



**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN ANAK
UNTUK MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH
PADA PT. BTN (PERSERO)**

LAPORAN TUGAS AKHIR

RETNO HANIKA PUTRI

1710101010

**PROGRAM STUDI PERBANKAN DAN KEUANGAN PROGRAM DIPLOMA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETETAN JAKARTA
2021**



**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN ANAK
UNTUK MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH
PADA PT. BTN (PERSERO)**

LAPORAN TUGAS AKHIR

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
Ahli Madya**

RETNO HANIKA PUTRI

1710101010

**PROGRAM STUDI PERBANKAN DAN KEUANGAN PROGRAM DIPLOMA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN JAKARTA
2021**

PERNYATAAN ORISINALITAS

Laporan Tugas Akhir ini adalah hasil karya sendiri, dan semua sumber yang dikutip maupun yang dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Retno Hanika Putri

NIM : 1710101010

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan saya ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Jakarta, 21 Januari 2021

Yang menyatakan,



(Retno Hanika Putri)

**PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai civitas akademika Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Retno Hanika Putri
Nim : 1710101010
Fakultas : Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Program Studi : D3 Perbankan Dan Keuangan
Jenis Karya : Lpaoran Tugas Akhir

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non Exclusive Free Right*) atas Tugas Akhir saya berjudul:

**Strategi Pemasaran Produk Tabungan Anak Untuk
Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada PT. BTN (Persero)**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti ini Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan Tugas Akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 21 Januari 2021

Yang menyatakan,



Retno Hanika Putri

LAPORAN TUGAS AKHIR

Strategi Pemasaran Produk Tabungan Anak Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada PT. BTN (Persero)

Dipersiapkan dan disusun oleh:

**RETNO HANIKA PUTRI
1710101010**

**Telah dipertahankan di depan Tim Penguji
pada tanggal : 02 Februari 2021
dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima**



Yoko Tritiarto, S.E., M.M
Ketua Penguji



Agus Kusmana, S.E., M.M
Penguji I



Ranila Suciati, S.E., M.M
Penguji II (Pembimbing)



Dr. Desmintari, S.E., M.M.
Ketua Jurusan



Siti Hidayati, S.E., M.M.
Ketua Program Studi

Disahkan di : Jakarta
Pada tanggal : 02 Februari 2021



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jalan Rumah Sakit Fatmawati, Pondok Labu, Jakarta Selatan 12450, Telepon 021-7656971
Laman : www.upnvj.ac.id, e-mail : febupnvj@upnvj.ac.id

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR
PROGRAM STUDI PERBANKAN DAN KEUANGAN PROGRAM
DIPLOMA TIGA
SEMESTER GANJIL TAHUN AKADEMIK 2020/2021

Hari ini Selasa,,tanggal 02 Februari 2021, telah dilaksanakan Ujian Tugas Akhir bagi mahasiswa :

Nama : Retno Hanika Putri

NIM : 1710101010

Program Studi : Perbankan dan Keuangan Program Diploma

Dengan judul tugas akhir sebagai berikut : Strategi Pemasaran Produk Tabungan Anak Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada PT. BTN (Persero)

Dinyatakan yang bersangkutan **Lulus** / ~~Tidak Lulus~~ *)

Penguji

No.	Dosen Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1	Yoko Tristiarto, SE,.MM	Ketua	1.
2	Agus Kusmana, SE,.MM	Anggota I	2.
3	Ranila Suciati, SE,.MM	Anggota II **)	3.

Keterangan :

*) Coret yang tidak perlu

**) Dosen Pembimbing

Jakarta, 02 Februrai 2021

Mengesahkan

A.n. Dekan

Kaprodi. Perbankan dan Keuangan
Program Diploma Tiga

Siti Hidayati, SE,.MM

PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala karunia-Nya sehingga karya ilmiah ini berhasil diselesaikan. Laporan Tugas Akhir (TA) ini dilaksanakan sejak bulan Oktober sampai dengan Januari 2021 dengan judul **“Strategi Pemasaran Produk Tabungan Anak Untuk Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada PT. BTN (Persero)”**. Pada kesempatan kali ini penulis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada pihak yang telah memberikan bantuan dan dukungan kepada penulis, baik secara langsung maupun tidak langsung dalam rangka penyelesaian Laporan Tugas Akhir. Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada Ibu Dr.Dianwicakasih Arieftiara,SE.,Ak.,M.Ak.,CA.,CSRS selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta. Terima kasih kepada Ibu Dr. Desmintari, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Manajemen. Terima Kasih kepada Ibu Siti Hidayati, S.E.,M.M. selaku Ketua Program Studi Perbankan dan Keuangan D3. Terimakasih kepada Bapak Ranila Suciati, S.E.,M.M. selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan arahan dan saran-saran yang sangat bermanfaat.

Ungkapan terima kasih kepada PT Bank BTN (Persero), Tbk. Kantor Cabang Pembantu Lenteng Agung. Di samping itu, ucapan terima kasih juga disampaikan kepada ayah, ibu serta seluruh keluarga yang tidak henti-hentinya memberikan semangat dan doa kepada penulis. Penulis juga menyampaikan terima kasih kepada teman-teman yang selalu mendengarkan keluh kesah dan memberikan semangat selama penulisan karya ilmiah ini. Penulis menyadari bahwa karya ilmiah ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Kritik dan saran yang membangun dari pembaca sangat diharapkan demi penyempurnaan karya ilmiah ini. Semoga karya ilmiah ini bermanfaat.

Jakarta, 21 Januari 2021

Retno Hanika Putri

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
PERNYATAAN ORSINALITAS	iii
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	iv
PENGESAHAN	v
BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR	vi
PRAKATA	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
I.1. Latar Belakang.....	1
I.2. Tujuan	2
I.3. Manfaat	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	4
II.1. Pengertian Bank.....	4
II.2. Sumber Dana Bank.....	10
II.3. Pengertian Tabungan BTN Junior dan BTN Juara.....	13
II.4. Syarat dan Ketentuan Tabungan Anak Tabungan	16
II.5. Pengertian Strategi.....	17
II.6. Pengertian Pemasaran.....	18
II.7. Pengertian Strategi Pemasaran	20
II.8. Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>).....	20
BAB III PEMBAHASAN	22
III.1. Strategi Pemasaran Tabungan Anak	22
III.2. Upaya Meningkatkan Tabungan Anak.....	33
III.3. Kendala Yang Dihadapi Dalam Memasarkan Tabungan Anak	36

BAB IV	PENUTUP	38
IV.1.	Simpulan	38
IV.2.	Saran	39
DAFTAR PUSTAKA.....		40
RIWAYAT HIDUP		
LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

Tabel 1.	Contoh Perhitungan Bunga Tabungan Junior.....	15
Tabel 2.	Komponen Biaya Layanan Tabungan Junior Dan Juara	27
Tabel 3.	Ketentuan Setoran Bulanan	28
Tabel 4.	Suku Bunga Tabungan Junior Dan Juara	28

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Grafik Perkembangan Jumlah Nasabah Tabungan Anak.....	35
---	----

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Formulir Pembukaan Rekening Tabungan Anak
- Lampiran 2 Brosur Tabungan Anak
- Lampiran 3 Daftar Wawancara
- Lampiran 4 Formulir Persetujuan Judul Tugas Akhir
- Lampiran 5 Kartu Monitoring
- Lampiran 6 Hasil Turnitin