

ABSTRACT

MARKETING STRATEGY FOR STUDENT SAVINGS PRODUCTS AT WEST JAVA BANK BANTEN SYARIAH TASIKMALAYA BRANCH OFFICE

By:

Silmi Ghaida Ramadhan Tiyah

163404016

Preceptor:

Hj. Noneng Masitoh

Yuyun Yuniasih

The purpose of this work practice is to find out: how to market the SimPel savings product marketing strategy, in addition to knowing any requirements in the SimPel Savings marketing strategy and to find out the obstacles encountered when implementing SimPel savings at PT. Bank Jabar Banten Syariah, and also how the solutions provided for these obstacles. To achieve the target work practices that the author expects, the writer uses participant observation methods (direct observation) and in depth interviews (in-depth interviews). In the implementation of SimPel Savings for prospective customers it is very easy and there are not too many requirements in its opening, prospective customers fill out the registration form according to their respective identities. Based on the results of observations and discussion of the Final Project applied in SimPel Savings Product Marketing also through the stages including: the canvassing stage, as well as the reverb stage.

Keywords: Strategy, Savings, Bank.

ABSTRAK

STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN SIMPANAN PELAJAR PADA PT. BANK JABAR BANTEN SYARIAH KANTOR CABANG TASIKMALAYA

Oleh :

Silmi Ghaida Ramadhan Tiyah
163404016

Di Bawah Bimbingan :
Hj.Noneng Masitoh
Yuyun Yuniasih

Tujuan dari praktek kerja ini untuk mengetahui : bagaimana strategi pemasaran produk tabungan SimPel , selain itu untuk mengetahui persyaratan apa saja dalam strategi pemasaran Tabungan SimPel tersebut serta untuk mengetahui hambatan yang di temui saat pelaksanaan tabungan SimPel di PT. Bank Jabar Banten Syariah, dan juga bagaimana solusi yang diberikan atas hambatan-hambatan tersebut . Untuk mencapai sasaran praktek kerja yang penulis harapkan, maka penulis menggunakan metode *participant observation* (observasi langsung) dan *in depth interview* (wawancara mendalam). Dalam pelaksanaan Tabungan SimPel bagi calon nasabah sangatlah mudah dan tidak terlalu banyak persyaratan dalam pembukaannya, calon nasabah mengisi formulir pendaftaran sesuai dengan identitas masing-masing. Berdasarkan hasil dari pengamatan dan pembahasan Tugas Akhir diterapkan dalam Pemasaran Produk Tabungan SimPel juga melalui tahap-tahap meliputi : tahap *canvassing*, dan juga tahap *reveral*.

Kata Kunci : Strategi, Tabungan ,Bank.