ABSTRAK

STRATEGI PEMASARAN PRODUK TAPENAS DALAM MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH PADA PT. BANK NEGARA INDONESIA (PERSERO) TBK KCP CIAWI TASIKMALAYA

Oleh :

REKA RAUDYA TAHMID

173404018

Pembimbing :

Yuyun Yuniasih

Dedeh Sri Sudaryanti

Kegiatan praktik kerja ini dilakukan untuk mempelajari dan mendeskripsikan mengenai strategi pemasaran produk tapenas dalam meningkatkan jumlah nasabah pada PT. Bank Negara Indonesia (persero), Tbk KCP Ciawi Tasikmalaya. Mengetahui bagaimana marketing penjualan produk tapenas yang sesuai standar operasional prosedur baik dan benar. Metode praktik kerja yang digunakan pada praktik kerja ini yaitu dengan menggunakan metode Depth Interview dan Participant Observation. Tempat atau lokasi, dokumen atau arsip dari pihak PT. Bank Negara Indonesia KCP Ciawi tasikmalaya. Strategi pemasaran produk tapenas pada PT. Bank Negara Indonesia (persero), Tbk KCP Ciawi Tasikmalaya meliputi strategi pemasaran yang diterapkan oleh bank dalam suatu penjualan, hadiah dari program pemasaran tapenas, hambatan dan upaya penyelesaian hambatan tersebut. Pemasaran produk tapenas sangat penting bagi orang yang ingin menabung sambil berasuransi mulai dari kalangan muda sampai tua baik perempuan maupun laki-laki. Tetapi dalam sebuah marketing penjualan tapenas adanya orang yang awam dengan asuransi maka memutuskan untuk tidak membuka produk tapenas dan juga adanya beberapa nasabah tidak melanjutkan menabung beralasan penghasilan tidak mencukupi untuk membayar setor bulanan.

Kata kunci: pemasaran, tapenas, bank