

ABSTRAK

Fasilitas kredit yang diberikan oleh bank merupakan *asset* terbesar bagi perbankan. Oleh karena itu, strategi pemasaran pada produk kredit memiliki peranan penting bagi perbankan dalam upaya mengenali produknya kepada nasabah atau calon nasabahnya dan strategi pemasaran ini dapat memberikan gambaran jelas dan terarah tentang apa yang dilakukan perbankan dalam memanfaatkan setiap kesempatan untuk memasarkan produk kreditnya.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk menggambarkan dan memaparkan data yang berkaitan dengan Tinjauan Strategi Pemasaran Kredit Pada PT. Bank Jabar Banten KCP Lodaya.

Dalam memasarkan produk kredit PT. Bank Jabar Banten KCP Lodaya memiliki strategi pemasaran yang berbeda. Sehingga memudahkan calon nasabah memahami produk kredit yang ada di PT. Bank Jabar Banten KCP lodaya. Adapun kendala yang dimiliki PT. Bank Jabar Banten KCP Lodaya yaitu lokasi yang kurang strategis dan membatasi calon nasabah yang sudah memiliki pinjaman kepada bank lain.

Kata kunci : Strategi Pemasaran, Kredit

ABSTRACT

Credit facilities provided by banks are the biggest assets for banks, because of this, credit marketing strategies have an important role for banking in the effort to recognize its products to customers or their potential customers, and this marketing strategy can provide a clear and directional picture of what banking does in the use of every opportunity to market its credit.

This study uses a qualitative descriptive method that aims to describe and explain data related to credit marketing strategies at PT Bank Jabar Banten KCP Lodaya.

In marketing credit products, Bank BJB KCP Lodaya has a different marketing strategy, thus making it easier for prospective customers to understand the credit products at PT Bank Jabar Banten KCP Lodaya. The obstacles that PT Bank Jabar Banten KCP Lodaya has are the less strategic location and limiting potential customers who already have loans to other banks.

Keyword : Marketing Strategy, Credit