BAB III

PELAKSANAAN KERJA PRAKTEK

3.1 Bidang Pelaksanaan Kerja Praktek

Dengan Berdasarkan Judul yang penulis ambil yaitu " Pencarian Nasabah Kartu Kredit di Kantor Sales Center PT. Bank Internasional Indonesia TBK.Cabang Bandung" , penulis mengambil judul tersebut karena pada saat melaksanakan kerja praktek, penulis ditempatkan di bagian sales marketing dan bekerja sebagai team, yang berhubungan langsung dengan konsumen dan mencari konsumen baru dengan cara door to door atau promosi melalui telephone.

Di bagian ini pula penulis dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan tentang manajemen pemasaran, selain itu sangat berguna dalam penyelesaian laporan kerja praktek. Sebelum melaksanakan praktek kerja lapangan, penulis terlebih dahulu mendapatkan pengarahan dan penjelasan mengenai tata tertib dan tugas-tugas yang akan dikerjakan.

3.2 Teknis Pelaksanaan Kerja Praktek

Penulis dalam memenuhi mata kuliah kerja praktek ini melaksanakannya di Kantor Sales Center PT. Bank Internasional Indonesia TBK.Cabang Bandung, yang terletak di Jl.karapitan No.57B Bandung. Dan waktu pelaksanaan kerja praktek ini bertepatan dengan pelaksanaan bulan puasa, sehingga jam kerja tidak

terlalu lama. Dimulai dari jam 10.00-15.00 WIB, dan waktu pelaksanaan kerja praktek dimulai dari tanggal 5 agustus 2013 sampai 3 september 2013.

Dalam melaksanakan praktek kerja di bagian sales, penulis cukup diberi banyak pekerjaan. Di bagian marketing, kegiatan yang penulis lakukan adalah:

- Membantu pekerjaan harian karyawan yang ada di bagian customer service.
- Kanvasing, yaitu memberikan secara langsung brosur serta aplikasi kepada calon nasabah.
- Mencatat dan menduplikat dokumen-dokumen (fotocopy).
- Telemarketing, yaitu menelepon untuk mencari nasabah baru. Berpromosi lewat telepon dengan menawarkan jasa kartu kredit, apabila nasabah baru tersebut setuju dengan produk kita maka ada bagian supervisor yang datang untuk memberikan formulir persetujuan.
- Survey, bagian supervisor akan menindaklanjuti permohonan nasabah yang akan menggunakan kartu kredit Bank internasional indonesia yaitu dengan mencocokan kembali data nasabah seperti pekerjaan, alamat tempat tinggal, penghasilan perbulan. Kemudian mensurvey atau melihat keadaan tempat tinggalnya.
- Follow UP, yaitu menanyakan kembali tentang ketertarikan klien baru, apakah akan memperpanjang kartu kreditnya atau tidak. Apabila ya, maka dibuatkan kembali permohonan pengajuan perpanjangan kartu kredit dengan diberikan limit yang lebih besar. Tetapi jika tidak, maka bagian supervisor tersebut harus berupaya untuk menarik perhatian

calon klien baru agar memakai kartu kredit bank internasional indonesia.

3.3 Hasil Pelaksanaan Kerja Praktek

3.3.1 Pencarian Nasabah Kartu Kredit Di Kantor Sales Center PT. Bank Internasional Indonesia Tbk.Cabang Bandung

- Target penjualan tahun 2013 adalah 3000 kartu kredit.
- Dilakukan juga kegiatan berupa:
  - **Sales call** (telemarketing database yang ada atau mencari dari berbagai sumber seperti media, info dari area, referensi dari klien dll.),
  - **Door to Door** (pada saat ada kunjungan/visit ke area nasabah, sales dapat menawarkan ke pabrik tetangga/yang sejalan atau konsumen perorangan yang sejalan),
  - **Kenalan Owner** (sales harus service baik keseluruh nasabah agar kepuasan selalu melekat dengan demikian nasabah tidak akan sungkan memberikan referensi atau mempromosikan kartu kredit Bank Internasional Indonesia untuk digunakan.
- Aktivitas promosi apa yang sudah dilakukan:
  a. Telemarketing
  b. Penambahan Office
  c. Brosur

d. yellow pages

e. pameran dan

f. video presentasi.

- Proses penjualan secara detail sampai terjadi persetujuan dengan nasabah yaitu dimulai : Pencarian nasabah – call via telephone – meeting – survei – approve pimpinan– pencairan kartu kredit.
- Mendapat reward dan punishment dari pimpinan bila tercapai dan bila tidak tercapai?

  Diluar komisi yang diterima bulanan ada bonus, jika tidak mencapai target tidak mendapatkan bonus. Besaran bonus tergantung berapa persen target yang telah di capai masing-masing sales.
- Pengembangan untuk supervisor penjualan kartu kredit yaitu dengan :
  - Pendidikan/Training.
  - Mengikuti seminar.
  - Dan sering melatih kepercayaan diri melalui sering bertemu orang baru.
  - Serta selalu up date pemberitaan terbaru agar pada saat berdialog dengan siapapun akan nyambung dan tidak ada pembicaraan yang terputus.

3.3.2 Manfaat Adanya Pencarian Nasabah Kartu Kredit di Kantor Sales Center PT. Bank Internasional Indonesia TBK.Cabang Bandung

- Akan mempunyai value lebih dari yang lain. selain promosi yang akan dibuat sebaik mungkin dengan SDM/supervisor yang handal.
- Akan mengetahui bibit, bebet, bobotnya mengenai Kantor Sales Center PT. Bank Internasional Indonesia TBK.Cabang Bandung.

3.3.3 Hambatan dan Penanggulangan pencarian nasabah kartu kredit pada kantor sales center PT. Bank internasional Indonesia cabang Bandung

3.3.3.1. Hambatan

- ❖ Adanya competitor yang membanting harga.
- ❖ Performance SDM/supervisor.
- ❖ Nasabah kurang berminat dengan kartu kredit karena banyak Bank yang menambahkan bunga terlalu besar.

3.3.3.2. Penanggulangan

- Tidak membanting harga seperti competitor lainnya.
- Handling complain dengan cepat.

- Memberikan kelebihan dan keunggulan dari Pencarian Nasabah Kartu Kredit pada Kantor Sales Center PT. Bank Internasional Indonesia cabang Bandung.