



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

LAPORAN TUGAS AKHIR



**STRATEGI PT BANK RAKYAT INDONESIA (PERSERO) TBK DALAM
MENINGKATKAN KREDIT USAHA RAKYAT (KUR) PADA
MASYARAKAT**

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Disusun oleh:

Inayah Shofiahaura

2004321064

PROGRAM STUDI D3 KEUANGAN DAN PERBANKAN

JURUSAN AKUNTANSI

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA

2023



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

LAPORAN TUGAS AKHIR



STRATEGI PT BANK RAKYAT INDONESIA (PERSERO) TBK DALAM MENINGKATKAN KREDIT USAHA RAKYAT (KUR) PADA MASYARAKAT

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada
Program Studi Diploma Tiga Keuangan dan Perbankan Jurusan Akuntansi

Politeknik Negeri Jakarta

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Disusun oleh:

Inayah Shofiahaura

2004321064

PROGRAM STUDI D3 KEUANGAN DAN PERBANKAN

JURUSAN AKUNTANSI

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA

2023



LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya menyatakan bahwa yang tertulis di dalam laporan Tugas Akhir ini adalah hasil karya saya sendiri bukan jiplakan karya orang lain baik sebagian atau seluruhnya. Pendapat atau temuan orang lain yang terdapat di dalam Laporan Tugas Akhir ini telah saya kutip dan saya rujuk sesuai dengan Etika ilmiah.

Nama : Inayah Shofiahaura

NIM : 2004321064

Tanda Tangan :



Tanggal : 22 Juni 2023

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



LEMBAR PENGESAHAN

Laporan Tugas Akhir ini diajukan oleh:

Nama : Inayah Shofiahaura
NIM : 2004321064
Program Studi : D3 Keuangan dan Perbankan
Judul Laporan Tugas Akhir : Strategi PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk
Dalam Meningkatkan Kredit Usaha Rakyat (KUR)
Pada Masyarakat

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Ahli Madya pada Program Studi D3 Keuangan Perbankan Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.

DEWAN PENGUJI

Ketua Penguji : Rodiana Listiawati, S.E., M.M. ()

Anggota Penguji : Dr. Sylvia Rozza, S.E., M.M. ()

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di : Depok

Tanggal : 21 Juli 2023

Ketua Jurusan Akuntansi



Dr. Sabar Warsini, S.E., M.M.

NIP. 196404151990032002

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR

Nama Penyusun : Inayah Shofiahaura
Nomor Induk Mahasiswa : 2004321064
Jurusan/Program Studi : Akuntansi/D3 Keuangan Perbankan
Judul Laporan Tugas Akhir : Strategi PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk dalam meningkatkan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Pada Masyarakat

Disetujui oleh:

Pembimbing

Ketua Program Studi

Dr Sylvia Rozza, S.E., M.M.

Lia Ekowati, S.Sos., M.P.A.

NIP. 196206081991032001

NIP. 197509301999032001

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis sampaikan kepada Allah SWT dengan segala rahmat dan karunianya yang telah diberikan sehingga berkesempatan untuk menyusun dan menyelesaikan Laporan Tugas Akhir ini.

Laporan Tugas Akhir disusun dengan tujuan dalam memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md.) pada Jurusan Akuntansi, Prodi D3 Keuangan Perbankan, Politeknik Negeri Jakarta dan memberikan informasi mengenai masalah yang dibahas dalam Laporan Tugas Akhir.

Ucapan Terima kasih sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada :

1. Allah S.W.T yang telah memberikan kesehatan, kemudahan, dan keberkahan dalam proses penulisan Laporan Tugas Akhir.
2. Kedua orang tua, kakak, dan adik yang selalu memberikan dukungan, semangat, nasihat, motivasi, dan bantuan secara moril maupun materil.
3. Bapak Dr. Sc. H. Zainal Nur Arifin, Dipl-Ing, HTL., M.T. selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta.
4. Ibu Dr. Sabar Warsini, S.E., M.M. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.
5. Ibu Lia Ekowati, S.Sos., M.P.A. selaku kepala program studi D3 Keuangan dan Perbankan.
6. Ibu Dr. Sylvia Rozza, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing dalam bimbingan Laporan Tugas Akhir.
7. Seluruh dosen Politeknik Negeri Jakarta yang telah membimbing dan memberi ilmu selama proses perkuliahan.
8. Ibu Sunarti sebagai penyelia dalam kegiatan praktik kerja lapangan penulis yang membantu dalam penulisan tugas akhir.
9. Sahabat dan teman penulis
10. Teman teman Kelas BK-6B yang sudah memberikan dukungan selama penulisan tugas akhir ini.
11. Semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu yang telah membantu dalam proses penulisan Laporan Tugas Akhir.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



12. Diri sendiri yang sudah bertahan juga berjuang sampai perkuliahan selesai dengan lancar.

Demikian yang bisa penulis sampaikan, akhir kata mohon maaf jika terdapat banyak kekurangan dalam Laporan Tugas Akhir ini. Saran dan kritik dari semua pihak sangat diharapkan untuk perbaikan di masa yang akan datang.

Depok, 22 Juni 2023

Inayah Shofiahaura

NIM. 2004321064



POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademis Politeknik Negeri Jakarta, saya yang bertanda tangan
dibawah ini :

Nama : Inayah Shofiahaura
NIM : 2004321064
Program Studi : D3 Keuangan dan Perbankan
Jurusan : Akuntansi
Jenis Karya : Tugas Akhir

Demi Pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada
Politeknik Negeri Jakarta Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty
Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

“Strategi PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Dalam Meningkatkan Kredit
Usaha Rakyat (KUR) Pada Masyarakat”

Dengan hak bebas royalti noneksklusif ini Politeknik Negeri Jakarta berhak
menyimpan, mengalihmedia atau mengformatkan, mengelola dalam bentuk
pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan skripsi saya selama
tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak
Cipta.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Demikia pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Depok

Pada Tanggal : 22 Juni 2023

Yang menyatakan,

Inayah Shofiahaura

NIM. 2004321064



- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



- Hak Cipta :**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Inayah Shofiahaura

D3 Keuangan dan Perbankan

“Strategi PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Dalam Meningkatkan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Pada Masyarakat”

ABSTRAK

PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk sudah melaksanakan beberapa kegiatan dengan strategi khususnya *price* dan *personal selling* yang ditujukan agar terjadi peningkatan terhadap produk dari KUR BRI. Tugas akhir ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari strategi dan promosi yang dilakukan kepada nasabah dan calon nasabah dengan meningkatkan penjualan kredit. Berdasarkan wawancara dan studi pustaka dapat membuktikan bahwa metode *price* dan *personal selling* berdampak baik terhadap peningkatan penjualan produk KUR. Metode yang digunakan oleh pihak relationship manager dan para pegawai di PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk sudah dilaksanakan

Sangat baik dengan setiap produk kreditnya. Hubungan dan pelayanan yang dilakukan dari pihak bank terus dijaga baik dengan para nasabahnya. Jenis data yang digunakan dalam tugas akhir ini adalah kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara dan studi pustaka.

Kata Kunci: *Price, Personal Selling*, dan Strategi Peningkatan

ABSTRACT

PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk has implemented several activities with specific strategies, particularly price and personal selling, aimed at increasing the products of BRI's KUR (Kredit Usaha Rakyat). This final project aims to determine the influence of the strategies and promotions carried out on customers and prospective customers in order to increase credit sales. Based on interviews



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

and literature review, it can be proven that the price and personal selling methods have a positive impact on increasing the sales of KUR products.

The methods used by the relationship managers and employees of PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk have been implemented very well for each of their credit products. The bank's relationship and services provided to its customers are continuously maintained. The type of data used in this final project is qualitative, with data collection techniques through interviews and literature review.

Keywords : Price, Personal Selling, and Enhancement Strategies.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



DAFTAR ISI

LAPORAN TUGAS AKHIR.....	ii
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iv
LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH.....	viii
ABSTRAK.....	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Penulisan.....	1
1.2. Tujuan Penulisan.....	3
1.3. Manfaat Penulisan Laporan Tugas Akhir.....	3
1.4. Metode Penulisan Laporan Tugas Akhir.....	4
1.5. Sistematika Penulisan Laporan Tugas Akhir.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1 Strategi Peningkatan.....	7
2.1.1 Pengertian Strategi Peningkatan.....	7
2.1.2 Konsep Strategi Peningkatan.....	8
2.1.3 Strategi Peningkatan dalam Bank.....	8
2.2 Unsur-Unsur Strategi Peningkatan.....	8
2.3 Kredit.....	10
2.3.1 Pengertian Kredit.....	10

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

2.3.2	Syarat Pengajuan Kredit	10
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN		12
3.1	Profil Perusahaan	12
3.1.1	Sejarah PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk.....	12
3.1.2	Visi dan Misi PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk	14
3.1.3	Nilai dan Budaya Kerja PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk	14
3.1.4	Prestasi PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk	15
3.2	Struktur Organisasi PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk ..	15
3.3	Bidang Usaha PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk	20
BAB IV PEMBAHASAN		24
4.1	<i>Price</i> (Harga)	24
4.2	<i>Personal Selling</i> (Penjualan Pribadi)	25
4.3	Perkembangan Produk Kredit Usaha Rakyat melalui PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk.....	27
4.4	Hambatan dan Solusi yang ditawarkan dalam meningkatkan minat nasabah dengan Produk Kredit Usaha Rakyat pada PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk.....	28
4.4.1	Persaingan produk antar bank	28
4.4.2	Pengguna kebanyakan kalangan dewasa dan tua	29
4.4.3	Calon nasabah tidak terbiasa dengan sistem perbankan	29
BAB V PENUTUP		31
5.1	Simpulan.....	31
5.2	Saran.....	31
DAFTAR PUSTAKA		33
LAMPIRAN		36



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Angsuran dan Plafond besar pinjaman KUR BRI 2023	25
Tabel 2.2 Perkembangan Produk Kredit Usaha Rakyat Thun 2018-2022.....	27



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Grafik Data Peningkatan Produk Kredit Usaha Rakyat..... **Error!**
Bookmark not defined.

Gambar 3.1 Logo PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk 13

Gambar 3.2 Strukur Organisasi PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk 16





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Pernyataan Dosen Pembimbing	36
Lampiran 2. Lembar Bimbingan Tugas AkhirLampiran 2. Lembar Bimbingan Tugas Akhir	37
Lampiran 3. Lembar Revisi Sidang Tugas Akhir – Penguji 1	39
Lampiran 4. Lembar Revisi Sidang Tugas Akhir – Penguji 2	40





Hak Cipta :
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penulisan

Kredit adalah suatu bentuk dari lembaga keuangan yang menyediakan uang atau berupa tagihan melalui kesepakatan dengan cara pinjam meminjam yang dilakukan antara bank dan pihak lainnya, tidak hanya itu pihak yang menjadi peminjam diwajibkan untuk melunasi utangnya setelah melalui jangka waktu yang sudah ditentukan melalui pemberian pada bunga tersebut. Produk kredit sendiri memiliki manfaat yang banyak, salah satunya yaitu untuk pemilik bisnis atau UMKM. Dengan adanya ini kapasitas pertumbuhan ekonomi UMKM akan meningkat dan meningkatkan penciptaan lapangan kerja. Penggunaan kredit tentunya sangat memudahkan pemakainya dalam kegiatan yang dilakukan sehari-hari.

Untuk memberikan keyakinan dan meningkatkan kepercayaan pada masyarakat agar mereka tidak takut menggunakan kredit, bank tentunya perlu menyusun bentuk-bentuk strategi pemasaran. Menurut Kasmir (2008:54) pengertian pemasaran bank secara umum adalah suatu bagian proses dalam menciptakan juga mempertukarkan produk atau jasa pada bank dengan ditunjukkan guna melengkapi keinginan dan kebutuhan nasabahnya melalui memberikan rasa terhadap kepuasan.

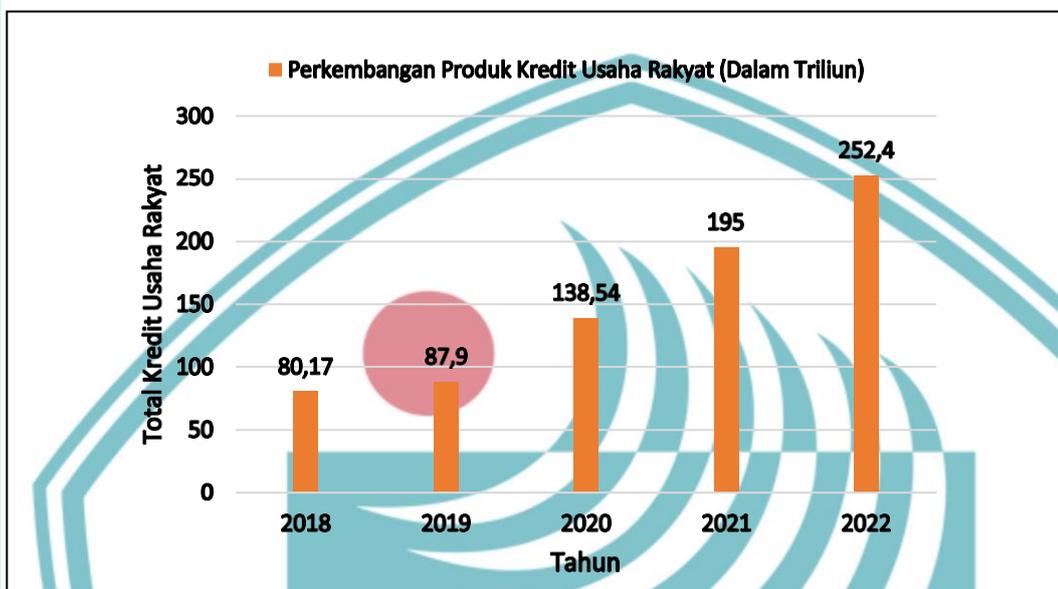
Dikutip dari laman resmi BRI, Bank ini merupakan salah satu dari bank yang ada juga dimiliki pemerintah dan juga paling besar di tanah air, Indonesia. Dengan awalnya BRI berdiri di Purwokerto, Jawa Tengah pada tanggal 16 Desember 1895 oleh tokoh yang bernama Raden Bei Aria Wirjaatmadja. Bank paling besar di Indonesia ini sudah mendukung selama 127 tahun dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan pelayanan terhadap masyarakat di seluruh Indonesia. Fokus utama bisnis BRI berada di segmen (UMKM). Terdapat satu produk pada kredit milik BRI dengan nama yang dikenalnya yaitu Kredit Usaha Rakyat (KUR). Seperti yang dikutip dalam laman berita kompas, Kredit Usaha Rakyat (KUR) BRI merupakan suatu program pada pemerintah yang bertujuan meningkatkan sistem



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

akses melalui pembiayaan terhadap para penggiat Usaha seperti Kecil, Mikro, dan Menengah (UMKM).



Gambar 1.1 Grafik Data Peningkatan Produk Kredit Usaha Rakyat

Sumber : Laporan Tahunan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk pada Tahun

2018, 2019, 2020, 2021, 2022

Berdasarkan grafik di atas dapat ditunjukkan bahwa Kredit Usaha Rakyat mengalami peningkatan yang lumayan tinggi. Dikutip dari laman website BUMN, BRI merupakan bank yang selalu memperoleh bagian terbesar dalam penyaluran Kredit Usaha Rakyat dengan jumlah bagiannya yang kurang lebih 70% didapatkan melalui jumlah alokasi Kredit Usaha Rakyat selaku nasional. Peningkatan yang terjadi pada Produk Kredit Usaha Rakyat ini salah satunya ialah karena strategi pemasaran BRI yang bisa diakui berjalan secara mulus. Konsep strategi pemasaran yang biasa dilakukan perbankan yaitu (marketing mix) 4P. Strategi ini mudah dipahami dan tentunya praktis. Dalam Laporan Tugas Akhir ini, penulis hanya menggunakan konsep 2P yang terdiri dari *Price* dan bagian dari *Promotion* yaitu *Personal Selling*. Tujuan hanya menggunakan 2P adalah karena yang benar-benar digunakan dalam strategi ini adalah penentuan harga dan cara promosi yang dilakukan BRI.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Dalam menentukan tahapan setiap strategi pemasarannya BRI menilai bahwa nasabah dari Produk Kredit Usaha Rakyat kebanyakan orang dewasa yang sudah memiliki usaha enam bulan atau lebih dan pastinya dengan pengusaha yang usianya lebih dari 21 tahun. Hal tersebut tentunya sangat baik untuk lebih mengenalkan kepada masyarakat bahwa modal usaha bisa didapatkan melalui Kredit Usaha Rakyat ini. Namun banyak hal yang harus diperhatikan seperti golongan usia tua yang ingin berbisnis karena jarang yang mengetahui bahwa mudahnya memulai usaha dan mengatur bisnisnya. Pengenalan produk secara menyeluruh tentunya bisa dimulai melalui tingkat lingkungan masyarakat terendah seperti Lembaga tetangga, kelurahan, kecamatan, dan kota. Dengan semua ini, BRI membutuhkan dan perlu membuat suatu strategi pemasaran untuk Produk Kredit Usaha Rakyat ini untuk tetap bisa mempertahankan nasabah dan menambah jumlah nasabah baru secara terus menerus.

Dari bentuk penguraian pada teks-teks sebelumnya, pembawaan judul yang cukup tepat dengan tujuan untuk diterapkan pada Laporan Tugas Akhir ini yaitu **“Strategi PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Dalam Meningkatkan Minat Nasabah pada Kredit Usaha Rakyat (KUR)”**.

1.2 Tujuan Penulisan

Penyusunan pada tugas akhir ini memuat tujuan yaitu sebagai berikut:

1. Untuk memaparkan mengenai strategi PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk dalam meningkatkan minat nasabah dengan menggunakan Produk Kredit Usaha Rakyat.
2. Untuk mendeskripsikan perkembangan Produk Kredit Usaha Rakyat melalui PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk.
3. Untuk memberikan paparan mengenai hambatan dan solusi yang ditawarkan dalam meningkatkan minat nasabah dengan Produk Kredit Usaha Rakyat pada PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk.

1.3 Manfaat Penulisan Laporan Tugas Akhir

Penulisan tugas akhir ini diharapkan sebagai pemberian pada suatu hal yang bermanfaat melalui berbagai macam pihak yaitu antara lain:

1. Bagi Penulis

Penulis mampu meningkatkan wawasan dan ilmu pengetahuan terkait strategi peningkatan penjualan pada Produk dalam Kredit Usaha Rakyat pada PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk., selain itu bisa menjadi syarat sebuah kelulusan dari jurusan Akuntansi program studi D3 Keuangan dan Perbankan.

2. Bagi PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk

Penyusunan pada tugas akhir ini diharapkan bisa memberikan manfaat juga menjadi bahan untuk referensi tambahan untuk menentukan strategi peningkatan penjualan pada suatu produk kredit.

3. Bagi Politeknik Negeri Jakarta

Dari hasil penulisan pada tugas akhir ini diharapkan bisa menjadikan suatu tambahan juga referensi untuk perpustakaan di Politeknik Negeri Jakarta dan khususnya terkait penerapan strategi peningkatan penjualan pada produk kredit.

4. Bagi Pembaca

Pembaca mampu mengetahui adanya penerapan dalam strategi peningkatan penjualan pada Kredit Usaha Rakyat pada PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk.

1.4 Metode Penulisan Laporan Tugas Akhir

Berbagai Metode yang digunakan lewat pengumpulan beberapa data dan penulisan yang difungsikan dengan tujuan memperoleh berbagai informasi terkait dari penulisan tentang tugas akhir yaitu sebagai berikut:

1. Metode Wawancara

Metode wawancara merupakan metode yang dikumpulkan melalui beberapa sumber data dan didapatkan dari pihak yang terkait melalui tanya jawab. Pada hal tersebut, penulis melakukan sesi wawancara dengan salah satu staf di BRI yaitu pada bagian pemasaran di divisi Bisnis Kecil.

2. Studi Pustaka

Studi Pustaka adalah sebuah kegiatan dengan tujuan mengumpulkan beberapa informasi relevan dan saling terkait pada topik atau bisa juga dalam bentuk hambatan yang berhubungan dengan objek melalui penelitian. Penyusun mencari dan dapat beragam informasi dari sumber seperti literatur yang ada.



Literatur yang digunakan berasal dari sumber- sumber seperti internet, buku, dan tinjauan yang diperoleh dari hasil penelitian sebelumnya dan mendukung pada penulisan tugas akhir penulis.

1.5 Sistematika Penulisan Laporan Tugas Akhir

Pada penulisan Tugas Akhir ini, terdapat isi yang terdiri dari lima bab yang mengandung beberapa jumlah sub bab. Deskripsi penulisan pada garis besar sistematika yaitu dengan penjelasan sebagai berikut ini:

Bab 1 Pendahuluan, pada bab ini mengandung isi mengenai latar belakang, tujuan penulisan, manfaat penulisan, metode penulisan, dan sistematika penulisan. Pada latar belakang mengandung tentang suatu isian yang di dalamnya terdapat landasan utama alasan penulis tertarik mengangkat topik tersebut. Melihat dari permasalahan yang ada dan mencari cara penguraiannya. Di dalam tujuan penulisan itu sendiri mengandung isian yang ingin dibahas oleh penulis pada tugas akhir. Untuk bagian manfaat penulisan, penulis memberikan berbagai macam manfaat yang akan didapatkan oleh empat pihak, yaitu untuk penulis, untuk BRI, untuk Politeknik Negeri Jakarta, dan untuk pembaca. Pada bagian metode penulisan, ini mengandung bagaimana sistem pengumpulan dari berbagai data dengan cara perolehannya dan berupa metode kajian pada tugas akhir si penulis.

Bab 2 Tinjauan Pustaka, di dalam bagian ini mengandung berbagai teori yang tentunya berkaitan juga relevan dengan topik yang berasal dari sumber literatur yang ada, berdasarkan hasil penelitian yang ada sebelumnya, hal ini berfungsi dalam mendukung terciptanya proses pada penulisan pada laporan tugas akhir tersebut.

Bab 3 Gambaran Umum Perusahaan, yang terkandung dalam bab ini yaitu teori mengenai sejarah, visi dan misi, struktur organisasi, juga bidang usaha pada PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk dan tentunya juga berkaitan dengan sumber penulisan yang ada pada laporan tugas akhir.

Bab 4 Pembahasan, di dalam bab ini terkandung ulasan terkait strategi yang dijalankan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk dengan cara meningkatkan



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

ketertarikan nasabah pada suatu produk kredit yang bernama Kredit Usaha Rakyat (KUR). Pada bab ini juga terdapat bahasan terkait hambatan dan berbagai solusinya.

Bab 5 Penutup, pada bagian bab terakhir ini mengandung kesimpulan yang didapat dari penulisan dalam Laporan Tugas Akhir. Tidak hanya itu, pada bab ini juga dilengkapi saran yang tentunya berfungsi untuk berbagai pihak yang membacanya.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

Pada penulisan Tugas akhir (TA) ini, penulis menggunakan berbagai teori maupun konsep yang menjadi landasan. Teori dan konsep-konsep tersebut dapat diuraikan sebagai berikut.

2.1 Strategi Peningkatan

Dalam meningkatkan jumlah peminat atau konsumen terhadap produk dan jasa yang ditawarkan, tentunya terdapat strategi-strategi untuk meningkatkan penjualan. Pentingnya strategi tersebut agar tercapai profit usaha menjadi bertambah secara terus-menerus. Tidak hanya itu strategi dibutuhkan dengan tujuan memenuhi keinginan dan kebutuhan dari konsumen dalam bentuk produk dan jasanya. Tentunya pengetahuan masyarakat semakin meningkat dengan strategi dalam meningkatkan penjualan. Strategi ini juga dapat diterapkan saat berhadapan para pesaing dari waktu ke waktu.

2.1.1 Pengertian Strategi Peningkatan

Pengertian dari strategi yaitu sebuah ilmu yang merencanakan dan menentukan arah dari operasi-operasi pada bisnis yang mempunyai skala besar. Tujuannya adalah mendorong dari seluruh sumber daya yang ada pada perusahaan dengan cara memberikan keuntungan aktual terhadap bisnis. Menurut Marrus (2002) strategi dapat diartikan sebagai proses yang menentukan rencana yang ingin dibuat oleh pemimpin dengan fokus utama dengan panjangnya jangka atau waktu di dalam organisasi yang dilakukan melalui membentuk susunan dengan tujuan hal tersebut bisa tercapai.

Melalui penjelasan dari definisi tersebut, bisa diambil kesimpulan yaitu strategi merupakan hal dengan adanya proses dan pembentukan bagaimana rencana bisa disusun, dicapai, dan diciptakan dengan tujuan dalam suatu keuntungan yang didapat untuk perusahaan dengan diharapkan bisa berjalan dalam jangka yang panjang sesuai tujuan yang ingin dicapai. Tentunya strategi dapat membuat tujuan lebih ringan saat dijalankan.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

2.1.2 Konsep Strategi Peningkatan

Menurut Tjiptono (2011) pengertian strategi dibagi melalui 2 perspektif dan berbeda. Perspektif yang pertama yaitu apa yang organisasi tersebut akan lakukan juga melalui bentuk perspektif kedua dengan apa yang akhirnya organisasi tersebut lakukan. Melalui 2 perspektif yang ada, kesimpulannya adalah strategi adalah sistem yang merencanakan melalui faktor-faktor internal dan eksternal yang dipertimbangkan oleh seseorang atau pada perusahaan juga para pemimpin dengan tercapainya suatu tujuan yang diharapkan dan bisa unggul dari para pesaing.

2.1.3 Strategi Peningkatan dalam Bank

Strategi Bank adalah suatu proses yang berisikan evaluasi mengenai kekuatan dan kelemahan yang sebuah perusahaan alami dibandingkan dengan ancaman juga peluang yang dihadapi lingkungan untuk menentukan cara bagaimana penentuan strategi dalam persaingan perbankan. Hal ini ditentukan melalui produk dan jasa yang menjadi penyesuaian apakah perusahaan memiliki kemampuan dengan peluang lingkungan.

2.2 Unsur-Unsur Strategi Peningkatan

Menurut David (2011:18-19) strategi adalah suatu sarana yang dilalui Bersama dengan tujuan yang ingin dicapai dalam jangka yang panjang. Dalam strategi pada bisnis terdiri dari diversifikasi, ekspansi geografis, akuisisi, penetrasi pasar, divestasi, pengembangan produk, pengetatan, usaha patungan (joint venture), dan likuidasi. Pada strategi itu sendiri adalah hal yang cukup potensial dengan terlibatnya keputusan dari sumber daya pada perusahaan dengan jumlah yang besar dan manajemen puncak perusahaan tersebut. Strategi adalah suatu hal yang berisikan aksi, tindakan, juga kegiatan yang dilakukan perusahaan atau seseorang yang bertujuan tercapainya sasaran yang sudah pernah ditetapkan atau dibentuk. Berdasarkan definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa strategi dapat digunakan untuk meningkatkan suatu profit pada perusahaan dan bisa mempengaruhi respon yang ditunjukkan pada sasaran. Dalam strategi peningkatan pada bank ini elemen utama yang dijadikan landasan adalah *price* (harga) dan personal selling (penjualan pribadi). Berikut adalah penjelasan mengenai unsur- unsur strategi yang digunakan.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

1. *Price* (Harga)

Menurut Charles W. Lamb, dkk (2001), harga merupakan pemberian untuk sistem pertukaran dan bertujuan dalam memperoleh jasa atau barang. Dengan sistem menentukan keputusan pada pembelian, para pelanggan banyak mencari terkait informasi berupa harga karena sangat diperlukan. Persepsi dari pelanggan mengenai harga menjadikan sebuah standarisasi pada mutu suatu produk yang berpatok dengan nilai pada harga di produk tersebut.

Harga sangat penting karena memiliki dampak secara langsung untuk perusahaan. Walaupun persentase naiknya harga terbilang kecil, harga akan memberikan hasil terhadap kenaikan persentase yang besar pada profitabilitas. Harga merupakan kunci utama untuk menjadikan nilai terhadap pelanggan dan berfungsi untuk membangun dan membentuk hubungan dengan pelanggan.

Berdasarkan prinsip konvensional bagi bank, pengertian harga memiliki 3 macam, yaitu harga beli, jual, dan biaya yang dibebankan kepada nasabahnya. Menurut Kasmir (2018:135) “Harga beli merupakan bunga yang ditunjukkan kepada para nasabah yang memiliki simpanan, seperti bunga tabungan, bunga deposito, dan jasa giro, sedangkan harga jual adalah harga yang dibebankan kepada penerima kredit. Selanjutnya biaya ditentukan kepada berbagai jenis jasa yang ditawarkan.”

Menurut Machfoedz (2005), pemberian tetapan dalam harga itu dipengaruhi dengan faktor internal dan eksternal. Dalam faktor internal terdapat suatu arah dari pemasaran pada perusahaan, strategi bauran pada pemasaran, biayanya, dan penggunaan metode untuk menetapkan harga tersebut.

2. *Personal Selling* (Penjualan Pribadi)

Menurut Terence A, Shimp (2010) *personal selling* adalah suatu hal yang berisikan komunikasi seperti calon pembeli dengan penjual. Tujuannya adalah usaha untuk bisa membuat pembeli menjadi tertarik dan memakai jasa atau produknya. Menurut Kotler & Keller (2012) *personal selling* adalah hubungan yang dilakukan secara langsung melalui satu calon konsumen atau bisa lebih dengan tujuan presentasi, menerima pesanan, juga menjawab pertanyaan. Menurut Kotler & Armstrong (2014) *personal selling* merupakan suatu hal yang terjadi melalui

interaksi pelanggan dan calon pelanggan dengan tujuan menjadikan penjualan dan menjaga relasi dengan pelanggan tersebut.

Berdasarkan penjelasan di atas tujuan dari personal selling adalah cara untuk membuat calon pelanggan tertarik sehingga melakukan pembelian terhadap produk yang ditawarkan. Personal selling adalah bentuk suatu pemasaran yang berbeda jika ditandingkan dengan jenis lainnya. Sebab, proses komunikasi yang terjadi pada personal selling didapatkan melalui pembeli dan penjual secara langsung atau dengan cara tatap muka sehingga metode personal selling dapat menjalin hubungan yang dekat atau personal dengan konsumennya demi bisa memberikan informasi dan membujuk konsumen.

2.3 Kredit

2.3.1 Pengertian Kredit

Dikutip dari laman resmi OJK, Berdasarkan Undang-Undang Perbankan No. 7 Tahun 1992, dengan pemberian bunga. Kredit merupakan layanan pinjaman dana dari lembaga keuangan kepada nasabah. Pinjaman dari kredit tersebut harus dibayarkan kembali dalam jangka waktu yang telah disepakati beserta bunganya. Dana dari hasil kredit tersebut digunakan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat, seperti membeli barang, menambah aset properti atau kendaraan, mengembangkan bisnis, atau menambah stok barang.

2.3.2 Syarat Pengajuan Kredit

Jika kredit belum pernah diajukan ke bank, maka dapat langsung diajukan dengan syarat sesuai ketentuan. Persyaratan yang terjadi pada masing-masing bank adalah sama. Masyarakat yang ingin mengajukan, seperti biasanya harus melengkapi persyaratan seperti dilakukan pengecekan BI Checking dan melakukan penyerahan beberapa berkas. Beberapa berkas tersebut berisikan identitas diri seperti KTP/SIM/PASPOR dan identitas diri lainnya. Setelah itu melalui pengumpulan berkas kualifikasi, bank melakukan analisis apakah memenuhi kesanggupan atau tidak. Berikut ini adalah persyaratan pembukaan rekening tabungan di BRI.

1. Pengecekan historical kredit melalui Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK)/BI Checking.

2. Pengumpulan berkas kualifikasi, melampirkan dokumen pribadi seperti data pribadi nasabah, slip gaji, fotokopi sertifikat property, fotokopi IMB dan PBB, dan buku rekening,
3. Penilaian pada properti untuk nilai plafon.
4. Proses analisa dari bank apakah di-approved atau tidak. Jika approved maka melakukan akad jual beli, jika top up dilalui melalui akad kredit.
5. Melakukan akad jual beli.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Profil Perusahaan

3.1.1 Sejarah PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk

PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk merupakan salah satu bank di Indonesia yang dimiliki oleh pemerintah dan merupakan yang terbesar di Indonesia. BRI pada mulanya didirikan dan berasal dari Purwokerto, Jawa Tengah pada tahun 1895 oleh tokoh yang bernama Raden Bei Aria Wirjaatmadja yang saat itu awalnya beliau mengelola suatu dana kas pada masjid dengan tujuan penyaluran terhadap masyarakat melalui skema sederhana. Raden Bei Aria Wirjaatmadja mencetuskan nama untuk pertama kalinya dengan pemberian nama De Poerwokertosche Hulp en Spaarbank der Indlandsche Hoofden, dengan biasa disebut “Bank Bantuan dan Simpanan Milik Kaum Priyayi Purwokerto”, yaitu sebuah lembaga dengan tujuan membantu dan memberikan pelayanan kepada orang-orang yang berkebangsaan Indonesia.

Dengan berdasarkan pada Peraturan Pemerintah No. 1 tahun 1946 Pasal 1 pada periode setelah kemerdekaan RI yang mengatakan BRI merupakan Bank milik pemerintah dan pertama di Republik Indonesia. Aktivitas pada BRI pernah berhenti dengan sementara waktu saat masa perang dengan tujuan mempertahankan kemerdekaan Indonesia di tahun 1948 dan mengubah namanya menjadi Bank Rakyat Indonesia Serikat dan baru mulai beroperasi kembali setelah adanya perjanjian Renville pada tahun 1949.

Berdasarkan PERPU No. 41 tahun 1960, dibentuk Bank Koperasi Tani dan Nelayan (BKTN) peleburan dari BRI, Bank Tani Nelayan dan Nederlandsche Maatschappij (NHM). Berdasarkan Penetapan Presiden (Penpres) No. 9 tahun 1965, BKTN diintegrasikan ke dalam Bank Indonesia dengan nama Bank Indonesia Urusan Koperasi Tani dan Nelayan. Setelah berjalan satu bulan, keluar Penpres No. 17 tahun 1965 tentang pembentukan bank tunggal dengan nama Bank Negara Indonesia. Dalam ketentuan baru tersebut, Bank Indonesia Urusan Koperasi, Tani dan Nelayan (eks BKTN) diintegrasikan dengan nama Bank Negara Indonesia unit II bidang



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Rural, sedangkan NHM menjadi Bank Negara Indonesia unit II bidang Ekspor Impor (Exim).

Sejak 1 Agustus 1992 berdasarkan Undang-Undang Perbankan No. 7 tahun 1992 dan Peraturan Pemerintah RI No. 21 tahun 1992 status BRI berubah menjadi perseroan terbatas. Kepemilikan BRI saat itu masih 100% di tangan Pemerintah Republik Indonesia. Pada tahun 2003, Pemerintah Indonesia memutuskan untuk menjual 30% saham bank ini, sehingga menjadi perusahaan publik dengan nama resmi PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk., yang masih digunakan sampai dengan saat ini.

Pada saat ini PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk sudah banyak membuka layanan ke daerah hingga pelosoknya. BRI sendiri sudah memiliki 1 Kantor Pusat, 18 Kantor Wilayah, 449 Kantor Cabang + Kantor Cabang Khusus, 7.611 Kantor Cabang Pembantu (termasuk 5.156 BRI Unit, 506 Kantor Kas, dan 1.370 Teras BRI), 117 Teras BRI Keliling, dan 4 Teras BRI Kapal yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia yang didukung dengan jaringan mitra usaha BRI berupa Agen BRILink sejumlah 627.012 dan jaringan e-channel sebanyak 250.267 yang meliputi ATM, CRM, dan EDC. Sedangkan, di luar negeri, BRI memiliki 6 Kantor Cabang dan 3 Kantor Cabang Pembantu yang berada di New York, Cayman Island, Singapore, Taipei, Timor Leste dan Hongkong. (Laporan Tahunan BRI 2021, 2022, <https://bri.co.id/report>, diakses pada 21 April 2022)



Gambar 2.1 Logo PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk

Sumber: www.bri.co.id, 2022



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

3.1.2 Visi dan Misi PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk

Visi

Menjadi The Most Valuable Bank di Asia Tenggara dan Home to the Best Talent.

Misi

1. Memberikan Yang Terbaik

Melakukan kegiatan perbankan yang terbaik dengan mengutamakan pelayanan kepada segmen mikro, kecil, dan menengah untuk menunjang peningkatan ekonomi masyarakat.

2. Menyediakan Pelayanan Yang Prima

Memberikan pelayanan prima dengan fokus kepada nasabah melalui sumber daya manusia yang profesional dan memiliki budaya berbasis kinerja (performance driven culture), Teknologi informasi yang handal dan future ready, Jaringan kerja konvensional maupun digital yang produktif dengan menerapkan prinsip operational dan risk management excellence

3. Bekerja dengan Optimal dan Baik

Memberikan keuntungan dan manfaat yang optimal kepada pihak-pihak yang berkepentingan (stakeholders) dengan memperhatikan prinsip keuangan berkelanjutan dan praktik Good Corporate Governance yang sangat baik.

3.1.3 Nilai dan Budaya Kerja PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk

Di dalam perusahaan, terdapat sistem yang dari awal terbentuk sangat sulit untuk dibangun dan membuat implementasi dari perusahaan harus dijaga dengan baik yang dianut oleh SDM-nya dan harus sesuai. BRI mempunyai BRILian dengan kepanjangan BRI dengan Lima Nilai. BRI menerapkan nilai-nilainya yang ditujukan sebagai landasan untuk berpikir, bertindak, juga berperilaku untuk para insan pekerja yang berlindung di bawahnya. BRILian atau lima nilai yang dianut BRI yaitu, Integritas, Profesionalisme, Keteladanan, Kepuasan Nasabah, dan Penghargaan Kepada SDM. Pengimplementasian nilai-nilai budaya kerja BRI ini dapat mengantarkan BRI untuk meraih cita-cita sesuai visi dan misi perusahaannya dengan prinsip-prinsip Good Corporate Governance.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

3.1.4 Prestasi PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk

BRI merupakan salah satu bank terbesar yang ada di Indonesia, BRI tentunya masih terikat dengan pertumbuhan perbankan yang menunjukkan performa yang prima. Pertumbuhan terbesar BRI di Indonesia dialami pada tahun 2022 dengan menciptakan beragam pencapaian baru dan membentuk nilai kepada pemangku kepentingan. Di bawah ini terdapat ringkasan dari suatu capaian oleh BRI pada tahun 2022.

1. Meraih penghargaan lebih dari 170
2. Berhasil memberdayakan >2.182 Desa BRILian
3. Menyalurkan 700 Ribu Bibit Pohon hingga 1,75 juta melalui 'BRI Menanam'
4. Mencapai Rp671 Triliun dalam pembiayaan yang berkelanjutan
5. Berhasil menyelamatkan 3,9 Juta para pelaku UMKM
6. Berhasil mengintegrasikan >1.000 Gerai Senyum dan 34 Juta Nasabah Ultra Mikro
7. Mendorong Inklusi Keuangan dengan Jumlah Agen BRI Link yang mencapai 627 Ribu
8. Berhasil menembus Rp2.669 Triliun pada transaksi BRImo
9. Berhasil Meraih Laba berjumlah Rp39,31 Triliun dalam waktu Sembilan Bulan
10. Naik Peringkat dan berhasil mempertahankan predikat "World's Largest Public Companies in Indonesia"

3.2 Struktur Organisasi PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk

Dalam struktur organisasi harus dilakukan secara efisien. Pada struktur organisasi berisikan susunan atau tingkatan beserta peran dari setiap anggota berdasarkan golongan atau jabatan pada perusahaan. Berikut merupakan struktur organisasi dari PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk adalah :

Di dalam struktur organisasi pada perusahaan tentunya harus dilakukan secara efisien. Struktur organisasi terkandung susunan juga tingkatan dan berisikan peran pada setiap anggota yang berdasarkan dari jabatan atau golongan pada perusahaan. Di bawah ini adalah bentuk struktur organisasi dari PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

1. Pemimpin Cabang

Melakukan koordinasi dan memantau kegiatan dari perencanaan dan pengembangan melalui terselenggaranya usaha-usaha yang ada pada bank. Posisi ini terlibat dalam kegiatan pemasaran dan pengelolaan dana, pinjaman, jasa, kegiatan operasional Kanca.

2. Manajer Operasional

Melakukan koordinasi dan pemantauan berupa aktivitas pengawasan, evaluasi, pengendalian, dan terlaksananya operasional pada kantor cabang.

3. Asisten Manajer Operasional

Melakukan koordinasi dan memantau terhadap aktivitas pengendalian, evaluasi, pengawasan, dan pelaksanaan operasional di kantor cabang.

4. ADK

Menjalankan beberapa fungsi dari administrasi kredit di Kanca dengan meliputi pengelolaan dari dokumentasi dan administrasi, dengan berdasarkan pada pinjaman juga prosedur yang tentunya harus jelas dan bersifat rutin melalui administrasi dengan relative kompleks dan membutuhkan supervisi minimal dengan tujuan memastikan kegiatan dilaksanakan sesuai kebijakan juga prosedur dan sistem yang berlaku sebagai upaya dalam tercapainya target yang sudah ditetapkan.

5. AO

Melakukan kegiatan berupa Maintenance kualitas account kredit consumer, pengkinian data debitur, pelaporan, prakarsa restrukturisasi dan atau penyelesaian kredit, handling complaint, dan transfer branch account kredit consumer dengan berupa kesesuaian antara kebijakan yang berlaku dan kewenangan terhadap bidang tugasnya dalam tercapainya target yang sudah ditetapkan.

6. Credit Investigator

Melakukan fungsi berupa Credit Investigator di wilayah binaan dan Kanca dengan termasuknya bagian penilaian juga pemeriksaan terhadap agunan dan melakukan bisnis yang inteligen dengan cara memastikan legalitas dari agunan tersebut juga usaha pada nasabah dengan proses pengikatan agunan dengan prosedur yang jelas, memiliki sifat rutin dengan terciptanya kelola administrasi dengan relatif kompleks



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

dan juga membutuhkan supervisi terhadap masalah yang khusus dengan cara meminimalkan risiko melalui pemberian kredit sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan target yang telah ditetapkan.

7. Customer Service

Melakukan kegiatan berupa administrasi dan layanan produk juga jasa pada perbankan terhadap nasabah melalui standar layanan dengan prosedur yang jelas, memiliki sifat rutin dengan terciptanya kelola administrasi dengan relatif kompleks dan juga membutuhkan supervisi dalam masalah yang khusus sesuai dengan kewenangan pada bidang tugasnya yang didasarkan prinsip kehati-hatian yang ada di KCP dalam pencapaian target yang sudah ditetapkan.

8. Petugas Administrasi Unit (PAU)

Melakukan kegiatan berupa monitoring, pelaporan, dan administrasi yang berhubungan dengan jajaran Mikro dan BRI Unit sesuai pada kewenangan terhadap bidang tugas tersebut dengan tujuan mencapai target yang sudah ditetapkan.

9. Petugas IT dan e-Channel

Melakukan kegiatan terkait pengelolaan dan sistem pemeliharaan pada perangkat IT dan e-Channel dengan tujuan memperlancar proses operasional di Kantor Cabang serta unit kerja di bawahnya.

10. Petugas Payment Point

Melaksanakan kegiatan layanan transaksi penerimaan setoran untuk institusi yang bekerja sama dengan BRI dengan tingkat kewenangan flat kategori rendah, administrasi oleh prosedur yang bersifat rutin, dan membutuhkan supervisi pada masalah khusus sesuai dengan ketentuan atau kebijakan serta sistem dan prosedur yang berlaku dengan tercapainya target yang sudah ditetapkan.

11. Petugas Seksi Penunjang Operasional

Melakukan kegiatan pengelolaan, pengembangan, dan administrasi SDM, IT, logistik, e-Channel, dan laporan dengan prosedur yang jelas, memiliki sifat yang rutin dengan pengelolaan administrasi yang relatif kompleks dan membutuhkan supervisi terhadap masalah khusus dengan tujuan memperlancar proses operasional di kantor cabang dan unit kerja di bawahnya.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

12. Petugas Seksi Layanan Operasional

Melaksanakan kegiatan layanan, operasional, dan administrasi jasa rekonsiliasi perbankan serta trade finance sesuai kewenangan bidang tugas melalui prosedur yang jelas, laporan dengan prosedur yang jelas, memiliki sifat yang rutin dengan pengelolaan administrasi yang relatif kompleks dan membutuhkan supervisi terhadap masalah khusus dengan tujuan memastikan tugas kegiatan sudah dilaksanakan sesuai dengan kebijakan serta sistem dan prosedur yang berlaku dalam mencapai target yang sudah ditetapkan.

13. Relationship Officer

Melakukan kegiatan pemasaran, pembinaan, pengelolaan, dan pemeliharaan hubungan dengan nasabah inti kerja sama Divisi Hubungan Lembaga dan Divisi BUMN (berdasarkan Perjanjian Kerja sama, MoU, dan atau Perjanjian Kredit) serta memonitor kebijakan-kebijakan, juklak dan standarisasi Perjanjian Kerja sama (PKS/MOU) dalam melaksanakan kegiatan pemasaran dalam rangka mobilisasi dana-dana kelembagaan dan BUMN yang bersumber dari APBN/APBD dan BUMN yang disalurkan lewat suatu Departemen, Perusahaan Swasta, Lembaga Pendidikan (Universitas), Pemerintah Provinsi/Kabupaten, Dana Pensiun, dan BUMN serta pemberian fasilitas pinjaman dengan tingkat kompleksitas permasalahan paling rendah atau sesuai kewenangannya, termasuk memberikan pendapat dan masukan pada Divisi Hubungan Lembaga dan Divisi BUMN untuk kepentingan nasabah binaannya guna meningkatkan funding based dan fee based income perusahaan sesuai target yang ditetapkan

14. Sales Person Dana

Melakukan kegiatan pemasaran khususnya mengakuisisi pada produk simpanan, pinjaman, dan jasa BRI, serta pada produk di BRI lainnya melalui supervisi yang dengan sesuai ketentuan yang berlaku dan bidang tugasnya dengan tujuan tercapainya target yang ditetapkan.

15. Supervisor Penunjang Bisnis

Meninjau pekerjaan para bawahan dengan pengelolaan dokumentasi dan administrasi pinjaman lewat prosedur yang jelas, memiliki sifat rutin melalui pengelolaan administrasi yang kompleks dengan tujuan meminimalkan risiko juga

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

membuat lancar proses operasional pinjaman dengan kesesuaian target yang ditetapkan dan ketentuan yang berlaku.

16. Teller

Melakukan kegiatan layanan transaksi pada pembukuan melalui tingkat kewenangan fiat kategori sedang, dengan administrasi berdasarkan prosedur yang jelas dan kegiatan pengisian kas ATM, memiliki sifat rutin dan membutuhkan supervisi dengan masalah yang khusus sesuai kebijakan juga sistem dan prosedur yang berlaku untuk mencapai target yang sudah ditetapkan

17. Pramubakti

Melakukan kegiatan berupa layanan internal yang meliputi jamuan tamu, kebersihan, kurir surat menyurat, penyiapan ruang rapat, dan kegiatan yang relative sederhana dan membutuhkan supervisi pada masalah khusus sesuai dengan kebijakan serta sistem juga prosedur yang berlaku dengan tercapainya target yang sudah ditetapkan.

18. Cleaning Services

Melakukan kegiatan layanan internal yang meliputi kebersihan, berupa kegiatan yang lainnya bersifat relatif sederhana dan membutuhkan supervisi untuk masalah yang khusus sesuai pada kebijakan juga sistem dan prosedur yang berlaku dengan tercapainya target yang sudah ditetapkan

19. Satpam

Melakukan kegiatan berupa layanan internal yang meliputi penerima telepon di luar jam kerja dan hari libur, pengamanan kantor, dan kegiatan lain yang relatif sederhana dan membutuhkan supervisi pada masalah khusus sesuai dengan ketentuan atau kebijakan juga sistem dan prosedur yang berlaku dengan tujuan tercapainya target yang sudah ditetapkan.

3.3 Bidang Usaha PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk

Bidang usaha pada BRI terdapat beragam macamnya yang jika dibuat garis besar dibagi ke dalam tiga bagian, yaitu bidang simpanan, pinjaman, juga jasa bank yang lainnya.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

1. Simpanan

Produk simpanan BRI antara lain sebagai berikut:

- a. Tabungan BRI Simple
- b. Tabungan Haji BRI
- c. Tabungan BRI Junio
- d. Tabunganku
- e. Tabungan BRI BritAma
- f. Giro BRI
- g. Tabungan BRI Simpedes
- h. Deposito BRI

2. Pinjaman

Produk pinjaman BRI antara lain sebagai berikut:

a. KPR BRI

KPR BRI dapat memberikan solusi dan kemudahan untuk memiliki hunian yang diinginkan seperti apartemen, rumah tinggal, ruko, condotel, atau rukan. Berlaku untuk pembelian baru, bekas, top up, pembangunan, refinancing, renovasi, dan take over/take over top up dari bank lain. KPR tersedia juga dengan nama KPR Sejahtera FLPP BRI.

b. Briguna

Briguna merupakan kredit yang diberikan kepada calon debitur/debitur dengan sumber pembayaran (repayment) yang berasal dari sumber penghasilan tetap atau fixed income (gaji/uang pensiun). Briguna diberikan dengan tujuan pembiayaan keperluan produktif dan non produktif, misalnya: pembelian barang yang bergerak atau tidak bergerak, keperluan kuliah/sekolah, perbaikan rumah, pengobatan, pernikahan dan lain lain. Briguna BRI tersedia dalam bentuk Briguna Purna, Briguna Karya, dan Briguna Umum.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

c. Mikro

1. KUR

Kredit Modal Kerja atau Kredit Investasi dengan batas atas kredit hingga Rp 500 juta diberikan kepada usaha kecil, usaha mikro, dan koperasi dengan bisnis produktif yang akan mendapat jaminan dari Perusahaan Penjamin. KUR BRI terdiri dari Retail KUR, KUR Mikro, dan KUR TKI.

2. Kupedes

Kredit dengan bunga bersaing yang bersifat umum untuk semua sektor ekonomi, ditunjukan untuk individual (badan usaha maupun perorangan) yang memenuhi persyaratan dan dilayani di seluruh BRI Unit dan Teras BRI.

d. Retail Menengah

1. Kredit Modal Kerja

Fasilitas kredit untuk membiayai operasional usaha termasuk kebutuhan untuk pengadaan bahan baku, proses produksi, piutang dan persediaan.

2. Kredit Investasi

Fasilitas kredit untuk membiayai operasional usaha termasuk kebutuhan untuk pengadaan bahan baku, proses produksi, piutang dan persediaan.

3. Pinjaman Program

Produk BRI Pinjaman Program antara lain sebagai berikut :

a. Kredit Pangan

Kredit investasi dan/atau modal kerja komersial khusus di bidang pangan yang diberikan dalam rangka mendukung kedaulatan pangan dan kemaritiman.

b. Resi Gudang

Kredit dengan jaminan Resi Gudang yang diberikan Bank kepada Petani, Kelompok Tani, Gapoktan dan Koperasi. Dengan jangka waktu maksimum 6 tahun. Plafond Maksimum dari nilai resi gudang 70% Bunga Efektif 6% tahun.

c. Pinjaman Kemitraan

Pemberian Dana Program Kemitraan untuk membiayai modal kerja dan atau pembelian aktiva tetap dalam rangka meningkatkan produksi dan penjualan.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



BAB IV

PEMBAHASAN

Pada setiap perusahaan tentunya diperlukan strategi untuk meningkatkan penjualan produk dan jasa – jasanya untuk mendukung keberhasilannya. Dengan adanya strategi peningkatan, konsep dan penerapannya bisa mudah dilakukan, tidak hanya itu unsur-unsur juga bagian bentuk fondasi dalam strategi peningkatan itu sendiri. Berikut ini merupakan beberapa strategi yang digunakan BRI dalam meningkatkan ketertarikan minat nasabah dengan produk Kredit Usaha Rakyat (KUR) pada setiap elemen bauran pemasaran yang menjadi fokus dalam strategi pemasaran produk tersebut.

4.1 Price (Harga)

Konsep *price* pada produk Kredit Usaha Rakyat merupakan harga yang BRI tetapkan dengan bentuk berupa biaya administrasi, batas maksimal pinjaman, suku bunga, besaran pinjaman, jaminan, angsuran, dll. Pada produk kredit BRI khususnya untuk KUR, tidak terlalu banyak biaya yang dikeluarkan seperti layaknya produk tabungan. Pada produk kredit hanya persyaratan saja yang lebih banyak dan benar-benar diperiksa dengan sistem. Namun untuk bagian pinjaman KUR di BRI terdapat perbedaan pada masing-masing KUR.

Berikut ini merupakan besaran dan batas maksimal pinjaman pada produk KUR BRI

a. KUR Mikro BRI

Pada KUR Mikro, batas maksimal pinjamannya yaitu sebesar Rp 50 Juta.

b. KUR Kecil BRI

Pada KUR Kecil, besaran pinjaman berkisar Rp 50 Juta hingga Rp 500 Juta.

c. KUR BRI untuk TKI

Pada KUR untuk TKI, kuota dari pinjaman per individu sebesar Rp 25 Juta (atau berdasarkan peraturan pemerintah)



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Untuk KUR BRI tidak dikenakan biaya provisi dan administrasi. Selain besaran dan batas pinjaman, setiap produk dari KUR ini terdapat suku bunga efektif yang harus dibayarkan 6% per tahun. Berikut ini merupakan data table angsuran KUR BRI 2023.

Simulasi Angsuran anuitas KUR BRI 6%/Tahun

Plafond	Jangka Waktu (Bulan)				
	12	24	36	48	60
Rp100.000.000	8.606.643	4.432.061	3.042.194	2.348.503	1.933.280
Rp125.000.000	10.758.304	5.540.076	3.802.742	2.935.629	2.416.600
Rp150.000.000	12.909.964	6.648.092	4.563.291	3.522.754	2.899.920
Rp175.000.000	15.061.625	7.756.107	5.323.839	4.109.880	3.383.240
Rp200.000.000	17.213.286	8.864.122	6.084.387	4.697.006	3.866.560
Rp225.000.000	19.364.947	9.972.137	6.844.936	5.284.132	4.349.880
Rp250.000.000	21.516.607	11.080.153	7.605.484	5.871.257	4.833.200
Rp275.000.000	23.668.268	12.188.168	8.366.033	6.458.383	5.316.520
Rp300.000.000	25.819.929	13.296.183	9.126.581	7.045.509	5.799.840
Rp325.000.000	27.971.590	14.404.198	9.887.130	7.632.634	6.283.160
Rp350.000.000	30.123.250	15.512.214	10.647.678	8.219.760	6.766.481
Rp375.000.000	32.274.911	16.620.229	11.408.227	8.806.886	7.249.801
Rp400.000.000	34.426.572	17.728.244	12.168.775	9.394.012	7.733.121
Rp425.000.000	36.578.233	18.836.259	12.929.323	9.981.137	8.216.441
Rp450.000.000	38.729.893	19.944.275	13.689.872	10.568.263	8.699.761
Rp475.000.000	40.881.554	21.052.290	14.450.420	11.155.389	9.183.081
Rp500.000.000	43.033.215	22.160.305	15.210.969	11.742.515	9.666.401

Tabel 4.1 Angsuran dan Plafond besar pinjaman KUR BRI 2023

Sumber: Relationship Manager BRI Kantor Cabang Kramat Jati

4.2 Personal Selling (Penjualan Pribadi)

Pada konsep Personal Selling terdapat teori tentang cara bertemu langsung antara penjual dengan pembeli melalui tempat dan waktu pada saat itu dan konsumen segera mengambil keputusan untuk membeli atau memakai jasa produk. Dengan sifatnya yang dua arah dapat mengukur apakah persentasi dari penjualan



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

berhasil atau gagal dengan hasil yang efektif. Pada bidang perbankan, untuk produk kredit khususnya menggunakan cara ini untuk menarik calon nasabah dan digunakan dengan tujuan sarana untuk mengedukasi terhadap publik bagaimana dan tentang cara penggunaan produk kredit pada BRI.

Kegiatan penjualan secara Personal Selling ini dilaksanakan dalam lingkungan dan luar bank. Pada produk KUR BRI, karyawan bagian frontline dan relationship manager terjun langsung untuk mengenalkan produk KUR BRI. Tidak hanya itu, biasanya bisa dipasarkan ketika para nasabah KUR BRI sebelumnya mempunyai kenalan calon nasabah lain yang bisa ditawarkan, hal ini diberikan istilah referral. Contohnya saja pedagang di sekitar kios lain. Jika di dalam perusahaan, menawarkan di dalam bank melalui karyawan, jika di luar bank, BRI memilih pusat perbelanjaan seperti mall atau pasar. Pada tempat-tempat ini, biasanya BRI membuka stand atau booth dengan menempatkan tenaga pemasar yang profesional dan para tenaga yang menyetujui akad kredit. Berikut ini merupakan beberapa kegiatan pada personal selling yang pernah dan sedang dilaksanakan oleh pihak dari BRI hingga sekarang.

a. *Corporate Selling*

Pada kegiatan ini dilakukan langsung di dalam gedung-gedung BRI. Di sini, terdapat booth yang menempatkan tenaga kerja pemasar untuk menarik para nasabah. Corporate Selling menguntungkan karena selain menarik nasabah, identitas nasabah yang didaftarkan lebih terpercaya, jelas, dan memudahkan pada tahap proses aplikasi, registrasi, dan penagihan kredit.

b. *Direct Selling* di *Factory Outlet* Korek Api Jeans Group

Kegiatan ini dilakukan dengan bentuk kerja sama antara Korek Api Jeans Group dengan BRI dengan cara membuka booth dengan aktivitas direct selling di Factory Outlet yang menjadi bagian di dalam Korek Api jeans Group. Tempat tersebut termasuk ke tempat alternatif yang cukup potensial karena keberadaannya Factory Outlet terdapat keinginan yang cukup besar yang berasal dari masyarakat dan juga yang menjadikan alternatif pada tempat berbelanja.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

4.3 Perkembangan Produk Kredit Usaha Rakyat melalui PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk

Berikut ini merupakan data perkembangan penggunaan kredit yang berhasil dihimpun BRI pada Produk KUR BRI dari tahun 2018 hingga 2022

Tabel 4.2 Perkembangan Produk Kredit Usaha Rakyat Thun 2018-2022

Tahun	Jumlah KUR	Perubahan
2018	80,17	
2019	87,9	0,96 %
2020	138,54	5,76 %
2021	195	4,7 %
2022	252,4	2,94 %

Sumber : Laporan Tahunan BRI tahun 2018, 2019, 2020, 2021, dan 2022

Pada table 4.2 dapat dilihat perkembangan Produk KUR BRI dari tahun 2019 sebesar Rp 87,9 Triliun dibanding dengan tahun 2018 Rp 80,17 Triliun, hal ini mengalami kenaikan sebesar 0,96 % atau sebesar Rp 7,73 Triliun. Lalu tahun 2020 sebesar Rp 138,54 Triliun mengalami kenaikan 5,76 % atau Rp 50,64 Triliun dibandingkan dengan tahun 2019. Tahun 2021 Rp 195 Triliun mengalami kenaikan 4,7 % naik sebesar Rp 56,46 Triliun. Tahun 2022 sebesar Rp 252,4 Triliun mengalami kenaikan 2,94 % atau Rp 57,4 Triliun dibanding dengan tahun 2021. Tidak hanya itu, pada tahun 2022 berhasil menghimpun dana dari pihak ketiga sebesar Rp1.307,88 triliun dan KUR BRI Rp 252,4 Triliun. KUR BRI menyumbang sebesar 19,29% dari total dana pihak ketiga.

Dengan keterangan perkembangan Produk Kredit Usaha Rakyat BRI tersebut dapat disimpulkan bahwa perkembangan KUR ini selama 5 tahun mengalami kenaikan dan dengan kenaikan ini dari strategi yang dijalankan BRI untuk meningkatkan peminat dari Produk KUR BRI dinyatakan berjalan dengan sangat baik. Dengan meningkatnya juga Produk KUR BRI ini memberikan banyak keuntungan kepada BRI itu sendiri.



4.4 Hambatan dan Solusi yang ditawarkan dalam meningkatkan minat nasabah dengan Produk Kredit Usaha Rakyat pada PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk

Dengan strategi dalam meningkatkan penjualan suatu produk, tentunya hal tersebut tidak selalu berjalan mulus bagi setiap perusahaan. Produk kredit contohnya, banyak pesaing yang menawarkan produk yang sejenis dan sama. Kendala atau hambatan tentunya pasti dirasakan perusahaan dan berpikir berbagai cara agar kendala tersebut selalu mempunyai solusi dan tidak berhenti begitu saja. Berbagai strategi tersebut harus dilakukan secara maksimal agar calon nasabah yakin dengan keunggulan dari suatu produk. Berikut ini adalah beberapa kendala yang dihadapi BRI dalam menjalankan strateginya.

4.4.1 Persaingan produk antar bank

Jika dihitung terkait kompetitor dalam dunia perbankan di Indonesia bahkan di dunia, jumlahnya sangat banyak dan mempunyai produk yang mirip atau serupa bahkan sama. Kredit salah satunya yang sangat menjamur dan mulai banyak penawarannya di berbagai lembaga keuangan dan sektor lainnya. KUR BRI merupakan produk kredit yang ditujukan khususnya kepada masyarakat UMKM yang sudah mempunyai bisnis atau usahanya. Kredit Usaha Rakyat tidak hanya dimiliki BRI saja, namun bank-bank terbesar, swasta, BPD, dan BPR juga mempunyai layanan Produk KUR tersebut dengan yang membedakan yaitu nama dan persyaratan lainnya. Persaingan yang jarang orang ketahui banyak dijumpai pada BPD dan BPR. Dikutip dari cnbcindonesia.com BPD dan BPR gencar melakukan kolaborasi dengan sektor Fintech. Dengan kolaborasi ini, bahkan untuk BPD dan BPR yang banyak di luar kota besar semakin memudahkan masyarakat untuk memakai jasa kredit mereka. Potensi besar juga terlihat di luar sana dan menjadi tantangan dan kesempatan menarik calon nasabah yang belum pernah memakai jasa perbankan khususnya kredit untuk usaha. Walaupun BRI juga menjangkau sampai daerah, tentunya terdapat persaingan dengan cara yang sangat ketat di antara bank-bank daerah tersebut. Tidak hanya itu, nasabah setia dari BPD dan BPR banyak yang sudah merasa nyaman dengan fasilitas yang ada juga hadiahnya dan lebih sulit untuk memasuki bank sekelas BUMN yaitu BRI.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



4.4.2 Pengguna kebanyakan kalangan dewasa dan tua

Pendistribusian dari Produk KUR BRI kebanyakan digunakan oleh usia di atas 35 tahun. Hal ini sangat terbatas mengingat padahal banyak sekali pengusaha yang berusia di bawah 35 tahun dan berpengaruh terhadap strategi peningkatan nasabah itu sendiri.

4.4.3 Calon nasabah tidak terbiasa dengan sistem perbankan

Tidak sedikit kalangan yang belum sepenuhnya mengerti tentang perbankan apalagi dari Produk Kredit pada BRI. Walaupun BRI sudah cukup terkenal, namun pengguna dari daerah dan selain kota besar banyak yang belum memahami teknologi terkini seperti internet banking dan aplikasi online lainnya.

Dengan beberapa kendala yang terjadi pada BRI dalam menyukseskan strategi peningkatan yang dimiliki Produk KUR BRI, berikut merupakan beberapa solusi yang harus dilakukan BRI dengan tujuan mengatasi kendala dalam strateginya.

1. Persaingan antar bank dapat diatasi dengan meningkatkan fasilitas atau hal-hal yang menarik calon nasabah seperti berupa hadiah. Selain itu, dari kualitas pelayanan harus canggih dan modern. Tidak hanya itu, selain mengikuti perkembangan zaman, BRI harus membuat fitur dan cara penggunaan yang mudah diakses juga dipelajari oleh calon nasabah khususnya untuk yang tinggal di luar kota besar. BRI juga harus terus memastikan bahwa suku bunga pada Produk KUR BRI tetap dan tidak mudah berubah.
2. Untuk kendala terhadap peminat yang banyak di kalangan tua dan ingin kalangan muda lebih banyak mengenal pada Produk KUR BRI ini yaitu dengan cara mendistribusikan dengan membuka booth di kalangan mahasiswa juga di pusat perbelanjaan. Tidak hanya itu, melalui perkembangan zaman bisa ditingkatkan lagi di bagian periklanan atau strategi yang ingin dituju. Seperti contohnya di social media dan pegawai dari BRI melakukan personal selling kepada setiap nasabah yang khususnya berusia muda agar mereka yang mempunyai bisnis atau usaha mengetahui bahwa ada Produk KUR BRI yang sangat cocok dengan mereka.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

3. Menjangkau nasabah yang kurang mengerti dengan teknologi dan sistem perbankan saat ini memang tidaklah mudah bagi BRI. Fokus utama BRI yang sudah banyak tersebar ke daerah kota-kota kecil harus ikut meyakinkan dan memberikan pengetahuan tentang manfaat dari berbagai produk di BRI khususnya Produk KUR BRI. Karena tidak sedikit pelaku UMKM yang berada di desa-desa dan pelosok yang bisa lebih ditingkatkan untuk perkembangan usahanya.





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB V PENUTUP

5.1 Simpulan

PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk menggunakan strategi peningkatan minat pada produknya yaitu Kredit Usaha Rakyat dengan menggunakan 2 aspek yaitu *price* dan *personal selling*. Dalam strategi *price* tersebut terdapat penjelasan terkait besaran dan suku bunga yang dimiliki yang ditawarkan BRI pada produknya. Untuk bagian *personal selling* BRI menggunakan berbagai strategi dengan menawarkan produk secara langsung dengan calon nasabah dan banyak melakukan penawaran dan penjualan di acara - acara seperti factory outlet dan festival yang banyak diselenggarakan oleh BRI.

Jumlah kenaikan dari peminat pada Produk KUR BRI mengalami perkembangan dari tahun 2018 hingga 2022. Perkembangan ini berhasil dilakukan dan dapat dinyatakan bahwa selama beberapa ke depan BRI melakukan strategi yang berhasil menarik nasabah-nasabahnya dengan pengguna yang meningkat dan strategi yang dilakukan terus mengalami inovasi seiring waktu dengan maksimal.

Dengan strategi peningkatan yang dilakukan BRI, tidak lepas dari kendala atau hambatan yang sering dirasakan pihak BRI. Walaupun banyak kendala yang dihadapi, BRI tetap menyediakan dan solusi yang baik untuk mengatasi setiap kendalanya. Banyak dijumpai seperti masyarakat yang tinggal di daerah dan kurang paham teknologi yang mengakibatkan kurang mengerti apa itu sistem perbankan dan penggunaan produknya. Dari permasalahan tersebut, BRI mengadakan pendekatan melalui acara-acara di daerah tersebut dengan bantuan Kantor BRI yang ada di sana agar pemahaman masyarakat seluruh negeri untuk mulai menggunakan produk pada perbankan bisa mudah dimengerti dan tidak tertinggal.

5.2 Saran

Dengan fitur-fitur lengkap yang ditawarkan BRI seperti m-banking tentunya sudah sangat baik untuk menunjang kemudahan para nasabahnya. BRI harus mengupayakan agar fitur-fitur tersebut dapat digunakan oleh seluruh nasabahnya dengan baik dan benar. Dari pihak BRI bisa melakukan edukasi dan pendekatan secara mendalam kepada masyarakat yang tinggal di daerah, pelosok, bahkan kota

yang memang belum merata, hal ini merupakan bentuk yang bisa digunakan agar pengguna dari Produk KUR BRI bisa meningkat dan salah satu bentuk inovasi agar UMKM terus berkembang di negeri ini.

Semua pihak dari BRI khususnya pegawai perbankan yang melayani langsung seperti frontliner harus terus melakukan promosi dan penawaran Produk KUR BRI secara merata. Karena kurangnya pengguna di usia muda berpengaruh terhadap peningkatan pemakaian kredit tersebut. BRI juga harus memberikan kepuasan dan membuat para nasabah nyaman hingga tercipta rasa loyalitas dari setiap nasabah. Ini sangat perlu dilakukan agar masyarakat menilai bahwa BRI adalah bank yang selalu dekat dengan mereka.

Fokus utama BRI melalui Produk KUR ini tentunya juga tidak bisa terlaksanakan begitu saja tanpa peran dari nasabahnya itu sendiri. Agar selain penggunaan dari kredit tersebut bisa meningkat, BRI juga harus memikirkan agar nasabahnya atau calon nasabahnya tidak berbuat hal-hal yang melanggar persyaratan seperti menjadi calo, sering menunggak, dan hal-hal negatif lainnya. Hal ini sangat berdampak terhadap image yang dimiliki oleh BRI. Tidak hanya kantor-kantor BRI cabang atau daerah yang harus berperan, tentunya mulai terciptanya keamanan juga harus terjamin dari kantor pusat yang terpantau melalui BRISpot. Walaupun bisa terpantau melalui sistem, namun para pegawai dari pihak BRI atau relationship manager harus tegas dan sering melakukan sidak kepada para pemakai produk kredit dari BRI.

© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR PUSTAKA

- <https://bri.co.id/info-perusahaan> (Diakses 01/06/2023)
- [https://bri.co.id/tentang-bri#:~:text=Bank%20Rakyat%20Indonesia%20\(BRI\)%20adalah,Wirjaatmadja%20tanggal%2016%20Desember%201895.](https://bri.co.id/tentang-bri#:~:text=Bank%20Rakyat%20Indonesia%20(BRI)%20adalah,Wirjaatmadja%20tanggal%2016%20Desember%201895.) (Diakses 29/03/2023)
- <https://bri.co.id/documents/20123/56786/Annual%20Report%20BRI%202020%20over%20Indonesia.pdf> (Diakses 31/05/2023)
- <https://bumn.go.id/media/news/detail/penyaluran-kur-bri-efektif-bantu-umkm-kembangkan-usaha> (Diakses 29/03/2023)
- <https://www.cnbcindonesia.com/tech/20210624140646-37-255659/apa-bisa-bpr-bpd-gaet-fintech-mungkin-saja> (Diakses 31/05/2023)
- <https://www.kompas.tv/article/374087/kur-bri-2023-kembali-dibuka-simak-jenis-jenisnya-besaran-plafon-hingga-persyaratannya#:~:text=KUR%20Mikro%20BRI&text=KUR%20Mikro%20disalurkan%20dengan%20jenis,bebas%20biaya%20administrasi%20dan%20provisi> (Diakses 01/04/2023)
- <https://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/ikhtisar-perbankan/Pages/Lembaga-Perbankan.aspx#:~:text=Fungsi%20utama%20perbankan%20Indonesia%20adalah,peningkatan%20taraf%20hidup%20rakyat%20banyak> (Diakses 01/04/2023)
- <https://www.psychologymania.com/2012/12/pengertian-pemasaran-bank.html> (07/04/2023)
- Aziz, A. (2020). PERSONAL SELLING SEBAGAI STRATEGI KOMUNIKASI PEMASARAN PADA PT GRAHITA INDONESIA (Studi Kasus Pada Grahita Indonesia Cabang Tangerang Selatan). *Akrab Juara: Jurnal Ilmu-ilmu Sosial*, 5(4), 103-118.
<http://akrabjuara.com/index.php/akrabjuara/article/view/1287>



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- Batubara, Z. (2015). Penetapan Harga Jual Beli Dalam Akad Murabahah Pada Bank Syariah. *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, 4(2), 163-176. <https://ejournal.stiesyariahbangkalis.ac.id/index.php/iqtishaduna/article/view/71>
- Diniyanti, E. R., & Fatimah, S. (2022). Pengaruh kualitas produk dan harga terhadap tingkat penjualan perusahaan di tengah pesatnya persaingan e-commerce. *Nautical: Jurnal Ilmiah Multidisiplin Indonesia*, 1(4), 199-206. <https://jurnal.arkainstitute.co.id/index.php/nautical/article/view/145>
- Hilgers, S. A. C. S., & Faddila, S. P. (2023). Strategi Peningkatan Kinerja Karyawan Untuk Mencapai Tujuan Usaha Pada PD. Mustika Prima Telur Dawuan. *CEMERLANG: Jurnal Manajemen dan Ekonomi Bisnis*, 3(3), 299-312. <http://prin.or.id/index.php/cemerlang/article/view/1372>
- Ikhwan, R. (2018). Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Tabungan Pendidikan Pada PT. BPRS Hikmah Wakilah (Doctoral dissertation, UIN AR-RANIRY). <https://repository.ar-raniry.ac.id/id/eprint/10672/>
- Juliansyah, E. (2017). Strategi pengembangan sumber daya perusahaan dalam meningkatkan kinerja PDAM Kabupaten Sukabumi. *Jurnal Ekonomak*, 3(2), 1937. <https://ejournal.stiepgri.ac.id/index.php/ekonomak/article/view/48>
- Komala, R. D., & Nellyaningsih, N. (2017). Tinjauan Implementasi Personal Selling Pada Pt. Astra Internasional Daihatsu Astra Biz Center Bandung Pada Tahun 2017. *eProceedings of Applied Science*, 3(2). <https://openlibrarypublications.telkomuniversity.ac.id/index.php/appliedscience/article/view/3761>
- Kristianto, B. A. W., & Eny, H. STRATEGI PENINGKATAN KUALITAS RUANG TERBUKA HIJAU DI HUTAN KOTA PAKAL SURABAYA. <https://ejournal.unitomo.ac.id/index.php/sar/article/view/4948>



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Putra, R. V., & Nas, S. (2021). Pengaruh Sales Promotion, Personal Selling dan

Advertising terhadap Keputusan Pembelian Produk Buku Terbitan CV. AsSalam di Kota Pekanbaru. *Jurnal Ekonomi Kiat*, 32(1).

<https://journal.uir.ac.id/index.php/kiat/article/view/7408>

Suti, I. (2010). Pengaruh kualitas produk, harga dan promosi terhadap keputusan

pembelian handphone esia: studi kasus pada Mahasiswa UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.

<https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/3541>





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Pernyataan Dosen Pembimbing

FORM-2.1 Surat Pernyataan Dosen Pembimbing.

(surat ini diisi oleh mahasiswa dan dosen pembimbing membacanya dan membubuhkan tanda tangannya)

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dr. Sylvia Rozza, S.E., M.M.

NIP : 196206081991032001

Adalah dosen tetap atau dosen yang ditunjuk oleh Jurusan Akuntansi PNJ menyatakan bersedia sebagai pembimbing penulisan laporan Tugas Akhir untuk:

Nama : Inayah Shofiahaura

NIM : 2004321064

Program Studi : D3 Keuangan dan Perbankan

dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Meluangkan waktu minimal sekali dalam seminggu untuk membimbing mulai dari diterimanya surat penunjukan, hingga minimal 8 kali bimbingan.
2. Membuat kesepakatan waktu bimbingan dengan mahasiswa.
3. Menyesuaikan jadwal bimbingan tugas akhir sesuai dengan kalender akademik.
4. Apabila saya tidak melaksanakan tugas tersebut maka saya bersedia digantikan oleh dosen lain.

Demikian surat pernyataan ini saya sampaikan, atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

Depok.....

Pembuat pernyataan

(Dr. Sylvia Rozza SE MM)

Catatan: Apabila tidak bersedia membimbing karena berbagai alasan maka saya akan mengembalikan form ini ke KPS masing masing dengan membuat memo tertulis



Lampiran 2. Lembar Bimbingan Tugas Akhir



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA

Jalan Prof. Dr. G. A. Siwabessy, Kampus UI, Depok, 16425
Telepon (021) 7863534, 7864827, 786426, 7270042, 7270035
Fax (021) 7270034, (021) 7270036 Hunting
Laman: <http://www.pnj.ac.id> e-pos: humas@pnj.ac.id

LEMBAR BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa	:	Inayah Shofiahaura
NIM	:	2004321064
Program Studi	:	D3 Keuangan dan Perbankan
Nama Dosen Pembimbing	:	Dr. Sylvia Rozza, S.E., M.M.

No	Tanggal	Kegiatan	Tanda Tangan
1.	21/03/2023	Penetapan Judul Tugas Akhir	Acc
2.	30/03/2023	Mengajukan Outline dan BAB 1	Acc
3.	30/03/2023	Revisi dan ACC BAB 1	Acc
4.	11/04/2023	Mengajukan BAB 2	Acc
5.	15/04/2023	Revisi dan ACC BAB 2	Acc

Hak Cipta :

- Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
- Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

6.	12/05/2023	Mengajukan BAB 3	Acc 
7.	18/05/2023	Revisi BAB 3	Acc 
8.	19/05/2023	ACC BAB 3	Acc 
9.	02/06/2023	Mengajukan, Revisi, dan ACC BAB 4 dan 5	Acc 

Menyetujui KPS D3 Keuangan dan Perbankan

Depok, 12 Juni 2023



Lia Ekowati, S.Sos., M.P.A

NIP. 19750930199903200

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengummumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 3. Lembar Revisi Sidang Tugas Akhir – Penguji 1



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA

Jalan Prof. Dr. G. A. Siwabessy, Kampus UI, Depok 16425

Telepon (021) 7270036, Hunting, Fax (021) 7270034

Laman: <http://www.pnj.ac.id> e-pos: humas@pnj.ac.id

LEMBAR REVISI SIDANG TUGAS AKHIR – PENGUJI 1

1. Nama : Inayah Shofiahaura
2. NIM : 2004321064
3. Program Studi : D3 Keuangan dan Perbankan
4. Judul Tugas Akhir : Strategi PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Dalam Meningkatkan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Pada Masyarakat
5. Dosen Penguji : Rodiana Listiawati, S.E., M.M.

No.	Revisi	Hasil Revisi	Keterangan *)
1	Hal 16 Struktur org		
2			
3			
4			
5			
Dst.			

Catatan:

Revisi diisi Dosen Penguji

Hasil Revisi diisi mahasiswa apa saja yang sudah di perbaiki

Keterangan diisi Dosen dan ditulis kata ACC bila hasil revisi telah sesuai

Depok, Jumat 07 Juli 2023
Dosen Penguji 1

Rodiana Listiawati, S.E., M.M.

NIP. 196106111988032002

Note: Dosen Memberikan tandatangan setelah mahasiswa menyelesaikan revisi



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 4. Lembar Revisi Sidang Tugas Akhir – Penguji 2



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
 Jalan Prof. Dr. G. A. Siwabessy, Kampus UI, Depok 16425
 Telepon (021) 7270036, Hunting, Fax (021) 7270034
 Laman: <http://www.pnj.ac.id> e-pos: humas@pnj.ac.id

LEMBAR REVISI SIDANG TUGAS AKHIR – PENGUJI 2

1. Nama : Inayah Shofiahaura
2. NIM : 2004321064
3. Program Studi : D3 Keuangan dan Perbankan
4. Judul Tugas Akhir : Strategi PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk Dalam Meningkatkan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Pada Masyarakat
5. Dosen Penguji : Dr. Sylvia Rozza, S.E., M.M

No.	Revisi	Hasil Revisi	Keterangan *)
1	Harus ada penjelasan mengapa hanya focus pada Price dan Promotio dari 7 P yg ada. Personal selling bentuk apa yg relevan bagi nasabah, bahas yg benar2 sesuai saja.		Acc
2	Exhibition dalam hal ini tdk relevan.		Acc
3			
4			
5			
Dst.			

Catatan:

Revisi diisi Dosen Penguji

Hasil Revisi diisi mahasiswa apa saja yang sudah di perbaiki

Keterangan diisi Dosen dan ditulis kata ACC bila hasil revisi telah sesuai

Depok, Jumat 07 Juli 2023

Dosen Penguji 2

Dr. Sylvia Rozza, S.E., M.M.

NIP. 196206081991032001

Note: Dosen Memberikan tandatangan setelah mahasiswa menyelesaikan revisi