

**UPAYA BANK BTN KANTOR CABANG BANDUNG UNTUK
MENUMBUHKAN MINAT MENABUNG SEJAK DINI MELALUI
PRODUK TABUNGAN JUNIOR DENGAN MENGGUNAKAN METODE
*MARKETING MIX***

Oleh :

Mohammad Bagas Surya Dewangga

B00170085

Pembimbing

Teguh Iman Basuki, S, Kom., MM, CCS, CBT

ABSTRAK

Tujuan dari studi ini yaitu untuk mengetahui upaya bank BTN kc Bandung untuk menumbuhkan minat menabung sejak dini melalui produk tabungan junior dengan metode *marketing mix*, prosedur pembukaan rekening tabungan junior, kendala dan solusi yang dihadapi

Metode studi yang digunakan dalam Tugas Akhir ini adalah metode deskriptif. Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah studi lapangan dan kepustakaan. Untuk memperoleh data dilakukan dengan cara wawancara dan praktik kerja lapangan di bank BTN kc Bandung.

Hasil dari pembahasan dan kesimpulan adalah upaya yang dilakukan bank BTN yaitu dengan metode *marketing mix* dengan unsur 7P. prosedur pembukaan tabungan junior dilaksanakan sesuai SOP. Kendala yaitu saat melakukan sosialisasi ke masyarakat masih banyak orangtua yang acuh, banyak siswa-siswi yang sulit diminta setoran awal, banyak siswa-siswi yang sudah memiliki tabungan junior dari bank lain. Solusi yaitu bekerja sama dengan RT/RW, meminta sekolah untuk menyuruh siswa-siswi membawa setoran awal, membujuk siswa-siswi agar pindah ke bank BTN

Kata Kunci : *Marketing Mix*, Tabungan Junior

**THE EFFORTS TO BANK BTN BANDUNG BRANCH OFFICE TO
FOSTER INTEREST IN SAVING EARLY THROUGH JUNIOR SAVINGS
PRODUCTS USING THE MARKETING MIX METHOD**

By :

Mohammad Bagas Surya Dewangga

B00170085

Supervisor :

Teguh Iman Basuki, S, Kom., MM, CCS, CBT

ABSTRACT

The purpose of this study is to determine the efforts of bank BTN kc Bandung to foster interest in saving from an early age through junior savings products with the marketing mix method, procedures for opening junior savings accounts, obstacles and solutions encountered

The study method used in this Final Project is a descriptive method. Data collection techniques used were field studies and literature. To obtain data done by interviews and fieldwork practices at the BTN kc bank in Bandung.

The results of the discussion and conclusion are the efforts made by Bank BTN, namely the marketing mix method with 7P elements. The opening procedure for junior savings is carried out in accordance with the SOP. The problem is that when socializing to the community there are still many parents who are indifferent, many students are difficult to ask for an initial deposit, many students already have junior savings from another bank. The solution is to work with the local government, asking schools to ask students to bring in an initial deposit, persuading students to move to the BTN bank

The key word : Marketing Mix. Junior Savings