

**STRATEGI PEMASARAN TASETO PREMIUM PADA  
PT BANK BTPN KANTOR CABANG AHMAD YANI BANDUNG**

**ABSTRAK**

**Oleh :**

**Sarah Dwi Rahmawati**

**Pembimbing : Teguh Iman Basuki, S.Kom.,MM**

Strategi pemasaran merupakan upaya memasarkan suatu produk, baik itu barang atau jasa, dengan menggunakan pola rencana dan taktik tertentu sehingga jumlah penjualan menjadi lebih tinggi. Tujuan penulisan ini adalah mengetahui strategi pemasaran produk Taseto Premium, kendala-kendala yang dihadapi PT. Bank Tabungan Pensiun Nasional serta mengetahui cara menghadapi kendala dalam strategi pemasaran produk Taseto Premium.

Metode yang digunakan adalah metode deskriptif, teknik pengumpulan data yang dilakukan merupakan wawancara dan studi kepustakaan. Sedangkan data sekunder diperoleh dari buku referensi yang berkaitan dengan judul yang diteliti.

Penelitian yang dilakukan di PT. Bank Tabungan Pensiun Nasional kantor cabang Ahmad Yani menghasilkan kesimpulan bahwa strategi pemasaran Taseto Premium menggunakan bauran pemasaran 7P (Product, Price, Place, Promotion, People, Proses, physical evidence)

Kendala-kendala yang dihadapi : Kurangnya promosi yang dilakukan Bank Tabungan Pensiun Nasional, sempitnya sasaran pasar dan Jaringan Kantor yang masih minimum. Cara mengatasi kendala tersebut dengan Membuat brosur-brosur dan pengadaan sosialisasi, Menfokuskan promosi produk pada masyarakat menengah keatas, Mengoptimalkan pelayanan kantor cabang kas dan kantor cabang pembantu.

Saran yang diberikan pada penulisan ini adalah menambah gencarnya promosi, memperluas jaringan dan memperbanyak kantor pelayanan, melakukan pendekatan personal terhadap nasabah serta masuk kedalam suatu komunitas sasaran untuk melakukan pendekatan.

**Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Taseto Premium**

**MARKETING TASETO PREMIUM STRATEGY ON  
PT BANK BTPN OFFICE BRANCH AHMAD YANI**

**ABSTRACT**

**By :**

**Sarah Dwi Rahmawati**

**Supervisor : Teguh Iman Basuki, S.Kom.,MM**

*Marketing strategy is an effort to market a product, be it goods or services, by using a certain pattern of plans and tactics so that the number of sales becomes higher. The purpose of this paper is to know the marketing strategy of Taseto Premium products, the obstacles faced by PT. National Pension Savings Bank and know how to deal with obstacles in the marketing strategy of Taseto Premium products.*

*The method used is descriptive method, data collection techniques carried out are interviews and literature studies. While secondary data is obtained from reference books relating to the title under study.*

*Research conducted at PT. The Ahmad Yani branch of the National Pension Savings Bank concluded that the Taseto Premium marketing strategy uses the 7P marketing mix (Product, Price, Place, Promotion, People, Process, physical evidence)*

*Constraints faced: Lack of promotion by the National Pension Savings Bank, the narrow target of the market and the minimum Office Network. How to overcome these obstacles by making brochures and providing socialization, focusing on product promotion in the middle to upper society, optimizing the services of cash branch offices and sub-branch offices.*

*The advice given at this writing is to increase the incessant promotion, expand the network and increase the service office, make a personal approach to the customer and enter into a target community to approach.*

**Keyword: Marketting Strategy, Taseto Premium**