

ABSTRACT

IMPLEMENTATION OF PROMOTIONAL STRATEGIES IN INCREASING SALES OF BNI EMERALD PRODUCTS AT PT. BANK NEGARA INDONESIA (PERSERO) Tbk. TASIKMALAYA BRANCH OFFICE.

By:

Yasmine Mutiara Bintang

NPM 213404015

Advisor I : Hj. Noneng Masitoh, Ir., M.M

Advisor II : Yuyun Yuniasih, S.E., M.Si.

The purpose of this research is to find out how to implement promotional strategies in increasing sales of BNI Emerald products at PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. KC Tasikmalaya. This research uses a qualitative research method, where this method analyzes data and interprets the object of study and historically, the implementation of qualitative research starts from observation. The techniques used in data collection use primary and secondary data sources, data collection techniques are carried out by observation, interviews and documentation. The results of the research are that the implementation of promotional strategies at PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Tasikmalaya KC to increase sales of BNI Emerald products is by implementing a promotional mix strategy including advertising, direct sales, sales promotion and publicity. Based on the obstacles faced, solutions that must be considered by the bank include: Continuing to carry out new innovations, as well as implementing optimal promotions consistently in offering products.

Keywords: Bank, Promotion, Product.

ABSTRAK

PENERAPAN STRATEGI PROMOSI DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK BNI EMERALD PADA PT. BANK NEGARA INDONESIA (PERSERO) Tbk. KANTOR CABANG TASIKMALAYA.

Oleh:

Yasmine Mutiara Bintang

NPM 213404015

Pembimbing I : Hj. Noneng Masitoh, Ir., M.M

Pembimbing II : Yuyun Yuniasih, S.E., M.Si.

Tujuan penelitian ini yaitu agar dapat mengetahui bagaimana Penerapan Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Produk BNI Emerald Pada PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. KC Tasikmalaya. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif, yang dimana metode ini menganalisa data dan interpretasi atas objek kajian dan secara historis, implementasi penelitian kualitatif bermula dari pengamatan. Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data menggunakan sumber data primer dan sekunder, teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitiannya yaitu bahwa penerapan strategi promosi pada PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. KC Tasikmalaya untuk meningkatkan penjualan produk BNI Emerald yaitu dengan cara menerapkan strategi bauran promosi meliputi dari periklanan (*advertising*), penjualan langsung (*personal selling*), promosi penjualan (*sales promotion*), dan publisitas (*publicity*). Berdasarkan hambatan yang ada, solusi yang harus diperhatikan oleh pihak bank diantaranya: Terus melakukan inovasi baru, serta menerapkan promosi yang optimal dengan konsisten dalam menawarkan produk.

Kata Kunci: Bank, Promosi, Produk.