

**STRATEGI PEMASARAN PT. MIRAE ASET
SEKURITAS DALAM MENINGKATKAN JUMLAH
NASABAH (STUDI KASUS PT. MIRAE ASET
SEKURITAS KANTOR CAB.BALI)**



**UNIVERSITAS PENDIDIKAN GANESHA
FAKULTAS PASCASARJANA
PROGRAM STUDI ILMU MANAJEMEN**

**STRATEGI PEMASARAN PT. MIRAE ASET
SEKURITAS DALAM MENINGKATKAN JUMLAH
NASABAH (STUDI KASUS PT. MIRAE ASET
SEKURITAS KANTOR CAB.BALI)**



TESIS

Oleh

STEVANY INGRID MARTHA MANDOSIR

2129131026

**UNIVERSITAS PENDIDIKAN GANESHA
FAKULTAS PASCASARJANA
PROGRAM STUDI ILMU MANAJEMEN**

2023



**STRATEGI PEMASARAN PT. MIRAE ASET
SEKURITAS DALAM MENINGKATKAN JUMLAH
NASABAH (STUDI KASUS PT. MIRAE ASET
SEKURITAS KANTOR CAB.BALI)**

TESIS

Diajukan Kepada
Universitas Pendidikan Ganesha
Untuk memenuhi sebagian Persyaratan
Memproleh gelar magister Manajemen
Program Studi Ilmu Manajemen

Oleh
STEVANY INGRID MARTHA MANDOSIR
2129131026

**UNIVERSITAS PENDIDIKAN GANESHA
PASCASARJANA
PROGRAM STUDI ILMU MANAJEMEN
2023**

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Tesis oleh Stevany Ingrid Martha Mandosir ini telah diperiksa dan disetujui untuk mengikuti Ujian Tesis.

Singaraja, 11 Juli 2023

Pembimbing I



Prof. Putu Indah Rahmawati, M.Bus., Ph.D.
NIP 198002172002122001

Pembimbing II



Dr. Ni Kadek Sinarwati, S.E., M.Si., Ak.
NIP 197210202010122002

Tesis oleh Stevany Ingrid Martha Mandosir ini telah dipertahankan di depan tim penguji dan dinyatakan diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Magister Manajemen di Program Studi Ilmu Manajemen, Program Pascasarjana, Universitas Pendidikan Ganesha.

Disetujui pada tanggal : 21 Juli 2023

oleh Tim Penguji



Ketua (Prof. Putu Indah Rahmawati, M.Bus., Ph.D.)

NIP. 198002172002122001



Anggota (Dr. Ni Kadek Sinarwati, S.E., M.Si., Ak.)

NIP. 197210202010122002



Anggota (Dr. Ni Luh Wayan Sayang Telegawathi, S.E., M.Si.)

NIP. 197611102014042001



Anggota (Dr. Fridayana Yudiatmaja, M.Sc.)

NIP. 197404122010121001



Anggota (Trianasari, M.M., Ph.D.)

NIP. 197006062002122002



Mengetahui Direktur
Pascasarjana Undiksha,
DIREKTUR
NIP. 195910101986031003

LEMBAR PERNYATAAN

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa tesis yang saya susun sebagai syarat untuk memperoleh gelar Magister Manajemen dari Pascasarjana Universitas Pendidikan Ganesha seluruhnya merupakan hasil karya saya sendiri. Bagian-bagian tertentu dalam penulisan tesis yang saya kutip dari hasil karya oranglain telah dituliskan sumbernya secara jelas dan sesuai dengan norma, kaidah, serta etika akademis.

Apabila di kemudian hari ditemukan seluruh atau sebagian tesis ini bukan hasil karya saya sendiri atau adanya plagiat dalam bagian-bagian tertentu, saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya sandang dan sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku di wilayah Negara Kesatuan Republik Indonesia

Singaraja, 26 Juli 2023
Yang memberi pernyataan,



Stevany Ingrid Martha Mandosir

PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas anugrah-Nya, sehingga tesis yang berjudul “Analisis Kepuasan Masyarakat Terhadap Pelayanan Publik di Kantor Desa Siakin Kecamatan Kintamani Kabupaten Bangli”, dapat diselesaikan sesuai dengan yang direncanakan.

Tesis ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Magister Pendidikan Pascasarjana Universitas Pendidikan Ganesha pada Program Studi Ilmu Manajemen. terselesaikannya tesis ini telah banyak memperoleh uluran tangan dari berbagai pihak. Untuk itu, ijinkan penulis menyampaikan terima kasih dan penghargaan kepada pihak-pihak berikut.

1. Prof. Putu Indah Rahmawati, SST.Par., M.Bus., Ph.D, sebagai pembimbing I yang telah dengan sabar membimbing, mengarahkan, dan memberikan motivasi yang demikian bermakna, sehingga penulis mampu melewati berbagai hambatan dalam perjalanan studi dan penyelesaian tesis ini;
2. Dr. Ni Kadek Sinarwati, S.E., M.Si., Ak. sebagai pembimbing II yang dengan gaya dan pola komunikasi yang khas, telah melecut semangat, motivasi, dan harapan penulis selama penelitian dan penulisan naskah laporan tesis ini, sehingga tesis ini dapat terwujud dengan baik sesuai harapan;
3. Prof. Putu Indah Rahmawati, SST.Par., M.Bus., Ph.D selaku Koordinator Program Studi Ilmu Manajemen dan staf dosen pengajar yang telah banyak membantu dan memotivasi penulis selama penyusunan tesis ini;
4. Prof. Dr. I Nyoman Jampel., M.Pd selaku Direktur Pascasarjana Undiksha dan staf, yang telah banyak membantu selama penulis menyelesaikan tesis ini;
5. Prof. Dr. I Wayan Lasmawan, M.Pd selaku Rektor Universitas Pendidikan Ganesha, yang telah memberikan bantuan secara moral dan memfasilitasi berbagai kepentingan penulis dalam menyelesaikan tesis ini;
6. Rekan-rekan seangkatan di Program Studi Ilmu Manajemen yang dengan karakternya masing-masing telah banyak berkontribusi membentuk kemandirian penulis selama menjalani studi dan penyelesaian tesis ini;

7. Orang tua penulis, yang telah banyak membantu secara material dan moral selama penyelesaian tesis ini.

Semoga semua bantuan yang telah mereka berikan dalam menyelesaikan studi ini, mereka diberkati imbalan yang sepadan oleh Tuhan Yang Maha Esa, kesehatan dan keharmonisan dalam menjalani kehidupan.

Penulis menyadari bahwa tesis ini belum sempurna. Namun, kehadirannya dalam konstelasi masyarakat akademis akan menambah perbendaharaan ilmu dalam perkembangan ilmu pengetahuan. Semoga tesis ini bermanfaat bagi masyarakat akademis, terutama mereka yang menyatakan diri bernaung di bawah kebesaran panji-panji pendidikan.

Singaraja, 26 Juli 2023

Penulis



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 Aset 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.

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	7
1.3 Rumusan Masalah.....	8
1.4 Tujuan Penelitian	8
1.5 Manfaat Penelitian	8
1.6 Penjelasan Istilah	9
1.7 Rencana Publikasi.....	9
BAB II LANDASAN TEORI	10
2.1 Pasar Modal	10
2.2 Strategi Peningkatan Pemasaran.....	17
2.3 Perusahaan Sekuritas	19
2.4 Investasi	20
2.5 Investor/Nasabah	27
2.6 Pengambilan Keputusan Investasi	33
2.7 Hasil Penelitian yang Relevan	33
2.8 Kerangka Konseptual.....	42
BAB III METODE PENELITIAN	42

3.1 Jenis Penelitian	42
3.2 Subjek Penelitian	42
3.3 Waktu Penelitian.....	43
3.4 Prosedur Penelitian	43
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	44
3.6 Instrumen Penelitian	46
3.7 Analisa Data.....	47
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	50
4.1 Gambaran umum PT. Mirae Aset Sekuritas	50
4.1.1 Filosofi Bisnis.....	53
4.1.2 Visi.....	53
4.1.3 Prinsip Investasi.....	53
4.1.4 Nilai Nilai Dasar	53
4.2 Hasil Penelitian	54
4.3 Pembahasan Penelitian	71
4.3.1 Faktor-Faktor Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah/Investor Yang Diterapkan PT. Mirae Aset Sekuritas Kantor Cab. Bali	71
4.3.2 Hasil Evaluasi Langkah-Langkah Yang Telah Diambil Oleh PT. Mirae Aset Sekuritas Kantor Cab. Bali Dalam Memenuhi Target Peningkatan Nasabah/Investor	84
4.3.3 Faktor Penghambat Dan Pendukung PT. Mirae Aset Sekuritas Kantor Cab. Bali Dalam Memenuhi Target Peningkatan Nasabah/Investor Perusahaan	88
4.3.4 Strategi Efektif Yang Diterapkan Oleh PT. Mirae Aset Sekuritas Kantor Cab. Bali Dalam Memenuhi Target Peningkatan Nasabah/Investor Perusahaan.....	99

BAB V	108
PENUTUP	108
5.1 Simpulan.....	108
5.2 Saran.....	110
DAFTAR PUSTAKA	112
LAMPIRAN	120
TRANSKIP WAWANCARA	121
LAMPIRAN DOKUMENTASI	147



DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Kisi-Kisi Wawancara	46
Tabel 3.2 Matriks SWOT Kearns.....	47
Tabel 4.1 Matrix SWOT	104



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual 43

