

**STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN KREDIT USAHA  
RAKYAT (KUR) PADA PT BANK LAMPUNG KANTOR CABANG  
BANDAR JAYA KABUPATEN LAMPUNG TENGAH**

**TUGAS AKHIR**



**Disusun Oleh:  
SUCI OKTAVIANA PUSPA  
NPM: 20650008**

**PROGAM STUDI D-III PERBANKAN DAN KEUANGAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYA METRO**

**2023**



**STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN KREDIT USAHA  
RAKYAT PADA PT BANK LAMPUNG KANTOR CABANG BANDAR JAYA  
KABUPATEN LAMPUNG TENGAH**

**TUGAS AKHIR**

Diajukan Untuk Memenuhi Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya  
(A.MD.M)

**Disusun Oleh :  
Suci Oktaviana Puspa  
NPM: 20650008**

**PROGAM STUDI D-III PERBANKAN DAN KEUANGAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYA METRO  
2023**

**STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN KREDIT USAHA  
RAKYAT (KUR) PADA PT BANK LAMPUNG KANTOR CABANG BANDAR  
JAYA KABUPATEN LAMPUNG TENGAH**

**SUCI OKTAVIANA PUSPA**

[sucioktaviana2121@gmail.com](mailto:sucioktaviana2121@gmail.com)

**ABSTRAK**

Suci Oktaviana Puspa. *Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Kredit Usaha Rakyat (Kur) Pada PT Bank Lampung Kantor Cabang Bandar Jaya Kabupaten Lampung Tengah*

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran kredit usaha rakyat pada PT Bank Lampung Kantor Cabang Bandar Jaya Kabupaten Lampung Tengah. Masalah yang kedua adalah masih ada peminjam KUR yang ingin meminjam KUR tetapi tidak memenuhi syarat-syarat untuk mendapatkan pinjaman KUR. Disisi lain Promosi yang belum maksimal yang dilakukakan PT Bank Lampung KC Bandar Jaya sehingga masih banyak masyarakat khususnya di desa-desa belum mengetahui keunggulan dan manfaat dari produk-produk unggulan perbankan yang di miliki PT Bank Lampung KC Bandar Jaya. Selain itu faktor dari bank lain yang bekerjasama dengan pemerintah yang juga menyalurkan KUR juga menjadi faktor ancaman dalam pemasaran Produk Layanan KUR di PT Bank Lampung KC Bandar Jaya.

Analisis data penelitian dengan menggunakan analisis SWOT. analisis SWOT terhadap strategi pemasaran KUR tersebut, pihak PT Bank Lampung KC Bandar Jaya dapat membuat perencanaan yang lebih matang dalam memasarkan dan menyalurkan kredit kepada masyarakat. Hal tersebut karna pihak Bank Lampung KC Bandar Jaya dapat mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan sesuatu yang menjadi ancaman bagi Bank Lampung KC Bandar Jaya yang nantinya dapat diatasi oleh Bank Lampung KC Bandar Jaya untuk tetap konsisten dalam memberikan kredit usaha kepada rakyat.

**Kata Kunci: KUR, SWOT.**

**STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN KREDIT USAHA  
RAKYAT (KUR) PADA PT BANK LAMPUNG KANTOR CABANG BANDAR  
JAYA KABUPATEN LAMPUNG TENGAH**

**SUCI OKTAVIANA PUSPA**

[sucioktaviana2121@gmail.com](mailto:sucioktaviana2121@gmail.com)

**ABSTRACT**

*This research aims to determine the marketing strategy for people's business credit at PT Bank Lampung, Bandar Jaya Branch Office, Central Lampung Regency. The second problem is that there are still KUR borrowers who want to borrow KUR but do not meet the requirements for getting a KUR loan. On the other hand, the promotions carried out by PT Bank Lampung KC Bandar Jaya have not been optimal so that many people, especially in villages, do not yet know the advantages and benefits of superior banking products owned by PT Bank Lampung KC Bandar Jaya. Apart from that, the factor of other banks collaborating with the government which also distributes KUR is also a threat factor in the marketing of KUR Service Products at PT Bank Lampung KC Bandar Jaya.*

*Analyze research data using SWOT analysis. SWOT analysis of the KUR marketing strategy, PT Bank Lampung KC Bandar Jaya can make more mature plans in marketing and distributing credit to the community. This is because Bank Lampung KC Bandar Jaya can find out the strengths, weaknesses, opportunities, and anything that is a threat to Bank Lampung KC Bandar Jaya which can later be overcome by Bank Lampung KC Bandar Jaya to remain consistent in providing business credit to the people.*

Keywords: KUR, SWOT

**HALAMAN PERSETUJUAN  
TUGAS AKHIR**

**STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN KREDIT USAHA  
RAKYAT (KUR) PADA PT. BANK LAMPUNG KANTOR CABANG BANDAR JAYA  
KABUAPTEN LAMPUNG TENGAH**

**Oleh :  
SUCI OKTAVIANA PUSPA  
NPM : 20650008**

Telah Disetujui Oleh :

Pembimbing I

  
**Karnila Ali, B.Bus., M.P.A.**  
**NIDN. 0204068502**

Pembimbing II

  
**M. Anif Afandi, S.E., M.Si.**  
**NIDN. 0218097902**

Mengetahui,  
Ketua Program Studi  
D-III Perbankan dan Keuangan

  
**Fitriani, S.E., M.M.**  
**NIDN. 0206068604**

**HALAMAN PENGESAHAN  
TUGAS AKHIR**

**STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN KREDIT USAHA  
RAKYAT (KUR) PADA PT. BANK LAMPUNG KANTOR  
CABANG BANDAR JAYA KABUPATEN LAMPUNG TENGAH**

Oleh:


**SUCI OKTAVIANA PUSPA  
NPM: 20650008**

Telah diuji dan dinyatakan lulus pada

Hari : Senin  
Tanggal : 17 Juli 2023  
Tempat Ujian : Ruang Sidang FEB UM Metro  
Tim Penguji :

Karnila Ali, B.Bus., M.P.A.  Ketua Penguji  
NIDN. 0204068502

M. Anif Afandi, S.E., M.Si.  Sekretaris  
NIDN. 0222049401

M. Demsi Dupri, S.E., MM.  Penguji Utama  
NIDN. 0226125801

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

  
H. Suwanto, S.E., M.M.  
NIDN. 0210036801

## **MOTTO**

*“Banyaknya harta yang dimiliki bukanlah suatu penentu seberapa kebahagiaanmu, namun kebahagiaan sejatinya merupakan sifat menerima apa yang telah Allah berikan kepadamu”*

*“Bahagia itu sederhana yang bikin ribet itu komentar tetangga”*



## HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, puji syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT atas Nikmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis bisa menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan tepat waktu. Bantuan dan semangat dari banyak pihak pun tak luput dalam penyelesaian Tugas Akhir ini, maka dari itu penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Kedua orang tuaku yang tercinta, Bapak Erwanto dan Ibu Purwanti Widi Astuti, beliauah yang mebuat segalanya menjadi mungkin sehingga bisa sampai pada tahap dimana Tugas Akhir ini selesai. Terimakasih atas segala pengorbanan, nasihat dan do'a baik yang tidak pernah berhenti kalian berikan kepadaku.
2. Adik tercinta, tergemoy Hafidz Alhafidzi
3. Keluarga besarku yang selalu memberikan dukungan serta do'a dan semangat untukku sampai bisa menyelesaikan pendidikan di perguruan tinggi
4. Dosen pembimbing Tugas Akhirku Ibu Karnila Al, B,Bus.,M.P.A. Dan Bapak M Anif Afandi, S.E,M.Si. Yang sudah membimbing, memotivasi serta arahan agar cepat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan tepat waktu.
5. Calon suamiku Hafidz Ardianto, beliau adalah sosok terpenting dalam hidupku setelah kedua orang tuaku yang tak luput memberikan segala bantuan, dukungan, serta doa
6. Sahabat serta saudara, Indah Amalia, Weni Widyawati yang telah memberikan dukungan dan semangat untuk penulis
7. Teman sekaligus sahabat seperjuangan Mulika Zahro Atika, dan Teman-teman D3 Perbankan & Keuangan yang saling memberikan semnagat agar dapat wisuda bersama.
8. Seluruh karyawan PT Bank Lampung Kantor Cabang Bandar Jaya, yang telah memberikan ilmu baru, semangat dan dukungan untuk penulis
9. Seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.
10. Almamaterku tercinta Universitas Muhammadiyah Metro yang selama ini penulis menuntut ilmu.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah yang telah memberikan nikmat kesehatan serta nikmat kekuatan jasmani dan rohani kepada kita terkhususnya saya penulis sehingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul **“STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN KREDIT USAHA RAKYAT (KUR) PADA PT BANK LAMPUNG KANTOR CABANG BANDAR JAYA”**

Penyusunan Tugas Akhir ini banyak sekali menerima bantuan serta bimbingan dari berbagai pihak. Penulis mengucapkan terima kasih atas dukungan yang telah diberikan kepada:

1. Bapak Dr. Nyoto Suseno, M.Si. Selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Metro.
2. Bapak H. Suwanto, S.E., M.M. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro.
3. Ibu Fitriani, S.E., M.M. Selaku Ketua Progam Studi D3 Perbankan Dan Keuangan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro.
4. Ibu Karnila Ali, B.Bus., M.P.A. Selaku Dosen Pembimbing I.
5. Bapak Anif Afandi, S.E., M.Si. Selaku Dosen Pembimbing II.
6. Pimpinan Dan Karyawan PT Bank Lampung Kantor Cabang Bandar Jaya yang telah mengizinkan saya untuk melakukan kegiatan penelitian.
7. Teman-teman semuanya yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu.

Metro, September 2023  
Penulis



**Suci Oktaviana Puspa**  
**NPM. 20650008**

## **SURAT PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Suci Oktaviana Puspa  
NPM : 20650008  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Program Studi : D3 Perbankan dan Keuangan  
Judul Tugas Akhir : Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Pada PT. Bank Lampung Kantor Cabang Bandar Jaya Kabuapten Lampung Tengah

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penelitian pada tugas akhir yang telah saya teliti merupakan hasil karya saya dan benar keasliannya. Apabila ternyata dikemudian hari tugas akhir saya merupakan hasil plagiat atau penjiplakan karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggung jawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib Universitas Muhammadiyah Metro.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan.

Metro,..... 2023

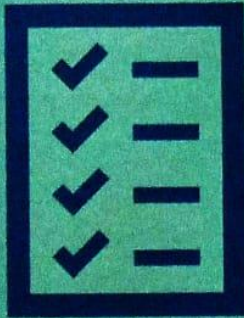


The image shows a yellow revenue stamp (Meterai Tempel) with a value of 10,000 Rupiah. The stamp features the Garuda Pancasila logo and the text 'REPUBLIK INDONESIA', '10000', and 'METERAI TEMPEL'. A handwritten signature is written across the stamp. The serial number 'B7BCAAKX668194794' is visible at the bottom of the stamp.

**Suci Oktaviana Puspa**  
**NPM. 20650008**



UNIT PUBLIKASI ILMIAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH  
METRO



## SURAT KETERANGAN UJI KESAMAAN (*SIMILARITY CHECK*)

Nomor: 693/II.3.AU/F/UPI-UK/2023

Unit Publikasi Ilmiah Universitas Muhammadiyah Metro dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : SUCI OKTAVIANA PUSPA  
NPM : 20650008  
Jenis Dokumen : TUGAS AKHIR

Judul:

**STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN KREDIT USAHA RAKYAT (KUR) PADA PT BANK LAMPUNG KANTOR CABANG BANDAR JAYA KABUPATEN LAMPUNG TENGAH**

Telah dilakukan validasi berupa Uji Kesamaan (*Similarity Check*) dengan menggunakan aplikasi *Tumitin*. Dokumen telah diperiksa dan dinyatakan telah memenuhi syarat bebas uji kesamaan (*similarity check*) dengan persentase  $\leq 20\%$ . Hasil pemeriksaan uji kesamaan terlampir.

Demikian kami sampaikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.



Metro, 20 September 2023  
Kepala Unit,

Dr. Eko Susanto, M.Pd., Kons.  
NIDN. 0213068302

Alamat

Jl. Ki Hajar Dewantara No 116  
Klingmulyo, Kec. Metro Timur Kota Metro,  
Lampung, Indonesia

Website: [upi.ummetro.ac.id](http://upi.ummetro.ac.id)  
E-mail: [help\\_upi@ummetro.ac.id](mailto:help_upi@ummetro.ac.id)

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	i
<b>LEMBAR LOGO</b> .....	ii
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	iii
<b>ABSTRAK</b> .....	iv
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	vi
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	vii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	viii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	ix
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Manfaat Penelitian .....	6
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Manajemen Pemasaran .....	7
B. KUR (Kredit Usaha Rakyat) .....	9
C. Bank .....	11
1. Pengertian Bank .....	11
2. Fungsi Bank .....	13
3. Jenis-Jenis Bank .....	15
D. Analisis SWOT .....	18
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b>	
A. Jenis Penelitian .....	21
B. Lokasi Penelitian .....	21
C. Instrumen Penelitian .....	22
D. Sampel Sumber Data .....	22

E. Teknik Pengumpulan Data.....	22
F. Teknik Analisis Data.....	23
G. Uji Keabsahan Data .....	24

#### **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

A. Profil Perusahaan.....	26
1. Sejarah Singkat PT. Bank Lampung KC Bandar Jaya.....	26
2. Visi Misi Bank Lampung.....	27
3. Logo PT BPD Lampung .....	27
4. Struktur Organisasi PT. Bank Lampung KC Bandar Jaya .....	29
5. Produk dan Layanan PT. Bank Lampung KC Bandar Jaya.....	33
B. Hasil Pembahasan .....	36
1. Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Menggunakan Analisi SWOT Pada PT. Bank Lampung KC Bandar Jaya .....	36
2. Penanggulangan (Mengatasi) Kelemahan Dan Ancaman Dalam Memasarkan Kredit Usaha Rakyat PT. Bank Lampung KC Bandar jaya.....	39
3. Tabel Matriks Strategi Pemasaran Penanggulangan Kelemahan dan Ancaman Kredit Usaha Rakyat (KUR) PT. Bank Lampung KC Bandar Jaya .....	40

#### **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan.....	41
B. Saran .....	42

#### **DAFTAR PUSTAKA**

#### **LAMPIRAN**

