

ABSTRAK

Seiring berkembangnya dunia perbankan, banyak produk dan jasa perbankan yang ditawarkan kepada masyarakat. Bank bjb salah satu bank yang memasarkan berbagai simpanan, saat ini mempunyai produk tabungan baru untuk anak-anak yaitu Tabungan Tandamata My First. Maka promosi sangat diperlukan untuk memperkenalkan keunggulan dari Tabungan Tandamata My First dalam meraih calon nasabah. Tujuan dari studi kasus ini untuk mengetahui pelaksanaan strategi promosi, kendala yang dihadapi pada saat promosi, serta solusi yang dilakukan.

Metode penelitian yang digunakan dalam penulisan Tugas Akhir ini adalah metode deskriptif. Untuk pengumpulan data menggunakan studi kepustakaan dan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang mencakup observasi langsung dan wawancara.

Hasil studi menunjukkan bahwa pelaksanaan strategi promosi yang dilakukan untuk meningkatkan Tabungan Tandamata My First ini yaitu melalui *advertising*, *personal selling*, dan *publicity*. Beberapa kendala yang terjadi pada saat pelaksanaan promosi Tabungan Tandamata My First dapat terselesaikan dengan baik karena pihak bank mempunyai solusi yang tepat untuk mengurangi kendala tersebut.

Kata Kunci : Promosi, Tabungan Tandamata My First

ABSTRACT

As the development of the banking sector, many banking products and services offered to the public. Bank BJB one of the banks that sell various deposits, now have a new savings product for children is a savings Tandamata My First. Then promotion is needed to introduce the advantages of savings Tandamata My First in reaching prospective customers. The purpose of this case study to investigate the implementation of promotional strategies, obstacles encountered during the campaign, as well as solutions that do.

The method used in the writing of this final project is a descriptive method. For the gathering data using literature study and Field Work practice (PKL) that includes direct observation and interview.

The study shows that the implementation of promotional strategies undertaken to improve Savings Tandamata My First this is through advertising, personal selling, and publicity. Some of the obstacles that occur during the execution of promotional savings Tandamata My First can be resolved by either because the bank has the right solution to reduce these constraints.

Key Word : Promotion, Saving Tandamata My First

