

STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN BTN JUARA PADA PT. BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) Tbk. KANTOR CABANG BANDUNG

ABSTRAK

Studi ini bertujuan untuk mengetahui secara terperinci bagaimana pelaksanaan kegiatan strategi pemasaran produk tabungan BTN Juara dalam mengembangkan keunggulan bersaing produk dari Bank BTN. Dalam strategi pemasaran produk tabungan BTN Juara pada PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Bandung menggunakan konsep STP (Segmenting, Targeting, Positioning).

Metode yang digunakan dalam penulisan tugas akhir ini adalah menggunakan metode deskriptif yaitu metode studi yang dapat memperoleh deskripsi atau gambaran secara sistematis, factual, dan akurat dengan cara observasi langsung dan wawancara.

Berdasarkan hasil studi yang diketahui bahwa, yang pertama dalam pelaksanaan strategi pemasaran menggunakan konsep STP (Segmenting, Targeting, Positioning) dengan konsep ini dalam pelaksanaannya sudah tertata dan terperinci, yang kedua adanya kendala pada saat memasarkan produk Tabungan BTN Juara yang dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal dan terakhir adanya solusi untuk dapat mengatasi kendala yang dihadapi saat memasarkan produk Tabungan BTN Juara.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Tabungan BTN Juara

**MARKETING STRATEGY OF SAVING BTN JUARA AT PT. BANK
TABUNGAN NEGARA (Persero) Tbk. BRANCH OFFICE BANDUNG**

ABSTRACT

This writing aims to find out on detail how the implementation of marketing strategy BTN Juara saving account by PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Branch office Bandung. In marketing strategy of BTN Juara saving product at PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Branch office Bandung using STP (Segmenting, Targeting, Positioning) method.

The method used in this Final Project is descriptive method, a study method that can obtain systematic, factual, and accurate description by direct observation and interviews..

Basen on the results of the study that can be know that, the first in the implementation of marketing strategy using of STP (Segmenting, Targeting, Positioning) using the method ini the implementation ia already detailed. The second ia the obstacle when marketing BTN Juara produce in fluenced by internal and eksternal factors and the larger the constraints of course the is a solution to reduce of handle the existing constraints when marketing product BTN Juara .

Keyword : Marketing strategy, Saving BTN Juara