BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kerja Praktek

Perekonomian dunia telah berubah dari waktu ke waktu sesuai dengan perkembangan zaman dan perubahan teknologi informasi yang berkembang pesat. Kemajuan perekonomian mencakup semua sektor, baik sektor industri (*manufaktur*), jasa, dan dagang.

Perbankan merupakan industri jasa yang sangat penting dalam menunjang program pembiayaan pembangunan, baik sebagai penghimpun dana, sebagai lembaga pembiayaan investasi dan modal kerja maupun sebagai lembaga yang memperlancar arus uang dari masyarakat dan menuju masyarakat, dalam hal ini bank merupakan perantara keuangan masyarakat (financial intermediary) dan sebagai alat pembangunan (agent of development). Dalam kegiatan operasionalnya, sumber dana bank salah satunya berasal dari masyarakat yang dihimpun dalam bentuk tabungan (Malayu, 2001:4).

Perkembangan jasa perbankan telah mengalami kemajuan yang cukup pesat. Pesaing-pesaing baru telah memasuki pasar dengan berbagai tawaran pelayanan yang beraneka ragam dan memiliki daya tarik tersendiri. Persaingan yang semakin ketat tersebut telah mendorong pihak perbankan untuk melakukan usaha-usaha pengembangan di bidang pelayanan. Salah satu perusahaan yang menjual jasa adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang perbankan atau lebih

dikenal dengan nama Bank. Bank merupakan perusahaan yang menyediakan jasa keuangan bagi seluruh lapisan masyarakat. Fungsi dan peranan bank merupakan perantara masyarakat yang membutuhkan dana dengan masyarakat yang kelebihan dana, disamping menyediakan jasa-jasa keuangan lainnya. Dalam mengelola perbankan harus dilakukan secara profesional, sehingga bisnis perbankan dapat *going concern* dan memperoleh keuntungan seperti tujuan utama bank didirikan, dan melakukan penjualan produk perbankan didukung dengan administrasi yang baik, kesanggupan serta kecakapan Sumber Daya Manusia yang ada.

Era globalisasi yang melanda dunia menjadikan suatu peluang dan tantangan bagi industri perbankan. Di suatu sisi keadaan tersebut dapat memperluas pasar produk dan jasa perbankan yang semakin terbuka dan lebih mudah dimasuki serta lebih inovatif, namun disisi lain keadaan tersebut menimbulkan persaingan yang semakin tajam. Selain itu, kemajuan teknologi infomasi dan komunikasi juga ikut berperan meningkatkan intensitas persaingan, karena memberi pelanggan akses informasi yang lebih banyak tentang berbagai macam produk yang ditawarkan.

Menghadapi semakin ketatnya dunia persaingan saat ini, mendorong munculnya perusahaan-perusahaan di berbagai bidang kehidupan manusia yang siap dan selalu ingin terdepan dalam memberikan keunggulan masing-masing serta dapat diandalkan, sehingga mereka harus dapat menghadapi serta melewati tantangan dan persaingan tersebut dengan sukses.

Perusahaan-perusahaan bisnis terutama perusahaan perbankan, tentunya dituntut untuk mempunyai sistem yang profesional yang mencakup fungsi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan di dalam mengelola aktivitas perusahaannya, sehingga dapat menarik nasabah secara maksimal, sekaligus memberi pelayanan yang bergerak di bidang perbankan. Nasabah adalah salah satu faktor yang penting, bagi kelangsungan hidup perusahaan. Untuk itu perusahaan perbankan harus tepat dalam mengambil keputusan dalam mengeluarkan produk perbankan, serta pelayanan terhadap para nasabah yang ditawarkan oleh perusahaan perbankan juga mengatur pemanfaatan sumber daya secara efisien dan mengukur kualitas produk yang dikeluarkan atau ditawarkan untuk menjamin kepuasan nasabah.

Bank merupakan suatu organisasi atau badan usaha yang transaksinya berkaitan dengan uang, menerima simpanan (deposito) dari nasabah, menyediakan dana atas setiap penarikan, melakukan penagihan cek atas perintah nasabah, memberikan kredit dan atau menanamkan kelebihan simpanan tersebut sampai di butuhkan untuk pembayaran kembali. Perkembangan dunia perbankan semakin pesat hal ini di tandai dengan semakin banyaknya bank yang berdiri dan semakin beragamnya produk – produk bank mulai dari pembiyaan maupun simpanan.

PT. Bank Jabar mengemban misi perusahaan yakni memberikan layanan jasa secara professional dan memenuhi stakcholder, baik internal dan eksternal. Menjadi dasar untuk menjalankan visi kedepannya yaitu sebagai bank yang berakar di Jawa Barat. PT. Bank Jabar berusaha menampilkan dirinya sebagai

bank yang siap melayani nasabah serta selalu mengutamakan keinginan dan kepentingan konsumen agar merasa puas dengan pelayanannya.

Salah satu bank yang melakukan pengembangan produk-produk nya yaitu PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Barat dengan menawarkan berbagai macam jenis produk ke masyarakat luas agar lebih mengetahui kelebihan dari Bank BJB.

Untuk menghadapi perkembangan dunia usaha, tingkat persaingan yang kian tajam, maka strategi pengelolaan pemasaran menjadi penting bagi setiap perusahaan, sehingga dapat dikatakan bahwasanya strategi dalam mengelola pemasaran membutuhkan pemikiran yang matang serius dalam pelaksanaannya. Ketetapan ini ditentukan oleh ketetapan produk yang hasilnya dalam memberikan kepuasan dari sasaran nasabah yang ditentukannya, dengan kata lain, usaha-usaha pemasaran haruslah diarahkan pada konsumen yang ingin dituju sebagai sasaran pasarnya, strategi pengelolaan pemasaran produk merupakan kegiatan yang harus dilakukan agar pelaksanaan selanjutnya dapat berjalan lancar dan teratur. Bank BJB masih mengalami kendala dalam pemasaran produk-produknya sehingga nasabah belum mengetahui produk apa saja yang ada di BJB, seharusnya Bank BJB sebelum mengelurakan suatu produk bank harus memasarkan produknya seperti dengan memasang iklan, memberikan brosur kepada calon nasabah. Bank BJB harus memiliki ciri khas khusus dibandingkan dengan Bank lain. Munculnya bank-bank baru yang memasarkan produk sejenis mengakibatkan keleluasaan bagi nasabah dalam menentukan pilihannya atas barang yang dibutuhkan untuk memenuhi keinginannya, sehingga harus berusaha semaksimal mungkin untuk

dapat memasarkan produknya demi tercapainya tujuan usaha yaitu mendapatkan laba atau keuntungan.

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan di atas penulis tertarik untuk mengetahui lebih lanjut masalah ini, terutama yang berkaitan dengan produk-produk yang ada di Bank BJB Cabang Garut, sehingga penulis mengambil judul **"Tinjauan Atas Pelaksanaan Produk Yang ada Pada Bank BJB Cabang Garut"**.

1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Praktek

Maksud dari Kerja Praktek ini adalah untuk mengetahui tinjauan atas produk yang ada di Bank BJB Cabang Garut. Adapun Tujuan dari kerja praktek yang dilakukan penulis pada Bank BJB Cabang Garut adalah sebagai berikut :

a. Untuk mengetahui Produk yang ada pada Bank BJB Cabang Garut.
b. Untuk mengetahui Prosedur Pelaksanaan Produk di Bank BJB Cabang Garut

1.3 Kegunaan Kerja Praktek

1. **Kegunaan Praktis**
   a. Kegunaan Bagi Penulis

      Merupakan suatu pengalaman berharga dan memperluas wawasan dan materi, guna mempersiapkan diri memasuki dunia kerja. Motivasi

penulis untuk mengembangkan daya fikir kreatif dan inovatif dalam mencermati dunia kerja.

b. Kegunaan Akademis

untuk pengembangan ilmu akuntansi khususnya mengenai tinjauan atas pelaksanaan produk yang ada pada Bank BJB Cabang Garut.

c. Kegunaan Bagi Pihak Lain

Dapat memberikan pengetahuan dan dapat menjadi referensi khususnya bagi pihak yang mengkaji topik-topik yang berkaitan yang berkaitan dengan masalah bahasan dalam laporan ini.

1.4 Metode Kerja Praktek

Teknik yang diterapkan dalam pelaksanaan kerja praktek ini yaitu *Metode Block Release*. *Metode ini* merupakan metode pelaksanaan Kerja Praktek dalam suatu periode. Penulis melakukan kerja praktek di Bank BJBCabang Garut selama satu bulan lebih atau 25 hari kerja, sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Studi Lapangan (*Field Research*)

   Merupakan suatu teknik pengumpulan data dengan mengadakan pengamatan langsung terhadap objek penelitian. Dalam hal ini, penulis menggunakan cara diantaranya sebagai berikut:

   a. Observasi

Yaitu suatu cara untuk mendapatkan data-data yang diperlukan oleh penulis dengan melakukan pengamatan langsung terhadap objek penelitian yaitu pada Bank BJBCabang Garut.

b. Wawancara

Yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan melakukan tanya jawab secara lisan dengan bagian-bagian tertentu yang dianggap berkaitan dengan materi yang dibahas dalam penyusunan laporan kerja praktek ini.

c. Dokumentasi

Yaitu mengumpulkan bahan tertulis berupa data-data yang diperoleh dari bagian Konsumer.

2. Studi Pustaka (*Library Research*)

Merupakan suatu teknik pengumpulan data yang dipergunakan untuk memperoleh data secara teoritis yaitu dengan mempelajari buku-buku, catatan kuliah, dan literatur yang lain yang berkaitan dengan pembahasan laporan kerja praktek ini.

1.5 Lokasi dan Waktu Kerja Praktek

Kerja Praktek dilaksanakan pada PT. Bank Jabar Banten Cabang Garut yang beralamat di Jl. Ahmad Yani No. 38 Garut.

Sedangkan lamanya waktu kerja praktek dilaksanakan selama 1 bulan, yang dimulai dari tanggal 11 Juli 2011 sampai dengan 12 Agustus 2011, setiap hari Senin – Jumat mulai pukul 07.30 – 16.30.

Adapun hari efektif pada PT. Bank Jabar Banten Cabang Garut adalah (lima) hari kerja yaitu dari hari Senin sampai Jum'at dan jam kantor berlaku dari pukul 07.30 WIB – 16.30 WIB.

Tabel 1.1
Waktu Pelaksanaan Kerja Praktek

No.	Uraian Kegiatan	Bulan					
		Juli	Ags	Sept	Okt	Nov	Des
I	**Tahap Pendahuhuluan**						
	1. Permohonan izin kerja praktek	■					
	2. Realisasi izin kerja praktek	■					
	3. Penentuan Kerja Praktek	■					
	4. Surat Penerimaan dari Instansi	■					
II	**Tahap Pelaksanaan**						
	1. Aktivitas Kerja Praktek		■	■			
	2. Bimbingan Kerja Praktek dengan bimbingan perusahaan		■	■	■	■	■
III	**Tahap Pelaporan**						
	1. Konsultasi dengan dosen kerja praktek				■	■	■
	2. Bimbingan dengan dosen kerja praktek				■	■	■
	3. Pembuatan Laporan Kerja Praktek				■	■	■