



ABSTRAK

WIDIYANTORO : Peranan Promosi Terhadap Peningkatan Penghimpunan Dana Simpanan Pedesaan Studi Kasus : Di Bank Rakyat Indonesia Cabang Muntilan
Skripsi : Jurusan Pendidikan Dunia Usaha IKIP Sanata Dharma, tahun 1992

Pemasaran merupakan kegiatan yang sangat penting pada suatu bank. Apalagi setelah adanya kebijaksanaan 27 Oktober 1988 situasi persaingan antar bank dalam usaha menghimpun dana dari masyarakat semakin ketat. Maka dari itu bank saling berlomba dalam menciptakan produk-produk simpanan yang sangat memikat baik suku bunga, pelayanan maupun cara-cara pelaksanaannya.

Tetapi untuk memperkenalkan produk, mempertahankan nasabah yang sudah ada dan menarik penyimpan-penyimpan baru diperlukanlah kegiatan promosi. Adapun bentuk sarana promosi yang dipergunakan ada bermacam-macam yakni antara lain bentuk hadiah baik langsung maupun tak langsung, iklan baik dimedia cetak maupun elektronik dan masih



xi

3. Apakah ada hubungan positif antara periklanan dan promosi penjualan dengan dana SIMPEDES yang dapat dihimpun dari masyarakat di BRI cabang Muntilan ?
4. Manakah yang lebih efektif sarana promosi periklanan atau sarana promosi penjualan dalam meningkatkan dana SIMPEDES yang dapat dihimpun dari masyarakat di BRI cabang Muntilan ?

Permasalahan untuk menjawabnya diperlukan analisis sebagai berikut :

1. Analisis korelasi parsial
2. Analisis korelasi berganda
3. Analisis regresi linier berganda

Setelah melalui analisis dan pembahasan dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Tidak ada hubungan positif antara periklanan dengan dana SIMPEDES yang dapat dihimpun dari masyarakat di BRI cabang Muntilan. Karena korelasi sebesar 0,0181813 hanya terjadi secara kebetulan.
2. Ada hubungan positif antara promosi penjualan dengan dana SIMPEDES yang dapat dihimpun dari masyarakat di BRI cabang Muntilan. Karena koefisien korelasi parsial