



**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN TANDAMATA
MYFIRST DI BANK BJB KANTOR CABANG PEMBANTU
CIRENDEU DENGAN PENDEKATAN BAURAN PEMASARAN**

LAPORAN TUGAS AKHIR

BERNADETA AMELIYA KASIH

2310101014

PROGRAM STUDI PERBANKAN DAN KEUANGAN PROGRAM DIPLOMA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN JAKARTA

2026



**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN TANDAMATA
MYFIRST DI BANK BJB KANTOR CABANG PEMBANTU
CIRENDEU DENGAN PENDEKATAN BAURAN PEMASARAN**

LAPORAN TUGAS AKHIR

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

BERNADETA AMELIYA KASIH

2310101014

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

2026

PERNYATAAN ORISINALITAS

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

Nama : Bernadeta Ameliya Kasih

NIM : 2310101014

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

Jakarta, 22 Juni 2026

Yang menyatakan,



Bernadeta Ameliya Kasih

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

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

Nama : Bernadeta Ameliya K
NIM : 2310101014
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : D3 Perbankan dan Keuangan
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:

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN TANDAMATA
MYFIRST DI BANK BJB KANTOR CABANG PEMBANTU CIRENDEU
DENGAN PENDEKATAN BAURAN PEMASARAN**

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 Skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada tanggal : 22 Juni 2026

Yang menyatakan,



Bernadeta Ameliya Kasih

PENGESAHAN LAPORAN TUGAS AKHIR

PENGESAHAN LAPORAN TUGAS AKHIR

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN TANDAMATA MYFIRST DI
BANK BJB KANTOR CABANG PEMBANTU CIRENDEU DENGAN
PENDEKATAN BAURAN PEMASARAN**

Dipersiapkan dan disusun oleh:

BERNADETA AMELIYA KASIH

2310101014

**Telah dipertahankan didepan Tim Penguji pada tanggal : 22 Juni 2026 dan
dinyatakan memenuhi syarat untuk di terima**



Yoko Tristiarto, SE., MM

Ketua Penguji



Tri Siswantini, SE., MM

Penguji I



Subur, SE., MM

Penguji II (Pembimbing)



Dr. Dewi Cahyani Pangestuti, SE., MM

Ketua Jurusan



Mira Rahmi SE., MBA

Koordinator Program Studi

Disahkan di : Jakarta

Pada Tanggal : 22 Juni 2026

BERITA ACARA



KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jalan Rumah Sakit Fatmawati, Pondok Labu, Jakarta Selatan 12450

Telepon 021-7656971, Fax 021-7656904

Laman : www.feb.upnvj.ac.id , e-mail : febupnvj@upnvj.ac.id

BERITA ACARA SIDANG TUGAS AKHIR
SEMESTER GENAP TA. 2025/2026

Pada hari ini, Senin, tanggal 22 Juni 2026, telah dilaksanakan Sidang Tugas Akhir
bagi mahasiswa:

Nama : Bernadeta Ameliya Kasih
NIM : 2310101014
Program Studi : Perbankan dan Keuangan D-III
Judul Tugas Akhir :

Strategi Pemasaran Produk Tabungan Tandamata MyFirst di Bank BJB Kantor
Cabang Pembantu Cirendeu dengan Pendekatan Bauran Pemasaran

Dinyatakan yang bersangkutan *Lulus / Tidak Lulus / Sidang Ulang**, dengan Nilai Rata-Rata 89,33
dan Nilai Huruf A-

Tim Penguji

No	Dosen Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1	Yoko Tristiarso, S.E. M.M	Ketua	
2	Tri Siswantini, S.E., M.M	Anggota I	
3	Subur, S.E., M.M	Anggota II **)	

Keterangan:

*) Coret yang tidak perlu
**) Dosen Pembimbing

Nilai dalam Skala

85 - 100 = A
80 - 84.99 = A-
75 - 79.99 = B+
70 - 74.99 = B
65 - 69.99 = B-
60 - 64.99 = C+
55 - 59.99 = C
40 - 54.99 = D
0 - 39.99 = E

Jakarta, 22 Juni 2026

Mengesahkan
a.n. DEKAN

Koordinator Prodi Perbankan dan Keuangan D-III

Mira Rahmi, SE, MBA

STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN TANDAMATA MYFIRST DI BANK BJB KANTOR CABANG PEMBANTU CIRENDEU DENGAN PENDEKATAN BAURAN PEMASARAN

Oleh:

Bernadeta Ameliya Kasih

ABSTRAK

Penyusunan tugas akhir ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan pemasaran, menganalisis penerapan bauran pemasaran (*marketing mix*), serta mengidentifikasi hambatan dan solusi yang dihadapi oleh PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten Tbk (Bank BJB) KCP Cirendeuh dalam memasarkan produk Tabungan BJB Tandamata *MyFirst*, sebuah produk inovatif yang dirancang khusus untuk segmen anak usia 0 hingga 17 tahun. Dalam penyusunan tugas akhir ini, penulis menerapkan metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara mendalam bersama narasumber kunci perusahaan (*Customer Service, Teller, dan Supervisor*), serta studi dokumentasi terkait strategi pemasaran. Hasil penulisan menunjukkan bahwa Bank BJB KCP Cirendeuh telah mengimplementasikan strategi bauran pemasaran secara terpadu. Pada aspek *product*, keunggulan terletak pada fasilitas bebas biaya administrasi bulanan; faktor *price* didukung oleh setoran awal yang terjangkau; elemen *place* ditunjang lokasi yang strategis; dan strategi *promotion* dilakukan aktif melalui sosialisasi langsung ke sekolah-sekolah serta promosi melalui rekomendasi dari mulut ke mulut (*word of mouth*). Sementara itu, komponen *people, process, dan physical evidence* diwujudkan melalui kesiapan SDM yang ramah, prosedur pembukaan rekening yang mudah, serta fasilitas fisik perbankan yang memadai. Kesimpulan yang diperoleh dari penyusunan tugas akhir ini menunjukkan bahwa penerapan strategi bauran pemasaran tersebut dinilai cukup efektif dalam mendorong pertumbuhan jumlah nasabah anak dari waktu ke waktu, di mana kendala internal maupun eksternal yang sempat muncul dapat diatasi secara optimal melalui peningkatan intensitas program sosialisasi yang berkelanjutan dan tepat sasaran.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Bauran Pemasaran, Tabungan Anak, Bank BJB.

MARKETING STRATEGY FOR MYFIRST SAVINGS PRODUCTS AT BANK BJB CIRENDEU BRANCH OFFICE USING A MARKETING MIX APPROACH

By:

Bernadeta Ameliya Kasih

ABSTRACT

This final project aims to examine marketing implementation, analyze the application of the marketing mix, and identify the obstacles and solutions faced by PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dan Banten Tbk (Bank BJB) Cirendeus Sub-branch (KCP Cirendeus) in marketing the "Tabungan BJB Tandamata MyFirst" savings product—an innovative offering designed specifically for children aged 0 to 17. The author employed a qualitative descriptive method, gathering data through in-depth interviews with key personnel (Customer Service staff, Tellers, and Supervisors) and a review of documentation regarding marketing strategies. The findings indicate that Bank BJB KCP Cirendeus has implemented an integrated marketing mix strategy. Regarding the "product" aspect, the key advantage is the waiver of monthly administrative fees; the "price" factor is supported by an affordable initial deposit; the "place" element benefits from a strategic location; and the "promotion" strategy is actively executed through direct outreach to schools and word-of-mouth recommendations. Meanwhile, the "people," "process," and "physical evidence" components are reflected in the readiness of friendly staff, a simple account-opening procedure, and adequate banking facilities. The study concludes that this marketing mix strategy has been effective in driving the growth of the child customer base over time; internal and external challenges that arose were optimally addressed by intensifying targeted and sustainable outreach programs.

Keywords: Marketing Strategy, Marketing Mix, Children's Savings, Bank BJB.

PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat, berkat, dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul **“Strategi Pemasaran Produk Tabungan Tandamata MyFirst di Bank BJB Kantor Cabang Pembantu Cirendeu dengan Pendekatan Bauran Pemasaran”** dengan baik dan tepat pada waktunya.

Penyusunan tugas akhir ini dilakukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan pada Program Studi Perbankan dan Keuangan, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta. Dalam proses penyusunan tugas akhir ini, penulis memperoleh banyak bantuan, dukungan, bimbingan, serta doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Tuhan Yesus Kristus yang senantiasa memberikan kesehatan, kekuatan, dan penyertaan kepada penulis.
2. Bapak (Yustinus Danding Joko Kondang) dan ibu (Anastasia Wartinah) yang selalu memberikan doa, kasih sayang, motivasi, dan juga telah banyak berkorban untuk membiayai selama saya kuliah, serta saudari saya (Margareta Intan Larasati) yang juga memberikan dukungan baik moral maupun material kepada penulis.
3. Bu Mira Rahmi, S.E., M.B.A. selaku Kepala Program Studi Perbankan dan Keuangan yang membantu memberikan masukan kepada tugas akhir penulis.
4. Bapak Subur, S.E., M.M sebagai dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikirannya dalam memberikan arahan, masukan, serta bimbingan selama penyusunan tugas akhir ini.
5. Seluruh dosen dan tenaga kependidikan Program Studi Perbankan dan Keuangan UPN Veteran Jakarta yang telah memberikan ilmu dan bantuan selama masa perkuliahan.
6. Pihak Bank BJB Kantor Cabang Pembantu Cirendeu (teh Raissa, teh Ria, dan bu Rafella) yang telah memberikan kesempatan, informasi, dan bantuan yang diperlukan dalam penyusunan tugas akhir ini.

7. Anak-anak gurl (Tiara, Silvia, Atika, Indah, Vivia) dan semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah memberikan dukungan dan bantuan kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih memiliki keterbatasan dan jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi perbaikan di masa mendatang. Semoga tugas akhir ini dapat memberikan manfaat bagi penulis, pembaca, serta pihak-pihak yang membutuhkan.

Jakarta, 22 Juni 2026



Bernadeta Ameliya Kasih

DAFTAR ISI

PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iii
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	iv
PENGESAHAN LAPORAN TUGAS AKHIR.....	v
BERITA ACARA	vi
ABSTRAK.....	vii
ABSTRACT	viii
PRAKATA.....	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DARTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
I.1 Latar Belakang	1
I.2 Tujuan	3
I.3 Manfaat	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	5
II.1 Pengertian Bank	5
II.1.1 Produk Bank	8
II.1.2 Tabungan	9
II.1.3 Jenis-Jenis Bank.....	14
II.2 Bank Pemerintah Daerah	17
II.3 Strategi Pemasaran	18
II.3.1 Bauran Pemasaran 7P	22
BAB III METODE PENULISAN.....	24
III.1 Lokasi dan Waktu Penulisan	24
III.2 Sumber Data.....	24
III.3 Teknik Pengumpulan Data.....	24
III.4 Teknik Pengolahan Data	25
BAB IV PEMBAHASAN.....	27
IV.1 Gambaran Umum Bank Jawa Barat	27

IV.2 Produk Tabungan Bank BJB	27
IV.3 Penjelasan Tabungan Tandamata MyFirst	29
IV.4 Hasil dan Pembahasan dari Pertanyaan Umum Mengenai Produk Tabungan Tandamata MyFirst	31
IV.5 Hasil dan Pembahasan Pertanyaan Mengenai Pemasaran Produk Tabungan Tandamata MyFirst yang Dilakukan Bank BJB KCP Cirendeui	32
IV.6 Hasil dan Pembahasan Penerapan Bauran Pemasaran Marketing Mix dalam Pemasaran Tabungan Tandamata MyFirst Bank BJB KCP Cirendeui	32
IV.7 Pembahasan Hambatan dan Solusi	42
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	44
V.I Kesimpulan	44
V.I Saran	44
DAFTAR PUSTAKA	xvi
RIWAYAT HIDUP	xviii
LAMPIRAN	xix

DAFTAR TABEL

Tabel 1: Pertanyaan Umum	xix
Tabel 2: Pemasaran di Bank BJB.....	xix
Tabel 3: Pedoman wawancara 7P	xix
Tabel 4: Hambatan dan Solusi	xxi
Tabel 5: Hasil Pertanyaan Umum (Raissa)	xxiii
Tabel 6: Hasil Pemasaran di Bank BJB (Raissa)	xxiii
Tabel 7: Hasil pedoman wawancara 7P (Raissa).....	xxiv
Tabel 8: Hambatan dan Solusi (Raissa)	xxvii
Tabel 9: Hasil Pertanyaan Umum (Ria)	xxix
Tabel 10: Hasil Pemasaran di Bank BJB (Ria).....	xxx
Tabel 11: Hasil Pedoman wawancara 7P (Ria).....	xxx
Tabel 12: Hambatan dan Solusi (Ria)	xxxiv
Tabel 13: Hasil Pertanyaan Umum (Rafella)	xxxv
Tabel 14: Hasil Pemasaran di Bank BJB (Rafella)	xxxv
Tabel 15: Hasil Pedoman wawancara 7P (Rafella).....	xxxvi
Tabel 16: Hambatan dan Solusi (Rafella)	xxxix

DARTAR GAMBAR

Gambar 1: Brosur Tandamata MyFirst	36
Gambar 2: Brosur Tandamata MyFirst	36
Gambar 3: Buku Tabungan BJB Tandamata MyFirst	41
Gambar 4: Kartu ATM Tandamata MyFirst	41

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Persetujuan Judul	xli
Lampiran 2. Kartu Monitoring	xlii