

TUGAS AKHIR



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PEMASARAN
PROGRAM DIPLOMA III
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS ANDALAS
TAHUN 2023**

ASBTRAK

Direct sales marketing pada zaman saat ini sangatlah menarik perhatian masyarakat, dengan menawarkan produk secara langsung dengan cara menarik, masyarakat akan berminat dan membeli produk yang kita tawarkan. PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Padang menerapkan strategi *direct sales marketing* dalam penjualan produk KPR (Kredit Pemilikan Rumah). Penelitian ini akan membahas mengenai *direct sales marketing* pada penjualan KPR (Kredit Pemilikan Rumah) yang dilakukan oleh PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Padang dan mengetahui kendala pada penerapan *direct sales marketing* serta mengetahui bagaimana masalah yang di hadapi PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang serta solusi untuk kendala tersebut. Dengan demikian, beberapa perubahan dilakukan oleh agar perusahaan tetap mampu bertahan dan bersaing dengan perusahaan lain yang berada pada industri yang sama.

Kata kunci: Direct sales marketing, KPR (Kredit Pemilikan Rumah), PT. Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Kantor Cabang Padang

