

ABSTRAK

TINJAUAN PEMASARAN PRODUK TABUNGAN DANA PENSIUN LEMBAGA KEUANGAN (DPLK) PADA PT BANK PEMBANGUNAN DAERAH JAWA BARAT DAN BANTEN

Oleh

ROMI PERDANA

Era globalisasi saat ini membuat persaingan semakin ketat. Semakin banyak perusahaan-perusahaan yang bukan hanya memberikan produk-produk yang baik, tetapi juga pelayanan terbaik kepada para pelanggan. Pelayanan yang baik merupakan salah satu faktor penentu bagi nasabah ketika akan menentukan bank mana yang akan dipilih, hal ini dapat menentukan kepuasan dan loyalitas nasabah. Nasabah yang merasa puas akan terus menggunakan produk bank tersebut, bahkan akan merekomendasikan kepada orang disekitarnya untuk ikut menggunakan produk tersebut. Salah satu bank yang berupaya memberikan pelayanan terbaik kepada nasabah adalah Bank Jawa Barat (BJB). Bank Jawa Barat merupakan bank yang dekat dengan rakyat, hal ini dikarenakan terdapat hampir di seluruh daerah di Indonesia.

Jumlah nasabah belum seberapa mengetahui atau kurangnya sosialisasi kepada masyarakat umum mengenai produk Tabungan Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) cukup banyak, masalah yang diangkat dalam penelitian yaitu “Apakah pemasaran produk Tabungan DPLK pada Bank Jawa Barat di Provinsi Lampung dalam kondisi baik, sehingga mencapai target?”. Penelitian bertujuan untuk: Untuk mengetahui upaya yang dilakukan oleh Bank Jawa Barat.

Hasil penelitian menunjukkan secara umum upaya pemasaran produk Tabungan DPLK pada Bank Jawa Barat belum maksimal dan belum cukup dikatakan baik. Produk ini belum banyak dimengerti oleh masyarakat luas (kalangan masyarakat menengah kebawah) sehingga pemasaran produk tabungan DPLK pada bank BJB di provinsi Lampung belum berada pada kondisi baik dan belum mencapai target. Walaupun sudah melakukan promosi dengan baik, tetapi masih banyak masyarakat yang belum mengetahui tentang bank BJB ini.