BAB 1
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kerja Praktek

Universitas Komputer Indonesia (UNIKOM) sebagai salah satu perguruan tinggi di Indonesia yang berbasis komputer yang menyelenggarakan satu bentuk perkuliahan selain pembelajaran dikelas juga dilengkapi dengan kuliah kerja praktek. Pelaksanaan kerja praktek merupakan kegiatan yang wajib diikuti oleh semua mahasiswa semester VII. Kerja praktek merupakan salah satu usaha untuk menciptakan lulusan Universitas Komputer Indonesia (UNIKOM) khususnya Fakultas Ekonomi yang berkualitas dan berguna dalam kehidupan bermasyaraka.

Dalam pelaksanaan kerja praktek, penulis memilih Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN) sebagai tempat kerja praktek dan tempat pengumpulan data. Karena Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN) bergerak di dalam bidang pelayanan masyarakat. Maka sangatlah tepat apabila Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN) dipilih sebagai tempat melakukan Kerja Praktek dikarenakan sesuai dengan spesialisasi yang diambil yaitu spesialisasi pemasaran.

Masyarakat tentunya memerlukan dana, begitu pula para pensiunan yang membutuhkan dana untuk mendirikan usaha baik itu sedekar untuk mengisi masa tua mereka. Orang yang setelah pensiun dari pekerjaan mereka ada yang hanya berdiam diri namun banyak pula yang mendirikan bisnis bersama rekan-rekan pensiunan. Dari hal tersebut peran marketing sangat mendukung untuk mencari para nasabah yang membutuhkan dana baik itu untuk pribadi atau mendirikan

usaha dan dengan Sales Marketing Officer (SMO) perusahaan banyak menawarkan pinjaman dana dengan berbagai kemudahan dan sistem yang diberlakukan perusahaan sehingga sehingga para nasabah akan dimudahkan dalam meminjam dana dari perusahaan. Peran pemasaran dapat disimpulkan, sebagai kegiatan manusia yang ditunjukan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan pelanggan melalui proses kegiatan perusahaan dalam mendistribusikan barang atau jasa yang dipasarkan, pemasaran tidak hanya bertujuan memuaskan juga namun memperhatikan semua pihak yang terkait baik itu lingkungan dan keadaan disekeliling.

Sehingga dalam pemasaran perusahaan sangatlah penting untuk melakukan Sales Marketing Officer (SMO) agar suatu perusahaan dapat stabil dan terus meningkatkan daya jual yang tinggi dikalangan pensiunan.

Dan dari uraian tersebut penulis mengambil judul laporan kerja praktek **"Prosedur Sales Marketing Officer (SMO) dalam Melayani Nasabah Baru Pada bagian Bisnis di Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN) Cabang Bandung".**

1.2 Tujuan Kerja Praktek

Tujuan dari penulisan laporan kerja praktek ini adalah hasil dari kerja praktek di Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN) Bandung adalah sebagai berikut :

- Untuk mengetahui Prosedur dan syarat dalam melayani kredit pensiunan di Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN) cabang bandung.

1. Untuk mengetahui syarat-syarat yang diperlukan nasabah baru dalam melakukan peminjaman pada Bank Tabungan Pensiunan Nasional cabang Bandung.
2. Untuk mengetahui prosedur peminjaman untuk nasabah baru sebelum diberikan peminjaman oelah Bank Tabungan Pensiunan Nasional cabang Bandung.

- Untuk mengetahui hambatan Upaya yang dilakukan oleh perusahaan terhadap nasabah baru dan Proses melayani Kredit yang dilakukan oleh sales marketing officer dalam menangani peminjaman nasabah baru di Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN) cabang bandung.

1.3 Kegunaan Kerja Praktek

Kegunaan yang dapat diperoleh dari kerja praktekk ini adalah :

1. Bagi Mahasiswa/i

Hasil dari laporan ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang proses Sales Marketing Officer (SMO) dan juga dapat dijadikan bahan kajian lebih lanjut.

2. Bagi Perusahaan

Bagi perusahaan dari hasil laporan ini dapat diharapkan menjadi masukan bagi perusahaan mengenai prosedur pelakasanaan Sales Marketing Officer (SMO) di Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN).

1.4 Lokasi dan waktu

1.4.1 Lokasi Kerja Praktek

Kerja praktek dilaksanakan di Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN) di Jalan Lengkong Besar No.38 Bandung 40281

1.4.2 Waktu Kerja Praktek

Waktu kerja praktek dilaksanakan pada tanggal 19 agustus 2013 sampai dengan tanggal 20 september 2013, setiap senin s.d jumat.

Tabel 1.1

Waktu Kerja Praktek

No	Aktivitas	Bulan																											
		Juli				Agst				Sept				Okt				Nov				Des				Jan			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Persiapan Kerja Praktek			■	■	■	■																						
2	Pelaksanaan Kerja Praktek							■	■	■	■	■																	
3	Wawancara										■	■	■	■	■	■	■	■	■										
4	Penyusunan Laporan																■	■	■	■	■	■	■						
5	Proses Bimbingan																			■	■	■	■	■	■				
6	Ujian Kerja Praktek																									■			