

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN BANK DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH PRODUK TABUNGAN “BNI TAPLUS” DI PT.BANK
NEGARA INDONESIA (Persero) Tbk. KANTOR CABANG PEMBANTU
KAWALI**

Oleh:

Novan Mohamad Ramdan

NPM 213404089

TUGAS AKHIR

**Diajukan sebagai salah satu syarat dalam Penulisan Tugas Akhir
pada Jurusan D-3 Perbankan dan Keuangan**



JURUSAN D-3 PERBANKAN DAN KEUANGAN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS SILIWANGI

TASIKMALAYA

2024

**ANALISIS STRATEGI PEMASARAN BANK DALAM MENINGKATKAN
JUMLAH NASABAH PRODUK TABUNGAN “BNI TAPLUS” DI PT.BANK
NEGARA INDONESIA (Persero) Tbk. KANTOR CABANG PEMBANTU
KAWALI**

Oleh:

Novan Mohamad Ramdan

NPM 213404089

Di bawah Bimbingan:

Agi Rosyadi S.E., M.M.

Mira Rahmawati S.P., M.M.

TUGAS AKHIR

Diajukan sebagai salah satu syarat dalam Penulisan Tugas Akhir

Pada Jurusan D-3 Perbankan dan Keuangan

JURUSAN D-3 PERBANKAN DAN KEUANGAN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS SILIWANGI

TASIKMALAYA

2024

