

ABSTRACT

**REVIEW OF THE IMPLEMENTATION OF THE MARKETING MIX OF
BNI SIMPONI AT PT. BANK NEGARA INDONESIA (PERSERO) TBK
BRANCH OFFICE CIAWI**

By:

RISCKY ZIANI CHEVILA

173404024

Preceptor:

DEDEH SRI SUDARYANTI

HJ NONENG MASITOH

The purpose of writing this Final Project is to find out the implementation of BNI Simponi Financial Institution Pension Fund (DPLK) product marketing mix, knowing the requirements for opening and withdrawing BNI Simponi pension funds, obstacles and solutions from the implementation of the marketing mix at PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Ciawi Sub-Branch Office. With work practice methods through In-depht interview, Participant Observasi dan Library Reseach. The results of a product marketing strategy research in attracting customers interest with 7P Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical Evidence are known marketing mix. The requirements for opening and withdrawing BNI Simponi are very easy, namely by preparing an identification document. The obstacles are competition, lack of knowledge and education about BNI Simponi savings retirement program. Then it is necessary to conduct ongoing sales and promotions regarding BNI Simponi pension plans so that effective marketing can be achieved.

Keywords: Marketing Mix, BNI Simponi Savings, Bank

ABSTRAK**TINJAUAN PELAKSANAAN BAURAN PEMASARAN BNI SIMPONI
PADA PT. BANK NEGARA INDONESIA (PERSERO) TBK
KANTOR CABANG PEMBANTU CIAWI**

Oleh:

RISKY ZIANI CHEVILA

173404024

Dibawah Bimbingan:

DEDEH SRI SUDARYANTI

HJ NONENG MASITOH

Tujuan penulisan Tugas Akhir ini adalah untuk mengetahui pelaksanaan bauran pemasaran produk BNI Simponi Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK), mengetahui persyaratan pembukaan dan penarikan dana pensiun Simponi BNI, hambatan serta solusi dari pelaksanaan bauran pemasaran pada PT. Bank Negara Indonesia (persero) Tbk. Kantor Cabang Pembantu Ciawi. Dengan metode praktek kerja melalui *In-depht interview*, *Participant Observasi* dan *Library Reseach*. Hasil dari penelitian strategi pemasaran produk dalam menarik minat nasabah dengan 7P Product, Price, Place, Promotion, People, Process, Physical Evidence yang dikenal Bauran pemasaran. Persyaratan pembukaan dan penarikan BNI Simponi sangat mudah yaitu dengan mempersiapkan dokumen identitas diri. Hambatan yaitu adanya persaingan, kurang pengetahuan serta edukasi tentang program pensiun tabungan BNI Simponi. Maka perlu dilakukan penjualan dan promosi berkelanjutan mengenai perencanaan pensiun BNI Simponi hingga dapat tercapai pemasaran yang efektif.

Kata kunci: Bauran Pemasaran, Tabungan BNI Simponi, Bank