

RINGKASAN EKSEKUTIF

IBNU YUDA PRATAMA. NPM: 083017003. Penerapan Strategi Pemasaran Produk Pendanaan bjb Deposito Pada PT. Bank Jabar Banten, Tbk KCP Cibadak. Dibawah bimbingan: DEWI TAURUSYANTI dan IMAN SANTOSO.

Deposito adalah produk yang digunakan oleh nasabah untuk menginvestasikan dananya agar aman keberadaannya dan menghasilkan pendapatan yang tetap. Deposito diperuntukkan bagi kalangan menengah karena minimal penempatannya yang cukup besar jika dibandingkan dengan setoran awal tabungan. Untuk dapat bersaing, bank harus mempunyai dan menetapkan strategi pemasaran yang tepat. Proses strategi pemasaran ini merupakan aktivitas yang penting dalam operasional perbankan. Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penyusunan tugas akhir ini adalah untuk mengidentifikasi penerapan strategi pemasaran yang digunakan dalam memasarkan bjb Deposito di Bank bjb KCP Cibadak.

Terdapat tiga metode yang digunakan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan yaitu metode survei dengan menggunakan pernyataan lisan atau tertulis, metode observasi yang dilakukan melalui proses pengamatan secara langsung pada saat pelaksanaan magang, serta studi kepustakaan yang merupakan kegiatan untuk menghimpun informasi yang relevan dengan topik atau masalah yang menjadi objek penelitian melalui buku-buku, karya ilmiah, tesis, disertasi, ensiklopedia, internet, dan sumber-sumber lain.

Bank bjb menggunakan beberapa strategi pemasaran untuk memasarkan bjb Deposito yaitu Strategi *Segmentation, Targeting, dan Positioning* Produk. Dalam strategi ini bjb Deposito ditujukan untuk nasabah non perorangan dan perorangan untuk kalangan menengah dan menengah atas yang ingin melakukan investasi dengan mendapatkan tingkat suku bunga yang tinggi, pendapatan rutin dalam jumlah pasti serta keamanan yang terjamin. Strategi lain yang digunakan adalah strategi bauran pemasaran (*Marketing Mix*) yang meliputi *Product*, bjb Deposito yang merupakan simpanan berjangka dalam mata uang Rupiah yang penarikannya hanya bisa dilakukan pada waktu tertentu saja dengan memberikan tingkat suku bunga menarik. *Price*, merupakan penetapan harga yang harus dilakukan oleh bank agar target bank dapat tercapai dengan baik. Promosi merupakan kegiatan yang termasuk dalam proses pemasaran. Bank bjb memiliki lokasi kantor (*place*) yang strategis dan mudah dijangkau karena terletak di pusat kota Cibadak, dekat dengan pusat perbelanjaan, perkantoran, kantor kecamatan, rumah sakit daerah, dan juga memiliki akses yang mudah dijangkau oleh sarana transportasi umum.

Dari hasil di atas, strategi pemasaran yang digunakan oleh Bank bjb sudah sesuai ketentuan. Kemudian saran yang dapat diberikan yaitu penambahan tenaga kerja dibidang pemasaran yang disertai dengan pemberian training untuk para *marketing*, memperbanyak kegiatan promosi baik melalui media elektronik, media cetak, media sosial serta kegiatan *sponsorship*, meningkatkan dan memperbaharui fitur serta fasilitas yang ada dalam bjb Deposito, Bank bjb harus selalu *up to date* mencermati produk-produk deposito bank lain, serta Bank bjb harus terus meningkatkan target untuk jumlah dana yang dihimpun dari produk bjb Deposito.

Kata kunci : Deposito, Strategi Pemasaran Bank.