

ABSTRACT

ANALYSIS OF SALES PROMOTION PROGRAMME AT PD. BANK PERKREDITAN RAKYAT ARTHA SUKAPURA KANTOR PUSAT OPERASIONAL TASIKMALAYA

By:

Agustina Salsa Multihaz

NIM. 213404097

Guide I : Agi Rosyadi, S.E., M.M.

Guide II : Dede Arif Rahmani, S. Pd., M.M.

This study aims to analyze the effectiveness of the sales promotion program implemented by Bank Perkreditan Rakyat Artha Sukapura Tasikmalaya Operational Headquarters in increasing the number of customers and savings volume, with a focus on the lucky draw strategy. The research method used is a qualitative approach through in-depth interviews with the management of the Rural Bank. The results showed that the lottery program was effective in attracting people to save at Bank Perkreditan Rakyat Artha Sukapura Tasikmalaya Operational Headquarters. Customers feel motivated to increase their savings balance for a chance to win direct prizes and grand prizes. In addition, this program also succeeded in increasing customer loyalty to the Rural Bank. The conclusion of this study is that the sales promotion program through lucky draws is an effective strategy in increasing the number of customers and the volume of savings in Rural Banks, and it is recommended to continue to be developed.

Keywords: PD. Bank Perkreditan Rakyat Artha Sukapura Tasikmalaya Operational Headquarters, Sales Promotion, Lucky Draw, Customer Loyalty.

ABSTRAK

ANALISIS PROGRAM *SALES PROMOTION* PADA PD. BANK PERKREDITAN RAKYAT ARTHA SUKAPURA KANTOR PUSAT OPERASIONAL TASIKMALAYA

Oleh:

Agustina Salsa Multihaz

NIM. 213404097

Pembimbing I : Agi Rosyadi, S.E., M.M.

Pembimbing II : Dede Arif Rahmani, S. Pd., M.M.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas program *sales promotion* yang diterapkan oleh Bank Perkreditan Rakyat Artha Sukapura Kantor Pusat Operasional Tasikmalaya dalam meningkatkan jumlah nasabah dan volume tabungan, dengan fokus pada strategi undian berhadiah. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif melalui wawancara mendalam dengan manajemen Bank Perkreditan Rakyat. Hasil penelitian menunjukkan bahwa program undian berhadiah efektif dalam menarik minat masyarakat untuk menabung di Bank Perkreditan Rakyat Artha Sukapura Kantor Pusat Operasional Tasikmalaya. Nasabah merasa termotivasi untuk meningkatkan saldo tabungan mereka demi peluang memenangkan hadiah langsung dan hadiah utama. Selain itu, program ini juga berhasil meningkatkan loyalitas nasabah terhadap Bank Perkreditan Rakyat. Simpulan dari penelitian ini adalah bahwa program *sales promotion* melalui undian berhadiah merupakan strategi yang efektif dalam meningkatkan jumlah nasabah dan volume tabungan di Bank Perkreditan Rakyat, dan disarankan untuk terus dikembangkan.

Kata kunci: PD. Bank Perkreditan Rakyat Artha Sukapura Kantor Pusat Operasional Tasikmalaya, *Sales Promotion*, Undian Berhadiah, Loyalitas Nasabah.