

**TINJAUAN STRATEGI PEMASARAN TABUNGAN
TANDAMATA MY FIRST PADA BANK BJB KCP
DARMAWANGSA**

Oleh:

Dwi Utari

ABSTRAK

Kesadaran menabung di bank kini mulai ditumbuhkan pada anak – anak yang bertujuan untuk menghimpun dana pihak ketiga, pada bank BJB yang meluncurkan produk consumer banking berupa tabungan anak yang rata rata untuk umur dibawah 17 tahun. Bagi bank bjb itu konsep pemasaran yang bersifat kemasyarakatan. Untuk menghadapi persaingan di masyarakat dalam lembaga perbankan, sarana promosi atau penjualan dan laba atau keuntungan melalui konsumen. Laporan tugas akhir ini menggunakan metode deskriptif Kualitatif dan wawancara, berdasarkan proses wawancara dengan bagian customer service, bank Bjb sudah menetapkan langkah selanjutnya untuk mendapatkan tujuan pemasaran suatu perusahaan dengan harapan untuk saling menciptakan nilai pelanggan dan mencapai hubungan yang saling menguntungkan. Pada saat pelaksanaan pemasaran, terdapat beberapa strategi pemasaran produk tabungan Tandamata My First dalam memasarkan produk tabungan Tandamata My First Bank KCP Darmawangsa melakukan strategi pemasaran melalui konsep bauran pemasaran (Marketing Mix) berdasarkan 7 aspek yaitu Produk, Harga, Tempat, Promosi, Orang, Proses, Bukti Fisik.

Kata Kunci: **Tabungan Tandamata My First, Strategi Pemasaran**

OVERVIEW OF MARKETING STRATEGY OF TANDAMATA MY FIRST SAVINGS AT BANK BJB KCP DARMAWANGSA

By: Dwi Utari

Abstract

Awareness of saving at the bank is now starting to grow in children who aim to raise third-party funds, at BJB bank which launched consumer banking products in the form of average children's savings for under 17 years old. For bank bjb, it is a marketing concept that is community. To face competition in society in banking institutions, means of promotion or sale and profit or profit through consumers. This final project report uses qualitative descriptive methods and interviews, based on the interview process with the customer service department, bank Bjb has set the next steps to obtain the marketing goals of a company in the hope of creating mutual customer value and achieving mutually beneficial relationships. At the time of marketing implementation, there are several marketing strategies for Tandamata My First savings products in marketing Tandamata My First Bank savings products KCP Darmawangsa conducts marketing strategies through the concept of marketing mix based on 7 aspects, namely Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical Evidence.

Keywords: Tandamata My First Savings, Marketing Strategy