

ABSTRAK

Mandosir, Stevany Ingrid Martha (2023), *Strategi Pemasaran Pt. Mirae Aset Sekuritas Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah (Studi Kasus Pt. Mirae Aset Sekuritas Kantor Cab.Bali)*. Tesis, Ilmu Manajemen, Program Pascasarjana, Universitas Pendidikan Ganesha

Tesis ini sudah disetujui dan diperiksa oleh Pembimbing I: Prof. Putu Indah Rahmawati, M.Bus., Ph.D. dan Pembimbing II Dr. Ni Kadek Sinarwati, S.E., M.Si., Ak.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Investor, Sekuritas, Keuangan dan Investasi.

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi, menganalisis, dan merumuskan strategi pemasaran PT. Mirae Aset Sekuritas yang terbaru dan efektif guna memenuhi target peningkatan nasabah/investor perusahaan. Penelitian ini dilakukan dengan menganalisis dan mengevaluasi pencapaian strategi yang sebelumnya telah dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan jumlah nasabah/investor perusahaan, kemudian mengidentifikasi kekuatan, hambatan, peluang, dan ancaman yang dialami oleh perusahaan untuk menghasilkan suatu strategi terbaru yang dinilai efektif untuk meningkatkan jumlah nasabah/investor PT. Mirae Aset Sekuritas dengan menggunakan teknik analisis SWOT. Hasil dari strategi pemasaran terbaru dan dinilai efektif untuk diterapkan oleh PT. Mirae Aset Sekuritas Kantor Cab. Bali untuk meningkatkan jumlah nasabah/investor perusahaan yaitu : 1) modifikasi aplikasi pembukaan rekening sesuai dengan perkembangan digital sehingga dapat menjadi pembeda dengan perusahaan lain; 2) modifikasi platform NAVI sesuai dengan perkembangan digital dan nilai kebutuhan masyarakat dan berpedoman pada aturan yang berlaku; 3) peningkatan promosi kualitas, keunggulan, dan ciri khas yang menjadi pembeda produk dengan perusahaan; 4) modifikasi aplikasi HOTS (*Home Online Trading System*) dengan perkembangan digital dan kebutuhan konsumen sehingga menjadi pembeda PT. Mirae Aset Sekuritas Kantor Cab. Bali dengan perusahaan lain; 5) memberikan edukasi mengenai kelebihan berinvestasi, kelebihan produk, ciri khas, nilai perusahaan sehingga dapat menjadi pembeda dengan perusahaan lain; 6) meningkatkan dan menjaga kinerja perusahaan ataupun karyawan dan tetap menaati aturan dalam berinvestasi sehingga tidak menimbulkan kerugian untuk kedua belah pihak; 7) peningkatan keamanan akun rekening nasabah dan meminimalisir kerugian para nasabah dengan cara tetap melakukan update nilai saham atau trafik perdagangan kepada para nasabah yang ingin melakukan penjualan atau pembelian saham.

ABSTRACT

Mandosir, Stevany Ingrid Martha (2023), Marketing Strategy of PT. Mirae Aset Sekuritas in Increasing the Number of Customers (Case Study: PT. Mirae Aset Sekuritas, Bali Branch). Thesis, Management Science, Graduate Program, Ganesha University of Education.

This thesis has been approved and examined by Supervisor I: Prof. Putu Indah Rahmawati, M.Bus., Ph.D. and Supervisor II: Dr. Ni Kadek Sinarwati, S.E., M.Si., Ak.

Keywords: Marketing Strategy, Investors, Securities, Finance, and Investment

This study aimed to identify, analyze, and formulate the marketing strategy of PT. The latest and most effective Mirae Aset Sekuritas to increase the number of investors. This research was conducted by analyzing and evaluating the achievement of strategies that had previously been carried out by the company to increase the number of company investors, then identifying the strengths, obstacles, opportunities and threats experienced by the company to produce a new strategy that was considered effective for increasing the number of investors. PT investors Mirae Asset Sekuritas using SWOT analysis techniques. The results of the latest marketing strategy and are considered effective to be implemented by PT. Mirae Aset Securities Office Cab. Bali to increase the number of investors : 1) modification of the account opening application in accordance with digital developments so that it can be a differentiator from other companies; 2) modification of the NAVI platform in accordance with digital developments and the value of community needs and guided by applicable regulations; 3) increasing the promotion of quality, excellence and characteristics that differentiate products from the company; 4) modification of the HOTS (Home Online Trading System) application with digital developments and consumer needs so that it becomes a differentiator for PT. Mirae Aset Securities Office Cab. Bali with other companies; 5) provide education regarding the advantages of investing, product advantages, characteristics, company values so that they can be a differentiator from other companies; 6) improve and maintain the performance of the company or employees and continue to comply with investment rules so as not to cause harm to both parties; 7) increasing the security of customer accounts and minimizing losses to customers by updating stock values or trading traffic to customers who want to sell or buy shares.