

## ABSTRAK

Vita, Septiana, 20650015 Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Simpeda Pada PT. BPD Lampung Cabang Metro, Tugas Akhir, Jurusan D-III Program Studi Perbankan Dan Keuangan, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro, Pembimbing (1) Fitriani, S.E., M.M. Pembimbing (2) Slamet Tedy Siswoyo, S.E., M.E.I.

Strategi pemasaran adalah cara yang dilakukan oleh seorang pengusaha untuk memuaskan konsumen, dengan tujuan memperoleh keuntungan. Dalam dunia usaha, tentu kita tidak akan terlepas dari sebuah proses pemasaran atau promosi untuk meningkatkan penjualan.

Penelitian ini berjudul strategi pemasaran dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah tabungan simpeda pada PT. BPD Lampung Cabang Metro khususnya dibagian pemasarannya. Tujuan yang dilakukan oleh peneliti yaitu untuk mengetahui strategi pemasaran yang bagaimana yang dilakukan dalam upaya meningkatkan jumlah nasabah tabungan simpeda pada PT. BPD Lampung Cabang Metro.

Jenis penelitian yang penulis lakukan yaitu penelitian yang bersifat deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian strategi pemasaran upaya meningkatkan jumlah nasabah tabungan simpeda ini memberikan pengaruh positif pada bank dalam pemasaran produknya. Untuk meningkatkan jumlah nasabah tabungan simpeda pada PT. BPD Lampung Cabang Metro perlu melakukan strategi-strategi pemasaran yang dinilai mampu untuk meningkatkan jumlah nasabahnya. Setelah dilakukan penelitian bahwa strategi pemasaran yang dipakai oleh bank itu seperti apa nantinya juga dapat mempengaruhi peningkatan jumlah nasabah.

**Kata Kunci : Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Simpeda**