LAPORAN PENELITIAN

ANALISA STRATEGI PEMASARAN KREDIT TANPA AGUNAN

PT. CIMB NIAGA CABANG BURSA EFEK INDONESIA

PENELITI

MARUJI PAKPAHAN S.Kom, M.AP

NIP. 110044

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS BUDI LUHUR

Februari 2021

HALAMAN LEMBAR PENGESAHAN

1.	Judul Penelitian	:	ANALISA STRATEGI PEMASARAN KREDIT TANPA AGUNAN PT. CIMB NIAGA CABANG BURSA EFEK INDONESIA
2.	Bidang Penelitian	:	Manajemen
3.	Ketua Peneliti	:	
	a. Nama Lengkap	:	Maruji Pakpahan S.Kom., M.A.P
	b. NIP/NIDN	:	110044
	c. Disiplin Ilmu	:	Administrasi Publik
	d. Pangkat/Golongan	:	III B
	e. Jabatan	:	Asisten Ahli
	f. Fakulas/Prodi	:	Ekonomi & Bisnis/ Manajemen
	g. Alamat	:	Jl. Ciledug Raya, Petukangan Utara, Jakarta Selatan 12260
	h. Nomor Hp	:	08557894321
	i. Email	:	maruji.pakpahan@yahoo.co.id
4.	Lama Penelitian	:	Februari 2021- Juli 2021
5.	Biaya Penelitian	:	Mandiri

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

(Dr. Arief Wibowo, M. Kom.)

(020004)

Jakarta, 05 Februari 2021

Peneliti,

(Maruji Pakpahan, .Kom.,M.A.P)

(110044)

Menyetujui,

Direktur Riset dan Pengabdian Kepada Masyarakat

Dr. Ir. Krisna Adiyarta M, M.Sc

(890001)

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena dengan seizin-Nyalah penulis dapat menyelesaikan penelitian ini dengan lancar. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah teknik Analisis persoalan potensial (APP). Teknik APP didasarkan pada gagasan bertindak sebelumnya untuk mencegah timbulnya persoalan adalah lebih efisien dari pada memecahkan persoalan yang akan timbul dan dibiarkan berkembang.

Dalam penelitian ini peneliti mendapat bantuan dari Pejabat dan rekan dosen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Budi Luhur, antara lain:

1. Bapak Dr. Ir. Wendi Usino, M.Sc, MM selaku (Plt. Rektor Universitas Budi Luhur).
2. Bapak Dr. Krisna Adiyarta M selaku Direktur Riset dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Budi Luhur Jakarta.
3. Dr. Arief Wibowo, M.Kom selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Budi Luhur Jakarta, atas bimbingan dan arahan untuk melakukan penelitian ini.
4. Yuwono, SE, M.Si selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Budi Luhur Jakarta, yang telah memberikan arahan dan dukungan dalam penelitian ini.
5. Rekan-rekan Dosen yang tidak disebutkan satu persatu yang telah memberikan saran dan diskusi dalam mendukung penelitian ini.
6. Para pejabat dan pegawai di PT Indosat Ooredoo yang telah banyak membantu dalam penelitian ini.

Dengan mengucapkan Syukur kepada Tuhan Yang Maha Kuasa,semoga penelitian ini dapat bermanfaat khususnya bagi peneliti dan berbagai pihak serta rekan-rekan Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Budi Luhur.

Jakarta,Februari 2021

Peneliti

DAFTAR ISI

Halaman Judul..... i
Lembar Pengesahan..... ii
Kata Pengantar..... iii
Daftar Isi..... iv
Daftar Tabel.....v
Daftar Gambar.....vi

BAB I: PENDAHULUAN 1
1.1 Latar Belakang..... .1
1.2 Maksud dan Tujuan.....3
1.3 Metode Pengumpulan Data.....3
1.4 Sistematika Penulisan Laporan…….4

BAB II: GAMBAR UMUM PERUSAHAAN.....5
2.1 Sejarah Perusahaan…….....5
2.2 Profil Perusahaan…….....9
2.3 Struktur Organisasi.....11

BAB III: HASIL PENELITIAN……...11
3.1 Bidang Kerja 11
3.2 Pelaksanaan Kerja…….....11
3.3 Proses Mencari Nasabah…….....14
3.4 Proses Perekapan Data Aplikasi…….....15
3.5 Daftar Kegiatan Kuliah Kerja Praktik…….....19

BAB IV: PENUTUP.....22
4.1 Kesimpulan…….....22
4.2 Saran-Saran 23
Daftar Pustaka.....24

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 2.1 Logo PT.Cimb Niaga.....9

Gambar 2.2 Struktur Organisasi…….....11

Gambar 3.1 Halaman Depan Pengajuan Kredit Tanpa Agunan ……..17

BAB I
PENDAHULUAN

1.1.Latar Belakang

Ketatnya persaingan bisnis dewasa ini menuntut masing-masing pihak perusahaan untuk memiliki keunggulan bersaing. Keunggulan bersaing yang dimiliki perusahaan akan membantu kemampuan perusahaan untuk bersaing dan memenangkan persaingan bisnis. Dalam industri perbankan penggunaan teknologi informasi bukan merupakan hal yang baru. Teknologi informasi telah diterapkan dalam dunia perbankan lebih dari 40 tahun yang lalu. Teknologi informasi dalam dunia perbankan telah diterapkan pada tahun 1970-.

Tidak dipungkiri lagi bahwa penggunaan teknologi informasi telah membawa kemajuan pesat dalam industri perbankan. Kinerja perusahaan perbankan menjadi semakin baik/meningkat saat perusahaan mengadopsi teknologi informasi dalam sistem informasi dan transaksi perbankan. Tingkat keakurasian transaksi keuangan dengan bantuan teknologi informasi memberikan jaminan rasa aman bagi nasabah saat melakukan transaksi bisnis/keuangan dengan pihak perbankan maupun pihak yang lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa penggunaan teknologi informasi dalam industri perbankan memberikan kontribusi positif bagi semua pihak.

Suatu produk atau teknologi diciptakan pada dasarnya digunakan untuk membantu tugas atau pekerjaan manusia. Namun terlepas dari fungsinya, penggunaan suatu produk atau teknologi informasi juga memiliki risiko. Risiko tersebut dapat bersumber dari produk atau teknologi informasi itu sendiri maupun dari sumber daya manusia yang mengoperasikannya. Demikian juga halnya dalam industri perbankan. Risiko penggunaan teknologi informasi tentunya dapat terjadi. Semakin tinggi risiko teknologi informasi dalam industri perbankan akan menurunkan tingkat kepercayaan nasabah yang pada akhirnya akan menurunkan keinginan nasabah untuk mengadopsi

fasilitas teknologi informasi perbankan seperti automated teller machine (ATM), computer banking, debit card, direct deposit, direct payment, electronic check conversion, electronic fund transfer (EFT), payroll card preauthorized debit, prepaid card, smart card stored-value card, sms banking, mobile banking dan lain sebagainya.

Sebaliknya, kepercayaan nasabah yang tinggi pada penyedia jasa layanan perbankan akan meningkatkan kepercayaan nasabah pada jasa layanan perbankan. Paradigma atau konsep pemasaran yang baru, lebih menekankan pada hubungan jangka panjang yang dilakukan secara terus menerus antara konsumen dengan produsen. Dasar terciptanya hubungan jangka panjang terletak pada kepercayaan antara konsumen dengan produsen. Hubungan paradigma yang didasari oleh kepercayaan dewasa ini menjadi sangat penting dalam dunia industri yang selalu berubah-ubah. Berdasarkan studi yang dilakukan oleh Dwyer dan Scuur (2000) seperti dikutip Ferrinadewi (2005) kepercayaan merupakan faktor penting dalam kondisi perubahan dan transaksi yang terpisah menjadi hubungan pertukaran yang terus menerus.

CIMB Niaga adalah salah satu perusahaan jasa layanan perbankan di Indonesia. CIMB Niaga berdiri pada tanggal 26 September 1955 dengan nama Bank Niaga. Bank Niaga pada tahun 2007 merger dengan Bank Lippo melalui CIMB Group untuk mematuhi kebijakan Single Presence Policy (SPP) yang telah ditetapkan oleh Bank Indonesia pada tahun 2007. Sejak bulan Mei 2008, Bank Niaga berubah menjadi Bank CIMB Niaga yang diikuti dengan pengenalan logo baru kepada masyarakat luas.

Melihat tren bertambahnya penyedia layanan online dari bank-bank yang memberikan kemudahan bagi penggunanya untuk bertransaksi secara online, Bank CIMB Niaga juga memiliki layanan online yang cukup bersahabat dengan para nasabahnya. Layanan CIMB Niaga GO MOBILE dapat diakses dari smartphone iPhone, Android, Blackberry, Java, dan melalui layanan sms. Layanan GO MOBILE CIMB Niaga tersebut memberikan memberikan konsumennya keleluasaan untuk dapat mengakses GO MOBILE. Fitur dari CIMB Niaga GO MOBILE antara lain adalah mengetahui informasi mutasi

rekening, mengakses informasi pembayaran tagihan kartu kredit, premi asuransi dan berbagai hal lainnya. CIMB Niaga GO MOBILE juga memberikan kemudahan para nasabahnya untuk melakukan transfer antar bank serta melakukan transaksi pembelian. Fasilitas M-Banking yang ditawarkan CIMB Niaga hampir sama dengan bank lain. Fasilitas atau fitur M-Banking CIMB Niaga antara lain fitur fasilitas pinjaman, pembayaran voucher prabayar dan pasca bayar dan banyak lagi yang lainnya. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk menguji peranan customer relationship management dalam hubungan kausal antara kepercayaan dengan pengadopsian mobile banking dalam industri perbankan. Penelitian ini mengambil obyek penelitian nasabah PT Bank CIMB Niaga.

1.2.Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dan tujuan Penelitian yang dilaksanakan oleh penulis PT. CIMB NIAGA, yaitu :

1. Menemukan cara terbaik dalam menangani dalam pemasaran nasabah kredit tanpa agunan.
2. Menemukan cara untuk mengumpulkan data yang di butuhkan nasabah untuk mengajukan kredit.
3. Menganalisa cara mengisikan data dan syarat ke dalam aplikasi pengajuan kredit.

1.3.Metode Pengumpulan Data

Dalam penyusunan Penelitian ini memerlukan beberapa data dan materi pembuatan laporan yang diperoleh melalui :

a. Observasi

Observasi dilakukan dengan mengamati secara langsung bagaimana proses peminjaman uang kredit tanpa agunan di PT Bank CIMB Niaga cabang bursa efek Indonesia, Hal yang dapat diamati adalah alur sistem peminjaman uang dari nasabah mengajukan pinjaman hinggan pencairan

uang serta permasalahan pada sistem peminjamanan uang di PT Bank CIMB Niaga cabang bursa efek Indonesia.

b. Wawancara

Wawancara yang dilakukan dengan proses tanya jawab secara langsung terhadap pihak perusahaan dengan mengajukan beberapa pertanyaan dan mendengarkan jawaban langsung dari pihak di perusahanan serta mencatat apa yang di jawab oleh pihak perusahaan terkait sistem dan prosedur perusahaan pada proses peminjaman uang di PT Bank CIMB Niaga cabang bursa efek Indonesia, guna mendapatkan data yang lengkap.

1.4.Sistematika Penulisan Penelitian

Sistematika laporan adalah urutan letak dari bagian-bagian yang ada dalam sebuah laporan. Secara garis besar, semua laporan memiliki 3 bagian utama, yang terdiri atas : bagian awal/pendahuluan, bagian inti, dan bagian penutup. Namun demikian, setiap laporan memiliki sistemmatika yang khas.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1. Sejarah Perusahaan

PT Bank CIMB Niaga Tbk selanjutnya disebut "CIMB Niaga" atau "Bank" didirikan pada tanggal 26 September 1955 berdasarkan Akta Pendirian Perusahaan No. 90 yang dibuat di hadapan Raden Meester Soewandi, Notaris di Jakarta tanggal 26 September 1955 dengan nama PT Bank Niaga dan diubah dengan akta dari Notaris yang sama yaitu Akta No. 9 tanggal 4 November 1955. Akta Pendirian Perusahaan tersebut mendapat pengesahan dari Menteri Kehakiman Republik Indonesia (sekarang Menteri Hukum dan Hak Asasi manusia) dengan Surat Keputusan No. J.A.5/110/15 tanggal 1 Desember 1955 dan diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia No. 71 tanggal 4 September 1956, Tambahan berita Negara No. 729/1956.

Pada 11 November 1955, berdasarkan Surat Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia No. 249544/U.M.II, Bank memperoleh izin usaha sebagai bank umum yang kemudian disusul dengan izin sebagai bank devisa berdasarkan Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 7/116/Kep/Dir/UD tanggal 22 November 1974. Bank kemudian dikenal luas sebagai penyedia produk dan layanan berkualitas yang terpercaya. Dalam perjalanan usahanya, CIMB Niaga telah mencatatkan sejumlah prestasi dan turut menentukan arah pengembangan industri perbankan di tanah air.

Di tahun 1987, CIMB Niaga menjadi bank lokal pertama yang menawarkan layanan perbankan melalui mesin *Automatic Teller Machine* (ATM) di Indonesia. Pencapaian ini dikenal luas sebagai masuknya Indonesia ke dalam dunia perbankan modern. Pada 29 November 1989, Bank

melanjutkan langkah menjadi perusahaan terbuka dengan mencatatkan saham atas namanya pada PT Bursa Efek Indonesia (dahulu PT Bursa Efek Jakarta dan PT Bursa Efek Surabaya). Kepemimpinan dan inovasi CIMB Niaga dalam penerapan teknologi terkini semakin dikenal di tahun 1991 dengan menjadi bank pertama yang memberikan layanan perbankan *online*.

Dengan visi yang jauh ke depan, pada tanggal 16 September 2004 Bank mulai menjalankan kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip syariah setelah memperoleh izin usaha tersebut melalui Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 6/71/KEP.GBI.2004 dengan mendirikan Unit Usaha Syariah.

Kepemilikan saham mayoritas Bank sempat beralih ke Pemerintah Republik Indonesia melalui Badan Penyehatan Perbankan Nasional (BPPN) akibat krisis keuangan Asia di tahun 1998. Kemudian, di tahun 2002, CIMB Group Holdings Berhad (CIMB Group) dahulu Commerce Asset Holding Berhad, mengakuisisi saham mayoritas bank dari BPPN. Dalam transaksi terpisah, Khazanah yang merupakan pemilik saham mayoritas CIMB Group mengakuisisi kepemilikan mayoritas LippoBank pada tanggal 30 September 2005.

Pada tahun 2007, seluruh kepemilikan saham berpindah tangan ke CIMB Group sebagai bagian dari reorganisasi internal untuk mengkonsolidasi kegiatan seluruh anak perusahaan CIMB Group dengan *platform universal banking*. Mayoritas saham Bank sebesar 92,5% dimiliki secara langsung dan tidak langsung oleh CIMB Group Sdn. Bhd., yang merupakan grup perbankan universal terbesar kelima di ASEAN dengan jaringan regional yang luas antara lain di Indonesia, Malaysia, Thailand, Singapura, Kamboja, Brunei Darussalam, Vietnam, Myanmar, Laos, dan Filipina.

Sebagai pemilik saham pengendali dari CIMB Niaga (melalui CIMB Group) dan LippoBank sejak tahun 2007, Khazanah menempuh langkah

penggabungan (*merger*) untuk mematuhi kebijakan *Single Presence Policy* (SPP) yang telah ditetapkan oleh Bank Indonesia. Merger ini merupakan yang pertama di Indonesia terkait dengan kebijakan SPP. Kemudian di tahun 2008, sebelum penggabungan usaha, nama PT Bank Niaga Tbk berubah menjadi PT Bank CIMB Niaga Tbk (rebranding) berdasarkan Akta No. 38 tanggal 28 Mei 2008, yang dibuat di hadapan Dr. Amrul Partomuan Pohan, S.H., LL.M, Notaris di Jakarta dan telah mendapat persetujuan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia melalui suratnya No. AHU-32968.AH.01.02.Tahun 2008 tanggal 13 Juni 2008 dan Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 10/56/KEP.GBI/2008 tanggal 22 Juli 2008.

Melalui Surat Keputusan Gubenur Bank Indonesia No. 10/66/KEP.GBI/2008 tanggal 15 Oktober 2008 tentang "Pemberian Izin Penggabungan Usaha PT Bank Lippo Tbk ke dalam PT Bank CIMB Niaga Tbk", serta dengan diterimanya surat Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia No. AHUAH.01.10-22669 tanggal 22 Oktober 2008 penggabungan usaha efektif tanggal 1 November 2008, Bank melaksanakan penggabungan Bank Lippo ke dalam CIMB Niaga. Pernyataan penggabungan usaha ini memperoleh surat pemberitahuan efektif dari Bapepam-LK melalui surat No. S-4217/BL/2008 tanggal 30 Juni 2008. Tanggal efektif penggabungan usaha dengan LippoBank ditetapkan pada tanggal 1 November 2008 berdasarkan Akta No. 9 tanggal 16 Oktober 2008 yang dibuat di hadapan Notaris Dr. Amrul Partomuan Pohan, S.H., LL.M., Notaris di Jakarta.

Penggabungan ini menjadi lompatan besar di sektor perbankan Asia Tenggara, dan memberikan keuntungan berupa koneksi CIMB Niaga ke dalam jaringan regional ASEAN melalui CIMB Group. CIMB Niaga juga berhasil masuk ke dalam jajaran Bank Umum Kegiatan Usaha (BUKU) 4 dengan modal inti minimum Rp30 triliun.

CIMB Niaga kini menawarkan nasabahnya beragam produk dan layanan perbankan yang komprehensif di Indonesia mulai dari perbankan konsumer, perbankan usaha kecil dan menengah (UKM), perbankan komersial, hingga perbankan korporasi, yang didukung dengan kapabilitas tresuri serta *transaction banking* dan jaringan *branchless banking* yang mumpuni. CIMB Niaga juga memiliki produk dan layanan komersial dan syariah melalui Unit Usaha Syariah CIMB Niaga Syariah. Salah satu keunggulan CIMB Niaga adalah dalam hal *transaction banking*, yang menawarkan ragam produk dan layanan serta solusi yang komprehensif bagi Bank dalam mengelola operasional keuangannya baik transaksi domestik maupun *cross border*. Solusi ini mencakup pengelolaan produk *cash management, remittance, trade finance* dan *value chain*. Dengan fitur *internet banking* BizChannel@CIMB untuk segmenkorporasi, nasabah perusahaan diberi kemudahan untuk dapat melakukan berbagai macam transaksi pembayaran dan juga jual beli valuta asing secara *online*, tanpa harus datang ke kantor cabang CIMB Niaga. Kemampuan dalam hal ini telah membuat CIMB Niaga mendapatkan beberapa penghargaan bergengsi di bidang transaction banking dan FX sebagai *Best Cash Management Bank*, *Best Trade Finance Bank*dan *The Leading FX Provider in Indonesia*.

Per 31 Desember 2020, CIMB Niaga didukung dengan 451 jaringan kantor cabang, 4.316 unit ATM, 133 unit *Cash Deposit Machine* (CDM) dan 801 unit *Cash Recycle Machine* (CRM), serta 12.064 karyawan yang tersebar di seluruh Indonesia. Dengan berkomitmen pada integritas, ketekunan untuk menempatkan prioritas utama kepada nasabah serta semangat untuk terus unggul, CIMB Niaga akan terus memanfaatkan seluruh daya yang dimiliki untuk menciptakan sinergi antar unit usaha serta CIMB Group. Keseluruhan hal tersebut merupakan nilai-nilai inti CIMB Niaga dan merupakan kewajiban yang harus dipenuhi bagi masa depan yang sangat menjanjikan. Bank yakin dapat terus tumbuh menjadi yang terdepan dan terbaik dalam memberikan layanan perbankan bagi masyarakat.

2.2.Profil Perusahaan

2.2.1 Logo Perusahaan

Gambar 2.1

Logo Cimb Niaga

PT CIMB NIAGA Tbk atau yang lebih di kenal dengan CIMB NIAGA adalah sebuah bank yang berdiri pada tahun 1955. Saat ini CIMB NIAGA merupakan bank terbesar ke empat di Indonesia di lihat dari sisi asset, dan di akui prestasi dan keunggulannya di bidang pelayanan nasabah dan pengembangan manajemen. Saat ini mayoritas saham Bank CIMB NIAGA di miliki oleh CIMB Group. Bank CIMB NIAGA merupakan bank pembayar (payment bank) KSEI terbesar dari nilai transaksi, dan dengan pangsa pasar 11%, saat ini CIMB NIAGA adalah bank penyedia kredit pemilikan rumah terbesar ketiga di Indonesia.

Kegiatan usaha yang di lakukan PT. CIMB NIAGA adalah :

a. Pembuatan rekening tabungan.
b. Kartu kredit.
c. Kredit tanpa agunan.
d. Simpanan

   Solusi aman dan menguntungkan untuk penyimpanan dana anda
e. Rekening giro

   Rekening giro merupakan rekening simpanan atau transaksional dengan fasilitas lengkap untuk membantu pengelolaan keuangan bisnis secara efisien dan nyaman. Tersedia baik bagi individu maupun perusahaan.

f. Deposito berjangka

   Deposito berjangka adalah produk simpanan dana usaha yang memberikan BUNGA MENARIK dan memiliki LIQUIDITY untuk kemudahan anda.

g. Deposito on call

   Mengelola dana dengan fleksibilitas waktu untuk kenyamanan finansial anda.

h. Pembiayaan

   Apapun kebutuhan pembiayaan bisnis anda, temukan solusi terbaiknya bersama Relationship Manager kami.

i. Pembiayaan umum

   Temukan solusi tepat bagi pembiayaan bisnis yang sesuai dengan kebutuhan anda.

j. Transaction banking

   Solusi terbaik untuk semua transaksi perbankan anda.

k. Bancassurance

   Solusi terbaik untuk perlindungan menyeluruh bagi usaha anda.

l. Asuransi umum

   Hadir sebagai solusi yang melindungi menyeluruh bagi usaha anda.

m. Asuransi grup

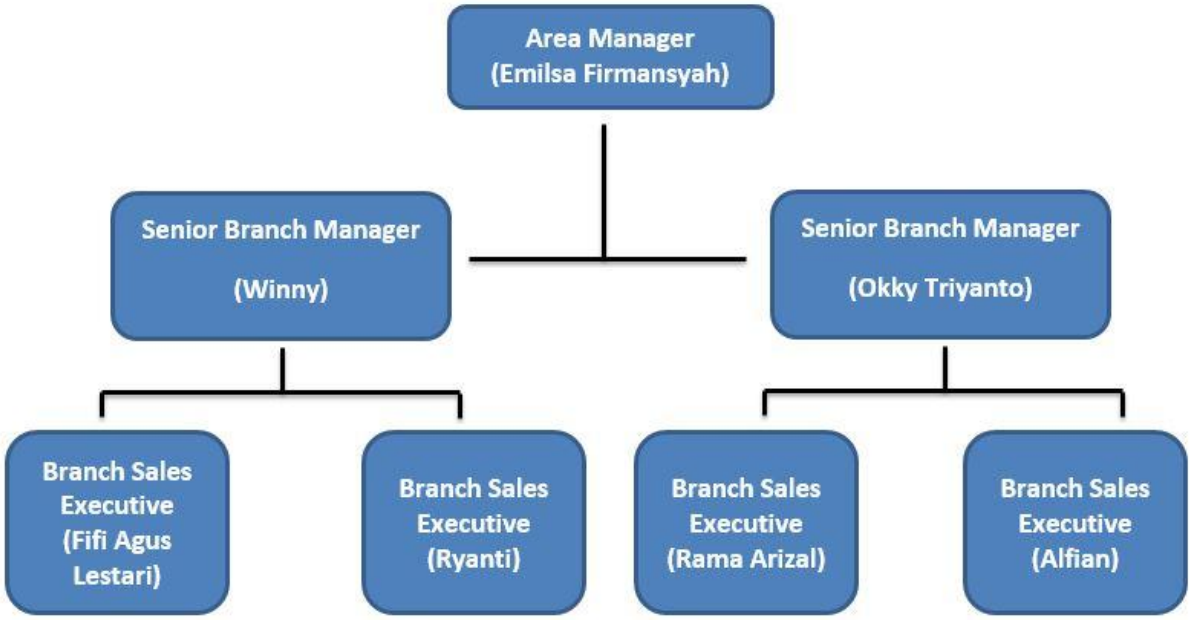
   Mewujudkan rasa aman dalam bekerja dan menjalankan usaha.

2.3.Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan penggambaran secara grafik yang menggambarkan struktur kerja dari setiap bagian departemen yang mempunyai wewenang dan tanggung jawab masing – masing yang ada di lingkungan perusahaan. Struktur organisasi PT. Cimb Niaga dapat dilihat pada gambar di bawah ini :

Gambar 2.2

Struktur Organisasi



BAB III
LAPORAN PENELITIAN

3.1. Bidang Kerja

Penelitian ini dilaksanakan selama dua bulan dimulai pada tanggal 15 Oktober 2020 sampai dengan 15 Desember l 2020 di PT. CIMB NIAGA, dimana Penulis mengamati di bagian staff pemasaran kredit tanpa agunan yang bertugas :

a. Menganalisa nasabah baru yang terpusat ke kredit tanpa agunan (tanpa jaminan).
b. Menganalisa data yang di butuhkan nasabah untuk mengajukan kredit.
c. Menanalisa data dan syarat ke dalam aplikasi pengajuan kredit.
d. Mengamati follow up nasabah dengan baik dan benar kepada calon nasabah Cimb Niaga.

3.2.Pelaksanaan Penelitian

Selama pelaksanaan Penelitian di PT.CIMB NIAGA bagian staff pemasaran, Peneliti Mengamati pekerjaan staff pemasaran untuk mencari nasabah baru dengan cara Mengamati data yang telah diberikan staff pemasaran kepada kami serta menawarkan produk kredit tanpa agunan kepada calon Nasabah.

Berikut adalah penjelasan dan rincian kegiatan yang dilakukan praktikan selama dua bulan di PT. CIMB NIAGA Bagian staff pemasaran :

a. Follow up database yang diberikan oleh staff pemasaran
   Kami diminta untuk menghubungi calon produk kredit tanpa agunan atau kredit tanpa jaminan.
b. Menawarkan kredit tanpa agunan kepada nasabah
   Pada hari senin tanggal 15 Februari 2021 yaitu hari pertama praktikan KKP di PT. CIMB NIAGA, yang pertama dilakukan adalah perkenalan terlebih dahulu

dengan manajer dan karyawan – karyawan. Lalu briefing mengenai alur kerja yang akan dilakukan untuk 2 bulan kedepan. Pada keesokan harinya praktikan mulai bekerja sesuai apa yang telah diinstruksikan oleh manajer PT.CIMB NIAGA. Awal praktikan bekerja ditempatkan di divisi Staff Pemasaran Kredit Tanpa Agunan yaitu menangani salah satu klien yang dimana kami diminta untuk menawarkan berbagai produk yang dimiliki oleh kredit tanpa agunan di PT.CIMB NIAGA seperti Cimb Niaga konvensional dan Cimb Niaga syariah :

a) Cimb Niaga konvensional adalah melakukan peminjaman dana tunai langsung kepada nasabah yang memenuhi syarat untuk mengajukan pinjaman seperti : 1) nasabah payroll (nasabah memiliki gaji bulanan yang perusahaannya bekerja sama dengan Cimb Niaga, contoh : Gojek, Samsung, AIA Financial dan Sunlife Financial Indonsia). 2)Nasabah yang memiliki kartu kredit Cimb Niaga dengan syarat kartu kredit aktif minimal 9 bulan dengan limit minimal 10.000.000,-. 3)Nasabah yang memiliki kartu kredit bank lain dengan syarat kartu kredit sudah aktif minimal 1 tahun dengan limit minimal 15.000.000,-
b) Cimb Niaga Syariah adalah peminjaman dana berupa produk pembiayaan seperti (motor, mobil, umroh).

Lalu, praktikan diajarkan oleh Staff Pemasaran tentang bagaimana merancang kalimat penawaran dan cara mencari target pasar. Dan sampai praktikan selesai KKP, praktikan hanya ditugaskan untuk mencari target pasar sekaligus melakukan penawaran dan setiap 2 minggu membuat laporan atau database yang berisikan data penawaran selama 2 minggu. Dan pada 2 miggu sebelum praktikan selesai menjalani KKP di PT.CIMB NIAGA, praktikan mulai mencari dan mengumpulkan bahan – bahan untuk membuat laporan KKP sekaligus menjalankan tugas KKP di PT.CIMB NIAGA. Pada hari Kamis, 15 April 2021 praktikan dinyatakan telah usai menjalani KKP di PT.CIMB NIAGA.

3.3. Proses Mencari Nasabah

a. Database

Untuk mendapatkan database para karyawan perkantoran yang bekerja sama dengan PT.CIMB NIAGA, kami datang langsung ke perusahaan yang telah bekerja sama dengan CIMB NIAGA lalu kami meminta database para karyawan kepada HRD masing-masing perusahaan.

b. Referral Existing

Melalui referral existing kamu tidak perlu susah mencari nasabah, biasanya nasabah memberikan referensi rekan bisnisnya yang sudah kenal banget sampai detailnya. Nah, jika kami banyak nasabah existing, kunjungi secara berkala siapa tahu ada referensi nasabah yang mau mengajukan peminjaman dan pembiayaan.

Tetapi, kami juga harus berhati-hati karena tidak semua nasabah yang direkomendasikan sesuai dengan kriteria target pasar kami, begitulah bagaimana cara kami mencari serta menarik nasabah.

c. Perbanyak Relasi

Cara mencari nasabah bank selanjutnya adalah dengan memperbanyak relasi. Usahakan agar relasi berbeda dengan profesi, mulai dari Pengusaha hingga karyawan swasta. Semakin banyak relasi semakin banyak peluang kami mendapatkan nasabah.

d. Ikut Komunitas

Mengikuti dan bergabung komunitas adalah salah satu cara yang efektif untuk memperbanyak relasi. Karena dalam satu komunitas anggotanya berbeda backgroundnya. Contoh dalam komunitas bersepeda, anggotanya banyak para pengusaha dan pegawai kantoran yang mengisi waktu libur mereka.

Nah kesempatan ini sering kami gunakan sebagai cara mencari nasabah pinjaman. Usahakan kenal terhadap semua anggota komunitas, kalau sudah kenal kebutuhan yang berkaitan dengan bank biasanya yang akan dihubungi pertama kali adalah teman dekatnya.

e. Sebar Brosur

Sebar brosur juga adalah salah satu cara mencari nasabah pinjaman. Tetapi usahakan sebar brosur sesuai profesi nasabah. Sebar brosur di tempat yang sering dikunjungi orang. Usahakan brosur dapat menarik perhatian nasabah dan disertai nomor kontak anda.

3.4. Proses Perekapan Data Aplikasi

Terdapat dua jenis pinjaman KTA yakni KTA reguler dan KTA payroll. Keduanya memiliki kegunaan yang berbeda-beda. Namun secara karakter terdapat kesamaan yakni dalam hal tidak dibutuhkannya agunan untuk mendapatkan pinjaman. Berikut penjelasan lebih rincinya.

KTA Reguler

KTA Reguler adalah pinjaman tanpa agunan yang disediakan oleh pihak bank untuk Anda yang membutuhkan dana cepat. Anda tak perlu terlebih dahulu menjadi nasabah bank tertentu untuk mengakses pinjaman KTA dari bank tersebut.

KTA Payroll

Pinjaman KTA ini ditujukan untuk karyawan yang mendapatkan gaji bulanan dari bank yang menyediakan pinjaman tersebut. Proses dari KTA payroll biasanya lebih cepat dan dana yang bisa dicairkan juga lebih besar. Sebab, bank bisa lebih memastikan bahwa si penerima pinjaman KTA mampu mengembalikan pinjaman atas statusnya sebagai karyawan yang menerima payroll dari bank tersebut.

a. Beberapa syarat pengajuan kredit tanpa agunan :

Kredit Tanpa Agunan diberikan tanpa ada syarat pengajuan agunan dari calon debitur kepada kreditur. Hal ini tentu saja sangat membantu untuk Anda yang belum mempunyai aset seperti rumah atau mobil. Umumnya, syarat yang dipatok untuk pencairan pinjaman KTA antara lain:

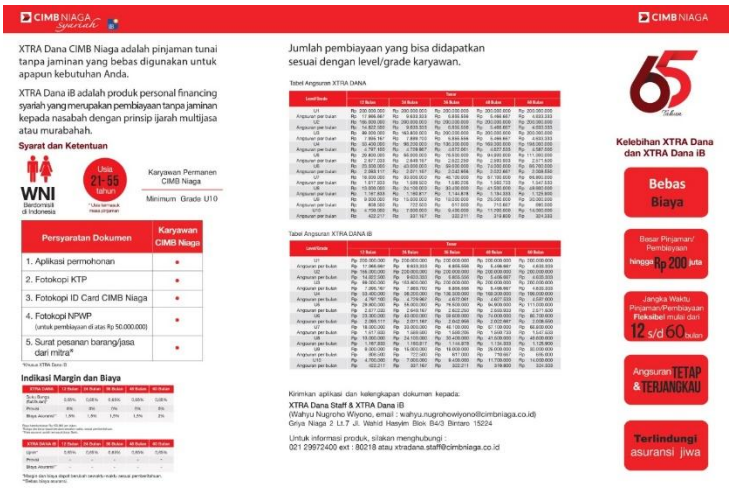
1. Kartu tanda penduduk
2. Bukti penghasilan/slip gaji terakhir
3. Rekening bank CIMB NIAGA
4. Nomor pokok wajib pajak (NPWP) untuk pinajaman diatas 50 Juta.

Syarat lainnya yakni pemohon diharuskan memiliki kartu kredit. Bank memberlakukan syarat ini agar bisa menilai kemampuan keuangan pemohon pinjaman KTA. Sebagai parameter seberapa lancar tagihan kartu kredit dibayarkan. Bila tak pernah ada keterlambatan dan tagihan selalu dibayar lunas, kemungkinan pinjaman KTA cair bakal lebih tinggi.

Dana yang bisa dicairkan bisa lebih besar atas pertimbangan penggunaan kartu kredit yang disiplin dan bertanggung jawab. Karena itulah pemegang kartu kredit lebih besar peluangnya mendapatkan pinjaman KTA.

Gambar 3.1

Halaman Depan Untuk Pengajuan Personal Loan / Kredit Tanpa Agunan



Selanjutnya syarat yang sering kali tak disertakan secara eksplisit dalam pengajuan pinjaman KTA., yakni proses BI checking atau pengecekan riwayat kredit seseorang di pusat data Bank Indonesia. Disini, semua orang yang pernah mengakses pinjaman dari perbankan akan ada datanya di Bank Indonesia. Data itu mencakup kapan dan di mana pinjaman diakses, berapa besarnya, dan bagaimana pelunasannya.

b. Hal-hal yang Harus Diperhatikan

Seperti yang telah diketahui jika KTA memiliki keunggulan berupa cepatnya pencairan. Namun sebaiknya Anda perhatikan sederet hal agar bijak dalam memanfaatkan layanan ini:

Biaya KTA

1. Provisi

Provisi adalah biaya administrasi, umumnya dipotong langsung dari plafon yang dicairkan. Besarannya bervariasi, rata-rata 4% dari total pinjaman mencakup biaya administrasi dan asuransi. Misalnya

pinjaman Rp 10 juta, berarti yang kelak diterima hanya Rp 9.600.000 karena ada biaya provisi 4% sebesar Rp 400.000.

2. Penalti

Biaya ini muncul jika KTA dilunasi lebih cepat dari tenor yang disepakati. Misalnya seharusnya KTA diangsur hingga 12 bulan, tapi pada bulan ke-10 sudah dilunasi. Jumlah biaya penalti ini sebesar 7% dari sisa outstanding

3. Biaya keterlambatan

Biaya ini berupa denda karena terlambat membayar angsuran. 150.000/bulan

4. Asuransi

Biaya asuransi ada untuk melindungi penerima KTA jika terjadi hal-hal yang membuatnya tak bisa melunasi pinjaman itu, misalnya meninggal karena kecelakaan. KTA akan dilunasi pihak asuransi, sehingga anggota keluarganya tak ada lagi tanggungan.

BAB IV

KESIMPULAN

4.1.Kesimpulan

Setelah melakukan Penelitian selama dua bulan di PT.CIMB NIAGA, maka peneliti mencoba menarik beberapa kesimpulan. Berikut beberapa kesimpulan yang diperoleh sbb;

PT.CIMB NIAGA melakukan promosi hanya menggunakan satu dari beberapa bauran promosi yaitu pemasaran langsung. Maka dari itu, ada baiknya jika menggunakan semua bauran promosi diantaranya:

1. Iklan
2. Social media
3. Promosi Penjualan
4. Penjualan perorangan
5. Pemasaran langsung

Hal tersebut dilakukan guna meningkatkan penjualan yang akan menghasilkan keuntungan yang lebih besar dari sebelumnya dan lebih efektif dan efisien dalam menjalankan promosi produk perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

1. http://e-journal.uajy.ac.id/7485/2/MM101884.pdf
2. https://core.ac.uk/download/pdf/159372663.pdf
3. https://layana.id/6-cara-mudah-mendapatkan-nasabah-kredit
4. https://core.ac.uk/download/pdf/159372663.pdf