

STRATEGI PEMASARAN bjb KPR GAUL DI BANK bjb KANTOR CABANG BUAH

BATU

Oleh :

Putri Widiyaningsih

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran produk bjb KPR Gaul yang diterapkan oleh Bank bjb Kantor Cabang Buah Batu dalam menjangkau generasi milenial sebagai target pasar utama. Fokus penelitian ini mencakup skema dan prosedur pengajuan KPR Gaul, kendala serta hambatan dalam pelaksanaannya, dan strategi pemasaran berdasarkan bauran pemasaran (*marketing mix*) 7P yang terdiri dari *Product, Price, Place, Promotion, People, Process*, dan *Physical Evidence*.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi selama kegiatan magang di Bank bjb selama 82 hari kerja. Hasil penelitian menunjukkan bahwa skema pengajuan KPR Gaul dilakukan melalui tahapan konsultasi, pemberkasan, verifikasi, analisis kelayakan, penerbitan SP3K, hingga akad kredit dan pencairan. Kendala utama berasal dari rendahnya literasi keuangan milenial dan permasalahan skor kredit akibat pinjaman online. Strategi pemasaran yang diterapkan mencakup kerja sama dengan *developer*, promosi melalui media sosial dan *event*, serta pendekatan edukatif melalui *personal selling* oleh *Account Officer* (AO) KPR.

Dari hasil studi ini dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran bjb KPR Gaul yang dilaksanakan Bank bjb Cabang Buah Batu telah sesuai dengan karakteristik milenial, namun masih perlu penguatan dalam hal promosi digital dan edukasi finansial. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan untuk pengembangan strategi pemasaran produk KPR lainnya di masa mendatang.

Kata Kunci: Strategi, KPR, Milenial, Pemasaran.

**MARKETING STRATEGY OF BJB KPR GAUL AT BANK bjb BUAH BATU BRANCH
OFFICE**

By :

Putri Widiyaningsih

ABSTRACT

This study aims to analyze the marketing strategy of the bjb KPR Gaul product implemented by bank bjb Buah Batu Branch Office in targeting millennials as the main market segment. The focus of the research includes the scheme and procedures of KPR Gaul submission, obstacles and challenges in its implementation, and the marketing strategies based on the 7P marketing mix: Product, Price, Place, Promotion, People, Process, and Physical Evidence.

The research uses a descriptive qualitative approach, with data collected through interviews, observation, and documentation during a 82-working-day internship at Bank bjb. The findings show that the KPR Gaul application process involves consultation, document submission, verification, eligibility analysis, issuance of the SP3K (Letter of Credit Approval), loan agreement, and fund disbursement. The main challenges come from low financial literacy among millennials and credit score issues caused by online loans. The marketing strategy includes collaboration with developers, promotion through social media and events, and an educational approach through personal selling by Account Officers.

It can be concluded that the marketing strategy of bjb KPR Gaul implemented by bank bjb Buah Batu Branch is aligned with the characteristics of millennials but still requires improvements in digital promotion and financial education. This research is expected to provide input for the development of other mortgage product strategies in the future.

Keywords: Strategy, KPR, Millennials, Marketing.