BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kerja Praktek

Di kemajuan teknologi dan perkembangan ilmu pengetahuan sekarang ini, perusahaan di tuntut untuk menghadapi persaingan yang sangat ketat dari perusahaan – perusahaan lain. Untuk meningkatkan seluruh intensitas persaingan yang sekarang ini, tiap perusahaan juga dituntut untuk selalu memperhatikan tiap kebutuhan dan keinginan konsumen serta mewujudkan apa yang diinginkan oleh mereka dengan cara yang lebih memuaskan daripada yang telah dilakukan oleh para pesaing.

Perusahaan yang ingin memenangkan persaingan harus memiliki tenaga seorang manager yang profesional, yang memiliki kemampuan serta keterampilan dalam melaksanakan semua tugasnya. Sebab tugas sebagai seorang manager merupakan panduan pengetahuan dan keterampilan dalam melaksanakan tugas-tugasnya kelak.

Jadi, seorang manager tidak cukup hanya berpegang pada teori dan pengetahuan yang didapat dibangku kuliah saja, oleh karena itu mahasiswa UNIKOM Bandung yang akan memasuki semester VII pada semester VI wajib untuk melaksanakan kerja praktek satu bulan penuh sebagai kesempatan mahasiswa membandingkan teori-teori yang didapat di bangku kuliah dengan kenyataan yang sesungguhnya untuk mempersiapkan diri memasuki dunia kerja.

Sebagai praktikan, penulis juga melakukan beberapa pekerjaan, salah satu diantaranya mencari nasabah untuk menawarkan kartu kredit yang dikelola kepada perusahaan baru (konsumen) melalui telemarketing di Kantor Sales Center PT. Bank Internasional Indonesia Tbk. Cabang Bandung.

PT. Bank Internasional Indonesia Tbk. Cabang Bandung 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 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, kartu kredit praktis unuk dibawa kemanapun.

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

Meskipun tidak mudah mempkerkenalkan produk yang bergerak di bidang jasa apalagi tentang kartu kredit. Maka kegiatan ini diperlukan sebagai tolak ukur dan penilaian unit-unit tertentu yang telah ditentukan untuk diterapkan di suatu perusahaan. Kegiatan ini juga mendukung fungsi operasional dalam pengambilan keputusan dan penetapan kebijakan bagi kepentingan perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas penulis bermaksud untuk mencoba membuat laporan kerja praktek dengan judul **"PELAKSANAAN PENCARIAN NASABAH KARTU KREDIT MELALUI TELEMARKETING DI KANTOR SALES CENTER PT. BANK INTERNASIONAL INDONESIA TBK. CABANG BANDUNG."**

1.2 Tujuan Kerja Praktek

Adapun tujuan dilaksanakannya kerja praktek ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pemberian kompensasi kepada karyawan di kantor sales center Bank BII
2. Untuk mengetahui hambatan yang dihadapi dalam pemberian kompensasi kepada karyawan di kantor sales center Bank BII
3. Untuk mengetahui upaya dalam mengatasi hambatan pemberian kompensasi kepada karyawan di kantor sales center Bank BII

1.3 Kegunaan Kerja Praktek

Kerja praktek bukan hanya dilakukan sebagai kewajiban bagi mahasiswa untuk memenuhi kewajiban sebagai salah satu syarat kelulusan. Tetapi memiliki kegunaan bagi berbagai pihak, sebagai berikut :

1. Bagi Manusia
    a. Mengenal cara kerja perusahaan secara umum, khususnya pada bagian marketing di kantor sales center Bank BII
    b. Dapat menambah wawasan dan pengalaman tentang kerja praktek

c. Menjadikan kepribadian yang disiplin, mandiri dan bertanggung jawab terhadap kewajibannya dalam menjalankan tugas.

2. Bagi Universitas

a. Terjalinnya hubungan kerjasama dengan perusahaan yang ditempati untuk kerja praktek.

b. Dapat mengetahui perbedaan ilmu yang diberikan di bangku kuliah dengan yang di lingkungan kerja.

c. Sebagai bahan evaluasi di bidang akademik untuk perbaikan kurikulum.

3. Bagi Perusahaan

a. Terjalinnya kerjasama dengan dunia pendidikan.

b. Dapat membantu menyiapkan sumber daya yang potensial untuk perusahaan.

c. Tidak tertutup kemungkinan adanya saran dari mahasiswa pelaksana kerja praktek yang bersifat membangun dan menyempurnakan sistem yang ada.

4. Bagi Pihak Lain

a. Memberi masukan untuk mengetahui lebih jauh mengenai cara sumber daya manusia

b. Dapat mengetahui permasalahan apa yang terjadi di dalam perusahan.

1.4 Lokasi dan Waktu Kerja Praktek

Adapun lokasi kerja praktek yang telah penulis laksanakan yaitu pada Kantor Sales Center Bank Internasional Indonesia (BII) Bandung yang berada di Jl. Karapitan No. 57B Bandung Telp. 022 (7317411). Adapun jadwal atau jam dilakukannya Kerja praktek yaitu pada tanggal 15 Juli 2013 s.d 16 Agustus 2013. Hari dilaksanakannya Kerja praktek dari hari Senin s.d Jumat pada pukul 09.00 s.d 17.00.