

STRATEGI PEMASARAN PRODUK PERBANKKAN STUDI KASUS BANK

NAGARI CABANG TAPAN

SUMMARY

This research aims to analyze the marketing strategy of banking credit products at Bank Nagari Tapan Branch. This type of research is qualitative, using 30 employees and customers of Bank Nagari Tapan Branch as informants. In analyzing the marketing strategy the researcher used the SWOT data analysis technique. The result of this research is the SO strategy. This strategy seeks to utilize the strengths it has to achieve opportunities that exist outside or in the external environment. Strategies that can be applied in developing Bank Nagari Tapan Branch by marketing its products with the Strategy of Utilizing reliable and professional credit employees to increase credit customers, Increasing the quantity and quality of credit sales and relations with the government as well as Bank Nagari's image to increase Non-KUR credit at Bank Nagari Branch Tapan.

Keywords: Marketing Strategy for Non-KUR Banking Credit Products

STRATEGI PEMASARAN PRODUK PERBANKKAN STUDI KASUS BANK

NAGARI CABANG TAPAN

RINGKASAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pemasaran produk kredit perbankan pada Bank Nagari Cabang Tapan. Jenis penelitian ini adalah kualitatif, dengan menggunakan informan Karyawan dan Nasabah Bank Nagari Cabang Tapan sebanyak 30 orang, dalam menganalisa strategi pemasaran kredit peneliti menggunakan Teknik analisis SWOT. Hasil dari penelitian ini yaitu strategi SO Strategi ini berupaya untuk memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk mencapai peluang-peluang yang ada di luar atau lingkungan eksternal. Strategi yang dapat diterapkan dalam mengembangkan Bank Nagari Cabang Tapan dengan memasarkan produknya dengan Strategi Memanfaatkan karyawan kredit yang handal dan profesional untuk meningkatkan nasabah kredit, Meningkatkan kuantitas dan kualitas sales kredit dan hubungan dengan pemerintah serta Citra Bank Nagari untuk peningkatan kredit Non KUR pada Bank Nagari Cabang Tapan.

Kata kunci :Strategi Pemasaran Produk kredit Perbankan Non KUR