

**STRATEGI BAURAN PEMASARAN PRODUK TANDAMATA *MY FIRST*  
PADA PT BANK PEMBANGUNAN DAERAH JAWA BARAT DAN  
BANTEN (BJB) KANTOR CABANG SUMBERSARI BANDUNG**

**Oleh:**

**Siti Nurhasanah**

**B00220036**

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi bauran pemasaran dalam memasarkan produk tabungan anak atau tandamata *my first* pada bank bjb Kantor Cabang Sumbersari. Produk ini ditujukan untuk menanamkan budaya menabung sejak dini dan mendukung literasi serta inklusi anak-anak.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Data primer diperoleh melalui wawancara pihak bank, sedangkan data sekunder berasal dari dokumen internal dan sumber Pustaka. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi bauran pemasaran diterapkan melalui tujuh elemen utama yaitu produk, harga, tempat, promosi, orang, proses, dan bukti fisik.

Kata kunci: Strategi Pemasaran, Bauran Promosi, Tabungan Anak.

**STRATEGI BAURAN PEMASARAN PRODUK TANDAMATA MY FIRST  
PADA PT BANK PEMBANGUNAN DAERAH JAWA BARAT DAN  
BANTEN (BJB) KANTOR CABANG SUMBERSARI BANDUNG**

**By:**

**Siti Nurhasanah**

**B00220036**

***ABSTRACT***

*This study aims to examine the implementation of the marketing mix strategy in promoting the children's saving product tandamata my first at bank bjb, Summersari Branch. The product is designed to instill a saving habit from an early age and to support financial literacy and inclusion among children.*

*The research uses a descriptive method with a qualitative approach. Primary data were obtained through interviews with bank personnel, while secondary data were gathered from internal documents and literature sources. The findings indicate that the marketing strategy is applied through seven key element product, price, place, promotion, people, process, and physical evidence.*

*Keywords: Marketing Strategy, Promotion Mix, Children's Savings.*