

STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN TANDAMATA

MYFIRST PADA BANK BJB KCP PEMKOT BANDUNG

ABSTRAK

Bank bjb memberikan jasa pelayanan dalam bentuk tabungan yang dapat menarik perhatian masyarakat agar mau menyimpan uangnya di bank. Bank bjb mengeluarkan produk tabungan Tandamata *MyFirst* yang diharapkan dapat menarik perhatian masyarakat karena tabungan ini merupakan edukasi bagi anak untuk memulai belajar dan membudayakan menabung sejak dini.

Metode yang digunakan dalam penulisan Tugas Akhir ini adalah dengan metode deskriptif dengan langkah-langkah yang digunakan yaitu studi lapangan, wawancara dan studi kepustakaan.

Hasil studi menunjukkan bahwa bank bjb memberikan prosedur, persyaratan serta keunggulan yang memudahkan dan menarik untuk nasabah. Pelaksanaan strategi pemasaran yang dilakukan untuk meningkatkan produk tabungan Tandamata *MyFirst* ini yaitu melalui bauran pemasaran 7P. Beberapa kendala yang terjadi pada saat pelaksanaan promosi tabungan Tandamata *MyFirst* dapat terselesaikan dengan baik karena pihak bank mempunyai solusi yang tepat untuk mengurangi kendala tersebut.

Kata Kunci: Tabungan, strategi pemasaran

MARKETING STRATEGY OF TANDAMATA MYFIRST SAVINGS

PRODUCT AT BANK BJB KCP PEMKOT BANDUNG

ABSTRACT

Bank bjb provide services in the form of savings that can attract the attention of people to want to save money in the bank. Bank bjb issued Tandamata MyFirst savings product which is expected to attract the attention of the community because the savings is an education for children to start learning and cultivate saving early on.

The method used in the writing of this Final Project is descriptive method with the steps used are field study, interview and literature study.

The results of the study show that bank bjb provides easy and attractive procedures, requirements and advantages for customers. Implementation of marketing strategy to improve Tandamata MyFirst saving product is through 7P marketing mix. Some obstacles that occur during the implementation of Tandamata MyFirst savings promotion can be resolved properly because the bank has the right solution to reduce these constraints.

Keywords: Savings, marketing strategy