



**STRATEGI PEMASARAN PT. BANK PEMBANGUNAN DAERAH JAWA
BARAT DAN BANTEN, TBK TERHADAP PRODUK TABUNGAN BJB
TANDAMATA *MY FIRST***

LAPORAN TUGAS AKHIR

DEBORA

2010101055

**PROGRAM STUDI PERBANKAN DAN KEUANGAN DIPLOMA TIGA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN JAKARTA
2023**



**STRATEGI PEMASARAN PT. BANK PEMBANGUNAN DAERAH JAWA
BARAT DAN BANTEN, TBK TERHADAP PRODUK TABUNGAN BJB
TANDAMATA *MY FIRST***

LAPORAN TUGAS AKHIR

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Ahli Madya

DEBORA

2010101055

**PROGRAM STUDI PERBANKAN DAN KEUANGAN DIPLOMA TIGA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN JAKARTA
2023**

PERNYATAAN ORISINALITAS

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

Nama : Debora

NIM : 2010101055

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

Jakarta, 27 Mei 2023

Yang menyatakan,



(Debora)

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

Sebagai civitas akademika Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Debora
NIM : 2010101055
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Perbankan dan Keuangan Program Diploma Tiga
Jenis Karya : Laporan Tugas Akhir

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta. Hak bebas Royalti Non Eksklusif (Non Exclusive Royalty Free Right) atas Tugas Akhir saya yang berjudul: Sebagai civitas akademika Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

**STRATEGI PEMASARAN PT. BANK PEMBANGUNAN DAERAH JAWA
BARAT DAN BANTEN, TBK TERHADAP TABUNGAN BJB
TANDAMATA *MY FIRST***

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

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta
Pada tanggal : 27 Mei 2023

Yang menyatakan,



(Debora)

**MARKETING STRATEGY OF PT. BANK PEMBANGUNAN
DAERAH JAWA BARAT DAN BANTEN, TBK FOR BJB
TANDAMATA MY FIRST SAVINGS PRODUCT**

By:

Debora

ABSTRACT

The business development in the banking industry is expanding, leading to increasingly fierce competition in product marketing. Bank Bjb has a product called Tabungan Tandamata My First, which is aimed at introducing the product to the public, especially children, in order to educate them about starting to learn and cultivate saving habits from an early age. To promote the product, marketing efforts are necessary to introduce it to the public. Marketing activities are inseparable from the implementation of strategies to enhance the quality of these marketing activities. Therefore, a good and attractive marketing strategy is needed to provide information about Tabungan Tandamata My First. The marketing strategy implemented to enhance the Tabungan Tandamata My First product is through the 7P marketing mix. The obstacles faced in marketing the product include lack of awareness, lack of interest among the public and children in saving, and parents' limited literacy regarding the culture of preparing their children's future through saving. The author has a solution that can help overcome these obstacles in marketing activities, which is to conduct socialization campaigns in schools by inviting parents or guardians to educate children about the concept of money from an early age, explaining the importance of preparing their children's future through saving, accompanied by engaging games and attractive rewards.

Keywords: *Savings, Marketing, Marketing Strategy*

STRATEGI PEMASARAN PT. BANK PEMBANGUNAN DAERAH JAWA BARAT DAN BANTEN, TBK TERHADAP PRODUK TABUNGAN BJB TANDAMATA *MY FIRST*

Oleh:

Debora

ABSTRAK

Perkembangan bisnis di dunia perbankan semakin luas, sehingga persaingan dalam memasarkan produk semakin ketat. Bank Bjb memiliki produk Tabungan Tandamata *My First* yang diharapkan dapat memperkenalkan produk kepada masyarakat terutama anak-anak karena dapat mengedukasi bagi anak untuk memulai belajar dan membudayakan menabung sejak dini. Untuk memperkenalkan produk maka perlu adanya pemasaran dengan mengenalkan produk tersebut kepada masyarakat. Kegiatan pemasaran tidak terlepas dari penerapan strategi untuk meningkatkan kualitas dalam melakukan kegiatan pemasaran tersebut. Oleh karena itu, dibutuhkan strategi pemasaran yang baik dan menarik dalam memberikan informasi terkait produk Tabungan Tandamata *My First*. Pelaksanaan strategi pemasaran yang dilakukan untuk meningkatkan produk Tabungan Tandamata *My First* yaitu melalui bauran pemasaran 7P. Adapun hambatan yang dihadapi dalam memasarkan produk berupa kurangnya kesadaran, kurangnya ketertarikan masyarakat dan atau anak - anak untuk menabung, kurang literasi orang tua perihal budaya mempersiapkan masa depan anak dengan menabung. Penulis memiliki solusi yang sekiranya dapat membantu dalam mengurangi hambatan dalam melakukan kegiatan pemasaran adalah dengan melakukan sosialisasi ke sekolah-sekolah dengan mengundang orang tua atau wali untuk memberikan edukasi kepada anak - anak mengenai konsep uang sejak dini, memberikan penjelasan tentang mempersiapkan masa depan anak dengan menabung disertai dengan *games* serta hadiah - hadiah yang menarik.

Kata Kunci: Tabungan, Pemasaran, Strategi Pemasaran

LAPORAN TUGAS AKHIR


STRATEGI PEMASARAN PT. BANK PEMBANGUNAN DAERAH JAWA BARAT DAN BANTEN, TBK TERHADAP PRODUK TABUNGAN BJB TANDAMATA *MY FIRST*

Dipersiapkan dan disusun oleh:

DEBORA
2010101055


Telah dipertahankan di depan Tim Penguji
pada tanggal : 05 Juni 2023
dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima


Suharyati, S.E., M.M
Ketua Penguji


Jenji Gunaedi Argo, SE, MM
Penguji I


Diana Triwardhani, SE, MM, Ph.D
Penguji II (Pembimbing)


Dr. Yudi Nur Supriadi, Sos.I., MM
Ketua Jurusan


Kery Utami, SE., M.Si.
Ketua Program Studi

Disahkan di : Jakarta
Pada tanggal : 05 Juni 2023



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Sekretariat : Jl RS. Fatmawati, Pondok Labu, Jakarta 12450, Telp. 7692856, 7692859 Fax. 7692856
Homepage : <http://www.upnvj.ac.id> Email : puskom@upnvj.ac.id

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR (PKL) PERBANKAN DAN KEUANGAN D-III SEMESTER GENAP TA. 2022/2023

Hari ini Senin , tanggal 05 Juni 2023, telah dilaksanakan Ujian Tugas Akhir bagi mahasiswa :

Nama : Debora

No.Pokok Mahasiswa : 2010101055

Program : Perbankan dan Keuangan D-III

Dengan judul tugas akhir sebagai berikut :
STRATEGI PEMASARAN PT. BANK PEMBANGUNAN DAERAH JAWA BARAT DAN BANTEN, TBK
TERHADAP PRODUK TABUNGAN BJB TANDAMATA MY FIRST
Dinyatakan yang bersangkutan Lulus / Tidak Lulus *)


Tim Penguji

No	Dosen Penguji	Jabatan	Tanda/Tangan
1	Suharyati, S.E., M.M	Ketua	1.
2	Jenji Gunaedi Argo, SE, MM	Anggota I	2.
3	Diana Triwardhani, SE, MM.,Ph.D	Anggota II (**)	3.

Keterangan :

- *) Coret yang tidak perlu
- ***) Dosen Pembimbing

Jakarta, 05 Juni 2023
Mengesahkan
A.n. DEKAN
Kaprod. Perbankan dan Keuangan D-III


Kery Utami, SE., M.SI.

PRAKATA

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus atas berkat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul “**Strategi Pemasaran PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten, Tbk Terhadap Tabungan Bjb Tandamata *My First***”. Penyusunan Tugas Akhir ini merupakan salah satu persyaratan yang harus dipenuhi untuk mendapatkan gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pembangunan “Veteran” Jakarta jurusan Perbankan dan Keuangan. Penulis berharap hasil laporan ini dapat bermanfaat menjadi referensi bagi mahasiswa maupun pihak lainnya.

Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada Ibu Dr Jubaedah, SE., MM. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Ibu Kery Utami, SE., M.Si. selaku Ketua Program Studi Perbankan dan Keuangan Diploma, dan Ibu Diana Tri Wardhani, SE., MM., PhD. yang telah membimbing dan membantu penulis dengan ketulusan hingga Tugas Akhir ini dapat terselesaikan. Serta Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pembangunan “Veteran” Jakarta, seluruh staff dan keluarga besar Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pembangunan “Veteran” Jakarta.

Disamping itu penulis mengucapkan terima kasih khusus dari hati kepada kedua Orang Tua penulis Bapak Balga Praja Siagian dan Ibu Benni Siregar yang begitu istimewa dalam hidup penulis karena selalu mendoakan, memberikan pengorbanan baik dari segi moral dan materi hingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir. Serta Kakak Martha Dina yang telah memberikan semangat, perhatian, dan doa kepada penulis.

Dengan ketulusan hati penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Monica Natalia, Melisa Ayu, Melia Ayu, Fanny Agustine, dan Tesya Widya selaku sobat yang tidak hentinya membantu, menyemangati dan memberikan dukungan kepada penulis selama perkuliahan sampai penulis menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini, penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna. Untuk itu penulis mengharapkan

kritik dan saran yang membangun. Semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi pihak - pihak yang membutuhkan.

Jakarta, 27 Mei 2023

Debora

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	iv
ABSTRACT	v
ABSTRAK	vi
HALAMAN PENGESAHAN	vii
BERITA ACARA TUGAS AKHIR	viii
PRAKATA	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	16
I.1 Latar Belakang	16
I.2 Tujuan	17
I.3 Manfaat	17
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	19
II.1 Tinjauan Umum Tentang Bank.....	19
II.2 Bank	19
II.3 Fungsi Bank	21
II.4 Kegiatan Usaha Bank	21
II.5 Tabungan	24
II.6 Jenis - Jenis Tabungan	28
II.7 Pemasaran	28
II.8 Strategi Pemasaran.....	29
II.9 Bauran Pemasaran	31
II.10 Bjb Tandamata <i>My First</i>	35
BAB III METODE PENULISAN	37
III.1 Teknik Pengumpulan Data dan Informasi	37
III.1.1 Objek Penulisan	37
III.1.2 Sumber Data	37
III.1.3 Teknik Pengumpulan Data.....	37
BAB IV PEMBAHASAN	40
IV.1 Produk Tabungan	40
IV.2 Prosedur Pembukaan Rekening Tabungan bjb Tandamata <i>My First</i>	41

IV.3 Strategi Pemasaran Produk Tabungan bjb Tandamata My First pada Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten	43
IV.4 Hasil Dari Strategi Pemasaran Produk Tabungan bjb Tandamata <i>My First</i>	46
IV.5 Hambatan Yang Dihadapi Dalam Memasarkan Produk Tabungan bjb Tandamata <i>My First</i>	47
BAB V PENUTUP	49
V.1 Kesimpulan.....	49
V.2 Saran	49
DAFTAR PUSTAKA	51
RIWAYAT HIDUP	53
LAMPIRAN.....	54

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Pedoman Wawancara.....	38
Tabel 4. 1 Harga Produk Tabungan Bjb Tandamata My First.....	44

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Grafik Perkembangan Jumlah Tabungan Bjb Tandamata My First. 47

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Data Historis Tabungan Bjb Tandamata <i>My First</i> KC Kebayoran Baru	54
Lampiran 2 Pedoman Hasil Wawancara	55
Lampiran 3 Formulir Persetujuan Judul Tugas Akhir	59
Lampiran 4 Kartu Monitor Tugas Akhir	60
Lampiran 5 Hasil Turnitin.....	61