

ABSTRACT

**THE FUNDING OFFICER'S MARKETING STRATEGY IN INCREASING
THE E'BATARAPOS SAVINGS PRODUCT AT PT. BANK TABUNGAN
NEGARA (PERSERO) TASIKMALAYA BRANCH**

By:

Ilsan Firmansyah

NPM. 193404071

Guidance:

Guidance I : Dede Arif Rahmani S.Pd., M.M.

Guidance II : Dedeh Sri Sudaryanti S.E., M.Si.

The purpose of this research is to find out the funding officer's marketing strategy in increasing the e'Batarapos savings product is carried out at PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Tasikmalaya Branch. The research method used is a qualitative descriptive method with in-depth interview data collection techniques and direct observation. The results of this study indicate that the marketing strategy that has been carried out by PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Tasikmalaya Branch has implemented a marketing strategy using 7p, namely products, price, promotions, place, people, process, and physical evidence, the obstacles faced in marketing their products are the lack of public understanding of Batarapos savings, when opening an account it is not included with an ATM card and the public's lack of understanding of the culture of saving and efforts to overcome these obstacles by always educating, socializing so that people are more familiar with e'Batarapos savings products.

Keywords: marketing, strategy, funding officer, e'Batarapos, bank

ABSTRAK

STRATEGI PEMASARAN *FUNDING OFFICER* DALAM MENINGKATKAN PRODUK TABUNGAN E'BATARAPUS PADA PT. BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) TBK. KANTOR CABANG TASIKMALAYA

Oleh:

Ilsan Firmansyah

NPM 193404071

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

Pembimbing II : Dedeh Sri Sudaryanti S.E., M.Si.

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui strategi pemasaran *funding officer* dalam meningkatkan produk tabungan e'Batarapos yang dilakukan di PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Tasikmalaya. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data wawancara mendalam dan observasi langsung. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang selama ini dilakukan oleh PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Tasikmalaya telah melaksanakan strategi pemasaran dengan menggunakan 7p yaitu *products, price, promotions, place, people, process, dan physical evidance*, hambatan yang dihadapi dalam memasarkan produknya adalah minimnya pemahaman masyarakat terhadap tabungan e'Batarapos, ketika melakukan pembukaan rekening tidak disertakan dengan kartu ATM dan minimnya pemahaman masyarakat terhadap budaya menabung, dan upaya untuk mengatasi hambatan tersebut dengan selalu mengedukasi dan mensosialisasi, sehingga masyarakat lebih mengenal produk tabungan e'Batarapos.

Kata kunci : Strategi, pemasaran, *Funding Officer*, e'Batarapos, bank