

## **ABSTRAK**

### **STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN SIMPEDA PADA BANK LAMPUNG KANTOR SIDIRMAN**

**Oleh**

**ARDI SANJAYA**

Bank Lampung Kantor Sudirman adalah salah satu perusahaan cabang dari Bank Pembangunan Daerah Lampung, Bank Lampung merupakan Bank Masyarakat Lampung yang sahamnya dimiliki oleh seluruh pemerintah daerah dan Kabupaten yang ada di Lampung.

Saat ini banyak lembaga keuangan khususnya Bank Lampung yang selalu berusaha memberikan kemudahan – kemudahan untuk menarik perhatian calon nasabahnya agar mereka menabung terutama Tabungan Simpeda serta melakukan kerjasama dengan Bank Lampung, salah satunya dengan melakukan kegiatan promosi baik dari segi pelayanan, memberikan suku bunga yang rendah, agar dapat memberikan kepuasan yang maksimal bagi para nasabah dan calon nasabahnya.

Bauran pemasaran dapat digunakan untuk mencapai tujuan perusahaan yaitu mencapai target dan pasar yang dituju serta memuaskan keinginan nasabah. Bauran pemasaran merupakan salah satu alat untuk melaksanakan strategi pemasaran yang terdiri atas segala sesuatu yang dapat dilakukan perusahaan untuk mempengaruhi permintaan konsumen. Permasalahan yang ada pada tabungan Simpeda yaitu “Apakah Pemasaran Produk Tabungan Simpeda berpengaruh terhadap meningkatnya jumlah nasabah ? “

Berdasarkan hasil analisis kualitatif diketahui bahwa kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh Bank Lampung Kantor Sudirman sudah baik dan bauran pemasaran sudah dilakukan secara keseluruhan terbukti dengan meningkatnya jumlah nasabah pada setiap bulan nya.

Hal – hal yang perlu diperhatikan oleh Bank Lampung Kantor Sudirman dalam memasarkan produk nya yaitu, meningkatkan promosi penjualan serta memberikan pelayanan yang maksimal kepada nasabah.