengan cepat. Kankas yang dibawah ini antara lain : Kantor cabang Pembantu Panakukang, Kantor Kas Minasaupa, Kantor Kas Rumah Sakit Wahidin, Kantor Kas Antang, Kantor Kas Tamalanrea, Kantor Kas Gowa, Kantor Kas Palopo, Kantor Kas Kendari, Kantor Kas Ambon, dan Kantor Kas Palu.

4.2 Tujuan dan Misi Usaha

Dalam perkembangannya, bank telah memberikan berbagai jenis pelayanan dalam rangka menarik minat para nasabah serta meningkatkan jumlah nasabah. Namun, bank sebagai lembaga yang memberi pelayanan kepada masyarakat seyogyanya dapat memberikan suatu pencitraan tentang rasa aman sehingga dapat terus meningkatkan jumlah nasabah dan bisa bertahan di era yang masih terus dilanda krisis ini.

PT. Bank Tabungan Negara (Persero) cabang Makassar menggambarkan tujuan dan misi usahanya ke dalam tiga fungsi besar, yaitu:

1. Menjadi bank terkemuka dan menguntungkan dalam pembiayaan serta perumahan untuk mencukupi kebutuhan papan masyarakat

2. Menghimpun dana dari masyarakat guna mensukseskan pembangunan nasional
3. Untuk itu pada tahun 1971 pemerintah RI melalui Bank Indonesia menciptakan tabungan baru yaitu Tabanas dan berdasarkan surat direksi BI No. 22/DIR/UPG tanggal 29 April 1989, maka pada bulan oktober 1989 PT. Bank Tabungan Negara (Persero) cabang Makassar telah melaksanakan penerimaan simpanan dalam bentuk giro.
4. Memberikan jasa pelayanan kepada masyarakat.

4.3 Uraian Struktur Organisasi Perusahaan

4.3.1 Kepala cabang

1. Menjamin kualitas pelayanan nasabah dan kualitas sumber daya manusia di kantor cabang.
2. Menciptakan, memastikan dan meningkatkan keuntungan usaha cabang.
3. Menjamin kualitas pengawasan interen sesuai dengan petunjuk pengawasan yang telah ditentukan.
4. Mengkoordinasikan pembuatan rencana kerja, anggaran cabang dan melakukan evaluasinya serta memenuhi target yang telah ditentukan
5. Menjamin kualitas dan pertumbuhan usaha cabang baik dalam bentuk asset, laba, kredit serta dana pihak ketiga.
6. Menjamin peningkatan dan pengendalian biaya.
7. Melakukan otoritas transaksi operasional yang melampaui kewenangan bawahannya.

8. Menjamin produktivitas, kemampuan, motivasi dan disiplin pegawai yang tinggi
9. Kepala Bidang Retail Service
10. Merencanakan, mengorganisasikan, melakukan, mendelegasikan dan mengontrol semua aktivitas bidang retail cabang demi tercapainya target bidang pelayanan retail yang efisien dan efektif sehingga terwujud pertumbuhan asset dan keuntungan yang tinggi.
11. Menjamin kecepatan dan keakuratan pelayanan yang tinggi dalam bidang Loan Service, Customer Service, Teller Service dan kantor kas.
12. Menjamin bahwa semua asset cabang di bawah wewenangnya telah dilindungi, dipelihara dan diinventaris dengan baik.
13. Menciptakan suasana kerja yang ramah, bersahabat, dapat dipercaya, disiplin, dinamis demi pelayanan yang baik.
14. Menciptakan kenyamanan, kebersihan, kerapihan, ketertiban, dan keindahan ruangan kerja dan ruang nasabah.
15. Kepala Bidang Loan Service (Penyelamatan Kredit)
16. Memonitor kondisi kredit (KAP) dan mengidentifikasi kredit bermasalah
17. Memberikan usulan kepada kepala cabang tentang potensi kredit bermasalah
18. Mengkaji dan mengevaluasi rencana kerja dan target penerimaan angsuran.
19. Memastikan pilihan penyelesaian kredit bermasalah yang baik.

20. Mengusulkan penghapusan kredit
21. Menyelesaikan kredit yang bermasalah dengan pihak luar BTN yang berwenang seperti pengadilan, BUPLN dan sebagainya.

4.3.2 Sekretaris

1. Mengatur dan mengkomunikasikan pertemuan-pertemuan manajemen cabang.
2. Mengadministrasikan surat-menyurat yang berhubungan dengan manajemen cabang.
3. Melayani kebutuhan informasi yang berhubungan dengan Manajemen cabang.

4.3.3 Kepala Customer Service

1. Menjamin tingkat pelayanan yang prima kepada semua nasabah baik nasabah yang datang langsung ke BTN maupun melalui telepon
2. Memastikan semua pendataan (seperti pembuatan master tabungan, deposito) dilakukan dengan benar
3. Memastikan bahwa semua keluhan dari nasabah dapat diselesaikan dengan baik
4. Memastikan bahwa semua staffnya memahami semua produk dan jasa BTN serta prosedurnya dengan baik.

4.3.4 Kepala Teller Service

1. Memastikan efektifitas dan efesiensi proses transaksi di teller service
2. Memastikan bahwa semua teller melakukan transaksi dengan benar

3. Memastikan bahwa pelayanan teller dapat memuaskan nasabah
4. Memastikan bahwa jumlah kas besar selalu benar
5. Memastikan bahwa jumlah kas selalu memadai untuk operasional dan sesuai dengan ketentuan yang ada

4.3.5 Kepala Loan Service

1. Menyelenggarakan wawancara serta menentukan jadwal wawancara
2. Mengecek kelengkapan dan kebenaran semua berkas yang akan dibahas dalam rapat komite kredit (Rakomdit) dan menyerahkan kelon administrasi apabila telah selesai diperiksa.
3. Menyelenggarakan akad kredit termasuk penjualan akad, menghubungi notaris, memberikan pengarahan dalam akad kredit.
4. Menyelesaikan semua permasalahan seperti klaim, penjadwalan ulang, alih debitur, take over kredit yang belum diselesaikan dengan baik oleh staffnya.
5. Memastikan bahwa proses pelunasan kredit dilakukan dengan baik.

4.3.6 Kepala Transaction & Processing

1. Mengatur operasional proses transaksi sehari-hari
2. Mengoptimalkan peningkatan efisiensi pada back office dan peningkatan control.
3. Memastikan aktivitas proses transaksi sesuai dengan prosedur dan kebijakan yang ada.

4. Memastikan bahwa standar kualitas dan kecepatan proses transaksi selalu dalam batas yang baik.
5. Memastikan bahwa password telah dibuat sesuai dengan prosedur yang ada.
6. Memaintenance Software dan Hardware.

4.3.7 Kepala Loan Administrasi

1. Meastikan kecepatan dan ketepatan proses kredit.
2. Menandatangani surat penolakan atau persetujuan kredit berdasarkan hasil Rakomdit.
3. Memastikan bahwa semua dokumen kredit telah di tata usaha kan dengan baik, aman, dan lengkap baik dokumen pokok maupun dokumen pendukung (Sertifikat tanah, AJB, AKMJH, IMB, PK) dari setiap debitur.
4. Menandatangani surat kepada developer dan notaries untuk memenuhi kewajiban yang belum dipenuhi.
5. Memastikan bahwa administrasi dan dokumen adalah bebas dari masalah.
6. Memastikan kecepatan dan ketepatan proses Bapertarum PNS sesuai kebikan dan proses yang ada.

4.3.8 General Branch Administration Head

1. Memantau anggaran biaya dan belanja cabang.
2. Menyelenggarakan administrasi inventaris seperti perlengkapan kantor, dan kendaraan.

3. Bertanggung jawab atas pengembangan dan pengelolaan semua inventaris cabang.
4. Menyelenggarakan, memantau semua masalah kepegawaian.
5. Memastikan keamanan cabang setiap waktu.
6. Memastikan semua file kepegawaian diadministrasikan dengan tertib.

4.3.9 Kepala Pembukuan dan Kontrol (Bookkeeping & Control Head)

1. Memastikan bahwa semua transaksi telah dibukukan dengan benar
2. Bertanggung jawab atas keakuratan data dalam semua General Ledger (GL) dan Sub Ledgernya (SL).
3. Sebagai coordinator dalam menindaklanjuti hasil pemeriksaan/ekstern dan membuat jawabannya.
4. Sebagai coordinator dalam rekonsiliasi GL dengan SL.
5. Sebagai koordinator dalam Tutup Tahun (EOY).

V. PEMBAHASAN

5.1 Kontribusi Produk Tabungan Batara Prima terhadap total pengumpulan dana pihak ketiga pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar.

Untuk menganalisa besarnya kontribusi produk Tabungan Batara Prima terhadap total pengumpulan dana pihak ketiga pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar digunakan alat analisis rasio dengan persamaan sebagai berikut:

$$\text{Rasio kontribusi} = \frac{\text{Total Pengumpulan Dana TBP}}{\text{Total Pengumpulan DPK}} \times 100\%$$

Sebagai dasar perbandingan di bawah ini disajikan data pengumpulan dana Tabungan Batara Prima dan total pengumpulan dana pihak ketiga PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar.

Tabel 5.1
Data Pengumpulan Dana Pihak Ketiga dan Tabungan Batara Prima
PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar

Tahun	Total Pengumpulan Dana Pihak Ketiga (Rp. Juta)	Pengumpulan Dana Tabungan Batara Prima (Rp. Juta)
Semester I 2004	198.200	412
Semester II 2004	212.781	464
Semester I 2005	205.700	634
Semester II 2005	223.975	806
Semester I 2006	453.559	1989
	1.294.215	4.305

Sumber data : PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar

Berikut perhitungan kontribusi dana Tabungan Batara Prima terhadap total pengumpulan dana pihak ketiga pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar

$$\text{Semester I 2004} = \frac{\text{Rp. } 412.000.000,-}{\text{Rp. } 198.200.000.000,-} \times 100\% = 0,21\%$$

$$\text{Semester II 2004} = \frac{\text{Rp. } 464.000.000,-}{\text{Rp. } 212.781.000.000,-} \times 100\% = 0,22\%$$

$$\text{Semester I 2005} = \frac{\text{Rp. } 634.000.000,-}{\text{Rp. } 205.700.000.000,-} \times 100\% = 0,31\%$$

$$\text{Semester II 2005} = \frac{\text{Rp. } 806.000.000,-}{\text{Rp. } 223.975.000.000,-} \times 100\% = 0,36\%$$

$$\text{Semester I 2006} = \frac{\text{Rp. } 1.989.000.000,-}{\text{Rp. } 453.559.000.000,-} \times 100\% = 0,44\%$$

Berdasarkan hasil analisa di atas, dapat disimpulkan bahwa produk Tabungan Batara Prima cukup (rata-rata sumbangan dana sebesar 0.31% per semester) memberi kontribusi positif dalam pengumpulan dana pihak ketiga pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar.

5.2 Analisa Pengaruh Produk Tabungan Batara Prima Terhadap Total Pengumpulan Dana Pihak Ketiga pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar

5.2.1 Ditinjau dari Aspek Produk

Untuk menganalisa pengaruh produk Tabungan Batara Prima terhadap total pengumpulan dana pihak ketiga pada PT. Bank Tabungan negara (Persero) Cabang Makassar digunakan analisa regresi sebagai berikut:

$$Y = a + bx$$

Y = Total pengumpulan dana pihak ketiga

a = Konstanta (nilai Y apabila x = 0)

b = Koefisien atau perubahan jumlah dana pihak ketiga akibat perubahan satu satuan dana yang dikumpulkan Tabungan Batara Prima.

x = Jumlah dana yang terkumpul dari Tabungan Persero Prima

Sedangkan untuk menghitung nilai a dan b digunakan rumus sebagai berikut:

$$b = \frac{n \cdot \sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{n \cdot \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$a = \frac{\sum Y - b \sum X}{n}$$

Sebagai dasar perhitungan disajikan data pengumpulan dana pihak ketiga dan pengumpulan dana Tabungan Batara Prima pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar.

Tabel 5.2
Data Pengumpulan Dana Pihak Ketiga dan Pengumpulan Dana Tabungan Batara Prima pada PT. BTN (Persero) Cabang Makassar

Tahun	Total DPK (Juta/Y)	Dana TBP (Juta/X)	Y ²	X ²	XY
Semes. I 04	198.200	412	39.283.240.000	169.744	81.658.400
Semes. II 04	212.781	464	45.275.753.960	215.296	98.730.384
Semes. I 05	205.700	634	42.312.490.000	401.956	130.413.800
Semes. II 05	223.975	806	50.164.800.630	649.636	180.523.850
Semes. I 06	453.559	1989	205.715.766.500	3.956.121	902.128.851
	1.294.215	4.305	382.752.051.090	5.392.753	1.393.455.285

Sumber Data : PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar

Berdasarkan data di atas, maka pengaruh produk Tabungan Batara Prima (ditinjau dari aspek produk) terhadap pengumpulan dana pihak ketiga PT. Bank Tabungan Negara (Persero) dapat diukur hubungannya dengan alat analisis regresi dengan terlebih dahulu menentukan nilai a dan b.

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{n \cdot \sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{n \cdot \sum X^2 - (\sum X)^2} \\
 &= \frac{5(1.393.455.285) - (4.305)(1.294.215)}{5(5.392.753) - (4.305)^2} \\
 &= \frac{6.967.276.425 - 5.571.595.575}{26.963.765 - 18.533.025} \\
 &= \frac{1.395.680.850}{8.430.740} \\
 b &= 165,5466
 \end{aligned}$$

Untuk menghitung nilai a digunakan persamaan sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 a &= \frac{\sum Y - b \sum x}{n} \\
 a &= \frac{1.294.215 - 165,5466 (4.305)}{5} \\
 &= \frac{1.294.215 - 712.678,113}{5} \\
 a &= 116.307,3774
 \end{aligned}$$

Berdasar nilai koefisien a dan b di atas, maka persamaan regresi yang terbentuk adalah:

$$Y = 116.307,3774 + 165,5466x$$

Dari persamaan regresi di atas dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Variabel Y (Total Dana Pihak Ketiga) akan berubah sebesar 165,5466 poin apabila variabel x (dana TBP) mengalami pertambahan sebesar 1 unit.
2. Nilai variabel Y adalah nilai a (116.307,3774) apabila x sama dengan 0

Dengan demikian bahwa variabel Y (total pengumpulan dana pihak ketiga) dependen terhadap variabel x (pengumpulan dana Tabungan Batara Prima) selanjutnya untuk mengukur keeratan hubungan kedua variabel tersebut digunakan analisis korelasi sebagai berikut dengan persamaan:

$$r = \frac{n \cdot \sum XY - \sum X \sum Y}{\sqrt{n \cdot \sum X^2 - (\sum X)^2} \cdot \sqrt{n \sum Y^2 - (\sum Y)^2}}$$

Dengan persamaan tersebut keeratan hubungan kedua variabel di atas dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned} r &= \frac{5(1.393.455.285) - (4.305)(1.294.215)}{\sqrt{5 \cdot (5.392.753) - (4.305)^2} \cdot \sqrt{5 \cdot (382.752.051.090) - (1.294.215)^2}} \\ &= \frac{6.967.276.425 - 5.571.595.575}{\sqrt{26.963.765 - (4.305)^2} \cdot \sqrt{1.913.760.255.450 - 1.674.992.466.225}} \\ r &= \frac{1.395.680.850}{\sqrt{8.430.740} \cdot \sqrt{238.767.789.225}} \\ &= \frac{1.395.680.850}{1.418.798.654,6840} \\ r &= 0,982 \\ r^2 &= 0,968 \end{aligned}$$

Dari hasil di atas dapat disimpulkan bahwa hubungan variabel Y dan variabel X adalah 0,982 (nilai r) yang berarti sangat erat dan searah. Sedangkan besar pengaruh variabel X terhadap Y adalah 0,968 (r^2) atau dengan kata lain persentase

pengaruh produk Tabungan Batara Prima (ditinjau dari aspek produk) terhadap total pengumpulan dana pihak ketiga PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar adalah sebesar 96,8% dan sisanya 3,2% adalah faktor lain yang tidak dibahas dari penelitian ini.

Untuk menguji hipotesis maka digunakan uji t sebagai berikut:

$$t_{\text{tabel}} (0,05, 5-2) = 2,353$$

$$\begin{aligned} t_{\text{hitung}} &= \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}} \\ &= \frac{0,982\sqrt{5-2}}{\sqrt{1-0,986}} \\ &= \frac{0,982 \cdot (1,732)}{\sqrt{0,014}} \\ &= \frac{1,700}{0,118} \\ &= 14,406 \end{aligned}$$

$T_{\text{hitung}} (14,406) > t_{\text{tabel}} (2,353)$ yang berarti H_0 ditolak dan H_1 diterima berarti terdapat pengaruh produk Tabungan Batara Prima (ditinjau dari aspek produk) terhadap pengumpulan dana pihak ketiga PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar (signifikan).

5.2.2 Ditinjau dari Aspek Promosi

Pengaruh biaya promosi Tabungan Batara Prima terhadap total pengumpulan dana pihak ketiga PT. BTN (Persero) Cabang Makassar dapat dianalisa dengan alat analisis regresi sebagai berikut:

$$Y = a + bx$$

Untuk mendapatkan persamaan regresi kedua variabel di atas, maka terlebih dahulu menentukan nilai a dan b yang dapat dihitung dengan persamaan sebagai berikut:

$$b = \frac{n \cdot \sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{n \cdot \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$a = \frac{\sum Y - b \sum X}{n}$$

Sebagai dasar perhitungan di bawah ini disajikan tabel data biaya promosi Tabungan Batara Prima dan pengumpulan Dana Pihak Ketiga PT. BTN (Persero) Cabang Makassar.

Tabel 5.3
Data Biaya Promosi Tabungan Batara Prima dan Pengumpulan Dana Pihak Ketiga PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar

Tahun	Total DPK (Juta/Y)	Biaya Promosi (Juta/X)	X ²	Y ²	XY
Semes. I 04	198.200	41	1.681	39.283.240.000	8.126.200
Semes. II 04	212.781	58	3.364	45.275.753.960	12.341.298
Semes. I 05	205.700	51	2.601	42.312.490.000	10.490.700
Semes. II 05	223.975	53	2.809	50.164.800.630	11.870.675
Semes. I 06	453.559	134	17.956	205.715.766.500	60.776.906
	1.294.215	337	28.411	382.752.051.090	103.605.779

Sumber Data : PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar

Berdasarkan data di atas nilai b dapat dihitung sebagai berikut:

$$b = \frac{n \cdot \sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{n \cdot \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$= \frac{5(103.605.779) - (337)(1.294.215)}{5(28.411) - (337)^2}$$

$$= \frac{518.028.895 - 436.150.455}{142.055 - 113.569}$$

$$= \frac{81.878.440}{28.486}$$

$$b = 2.874,3396$$

Sedang nilai a dapat dihitung sebagai berikut :

$$a = \frac{\sum Y - b \sum X}{n}$$

$$a = \frac{1.294.215 - (2.874,3396)(337)}{5}$$

$$= \frac{1.294.215 - 968.652,4452}{5}$$

$$= \frac{325.562,5548}{5}$$

$$a = 65.112,5109$$

Dari hasil nilai analisis tersebut diperoleh persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 65.112,5109 + 2.874,3396x$$

Dari persamaan ini dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Setiap perubahan 1 unit variabel X (biaya promosi) akan berpengaruh terhadap variabel Y (total pengumpulan DPK) sebesar 2.874,3396 poin
2. Nilai Y sama dengan a (65.112,5109) apabila x sama dengan 0

Untuk mengukur keeratan hubungan variabel X (biaya promosi) dengan variabel Y (Total pengumpulan DPK) digunakan analisis korelasi sebagai berikut. dan dihitung berdasar data pada tabel 5.2.

$$r = \frac{5(103.605.779) - (337)(1.294.215)}{\sqrt{5(28.411) - (337)^2} \cdot \sqrt{5(382.752.051.090) - (1.294.215)^2}}$$

$$= \frac{81.878.440}{518.028.895 - 436.150.455}$$

$$= \frac{81.878.440}{\sqrt{142.055 - 113.569} \cdot \sqrt{1.913.760.225.450 - 1.674.992.466.225}}$$

$$r = \frac{81.878.440}{\sqrt{28.486} \cdot \sqrt{238.767.759.225}}$$

$$= \frac{81.878.440}{82.471.410,2016}$$

$$r = 0,992$$

$$r^2 = 0,984$$

Dari hasil analisa korelasi di atas didapat nilai $r = 0,992$ yang berarti hubungan antara biaya promosi Tabungan Batara Prima dengan total Pengumpulan dana pihak ketiga adalah sangat erat dan positif dan searah, serta besarnya persentase pengaruh biaya promosi Tabungan Batara Prima terhadap pengumpulan dana pihak ketiga PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar adalah 98,4% dan sisanya 1,6% adalah pengaruh variabel lain yang tidak diperhitungkan dalam penelitian ini.

Untuk menguji hipotesis maka digunakan uji t sebagai berikut:

$$t_{\text{tabel } 0,05.5-2} = 2,353$$

$$t_{\text{hitung}} = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

$$= \frac{0,922\sqrt{5-2}}{\sqrt{1-0,984}}$$

$$= \frac{0,922 \cdot 1,732}{\sqrt{0,016}}$$

$$= \frac{1,597}{0,126}$$

$$= 12,674$$

$t_{\text{hitung}} (12,674) > t_{\text{tabel}} (2,353)$ yang berarti H_0 ditolak dan H_1 diterima berarti

terdapat pengaruh produk biaya promosi Tabungan Batara Prima terhadap total pengumpulan dana pihak ketiga PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar (signifikan).

5.2.3 Ditinjau dari Aspek Harga

Untuk mengukur pengaruh Tabungan Batara Prima terhadap pengumpulan dana pihak ketiga PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar ditinjau dari aspek harga, maka digunakan analisis regresi sebagai berikut:

$$Y = a + bx$$

Nilai a dan b dapat dihitung dengan persamaan:

$$b = \frac{n \cdot \sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{n \cdot \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$a = \frac{\sum Y - b \sum X}{n}$$

Sebagai dasar perhitungan berikut disajikan data tingkat bunga Tabungan Batara Prima di bawah ini sebagai berikut:

Tabel 5.4
Data Tingkat Bunga Tabungan Batara Prima dan Pengumpulan Dana Pihak Ketiga PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar

Tahun	Total DPK Y (Rp. Juta)	Tingkat Bunga X (%)	Y^2	X^2	XY
Semes. I 04	198.200	4,5	39.283.240.000	20,25	891.900
Semes. II 04	212.781	5,0	45.275.753.960	25	1.063.905
Semes. I 05	205.700	5,5	42.312.490.000	30,25	1.131.350
Semes. II 05	223.975	6,0	50.164.800.630	36	1.343.850
Semes. I 06	453.559	9,5	205.715.766.500	90,25	4.308.810,5
	1.294.215	30,5	382.752.051.090	201,75	8.739.815,5

Sumber Data : PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar

Berdasar data di atas maka nilai a dan b dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{n \cdot \sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{n \cdot \sum X^2 - (\sum X)^2} \\
 &= \frac{5(8.739.815,5) - (30,5)(1.294.215)}{5(201,75) - (30,5)^2} \\
 &= \frac{43.669.077,5 - 39.473.557,5}{1.008,75 - 930,25} \\
 &= \frac{4.225.520}{78,5} \\
 b &= 53.828,5092
 \end{aligned}$$

Dari hasil di atas maka nilai a dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 a &= \frac{\sum Y - b \sum X}{n} \\
 a &= \frac{1.294.215 - (53.828,5092)(30,5)}{5} \\
 &= \frac{1.294.215 - 1.641.762,546}{5} \\
 &= \frac{-347.547,546}{5} \\
 a &= -69.509,5092
 \end{aligned}$$

Dari hasil di atas diperoleh persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = -69.509,5092 + 53.828,2802x$$

Dari persamaan regresi yang diperoleh di atas dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Setiap perubahan tingkat bunga sebesar 1 unit akan menyebabkan perubahan jumlah pengumpulan dana pihak ketiga sebesar 53.828,2802 poin
2. Nilai Y (pengumpulan dana pihak ketiga) sama dengan a (-69.509,5092) apabila X (tingkat bunga) sama dengan 0.

Dengan demikian, variabel Y (pengumpulan dana pihak ketiga) dependen terhadap variabel X (tingkat bunga tabungan Batara Prima). Untuk mengukur keeratan hubungan kedua variabel tersebut digunakan analisis korelasi sebagai berikut:

$$r = \frac{n \cdot \sum XY - \sum X \sum Y}{\sqrt{n \cdot \sum X^2 - (\sum X)^2} \cdot \sqrt{n \cdot \sum Y^2 - (\sum Y)^2}}$$

$$r = \frac{5(8.739.815,5) - (30,5)(1.294.215)}{\sqrt{5 \cdot (201,75) - (30,5)^2} \cdot \sqrt{5 \cdot (382.752.051.090) - (1.294.215)^2}}$$

$$= \frac{43.699.077,5 - 39.473.557,5}{\sqrt{1.008,75 - 930,25} \cdot \sqrt{1.913.760.255.450 - 1.674.992.466.225}}$$

$$r = \frac{4.225.520}{\sqrt{78,5} \cdot \sqrt{238.767.789.225}}$$

$$= \frac{4.225.520}{4.329.338,9734}$$

$$r = 0,976$$

$$r^2 = 0,953$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas diperoleh nilai $r = 0,976$ yang berarti hubungan antara tingkat bunga Tabungan Batara Prima (X) dengan pengumpulan dana pihak ketiga (Y) adalah sangat erat, positif atau searah. Besarnya pengaruh tingkat bunga Tabungan Batara Prima terhadap pengumpulan dana pihak ketiga adalah sebesar 95,3% dan sisanya 4,7% adalah pengaruh variabel lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

Untuk menguji hipotesis maka digunakan uji t sebagai berikut:

$$t_{\text{tabel } 0,05; 5-2} = 2,353$$

$$\begin{aligned}
 t_{\text{hitung}} &= \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}} \\
 &= \frac{0,976\sqrt{5-2}}{\sqrt{1-0,953}} \\
 &= \frac{0,976\sqrt{3}}{\sqrt{0,047}} \\
 &= \frac{0,976 \cdot 1,732}{0,217} \\
 &= \frac{1,690}{0,217} \\
 &= 7,788
 \end{aligned}$$

$t_{\text{hitung}} (7,788) > t_{\text{tabel}} (2,353)$ yang berarti H_0 ditolak dan H_1 diterima yang berarti terdapat pengaruh signifikan antara tingkat bunga Tabungan Batara prima terhadap total pengumpulan dana pihak ketiga PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar.

VI. PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan kontribusi dan pengaruh produk Tabungan Batara Prima terhadap pengumpulan dana pihak ketiga PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar yang telah dikemukakan sebelumnya dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Produk Tabungan Batara cukup memberi kontribusi positif (rata-rata sumbangan dana sebesar 0.31% per semester) dalam pengumpulan dana pihak ketiga PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar, walaupun persentasenya masih kecil mengingat usia produk yang baru diluncurkan pada tahun 2004.
2. Pengaruh produk Tabungan Batara prima terhadap total pengumpulan dana pihak ketiga pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Cabang Makassar.
 - A. Ditinjau dari aspek produk , dari hasil analisis diperoleh persamaan regresi $Y = 116.307,3374 + 165,5546x$ yang berarti setiapDitinjau dari aspek produk , dari hasil analisis diperoleh persamaan regresi $Y = 116.307,3374 + 165,5546x$ yang berarti setiap penambahan dana tabungan batara prima sebesar satu unit akan berpengaruh sebesar 16+5,5466 poin terhadap total pengumpulan dana pihak ketiga dan keeratan hubungan antara variabel X (pengumpulan dana tabuynan batara prima) dan Variabel Y (total pengumpulan dana pihak ketiga) adalah sangat erat, kuat dan positif ($r = 0,982$). Persentase pengaruh

tabungan batara prima adalah sebesar 98,4 % dan sisanya sebesar 3,2 % adalah pengaruh variabel lain yang tidak dibahas ($r^2 = 0,968$).

- B. Ditinjau dari aspek biaya promosi, dari hasil analisis regresi diperoleh persamaan $Y = 65.112,5109 + 2.874,3396x$ yang berarti bahwa setiap penambahan biaya promosi tabungan batara prima sebesar satu unit akan menyebabkan penambahan total pengumpulan dana pihak ketiga sebesar 2.874,3396 poin. Keeratan hubungan antara variabel X (biaya promosi tabungan batara prima) dan variabel Y (total pengumpulan dana pihak ketiga) adalah sangat erat, kuat dan positif ($r = 0,992$) dan persentase pengaruh biaya promosi tabungan batara prima terhadap total pengumpulan dana pihak ketiga adalah sebesar 98,4 % dan sisanya sebesar 1,6 % adalah pengaruh variabel lain yang tidak dibahas ($r^2 = 0,984$).
- C. Ditinjau dari aspek harga, dari hasil analisis regresi diperoleh persamaan $Y = -69.509,5092 + 53.828,2802x$, berarti bahwa tiap penambahan tingkat bunga tabungan batara prima sebesar satu unit akan menyebabkan penambahan dana pihak ketiga sebesar 53.828,2802 poin. Keeratan hubungan tingkat bunga tabungan batara prima dengan total pengumpulan dana pihak ketiga adalah sangat erat, kuat dan positif ($r = 0,976$) dan persentase pengaruh variabel X (tingkat bunga tabungan batara prima) terhadap variabel Y (total pengumpulan

dana pihak ketiga) adalah sebesar 95,3 % dan sisanya sebesar 4,7 % adalah pengaruh variabel lain yang tidak dibahas ($r^2 = 0,953$).

6.2 Saran-saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, maka penulis mengajukan saran-saran sebagai berikut:

1. Pengumpulan dana pihak ketiga melalui Produk Tabungan Batara Prima agar tetap digiatkan melalui peningkatan promosi, baik itu periklanan, personal selling, ataupun promosi penjualan.
2. Berdasar hasil penelitian, promosi yang dilakukan cukup efektif terutama pada pemberian bonus bunga, oleh karena itu pengembangan nilai tambah pada Tabungan Batara Prima perlu dikembangkan lagi agar pengumpulan dana pihak ketiga dapat lebih efektif.

DAFTAR PUSTAKA

- Algifari. 2002. Analisis Regresi. Edisi Kedua cetakan Pertama. BPFE. Yogyakarta.
- Cravens, David W. 1999. Pemasaran Strategis. Jilid I. edisi Ke Empat. Terjemahan Lina Salim. Erlangga . Jakarta.
- Gitosudarmo, indriyo. 2000. Manajemen pemasaran. Edisi Pertama. BPFE. Yogyakarta.
- Kasmir, SE, MM. 2002. Manajemen Perbankan. Edisi Pertama Cetakan Ketiga. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- _____. 2003. Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Edisi Keenam. Divisi Buku Perguruan Tinggi. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- _____, dan Jakfar, SE, MM. 2003. Studi Kelayakan Bisnis. Prenada Media. Jakarta.
- _____. 2004. Dasar – Dasar Perbankan. Edisi Pertama Cetakan Ketiga. PT Raja Grafindo. Jakarta.
- _____. 2004. Pemasaran Bank. Prana Media. Jakarta.
- Kottler, Philip. 1997. Manajemen Pemasaran . Jilid I. Terjemahan Hendra Teguh, Ronny A. Rusli. Prehalindo. Jakarta.
- _____, dan Gary Armstrong. 1997. Dasar – Dasar Pemasaran. Edisi Millenium. Jilid I. Prehalindo. Jakarta.
- _____. 2003. Marketing Management. Eleventh edititon. Pearson Education, Inc. Upper Caddle River. New Jersey.
- Supardi. 2005. Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis. UII Press. Yogyakarta.
- Sukirno, Sadono. Dkk. 2004. Pengantar Bisnis. Edisi Pertama. Prenada Media. Jakarta.
- Swastha, Basu, Drs. Dan Drs. Irawan. 1997. Manajemen Pemasaran Modern. Cetakan Kelima. Liberty. Yogyakarta.