

RINGKASAN EKSEKUTIF

Tugas akhir *Project Improvement* membahas mengenai permasalahan yang ada pada produk Tabungan Berhadiah 'Ayo Bergoyang' yang dimiliki oleh Bank BRI Agro. Tugas akhir ini diawali dengan proses identifikasi dan melakukan analisis masalah yang terdapat pada produk tersebut untuk mendapatkan akar penyebab atau akar masalah dari masalah yang ditentukan, yang selanjutnya diberikan alternatif solusi terbaik yang akan dijadikan rekomendasi untuk diimplementasikan oleh pihak Bank BRI Agro. Sebagai bahan pendukung untuk penyusunan dan penulisan tugas akhir *Project Improvement*, penulis melaksanakan beberapa aktivitas, seperti melakukan riset kualitatif berupa wawancara terhadap pihak internal dan eksternal, riset kuantitatif berupa penyebaran kuesioner online, serta melakukan observasi dan analisis berupa mengikuti kegiatan *funding officer* dan mengunjungi kantor cabang dari perusahaan.

Setelah melakukan analisis dari data sekunder berupa data penjualan produk tabungan berhadiah 'Ayo Bergoyang' ditemukan masalah bahwa jumlah *number of accounts* dari produk Tabungan Berhadiah 'Ayo Bergoyang' selama enam bulan terakhir selalu mengalami penurunan. Selanjutnya untuk mengetahui akar masalah atau akar penyebab dari masalah yang ada, penulis melakukan riset kualitatif dengan metode wawancara dan riset kuantitatif berupa kuesioner online. Kemudian, berdasarkan hasil riset tersebut penulis melakukan analisis yang lebih mendalam dengan menggunakan metode *fishbone diagram* dan mendapatkan akar penyebab

dari permasalahan tersebut adalah minimnya *tools* promosi produk Tabungan Berhadiah 'Ayo Bergoyang'. Dari akar masalah tersebut, penulis mengusulkan tiga alternatif solusi yaitu melakukan promosi dengan menggunakan *digital marketing* dan melakukan *strategic alliance*, melakukan promosi menggunakan *influencer outreach*, dan melakukan promosi melalui billboard dan videotron.

Didalam penentuan alternatif solusi terbaik, penulis menggunakan sistem pembobotan. Hasil dari pembobotan tersebut menunjukkan bahwa alternatif solusi pertama merupakan pilihan terbaik. Penulis bagi menjadi dua rencana implementasi yaitu rencana implementasi jangka pendek dan rencana implementasi jangka menengah. Rencana jangka pendek adalah melaksanakan *social media marketing* dan sosialisasi *strategic alliance*. Pada jangka menengah akan melakukan *search engine optimization* dan implementasi *strategic alliance*. Dengan alternatif solusi ini diharapkan dapat menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh perusahaan.

EXECUTIVE SUMMARY

The final project of Project Improvement discusses the existing problems in Tabungan Berhadiah 'Ayo Bergoyang', a product owned by Bank BRI Agro. This final project begins with the process of identifying and analyzing the problems contained in the product to get the root cause of the specified problem, which led to the best alternative solution that will be recommended to be run by Bank BRI Agro. As a supporting material for the preparation and writing of this final project, the authors conducted several activities, such as conducting qualitative research in the form of interview to internal and external parties, quantitative research in the form of distributing questionnaires online, and observation and analysis by following the funding officer activity and visiting the branch office of the company.

After conducting qualitative and quantitative research as well as observation and analysis, it was found that the problem faced was the decline in the number of accounts for the product Tabungan Berhadiah 'Ayo Bergoyang' for the last six months. Furthermore, the authors conducted a more in-depth analysis using the method of fishbone analysis to get the root cause of the problem. It was found that the root cause is lack of promotion tools activities of Tabungan Berhadiah 'Ayo Bergoyang'. Going by the root cause of the problem, the authors propose three alternative solutions that are promotion by using digital marketing and strategic alliance, promotion using influencer outreach, and promotion through billboards and videotrons.

In determining the best alternative solution, the author uses a weighting system. The result indicates that the first alternative solution is the best choice. The authors divide implementation plans into two categories. The short-term implementation plan and medium-term implementation plan. The short-term plan is to implement social media marketing and socialization of strategic alliance. The medium-term are the extension from the short-term. To use search engine optimization and implementation of strategic alliance. This alternative solution is expected to solve the problems faced by the company.

