

# BAB 1

## ANALISIS SITUASI

### I.1.1 Jabaran Data Eksternal

Suatu tujuan akan lebih mudah dan lebih mungkin untuk dicapai apabila kita terlebih dahulu membuat suatu rencana untuk mencapainya. Dalam berinvestasi, rencana adalah bagian terpenting yang tidak bisa dipisahkan, karena tanpa rencana yang jelas, tujuan investasi akan sulit bisa tercapai.

Investasi adalah penanaman modal untuk satu atau lebih aktiva yang dimiliki dan biasanya berjangka waktu lama dengan harapan mendapatkan keuntungan di masa-masa yang akan datang. Keputusan penanaman modal tersebut dapat dilakukan oleh individu atau suatu badan usaha yang mempunyai kelebihan dana.

Dalam berinvestasi ada lima pertimbangan yang harus diperhatikan, yaitu:

#### 1. Tujuan Investasi.

Ada beberapa alasan mengapa seseorang melakukan investasi, yaitu:

(a) Untuk mendapatkan kehidupan yang lebih layak dimasa yang akan datang.

Seseorang yang bijaksana akan berpikir bagaimana meningkatkan taraf hidupnya dari waktu ke waktu atau setidaknya bagaimana berusaha untuk mempertahankan tingkat pendapatannya yang ada sekarang agar tidak berkurang di masa yang akan datang.

(b) Mengurangi tekanan inflasi.

Dengan melakukan investasi yaitu menanamkan uangnya pada perusahaan tertentu atau objek lain, seseorang dapat menghindarkan diri agar kekayaan atau harta miliknya tidak merosot nilainya karena di gerogoti oleh inflasi.

#### 2. Jangka Waktu Investasi

Jangka waktu investasi secara konvensional dibedakan menjadi:

(a) Investasi jangka pendek. Yaitu kurang dari 1 tahun. Contoh: deposito, SBI.

(b) Investasi jangka panjang. Yaitu lebih dari satu tahun. Contoh: Tabungan berjangka, saham, obligasi.

#### 3. Resiko

Dalam pengertian investasi, resiko selalu dikaitkan dengan tingkat pendapatan yang tidak tetap atau berubah-ubah yang dapat diperoleh dari suatu aktiva. Hubungan antara resiko dan pendapatan digambarkan dalam suatu hubungan yang positif. Artinya jika resiko tinggi maka pendapatan juga tinggi, jika resiko rendah, maka pendapatan juga rendah.

#### 4. Likuiditas

Likuiditas diartikan mudahnya mengkonversi suatu aktiva menjadi uang. Aktiva riil secara umum kurang likuid daripada aktiva finansial. Semakin likuid suatu aktiva maka akan semakin menarik bagi investor, karena kemudahannya dikonversi atau diubah menjadi uang.

#### 5. Pajak.

Investor harus memperhitungkan tingkat pajak yang dikenakan sebelum melakukan investasi dan tingkat pajak tidaklah sama untuk setiap instrumen investasi (deposito, Surat Berharga Bank Indonesia, saham, obligasi) tergantung hukum dan peraturan perpajakan yang berlaku

Untuk produk investasi perbankan sendiri, perlu diketahui bahwa tabungan di Bank pada saat ini sudah berubah. Dulu, menabung bisa dikategorikan sebagai salah satu bentuk investasi. Tapi saat ini, tabungan hampir sudah tidak bisa lagi disebut sebagai investasi karena terlalu mudahnya si pemilik mengambil dan mempergunakan dananya sehingga menjadi hanya sekedar sebuah rekening tempat numpang uang lewat.

Akhirnya, sekarang fungsi tabungan di masyarakat benar-benar sudah berubah, yaitu hanya sebagai tempat menaruh uang saja. Buktinya, tersedia ATM dan fasilitas Debit. Karena kalau tabungan benar-benar sebuah investasi, seharusnya tidak boleh diambil atau dibelanjakan sewaktu-waktu.

Karena itu, bagi mereka yang ingin menabung sebagai bentuk investasi, telah ada tabungan yang berfungsi benar-benar sebagai tabungan investasi. Beberapa tahun terakhir ini, muncul jenis produk yang bernama Tabungan Berjangka. Tabungan Berjangka adalah produk tabungan di mana Anda bisa melakukan setoran

rutin setiap bulannya, dengan ciri khusus yaitu syarat yang lebih ketat dari pada tabungan biasa dimana pemilik tidak bisa dengan mudah mengambil dana tersebut sebelum waktu yang telah disepakati. Dengan keterbatasan tadi, nilai tambah yang ditawarkan adalah produk ini biasanya memberikan bunga atau imbal hasil yang lebih tinggi daripada suku bunga tabungan biasa. Nantinya, setelah beberapa tahun, saldo Anda akan menjadi lebih besar karena sudah bertambah dengan bunga.

Tabungan ini dibentuk dengan maksud sebagai sarana bagi investor yang ingin melakukan investasi secara berkala dengan jumlah setoran investasi yang relatif rendah. Cara kerjanya biasanya sama, Anda harus memiliki rekening induk yang menjadi sumber dana yang siap untuk didebit. Tiap bulan sesuai dengan kesepakatan dan kewenangan yang Anda berikan, pihak bank akan mendebit rekening induk itu untuk diisikan ke rekening tabungan berjangka. Pastikan selalu memiliki dana yang bisa didebit guna pembayaran setoran tabungan berjangka. Sebab bila sampai jangka waktu yang ditentukan Anda lalai tidak melakukan setoran sesuai yang disepakati maka otomatis rekening tabungan berjangka menjadi gugur. Selain itu, karena Tabungan Berjangka tidak bisa diambil sewaktu-waktu sebelum jatuh tempo, maka tabungan ini tidak memberikan kartu ATM dan - apalagi - fasilitas debit.

Jadi, bagi mereka yang ingin berinvestasi untuk suatu tujuan tertentu dengan jangka waktu tertentu dan dana yang siap diinvestasikan tidak terlalu besar, produk ini adalah alternatif yang paling tepat. Dengan memperhatikan dengan baik syarat dan ketentuannya, menentukan tujuan dan jangka waktu dengan pasti dan berkomitmen serta disiplin adalah kunci sukses dalam berinvestasi termasuk di Tabungan Berjangka. Pada saat ini, baru ada beberapa bank yang sudah mengeluarkan produk Tabungan Berjangka.

Berdiri sejak 26 September 1955, saat ini CIMB Niaga adalah bank terbesar ke-7 di Indonesia berdasarkan nilai aset. CIMB Niaga merupakan bank kedua terbesar di Indonesia dalam penyaluran kredit pemilikan rumah (KPR) dengan pangsa pasar sekitar 10%. Sejak 25 November 2002 mayoritas saham CIMB Niaga dimiliki oleh Bumiputra-Commerce Holdings Berhad (BCHB), dan pada 16 Agustus

2007 dialihkan kepada CIMB Group Sdn Bhd, perusahaan yang 100% dimiliki oleh BCHB. Sebagai bank nasional yang pertama kali meluncurkan layanan ATM pada tahun 1987 dan on-line banking system pada tahun 1991, CIMB Niaga dikenal sebagai salah satu bank yang paling inovatif di Indonesia.

Tabungan Niaga Mapan X-Tra adalah salah satu produk perbankan dari CIMB Niaga berupa tabungan berjangka untuk membantu Nasabah dalam merencanakan berbagai kebutuhan dana dimasa depan, dengan menabung secara rutin (bulanan), dilengkapi dengan perlindungan asuransi jiwa GRATIS.

Nasabah bebas merencanakan berbagai kebutuhan dana di masa depan mulai dari dana pembelian rumah tinggal, kendaraan, acara pernikahan, persalinan sang buah hati, liburan, perjalanan ibadah, hingga persiapan masa pensiun, serta menentukan besarnya kebutuhan dana dan jangka waktu menabung bahkan melakukan penambahan dana diluar setoran rutin bulanan melalui Cabang (pemindahbukuan), ATM Niaga, SST (Self Services Terminal) Niaga, Niaga Global@ccess, Niaga Ponsel Access, Niaga Access 14041.

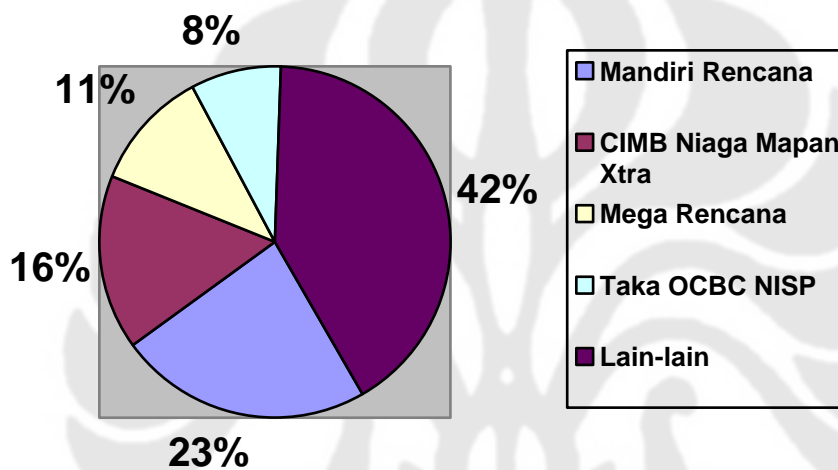
Nasabah dapat menentukan sendiri besarnya setoran bulanan, jangka waktu menabung, menambahkan dana sewaktu-waktu, pilihan sistem bunga (*floating* atau *fixed*), hingga merubah setoran rutin bulanan atau jangka waktu menabung dengan bunga lebih tinggi dari tabungan biasa dan tersedianya pilihan sistem bunga *fixed* (tetap hingga jatuh tempo) membuat perencanaan semakin ringan dan pasti.

Penabung secara otomatis diberi perlindungan asuransi jiwa tanpa pemeriksaan kesehatan dan membayar premi. Bila terjadi hal yang tidak direncanakan hingga (mohon maaf) penabung meninggal dunia, ahli waris berhak atas seluruh saldo Tabungan Niaga Mapan X-Tra dan memperoleh santunan hingga 200% dari perkiraan target dana yang direncanakan Penabung di awal pembukaan rekening.

Nasabah tidak perlu repot datang ke cabang. Setoran rutin bulanan akan didebet otomatis dari rekening Tabungan dan mendapat laporan setiap 3 bulan sekali yang dapat dikirim ke alamat nasabah atau dapat diakses setiap saat melalui fasilitas Niaga Access 14041, Niaga Ponsel Access dan Niaga Global@ccess.

Pada akhir tahun 2008 persentase *market share* tabungan berjangka CIMB Niaga Mapan Xtra mencapai 16.12 % dari keseluruhan *market share* produk perbankan tabungan berjangka di Indonesia, yang menjadikan CIMB Niaga pemain terbesar kedua setelah Bank Mandiri (Mandiri Rencana) dari keseluruhan pangsa pasar tabungan berjangka di Indonesia.

### Market Share Produk Perbankan Tabungan Berjangka Tahun 2008



Sumber : Bank Niaga Brand Brief

Meski begitu karena program komunikasi pemasaran yang tidak terarah dan pesan yang belum mampu mengkomunikasikan produk secara efektif, tingkat pengetahuan, *awareness & interest* masyarakat akan Tabungan Niaga Mapan Xtra masih sangat kurang. Dapat dilihat bahwa meski pada kenyataannya CIMB Niaga menempati posisi kedua dengan total *market share* 16,12 % dari keseluruhan pangsa pasar, namun hasil top of mind survey justru hanya menempatkan CIMB Niaga pada posisi ketiga dengan rentang yang cukup jauh dari posisi pertama (Mandiri Rencana) dengan 44,4 % . Dan posisi kedua yang justru ditempati oleh Bank Mega (Mega Rencana) dengan 25 % dari keseluruhan pangsa pasar tabungan berjangka di Indonesia.

Berdasarkan riset pendahuluan, umumnya responden yang merupakan *target market* dari produk perbankan tabungan berjangka sudah mengetahui keberadaan dan makna dari produk ini sebagai salah satu produk investasi perbankan yang menjanjikan, tetapi umumnya mereka hanya berhenti pada pemahaman dan ketertarikan semu dimana mereka cukup paham dan tertarik akan produk yang bersangkutan namun tidak benar-benar menyadari urgensi dan manfaat yang bisa didapat dari produk investasi perbankan yang bersifat jangka panjang dalam menjamin kepastian masa depan mereka, sehingga mereka yang tidak / belum menjadi nasabah produk tabungan berjangka ini kebanyakan merasa belum perlu menjadi nasabah.

### **I.1.2 Kondisi Persaingan Produk**

Melihat pasar produk investasi perbankan tabungan Niaga Mapan Xtra yang memiliki prospek yang sangat bagus seiring dengan makin berkembangnya kesadaran masyarakat akan pentingnya investasi yang bersifat jangka panjang ditengah perekonomian yang tidak menentu ini menyebabkan pemain-pemainnya semakin bertambah, hal ini merupakan tantangan bagi CIMB Niaga Mapan Xtra dalam memposisikan diri serta memasarkan produknya.

### **I.1.3 Kompetitor Potensial**

#### **I.1.3.1 MANDIRI RENCANA SEJAHTERA**



Mandiri Rencana Sejahtera adalah produk yang menawarkan jasa proteksi dan investa yang terdiri dari empat produk, yaitu Mandiri Rencana Keluarga, Mandiri Rencana Pendidikan, Mandiri Rencana Emas dan Mandiri Rencana Profesional.

### **1. Mandiri Rencana Keluarga**

Dirancang bagi keluarga atau pasangan muda yang baru menikah (usia 30-35) dan menginginkan perawatan terbaik rumah sakit dan perlindungan terhadap penyakit kritis.

#### **Tujuan/kebutuhan:**

- Membeli rumah
- Memastikan pasangan tetap sejahtera dalam kondisi apapun
- Kebutuhan lain dalam jangka panjang
- Biaya pemakaman

#### **Manfaat:**

- Santunan harian rawat inap rumah sakit (sakit/kecelakaan) termasuk ICU
- Santunan apabila terdiagnosa salah satu dari 34 penyakit kritis
- Santunan meninggal dunia akibat sakit maupun kecelakaan
- Hasil investasi yang optimal sesuai dengan jenis dana investasi pilihan anda

### **2. Mandiri Rencana Pendidikan**

Dirancang bagi orang tua yang menginginkan pendidikan terbaik bagi putra-putrinya.

**Tujuan/kebutuhan:**

- Pendidikan masa depan putra-putri

**Manfaat:**

- Dana pendidikan bagi anak tersedia pada saat dibutuhkan
- Jaminan ketersediaan dan pendidikan walaupun orang tua menderita cacat total tetap atau meninggal dunia akibat sakit atau kecelakaan
- Santunan meninggal dunia akibat sakit maupun kecelakaan

**3. Mandiri Rencana Profesional**

Dirancang bagi profesional dalam mempersiapkan investasi masa depan.

**Tujuan/kebutuhan:**

- Mulai menabung
- Mempersiapkan pernikahan
- Merencanakan membeli rumah pertama
- Kebutuhan lain dalam jangka panjang

**Manfaat:**

- Hasil investasi optimal sesuai dengan jenis dana investasi pilihan
- Santunan meninggal dunia dan cacat tetap total akibat kecelakaan
- Santunan meninggal dunia akibat sakit maupun kecelakaan



- Pembebasan pembayaran premi sampai dengan usia 60 tahun apabila menderita cacat tetap total akibat sakit maupun kecelakaan

#### **4. Mandiri Rencana Emas**

Dirancang bagi orang yang ingin mempersiapkan pensiun yang sejahtera (usia 40-50 tahun)

##### **Tujuan/kebutuhan:**

- Persiapan pensiun mandiri: tetap punya penghasilan setelah pensiun, perjalanan wisata, ibadah, dll.
- Memastikan keluarga tetap sejahtera dalam kondisi apapun
- Kebutuhan lain dalam jangka panjang

##### **Manfaat:**

- Dana pensiun yang tersedia saat memasuki usia pensiun
- Santunan harian rawat inap rumah sakit (sakit/kecelakan) termasuk ICU
- Santunan meninggal dunia akibat sakit maupun kecelakaan
- Pembebasan pembayaran premi sampai dengan usia 60 tahun apabila menderita cacat tetap total akibat sakit maupun kecelakaan

#### **I.1.3.2 MEGA RENCANA**

# MEGA RENCANA

**Nama Produk :** Mega Rencana

**Jenis Produk :** Tabungan Berjangka

**Manfaat Produk :**

- Membantu berdisiplin menabung serta mendapatkan fasilitas perlindungan asuransi jiwa, dengan premi dibayar oleh Bank.
- Bebas biaya administrasi bulanan.
- Fasilitas perlindungan asuransi jiwa dari PT. Asuransi Jiwa Mega Life dan bebas premi (syarat & ketentuan asuransi jiwa berlaku).
- Suku bunga harian yang kompetitif dan dikapitalisasi bulanan.
- Setoran awal dan setoran bulanan yang ringan.
- Setoran bulanan dapat berubah naik sesuai keinginan/kemampuan nasabah (setelah 6 bulan).
- Bisa melakukan setoran di luar setoran bulanan.
- Bebas menentukan jangka waktu antara 1 – 20 tahun.
- Fasilitas Automatic Fund Transfer (AFT) untuk setoran bulanan dan bebas biaya.
- Fasilitas Emergency withdrawl (program reguler), hadiah langsung (program promo).
- Mendapatkan buku tabungan sebagai bukti kepemilikan rekening
- Transaksi online realtime di seluruh cabang Bank Mega.
- Layanan transaksi 24 jam melalui Mega Call.
- 3 kali berturut-turut gagal debet rekening akan ditutup secara otomatis.

### I.1.3.3 TAKA OCBC NISP



**Taka OCBC NISP** merupakan Investasi Berjangka dari Bank OCBC NISP – simpanan untuk membantu mewujudkan berbagai rencana masa depan dengan jaminan perlindungan asuransi jiwa. Dengan setoran bulanan yang ringan, maka akan diperoleh kepastian dana sesuai yang direncanakan di akhir masa menabung.

#### **Keuntungan dan Manfaat**

- **Kepastian Hasil Akhir**  
Rencanakan jumlah dana yang Anda inginkan, dapatkan hasilnya dengan pasti di akhir masa menabung.
- **Fleksibilitas Masa Menabung dan Target Dana**  
Tentukan sendiri jangka waktu menabung dan jumlah dana yang ingin Anda peroleh saat jatuh tempo/akhir masa menabung.
- **Fleksibilitas Manfaat Dana**  
Anda bebas menentukan tujuan akhir penggunaan dana tabungan.
- **Fleksibilitas Pilihan Mata Uang**  
Tersedia dalam beberapa pilihan mata uang – Rupiah, US Dollar, atau Singapore Dollar [saat ini tersedia khusus untuk Batam].
- **Asuransi Jiwa Gratis**  
Proteksi gratis selama masa menabung tanpa perlu membayar premi [sementara berlaku khusus untuk TAKA OCBC NISP dalam mata uang Rupiah].
- **Fasilitas Otodebet**  
Kemudahan dalam melakukan setoran tabungan per bulan. Setoran bulanan otomatis didebet dari rekening relasi setiap bulannya.
- **Bunga Tetap Per 1 Tahun**  
Kenyamanan dalam perencanaan perhitungan nilai setoran bulanan dengan bunga tabungan yang akan disesuaikan setiap tahunnya. Menjamin dana

berkembang optimal dan dana akhir saat jatuh tempo sesuai dengan rencana Anda.

#### **I.1.4 Analisis Konsumen**

Tabungan berjangka Niaga Mapan Xtra utamanya ditujukan kepada mereka yang memiliki *fixed income* dengan tingkat pendidikan yang relatif tinggi dan peduli akan kepastian dan keamanan finansial di masa depan dan ingin bebas merencanakan berbagai kebutuhan dana di masa depan.

Kebutuhan tersebut mulai dari dana pembelian rumah tinggal, kendaraan, acara pernikahan, persalinan sang buah hati, liburan, perjalanan ibadah, hingga persiapan masa pensiun, serta dapat menentukan sendiri besarnya setoran bulanan, jangka waktu menabung, menambahkan dana sewaktu-waktu, pilihan sistem bunga (*floating* atau *fixed*), hingga merubah setoran rutin bulanan atau jangka waktu menabung, yang dilengkapi dengan perlindungan asuransi jiwa GRATIS.

#### **Demografis**

- Jenis kelamin : Pria dan Wanita
- Usia : 25 – 50 tahun
- SSE : B+ dan B
- Status : Single, Menikah

#### **Psikografis:**

- Memiliki ketarikan terhadap produk investasi perbankan jangka panjang
- Peduli akan kepastian dan keamanan finansial pribadi dan keluarga di masa depan
- Memiliki tingkat pendidikan yang relatif tinggi
- Memiliki akses media dan informasi sedang hingga tinggi

- Mementingkan kebebasan merencanakan berbagai kebutuhan dana di masa depan mulai dari dana pembelian rumah tinggal, kendaraan, acara pernikahan, persalinan sang buah hati, liburan, pendidikan, hingga persiapan masa pensiun, serta dapat menentukan sendiri besarnya setoran bulanan, jangka waktu menabung, menambahkan dana sewaktu-waktu, pilihan sistem bunga (*floating* atau *fixed*), hingga merubah setoran rutin bulanan atau jangka waktu menabung
- Cerdas, berpikiran terbuka dan moderat
- Disiplin dan memiliki komitmen yang tinggi terhadap diri sendiri dan keluarga

Karakteristik:

- Memiliki fixed income

## **1.2 Jabaran Data Internal**

### **1.2.1 Kondisi Perusahaan**

Didirikan sejak 26 September 1955, saat ini CIMB Niaga adalah bank terbesar ke-7 di Indonesia berdasarkan nilai aset. CIMB Niaga merupakan bank kedua terbesar di Indonesia dalam penyaluran kredit pemilikan rumah (KPR) dengan pangsa pasar sekitar 10%. Sejak 25 November 2002 mayoritas saham CIMB Niaga dimiliki oleh Bumiputra-Commerce Holdings Berhad (BCHB), dan pada 16 Agustus 2007 dialihkan kepada CIMB Group Sdn Bhd, perusahaan yang 100% dimiliki oleh BCHB. Sebagai bank nasional yang pertama kali meluncurkan layanan ATM pada tahun 1987 dan on-line banking system pada tahun 1991, CIMB Niaga dikenal sebagai salah satu bank yang paling inovatif di Indonesia.

Selama bertahun-tahun, CIMB Niaga juga dikenal reputasinya sebagai bank dengan tradisi layanan nasabah terbaik. Melalui jaringan kantor cabang dan ATM yang luas serta berbagai layanan perbankan elektronik yang canggih, CIMB Niaga menawarkan layanan perbankan yang personal kepada para nasabahnya. Pada tahun 2006, CIMB Niaga berhasil meraih penghargaan sebagai “Bank yang Paling Konsisten dalam Memberikan Layanan yang Terbaik” dari Marketing Research Indonesia (MRI).

**Visi CIMB Niaga:** Menjadi bank terpercaya di Indonesia, bagian dari jaringan universal banking terkemuka di Asia Tenggara, yang memahami kebutuhan nasabah, menyediakan solusi keuangan yang tepat dan komprehensif, serta menjalin hubungan yang berkelanjutan.

### **FILOSOFI INTI**

Keberhasilan kami di masa lalu, kini dan yang akan datang dilandasi oleh keyakinan kami dalam menyediakan layanan berkualitas tinggi, pengelolaan resiko dan sumber daya keuangan yang tepat, pemanfaatan teknologi tepat guna, serta yang paling utama bertumpu pada dedikasi para karyawan yang senantiasa menjunjung tinggi integritas dan prestasi dalam bekerja maupun berusaha.

### **Filosofi Perusahaan**

1. Orientasi kepada nasabah
2. Etika dan moral sebagai landasan kerja
3. Manajemen dan karyawan sebagai aset utama dari Perusahaan
4. Iklim kerja yang mendukung kinerja, kreativitas dan motivasi kerja tinggi
5. Komitmen dalam tanggung jawab sosial

### **Nilai pokok Karyawan**

1. Bekerja dengan dasar integritas yang tinggi
2. Selalu fokus kepada nasabah
3. Energik dan bersemangat tinggi di dalam menghadapi setiap tantangan
4. Mampu memotivasi rekan-rekan sekerja dan lingkungan untuk mencapai **Visi**

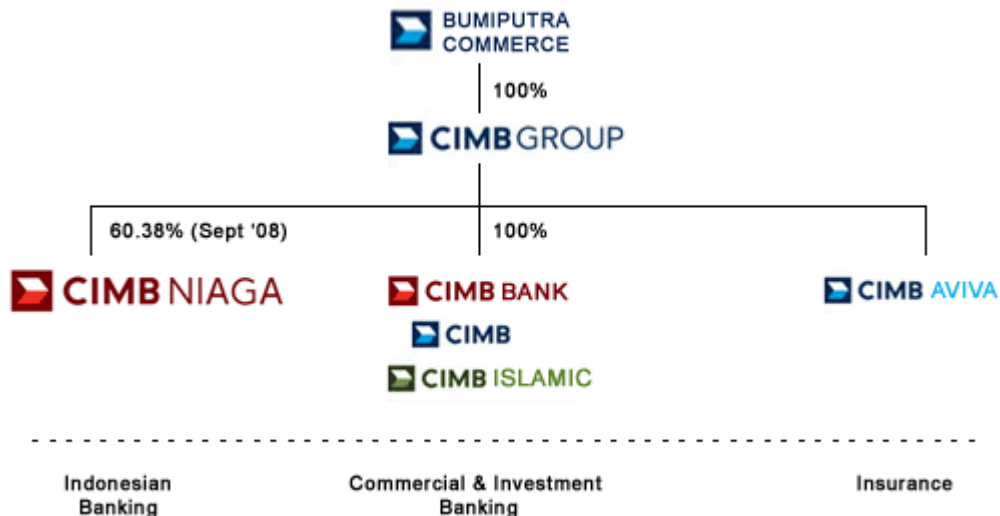
### **CIMB Niaga**

5. Selalu fokus kepada implementasi, tindak lanjut serta pencapaian hasil guna memberikan nilai tambah dan kontribusi kepada CIMB Niaga
6. Selalu siap menghadapi perubahan baik intern maupun ekstern

### **Falsafah Pelayanan**

Melampaui kepuasan Nasabah adalah tekad kami.

## STRUKTUR GRUP



Sumber : Bank Niaga Brand Brief

### I.2.2 Jabaran Kondisi Produk

#### 1. Product

##### TABUNGAN NIAGA MAPAN XTRA

Tabungan Niaga Mapan X-Tra adalah tabungan berjangka untuk mewujudkan rencana masa depan penabung dengan menabung secara rutin (bulanan), dilengkapi dengan perlindungan asuransi jiwa GRATIS. Nasabah bebas merencanakan berbagai kebutuhan dana di masa depan mulai dari dana pembelian rumah tinggal, kendaraan, acara pernikahan, persalinan sang buah hati, liburan, perjalanan ibadah, hingga persiapan masa pensiun, dalam mata uang Rupiah dengan sistem setoran rutin bulanan yang ditetapkan sesuai kebutuhan dan kemampuan penabung.

#### FITUR PRODUK

##### Fleksibilitas

- Menentukan jatuh tempo tabungan (min 2 tahun, maks 20 tahun atau maks. hingga usia penabung mencapai 65 tahun).
- Menetapkan jumlah setoran rutin bulanan, minimal Rp 100.000 per bulan.
- Menambahkan dana di luar setoran rutin bulanan dengan melakukan penyetoran langsung ke rekening Tabungan Niaga Mapan X-Tra.
- Menetapkan tanggal autodebet bulanan dari rekening induk.
- Melakukan perubahan:
  - Meningkatkan jumlah setoran rutin bulanan.
  - Memperpanjang jangka waktu.
  - Sumber dana (selama masih 1 CIF)
  - Jenis suku bunga floating ke fixed rate (tidak bisa sebaliknya) sepanjang sisa jangka waktunya minimal 3 tahun.

#### **GRATIS Perlindungan Asuransi Jiwa**

- Nilai Pertanggungungan Asuransi Jiwa;
  - sebesar 100% dari prakiraan target saldo akhir tabungan Niaga Mapan X-Tra yang dihitung pada awal pembukaan rekening, maksimum Rp 750 Juta per penabung, apabila penabung meninggal dunia karena sakit (pada bulan ke-25 atau setelahnya)
  - sebesar 200% dari prakiraan target saldo akhir tabungan Niaga Mapan X-Tra yang dihitung pada awal pembukaan rekening, maksimum Rp 1,5 Miliar per penabung, apabila penabung meninggal dunia karena kecelakaan (pada bulan ke-1 atau setelahnya)
- Nilai Pertanggungungan Asuransi adalah sebesar Nilai Prakiraan Target Saldo Akhir tabungan saat jatuh tempo, yang dihitung pada awal pembukaan Niaga Mapan X-Tra, berdasarkan setoran awal dan setoran rutin bulanan dan jangka waktu serta tingkat bunga yang berlaku pada awal pembukaan rekening.
- Nilai Pertanggungungan Asuransi tidak akan berubah walaupun terjadi perubahan nilai setoran rutin bulanan dan/atau perpanjangan jangka waktu



dan/atau suku bunga tabungan dan/atau penambahan dana diluar setoran rutin.

- Tanpa pemeriksaan kesehatan atau mengisi pernyataan.
- Syarat dan ketentuan asuransi-asuransi tersebut diatas, tetap mengikuti yang berlaku pada pihak asuransi.

### **Hasil Investasi**

- Suku Bunga yang kompetitif, lebih tinggi dari tabungan biasa.
- Pilihan suku bunga : Floating atau Fixed.
- Saldo maupun Setoran tidak dipotong untuk premi asuransi.

### **Kenyamanan**

- Anda tidak perlu datang ke cabang untuk melakukan setoran rutin, karena setoran rutin bulanan akan didebet secara otomatis dari rekening induk Anda.
- Laporan tabungan dikirimkan setiap 3 bulan sekali ke alamat surat Anda atau dapat diakses setiap saat di Niaga Access 14041, Niaga [Global@ccess](mailto:Global@ccess), Niaga Ponsel Access.

### **Syarat Pembukaan Tabungan Niaga Mapan X-Tra**

- Berusia minimal 18 tahun saat pembukaan tabungan, maksimal berusia 60 tahun saat tabungan jatuh tempo.
- Setoran rutin bulanan minimum Rp 100.000.
- Jangka waktu menabung mulai 2 tahun hingga 20 tahun (maksimal berusia 60 tahun saat tabungan jatuh tempo).
- Memiliki Tabungan Niaga X-Tra atau Giro Perorangan Rupiah sbg rekening induk.
- Menyerahkan fotokopi KTP yang masih berlaku.

### **Syarat dan ketentuan Asuransi Jiwa**

- Perlindungan asuransi jiwa untuk meninggal dunia karena sakit (sebesar 100% dari perkiraan target dana yang dihitung saat pembukaan rekening, maks Rp 750 Juta/penabung) diberikan jika tertanggung telah dipertanggungkan selama 2 (dua) tahun sejak tanggal berlakunya asuransi.
- Perlindungan asuransi jiwa untuk meninggal dunia karena kecelakaan (sebesar 200% dari perkiraan target dana yang dihitung saat pembukaan rekening, maks Rp 1,5 Miliar/penabung) diberikan sejak tanggal berlakunya asuransi.
- Besarnya perlindungan asuransi jiwa tidak akan berubah walaupun terjadi peningkatan setoran rutin bulanan dan atau perpanjangan jangka waktu dan atau terdapat penambahan dana diluar setoran rutin bulanan.
- Asuransi ini mengikuti syarat dan ketentuan yang berlaku di perusahaan asuransi yang menjadi mitra CIMB Niaga.

### **Suku Bunga & Tarif Layanan**

- Suku Bunga
  - Floating rate : 4,50% p.a.
  - Fixed rate 3 tahun : 5,00% p.a.
  - Fixed rate 4 tahun : 5,50% p.a.
  - Fixed rate 5 tahun : 6,00% p.a.
- Biaya Administrasi : Rp 1.500/bulan.
- Biaya Gagal Autodebit
  - Dikenakan jika pada rekening Tabungan Niaga Mapan X-Tra memiliki setoran rutin bulanan yang belum terbayar sebanyak 3 kali setoran rutin bulanan.
  - Besarnya Rp 10.000 per bulan.
- Penalty Break
  - Floating rate : 2% dari saldo akhir, minimal Rp 50.000
  - Fixed rate 3 tahun : 5% dari saldo akhir, minimal Rp 50.000
  - Fixed rate 4 tahun : 6% dari saldo akhir, minimal Rp 50.000

- Fixed rate 5 tahun : 7% dari saldo akhir, minimal Rp 50.000
- Bunga berjalan tidak dibayarkan.
- Charge Program (Denda atas hadiah)
  - Dikenakan jika rekening yang dibuka ikut dalam suatu program berhadiah, memiliki setoran rutin bulanan yang belum terbayar sebanyak 3 kali setoran rutin bulanan atau dicairkan sebelum jatuh tempo.
  - Besarnya mengikuti ketentuan dari program berhadiah tersebut.
  - Tetap dikenakan Penalty Break (jika dicairkan sebelum jatuh tempo) atau Biaya Gagal Autodebit (jika memiliki setoran rutin bulanan yang belum terbayar sebanyak 3 kali setoran rutin bulanan).

## 2. Price

Hadiah Langsung MAPAN X-TRA	Setoran Awal	Setoran Rutin Bulanan	Jangka Waktu	Prakiraan Saldo Akhir
Sony PSP Slim atau paket wisata Bali 3D2N	Rp 15,000,000	Rp 3,000,000	3 tahun	Rp 133,475,000
	Rp 5,000,000	Rp 1,250,000	5 tahun	Rp 93,025,000
	Rp 5,000,000	Rp 500,000	10 tahun	Rp 88,650,000
Handphone Nokia N81 atau Samsung LCD TV 32"	Rp 25,000,000	Rp 5,500,000	3 tahun	Rp 241,875,000
	Rp 10,000,000	Rp 1,750,000	5 tahun	Rp 134,225,000
	Rp 10,000,000	Rp 500,000	10 tahun	Rp 97,325,000
PDA dopod D810 atau O2 XDA Atom Life	Rp 30,000,000	Rp 6,500,000	3 tahun	Rp 286,400,000
	Rp 15,000,000	Rp 2,250,000	5 tahun	Rp 175,425,000
	Rp 15,000,000	Rp 500,000	10 tahun	Rp 106,000,000
Samsung LCD TV 32" + Samsung Home Theatre Q90	Rp 35,000,000	Rp 8,500,000	3 tahun	Rp 369,650,000
	Rp 20,000,000	Rp 2,750,000	5 tahun	Rp 216,625,000
	Rp 20,000,000	Rp 750,000	10 tahun	Rp 154,775,000
Communicator Nokia E90	Rp 40,000,000	Rp 11,000,000	3 tahun	Rp 472,300,000
	Rp 25,000,000	Rp 3,500,000	5 tahun	Rp 275,150,000
	Rp 25,000,000	Rp 1,000,000	10 tahun	Rp 203,575,000
Samsung LCD TV 40" + Samsung Home Theatre X20 atau MacBook MB061	Rp 45,000,000	Rp 14,500,000	3 tahun	Rp 613,700,000
	Rp 35,000,000	Rp 4,000,000	5 tahun	Rp 322,950,000
	Rp 35,000,000	Rp 1,000,000	10 tahun	Rp 220,925,000
Samsung LCD TV 46" + Samsung DVD Player P270 atau paket wisata Hongkong Disney 3D2N 2 orang	Rp 50,000,000	Rp 17,500,000	3 tahun	Rp 735,725,000
	Rp 45,000,000	Rp 5,000,000	5 tahun	Rp 405,350,000
	Rp 45,000,000	Rp 1,250,000	10 tahun	Rp 278,375,000

### **3. Place**

Produk tabungan berjangka Niaga Mapan Xtra tersedia baik melalui kantor pusat CIMB Niaga di Jakarta :

#### **Kantor Pusat**

##### **Graha Niaga**

Jl. Jend. Sudirman Kav. 58

Jakarta 12190

Tel. : (021) 250 5151, 250 5252, 250 5353

Fax. : (021) 250 5205

Web : [www.bankniaga.com](http://www.bankniaga.com)

Telex : 760 877 bniaga ia

#### **Kantor Pusat 2**

##### **Griya Niaga Bintaro**

Jl. Wahid Hasyim Blok B-IV No. 3

Bintaro Jaya Sektor VII, Tangerang

Tel. : (021) 7486 2001

#### **Kantor Pusat 3**

##### **Gajah Mada**

Jl. Gajah Mada No. 18, Jakarta 10130

Tel. : (021) 6385 7667

Fax. : (021) 6385 7612

Maupun kantor cabang CIMB Niaga yang tersebar di seluruh Indonesia.

#### 4. Promotion



Selain beriklan melalui media cetak dan billboard, Niaga Mapan Xtra juga berpromosi melalui radio dengan menjadi sponsor program Love Letter di FeMale Radio. Namun efek dari kegiatan promosi ini ternyata belum sesuai harapan, menurut Ibu Retno Susi, Head of Product Development CIMB Niaga, pesan yang disampaikan ternyata belum mampu menciptakan tingkat *awareness* dan *interest* yang diharapkan dari konsumen potensial.

Hal ini juga dikuatkan dengan laporan dari divisi *sales* yang melihat masih rendahnya tingkat *awareness* masyarakat, terlihat dari banyaknya konsumen potensial yang mengaku belum mengetahui keberadaan produk ini maupun fitur yang ditawarkannya dan tampak sama sekali tidak tertarik / antusias ketika tenaga *sales* mencoba menawarkan produk ini *on the spot* di *outlet* CIMB Niaga.

Kumpulan dari seluruh aktivitas komunikasi yang digunakan oleh Tabungan Berjangka CIMB Niaga Mapan Xtra dalam memasarkan produk yaitu:

- Advertising

Sampai saat ini kegiatan periklanan yang telah dilakukan untuk produk tabungan berjangka Niaga Mapan Xtra adalah melalui media cetak (koran dan majalah) dan media outdoor berupa billboard yang dipasang di beberapa spot yang strategis di wilayah Jakarta dan sekitarnya.

- Direct marketing

*Direct marketing* selama ini dilakukan dengan sebatas melakukan pendekatan berupa presentasi produk secara langsung *on the spot* oleh staf dari divisi sales CIMB NIAGA kepada konsumen potensial.

- Sales promotion

Tabungan Berjangka Niaga Mapan Xtra menawarkan hadiah langsung pada masa-masa promosi.

- Sponsorship

Niaga Mapan Xtra juga berpromosi melalui radio dengan menjadi sponsor program Love Letter di FeMale Radio.

- Internet Marketing

[www.cimbniaga.com](http://www.cimbniaga.com)

Website berisi info umum mengenai CIMB NIAGA dan produk-produknya.

## 5. Process

Dalam memberikan pelayanan, CIMB NIAGA selalu mengutamakan kecepatan dan kemudahan prosedur kepada konsumen, mulai dari jajaran manajemen hingga para *frontlinersnya*, selalu berupaya untuk memberikan kemudahan dalam segala aspek prosedur yang berkaitan dengan layanannya sehingga tidak akan menyulitkan nasabah. Dalam prosesnya CIMB NIAGA juga senantiasa menjaga komitmen dan konsistensi produk, terutama produk investasi yang bersifat jangka panjang seperti CIMB Niaga Mapan Xtra. Dengan demikian segala proses pelayanan yang ada di CIMB NIAGA dapat berlangsung secara cepat, efektif, dan efisien serta mampu menjamin kepuasan nasabah di masa depan.

## 6. Productivity and Quality

CIMB NIAGA selalu mengutamakan produktivitas dalam kerjanya sehari-hari dengan terus memantau dan menjaga pelayanan agar berlangsung secara efektif dan efisien, akan tetapi tidak berarti bahwa hal tersebut mengurangi perhatian CIMB NIAGA terhadap kualitas produk-produknya. CIMB NIAGA senantiasa menjaga komitmen dan konsistensinya dengan terus meningkatkan kualitas produknya melalui inovasi produk dan perbaikan / penambahan fitur sehingga nasabah tetap mendapatkan kualitas terbaik dari produk perbankan yang dipilihnya.

## **7. People**

Sumber daya manusia yang terdapat di CIMB NIAGA merupakan pribadi terpilih yang telah berpengalaman di bidangnya masing-masing, sehingga mereka menguasai seluk beluk produk investasi perbankan, dan siap untuk berkomitmen penuh dalam mendahulukan kepentingan nasabah dan memberikan yang terbaik bagi para nasabahnya. Terlebih lagi CIMB NIAGA memiliki dewan pengawas yang berfungsi untuk memantau segala perkembangan yang terjadi dan memberi saran dan kritik atas kinerja CIMB NIAGA.

## **8. Physical Evidence**

Dari segi penampilan fisiknya, gedung-gedung CIMB NIAGA di desain untuk kenyamanan nasabah, dengan desain minimalis modern dengan dominasi warna putih, hitam dan merah, serta didukung oleh kelengkapan fasilitas seperti musholla, lapangan parkir yang luas, toilet yang memadai, kelengkapan tools (formulir, brosur, alat transaksi, dsb), penampilan karyawan dan karyawan yang rapih dan sopan serta didukung oleh keramahan dan sikap profesionalisme yang khusus ditujukan untuk memberikan atmosfer yang tepat demi menjamin kepuasan para nasabahnya.

## **I.3 Analisis Masalah**

### **I.3.1 Hasil Riset Pendahuluan**

Dalam analisis permasalahan, selain menggunakan data-data yang didapat, juga menggunakan data dari hasil riset pendahuluan, yaitu dengan cara memberikan kuesioner kepada 108 responden yang terdiri dari 36 orang responden Nasabah Tabungan Berjangka Niaga Mapan Xtra, 36 orang responden Nasabah Tabungan Berjangka Non Niaga Mapan Xtra dan 36 orang responden Non Nasabah Tabungan Berjangka (Umum) yang memiliki ciri-ciri demografis sesuai dengan sasaran *target market* Tabungan Berjangka Niaga Mapan Xtra yang dilaksanakan dalam kurun waktu 3 bulan (Oktober-Desember 2008). Berikut adalah interpretasi hasil riset pendahuluan:

1. Berdasarkan riset pendahuluan, 91,7 % responden mengaku mengetahui keberadaan tabungan berjangka, tetapi hanya 16,7 % yang mengetahui keberadaan tabungan berjangka Niaga Mapan Xtra.
2. Meski pada kenyataannya CIMB Niaga menempati posisi kedua dengan total *market share* 16,12 % dari keseluruhan pangsa pasar, namun hasil top of mind survey justru hanya menempatkan CIMB Niaga pada posisi ketiga dengan rentang yang cukup jauh dari posisi pertama (Mandiri Rencana) dengan 44,4 % . Dengan posisi kedua justru ditempati oleh Bank Mega (Mega Rencana) dengan 25 % dari keseluruhan pangsa pasar tabungan berjangka di Indonesia.
3. Berdasarkan hasil riset pendahuluan terhadap tiga kelompok responden, terdapat kesamaan kualitas yang menempati urutan teratas dari berbagai kualitas yang diutamakan oleh khalayak dari produk tabungan berjangka yaitu: "Memungkinkan nasabah untuk bebas merencanakan kebutuhan dana di masa depan & menentukan sendiri besarnya kebutuhan dana, setoran bulanan serta jangka waktu menabung (44,5 % dari responden nasabah tabungan berjangka Niaga Mapan Xtra, 36,1 % dari responden nasabah tabungan berjangka Non Niaga Mapan Xtra dan 27,8 % dari responden Non nasabah tabungan berjangka / umum )"



4. Berdasarkan hasil riset pendahuluan, televisi merupakan media konvensional urutan pertama yang paling banyak dikonsumsi oleh target audience, disusul oleh surat kabar majalah dan radio. Sedangkan untuk media interaktif, Internet merupakan media interaktif yang paling banyak digunakan oleh target audience.

### **I.3.2 Wawasan Konsumen**

Saat ini konsumen atau nasabah dari Tabungan Berjangka Niaga Mapan Xtra pada umumnya adalah mereka yang sadar akan pentingnya investasi finansial untuk menjamin terwujudnya rencana masa depan, mengutamakan kualitas, dan memiliki kebutuhan untuk berinvestasi dalam bentuk produk perbankan yang dapat dipercaya dan memiliki komitmen tinggi untuk membantu Nasabah dalam merencanakan berbagai kebutuhan dana dimasa depan, sehingga memungkinkan nasabah bebas merencanakan berbagai kebutuhan dana di masa depan mulai dari dana pembelian rumah tinggal, kendaraan, acara pernikahan, persalinan sang buah hati, liburan, perjalanan ibadah, hingga persiapan masa pensiun, serta menentukan besarnya kebutuhan dana dan jangka waktu menabung dengan bunga lebih tinggi dari tabungan biasa dan tersedianya pilihan sistem bunga *fixed* (tetap hingga jatuh tempo) serta dilengkapi dengan perlindungan asuransi jiwa GRATIS. Sebagian besar nasabah Niaga Mapan Xtra memutuskan memilih produk ini atas anjuran keluarga, sanak saudara maupun teman yang sudah lebih dulu menjadi nasabah, atau karena mereka sendiri sudah pernah menjadi nasabah produk perbankan lain keluaran CIMB Niaga dan merasa puas.

### **I.3.3 ANALISIS SWOT**

#### **Strength**

- Merupakan produk investasi perbankan dari CIMB NIAGA yang memiliki *Good Corporate Governance* dan meraih peringkat teratas selama beberapa tahun dalam hal mutu layanan perbankan

- Memiliki sistem IT yang bersifat *Customer Oriented / Customer Friendly*
- Didukung oleh personel yang terlatih dan pelayanan terhadap konsumen yang sangat baik
- Adanya insentif berupa berbagai hadiah langsung selama program promosi
- Bertempat di posisi strategis dan memiliki banyak cabang yang tersebar di seluruh Indonesia dengan didukung oleh *office channelling*
- Fleksibel
- Memungkinkan nasabah memegang kendali penuh
- Pilihan sistem bunga menarik
- GRATIS Perlindungan Asuransi Jiwa
- Mudah dan praktis

#### **Weakness**

- Masih dikenakan biaya administrasi tabungan
- Mata uang yang tidak beragam (hanya Rupiah)

#### **Opportunity**

- Masyarakat yang sudah semakin sadar akan pentingnya investasi finansial untuk menjamin terwujudnya rencana masa depan.
- Sebagai investasi, tabungan berjangka adalah alternatif terbaik bagi calon nasabah yang ingin melakukan investasi secara berkala untuk suatu tujuan tertentu dengan jangka waktu tertentu dengan jumlah setoran investasi yang relatif rendah namun menginginkan tingkat suku bunga yang lebih tinggi dari tabungan biasa.
- Potensi pangsa pasar yang besar

#### **Threats**

- Awareness yang masih kurang terhadap tabungan berjangka Niaga Mapan Xtra

- Semakin banyaknya produk perbankan sejenis (tabungan berjangka) yang ditawarkan oleh bank lain di Indonesia.
- Tingginya tingkat keraguan dari masyarakat untuk menjadi nasabah produk tabungan berjangka pada umumnya (karena Tabungan Berjangka menuntut disiplin dan komitmen jangka panjang dari kedua belah pihak, baik dari nasabah maupun bank yang bersangkutan, dan tidak bisa diambil sewaktu-waktu sebelum jatuh tempo)
- Adanya keraguan masyarakat terhadap CIMB Niaga sehubungan dengan penataan kembali dan restrukturisasi manajemen pasca merger Niaga-Lippo (CIMB Niaga)

