BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Kerja Praktek

Persaingan perusahaan pada masa sekarang ini diwarnai dengan perubahan yang cepat dan penuh ketidakpastian. Dampak dari globalisasi dan perkembangan teknologi yang demikian pesat membuat persaingan semakin ketat, tiap perusahaan juga dituntut untuk selalu memperhatikan tiap kebutuhan dan keinginan konsumen serta mewujudkan apa yang diinginkan oleh mereka. Pada era globalisasi seperti sekarang ini, sebelum memasuki dunia kerja diperlukan tenaga kerja yang profesional dalam rangka meningkatkan kualitas dan kuantitas sumber daya manusia, maka dari itu kita dituntut meningkatkan ilmu dan teknologi yang kita kuasai. Untuk persaingan dimasa yang akan datang, untuk itu hampir semua perguruan tinggi baik negeri maupun swasta selalu mengadakan Kerja Praktek (KP). Pendidikan yang diterima dibangku perkuliahan hanyalah teori dan praktek-praktek yang terbatas, sehingga tidak sesuai dengan dunia nyata. Oleh karena itu setiap perguruan tinggi mewajibkan kepada setiap mahasiswanya agar melakukan kerja praktek, sebagai salah satu syarat akademis untuk menyelesaikan studinya khususnya di Program Strata I Manajemen Ekonomi Universitas Komputer Indonesia. Oleh karena itu mahasiswa UNIKOM Bandung yang akan memasuki semester VII pada semester VI wajib untuk melaksanakan kerja praktek sebagai kesempatan mahasiswa membandingkan teori-teori yang

didapat di bangku kuliah dengan kenyataan yang sesungguhnya, juga mempersiapkan diri untuk memasuki dunia kerja.

Maka dari itu para mahasiswa tingkat III UNIKOM diwajibkan untuk melaksanakan kerja praktek di perusahaan, lembaga swasta atau pemerintah selama 1 bulan penuh kerja nyata. Setelah praktikan menjalani kerja praktek, praktikan harus membuat laporan kerja praktek sebagai pertanggungjawaban mahasiswa kepada lembaga Universitas.

Sebagai praktikan, penulis juga melakukan beberapa pekerjaan, salah satu diantaranya adalah sebagai sales yang bertugas mencari nasabah untuk menawarkan kartu kredit yang untuk perorangan maupun yang akan dikelola kepada perusahaan baru (konsumen) di Kantor Sales Center PT. Bank Internasional Indonesia Tbk. yang terletak di Jl.karapitan No.57B Bandung.

Kantor Sales Center PT. Bank Internasional Indonesia Tbk. yang terletak di Jl.karapitan No.57B Bandung. PT. Bank Internasional Indonesia adalah sebuah perusahaan Bank yang bergerak dalam bidang jasa yang siap melayani nasabah kapanpun. Tidak dapat dipungkiri saat ini keberadaan Bank sangat dibutuhkan di kalangan masyarakat maupun semua perusahaan. Terutama dengan adanya fasilitas Bank yang dapat menunjang kebutuhan masyarakat.

Salah satu fasilitas dari Bank Internasional Indonesia adalah fasilitas pembuatan kartu kredit yang akan berguna bagi masyarakat untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Pada saat penulis melaksanakan kerja praktek pada Bank Internasional Indonesia penulis bekerja sebagai tim untuk mencari nomor

telephone bagian HRD (Human Resources Development) pada perusahaan-perusahaan besar maupun perorangan, yang akan diproses sampai terjadi kesepakatan antara perusahaan maupun konsumen perorangan yang bersangkutan dengan Bank Internasional Indonesia. Sehingga karyawan pada perusahaan-perusahaan itu membuka rekening dan memimjam uang kepada Bank Internasional Indonesia begitupun dengan konsumen perorangan yang membuat kartu kredit.

Tidak dapat dipungkiri saat ini keberadaan Bank sangat dibutuhkan di kalangan masyarakat maupun semua perusahaan. Terutama dengan adanya fasilitas Bank yang dapat menunjang kebutuhan masyarakat salah satunya dengan adanya fasilitas kartu kredit. Mereka dapat menggunakan kartu kredit tersebut dimanapun dan kapanpun tanpa harus membawa uang banyak. Kartu kredit juga dapat meminimalisasikan kejahatan seperti pencopetan dan kartu kredit praktis unuk dibawa kemanapun.

Dari penjelasan latar belakang diatas, maka tidak dapat dipungkiri bahwa saat ini masyarakat membutuhkan kartu kredit untuk keamanan dan kenyaman khususnya dalam berbelanja.

Sesuai uraian diatas maka penulis tertarik untuk mengambil judul:

"**Pencarian Nasabah Kartu Kredit pada Kantor Sales Center PT. Bank Internasional Indonesia Cabang Bandung"**

1.2. Tujuan Kerja Praktek

1. Untuk mengetahui pelaksanaan pencarian nasabah kartu kredit melalui telemarketing di Kantor Sales Center PT Bank Internasional Indonesia
2. Untuk mengetahui manfaat adanya pelaksanaan pencarian nasabah kartu kredit
3. Untuk Mengetahui hambatan dan penanggulangan pelaksanaan pencarian kartu kredit

1.3. Kegunaan Kerja Praktek

1. Bagi Penulis:

Laporan kerja praktek ini dapat menjadi masukan dan menambah wawasan dan ilmu pengetahuan mengenai pencarian nasabah kartu kredit pada kantor sales center PT Bank Internasional Indonesia Tbk. Cabang bandung.

2. Bagi Perusahaan:

Dapat dijadikan sebagai bahan masukan untuk mengevaluasi pencarian nasabah kartu kredit pada kantor sales center PT Bank Internasional Indonesia Tbk. Cabang bandung.

3. Bagi pihak lainnya:

Sebagai referensi atau pertimbangan untuk pembaca dan penulis selanjutnya yang akan melaksanakan kuliah kerja praktek serta dapat menjadi acuan dalam menyusun laporan kerja praktek

1.4. Lokasi dan Waktu Kerja Praktek

1.4.1. Lokasi Kerja Praktek

Lokasi yang menjadi unsur dalam penelitian ini yaitu berlokasi di Kantor sales center PT. Bank Internasional Indonesia Tbk yang terletak di Jl.karapitan No.57B Bandung.

1.4.2. Waktu kerja praktek

Adapun waktu pelaksanaan kerja praktek dimulai dari tanggal 5 Juli 2013 sampai Agustus 2013