

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN KPR BTN
INDENT iB PADA UNIT USAHA SYARIAH PT. BANK TABUNGAN
NEGARA (PERSERO) TBK. KANTOR CABANG SYARIAH BANDUNG**

Oleh :

Yayat Nurhidayat

B00160100

Pembimbing :

Dr. Suryaman, SE., MM.

ABSTRAK

Tujuan penulisan tugas akhir ini adalah untuk mengetahui pelaksanaan produk pembiayaan KPR BTN Indent iB pada Unit Usaha Syariah PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Bandung dan strategi pemasaran serta permasalahan dan solusi dalam penerapan strategi pemasaran tersebut.

Metode studi yang digunakan dalam penyusunan tugas akhir ini adalah metode deskriptif yaitu menggambarkan dengan cara observasi langsung dan metode wawancara dan pengumpulan data yang dilakukan adalah studi pustaka dan penelitian lapangan pada Unit Usaha Syariah PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Bandung.

Hasil studi menunjukkan strategi pemasaran produk pembiayaan KPR BTN Indent iB yang digunakan oleh Unit Usaha Syariah PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Kantor Cabang Syariah Bandung yaitu dengan menggunakan strategi pemasaran *segmenting* berdasarkan geografis, demografis dan perilaku, *targeting* berdasarkan memilih segmen pasar dan *positioning* berdasarkan atas dasar atribut, menurut pengguna dan kelas produk. Hambatan yang dihadapi *segmenting*: kurangnya sumber daya insani pemasaran, *targeting*: kurangnya pemahaman masyarakat, dan *positioning*: banyaknya pesaing dari bank syariah lain. Solusi yang ditempuh *segmenting*: melakukan perekrutan sumber daya insani pemasar, *targeting*: melakukan sosialisasi kepada masyarakat dan *positioning*: mempunyai strategi pemasaran efektif dan efisien

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Produk Pembiayaan KPR BTN Indent iB

**MARKETING STRATEGY FINANCING PRODUCT KPR BTN INDENT iB
ON THE SHARIA BUSINESS UNIT OF PT. BANK TABUNGAN NEGARA
(PERSERO) TBK. SHARIA BRANCH OFFICE BANDUNG**

By :

Yayat Nurhidayat

B00160100

Supervisor :

Dr. Suryaman, SE., MM.

ABSTRACT

The purpose of this final task is to know the implementation of financing product KPR BTN Indent iB on the Sharia Business Unit of PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Sharia Branch Office Bandung and marketing strategy including the problem and solution in implementation of the marketing strategy.

The method studies are used in the preparation of this final task is a descriptive method which describe by way of direct observation and interview method. Collection data was conducted by using library research and field research on the Sharia Business Unit of PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Sharia Branch Office Bandung.

The result of the study showed the product marketing strategy of financing KPR BTN Indent iB used by the Sharia Business Unit of PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. Sharia Branch Office Bandung by using a marketing strategy segmenting based on geographic, demographic and behavior, targeting based on a select market segment, and positioning based on the basis of attributes, according to user and product class. The obstacle faced segmenting: the lack of human resources and marketing, targeting: the lack of understanding of the community and positioning: the number of competitors from other sharia bank. The solution reached segmenting: recruiting human resources marketing, targeting: do the socialization to the community and positioning: have a marketing strategy that is effective and efficient.

Keyword : Marketing Strategy, Financing Product KPR BTN Indent iB