



© 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



PENGARUH *PERSONAL SELLING* TERHADAP PRODUK DANA PIHAK KETIGA UNTUK MENINGKATKAN LABA DI PT BANK DKI KANTOR CABANG WALIKOTA JAKARTA TIMUR

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Disusun oleh:

Putri Ramadhani

1904321006

**PROGRAM STUDI KEUANGAN DAN PERBANKAN
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
TAHUN 2022**



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



PENGARUH *PERSONAL SELLING* TERHADAP PRODUK DANA PIHAK KETIGA UNTUK MENINGKATKAN LABA DI PT BANK DKI KANTOR CABANG WALIKOTA JAKARTA TIMUR

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

Politeknik Negeri Jakarta

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Disusun oleh:

Putri Ramadhani

1904321006

**PROGRAM STUDI KEUANGAN DAN PERBANKAN
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
TAHUN 2022**



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 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, gagasan atau temuan orang lain yang terdapat di dalam Laporan Tugas Akhir ini telah saya kutip dan saya rujuk sesuai dengan etika ilmiah.

Nama : Putri Ramadhani

NIM : 1904321006

Tanda Tangan : 

Tanggal : 15 Mei 2022





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 : Putri Ramadhani
NIM : 1904321006
Program Studi : D3 Keuangan dan Perbankan
Judul Laporan Tugas Akhir : Pengaruh *Personal Selling* Terhadap Produk Dana Pihak Ketiga Untuk Meningkatkan Laba di PT Bank DKI Kantor Cabang Walikota Jakarta Timur

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

DEWAN PENGUJI


Ketua Penguji : Dr. Tetty Rimenda, S.E.,M.Si ()

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

DISAHKAN OLEH KETUA JURUSAN AKUNTANSI

Ditetapkan di : Depok
Tanggal : 19 Agustus 2022

Ketua Jurusan Akuntansi


Dr. Sabar Warsini, S.E.,M.M.
NIP. 196404151990032002



LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN TUGAS AKHIR

Nama Penyusun : Putri Ramadhani
Nomor Induk Mahasiswa : 1904321006
Jurusan/Program Studi : Akuntansi/Keuangan dan Perbankan
Judul Laporan Tugas Akhir : Pengaruh *Personal Selling* Terhadap Produk Dana Pihak Ketiga Untuk Meningkatkan Laba di PT Bank DKI Kantor Cabang Walikota Jakarta Timur

Disetujui oleh:

Pembimbing

Kepala Program Studi

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA

Dr. Sylvia Rozza, S.E., M.M.
NIP. 196206081991032001

Heri Abrianto, S.E., M.M.
NIP. 196510051997021001

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 kehadiran Allah S.W.T yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Tugas Akhir yang berjudul “Pengaruh Personal Selling Terhadap Produk Dana Pihak Ketiga Untuk Meningkatkan Laba di PT Bank DKI Kantor Cabang Walikota Jakarta Timur”.

Adapun tujuan dibuatnya Laporan Tugas Akhir ini untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan perkuliahan Program Studi Diploma III Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta.

Saya mengucapkan terimakasih yang sebesar besarnya kepada semua pihak yang sudah memberikan arahan, bimbingan, serta dukungan dalam penulisan laporan tugas akhir ini sehingga laporan ini dapat terselesaikan. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih 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, SE.,MM. selaku Ketua Jurusan Akuntansi.
5. Bapak Heri Abrianto, S.E., M.M. selaku Kepala Program Studi D3 Keuangan dan Perbankan.
6. Ibu Dr. Sylvia Rozza, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing Laporan Tugas Akhir.
7. Bapak Febriyanto Romadhon, S.E selaku Penyelia di PT Bank DKI Kantor Cabang Walikota Jakarta Timur.
8. Sahabat dan teman penulis terutama Amin Akbar Hafizh, Vinta Agustiani, Gifti Nurani, Alfiatun Nisa, Nimas Ichsanti, dan Thio Feronika Angelina yang telah memberikan semangat dan motivasi kepada penulis.

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

9. Teman – teman seperjuangan di kelas BK A Angkatan 2019 yang saling support dari mulai masuk di perkuliahan hingga sampai pada menyelesaikan Laporan Tugas Akhir nya masing-masing.
10. Diri sendiri yang sudah bertahan dan berjuang sekeras mungkin sampai perkuliahan ini selesai dengan sangat baik.

Akhir kata penulis memohon maaf apabila terdapat kekurangan dalam penyusunan Laporan Tugas Akhir ini karena kesempurnaan hanyalah milik Allah. Tetapi penulis membutuhkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi perbaikan di masa mendatang.

Bekasi, 15 Mei 2022

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**

Putri Ramadhani
NIM. 1904321006



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

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

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

Nama : Putri Ramadhani
NIM : 1904321006
Jurusan : Akuntansi
Jenis Karya : Tugas Akhir

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

“Pengaruh Personal Selling Terhadap Produk Dana Pihak Ketiga Untuk Meningkatkan Laba di PT Bank DKI Kantor Cabang Walikota Jakarta Timur”

Dengan hak bebas royalti non eksklusif ini Politeknik Negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalih media atau memformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai Hak Cipta.



© 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

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Bekasi

Pada Tanggal : 15 Mei 2022

Yang Menyatakan,

Putri Ramadhani
NIM. 1904321006





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 mengumpukan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Putri Ramadhani

D3 Keuangan dan Perbankan

“Pengaruh *Personal Selling* Terhadap Dana Pihak Ketiga Untuk Meningkatkan Laba di PT Bank DKI Walikota Jakarta Timur”

ABSTRAK

PT. Bank DKI Kantor Cabang Walikota Jakarta Timur telah melakukan berbagai kegiatan promosi terkhusus promosi personal selling yang dapat menunjang peningkatan laba dana pihak ketiga. Tugas akhir ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh promosi personal selling terhadap dana pihak ketiga untuk meningkatkan laba. Dari wawancara di lapangan terbukti bahwa Personal selling berpengaruh positif terhadap peningkatan produk dana pihak ketiga dan meningkatkan laba. Personal selling yang dilakukan relationship manager dana dan jasa di PT Bank DKI Kantor Cabang Walikota Jakarta Timur sudah sangat baik terhadap setiap produk yang ada. Pelayanan yang diberikan kepada calon nasabah, telah sesuai dengan prosedur yang ada. Jenis data yang digunakan dalam tugas akhir ini adalah kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara.

Kata Kunci: Promosi, Personal Selling dan Dana Pihak Ketiga.

ABSTRACT

PT. Bank DKI East Jakarta Mayor Branch Office has carried out various promotional activities, especially personal selling promotions that can support improvements in terms of increasing profits on third-party fund products. This final project aims to determine the effect of personal selling promotion on third-party fund products to increase profits, and analyze and find obstacles and solutions for this



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

personal selling promotion. The personal selling that has been done, at PT Bank DKI Kantor Cabang Walikota Jakarta Timur has been implemented properly and gained increased profit for third-party fund products. The type of data used in this final project is qualitative with data collection techniques through interviews. From the results of the research that has been carried out, it can be concluded that the promotion of personal selling is very influential in increasing the profit of third-party fund products.

Keywords: *Promotion, Personal Selling, and Third Party Funds.*





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 UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	viii
ABSTRAK	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Tujuan Penulisan	3
1.3. Manfaat Penulisan	4
1.4. Metode Penulisan	4
1.5. Sistemika Penulisan.....	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	Error! Bookmark not defined.
2.1. Promosi.....	Error! Bookmark not defined.
2.1.1. Pengertian Promosi	Error! Bookmark not defined.
2.1.2. Jenis-Jenis Promosi.....	Error! Bookmark not defined.

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

2.2.	<i>Personal Selling</i>	Error! Bookmark not defined.
2.2.1.	Tujuan <i>Personal Selling</i>	Error! Bookmark not defined.
2.2.2.	Fungsi <i>Personal Selling</i>	Error! Bookmark not defined.
2.2.3.	Sifat-sifat <i>Personal Selling</i>	Error! Bookmark not defined.
2.2.4.	Manfaat <i>Personal Selling</i>	Error! Bookmark not defined.
2.2.5.	Langkah-langkah <i>Personal Selling</i>	Error! Bookmark not defined.
2.2.6.	Keunggulan <i>Personal Selling</i>	Error! Bookmark not defined.
2.3.	Bank	Error! Bookmark not defined.
2.3.1.	Pengertian Bank	Error! Bookmark not defined.
2.3.2.	Asas, Fungsi, dan Tujuan Bank	Error! Bookmark not defined.
2.4.	Dana Pihak Ketiga	Error! Bookmark not defined.
2.4.1.	Pengertian Dana Pihak Ketiga	Error! Bookmark not defined.
2.4.2.	Sumber Dana Pihak Ketiga	Error! Bookmark not defined.
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN		Error! Bookmark not defined.
3.1.	Gambaran Umum Perusahaan	Error! Bookmark not defined.
3.1.1.	Sejarah Singkat Perusahaan	Error! Bookmark not defined.
3.1.2.	Visi dan Misi Perusahaan	Error! Bookmark not defined.
3.1.3.	Budaya Kerja Perusahaan	Error! Bookmark not defined.
3.1.4.	Filosofi Logo Bank DKI	Error! Bookmark not defined.
3.2.	Struktur Organisasi Perusahaan	Error! Bookmark not defined.
3.3.	Bidang Usaha	Error! Bookmark not defined.
BAB IV PEMBAHASAN		Error! Bookmark not defined.
4.1.	Proses <i>Personal Selling</i> di PT Bank DKI Kantor Cabang Walikota Jakarta Timur	Error! Bookmark not defined.



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

4.2. Pengaruh <i>Personal Selling</i> terhadap PT Bank DKI Kantor Cabang Walikota Jakarta Timur.....	Error! Bookmark not defined.
4.3. Permasalahan dalam <i>Personal Selling</i> yang dilakukan beserta Solusi..	Error! Bookmark not defined.
BAB V PENUTUP.....	32
5.1. Kesimpulan.....	32
5.2. Saran.....	32
DAFTAR PUSTAKA.....	34





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 TABEL

Tabel 4. 1 Pertumbuhan Dana Pihak Ketiga PT Bank DKI Kantor Cabang Walikota Jakarta Timur..... **Error! Bookmark not defined.**



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 GAMBAR

Gambar 3. 1 Logo Bank DKI..... **Error! Bookmark not defined.**

Gambar 3. 2 Struktur Organisasi PT Bank DKI Kantor Pusat**Error! Bookmark not defined.**

Gambar 3. 3 Struktur Organisasi PT Bank DKI KC Walikota Jakarta Timur.....**Error! Bookmark not defined.**





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 LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Penunjukan Dosen Pembimbing	35
Lampiran 2. Surat Pernyataan Dosen Pembimbing	37
Lampiran 3. Lembar Bimbingan Tugas Akhir	38
Lampiran 4. Lembar Revisi Sidang Tugas Akhir - Penguji 1	40
Lampiran 5. Lembar Revisi Sidang Tugas Akhir - Penguji 2	42





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 I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Untuk meningkatkan kesejahteraan perekonomian di Indonesia, pemerintah melalui lembaga keuangan khususnya lembaga perbankan, menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali dalam bentuk kredit kepada masyarakat. Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan Pasal 1 Ayat 2, bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa bank merupakan lembaga yang bergerak dalam bidang keuangan, artinya usaha perbankan selalu berkaitan dengan bisnis di bidang keuangan.

Bank DKI merupakan Bank Umum dan Badan Usaha Milik Daerah yang kepemilikan sahamnya dimiliki oleh Pemerintah Provinsi DKI Jakarta dan PD Pasar Jaya yang berdiri pada tanggal 11 April 1961. Bank DKI didirikan bertujuan untuk membantu mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangunan daerah khususnya di DKI Jakarta pada segala bidang, serta salah satu sumber pendapatan daerah dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat warga DKI Jakarta. Bank DKI menyediakan beragam jenis produk dan layanan perbankan, diantaranya produk simpanan, pinjaman, dan jasa perbankan lainnya.

Untuk memasarkan produk-produk tersebut diperlukan strategi promosi yang harus dilakukan oleh pihak bank guna meningkatkan laba. Di PT Bank DKI khususnya Kantor Cabang Walikota Jakarta Timur ini selalu memakai berbagai alat promosi untuk mengenalkan produk-produknya kepada masyarakat. Lalu hal yang tidak kalah pentingnya yaitu adalah menyusun strategi promosi demi menarik minat para nasabah dan atau calon nasabah untuk menggunakan produk-produk Bank DKI

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

yang nantinya akan semakin banyak dikenal juga oleh masyarakat. Semakin baik strategi yang dilakukan maka akan semakin mendekati target pasar yang diharapkan.

Promosi merupakan kegiatan pemasaran yang bertujuan untuk memperkenalkan produk pada masyarakat dan memudahkan perusahaan untuk memasarkan berbagai produknya. Dengan menggunakan promosi maka perusahaan berharap akan dapat meningkatkan nilai terhadap produk mereka mengingat persaingan yang semakin ketat dan kebebasan konsumen dalam memilih produk yang ditawarkan oleh berbagai macam bank.

Promosi yang dilakukan oleh Bank DKI untuk terus mencapai target dan meningkatkan laba ada beberapa cara yaitu diantaranya, *Advertising, Sales Promotion, Personal Selling, Public Relation & Publicity*, dan *Direct Marketing*. Untuk *Advertising* memang ada dan dilakukan di berbagai macam social media dan periklanan televisi tetapi masih sangat kurang branding serta kurang dikenal oleh masyarakat luas. Lalu untuk *Sales Promotion* ini biasanya dilakukan untuk mendapatkan calon nasabah kredit dan dilakukan ketika ada event-event saja. *Public Relation & Publicity* tetap dilakukan untuk meningkatkan citra perusahaan melalui program- program yang dibuat oleh Bank DKI tetapi tidak sering program ini dilaksanakan. *Direct Marketing* dilakukan ketika ada event-event tertentu saja. Di Bank DKI Kantor Cabang Walikota Jakarta Timur ini memang lebih berfokus kepada promosi *personal sellingnya* karena promosi inilah yang dilakukan setiap hari oleh *sales person* untuk mendapatkan calon nasabah. *Personal selling* yang dilakukan berupaya untuk meyakinkan pelanggan dalam membeli suatu produk yang dilakukan oleh *sales person*. *Personal selling* adalah metode promosi di mana seorang tenaga penjual menggunakan keterampilan dan kemampuan mereka untuk melakukan penjualan semaksimal mungkin.

Personal selling menggunakan interaksi langsung atau tatap muka untuk menjual produk dan layanan yang ditawarkan kepada calon pembeli agar mempermudah proses penjualan yang sedang dilakukan. Seseorang yang bertugas menjadi *sales*

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

person tidak hanya memberi tahu calon pelanggan tentang produk atau layanan perusahaan, namun mereka juga menggunakan kekuatan persuasi mereka untuk meyakinkan calon pelanggan dengan berbagai cara yang menarik. Selain itu, promosi *personal selling* ini juga dapat meningkatkan hubungan pelanggan dengan seorang tenaga penjual agar terjalin hubungan yang baik dan menjadi sumber *feedback* untuk pelanggan yang kuat. *Personal selling* yang dilakukan oleh Bank DKI Kantor Cabang Walikota Jakarta Timur terhadap produk dana pihak ketiga yang terdiri dari tabungan, giro, dan deposito ini mempunyai cara yang berbeda-beda. *Personal selling* saat ini lebih banyak dipakai untuk produk giro dan deposito yang dimana nominalnya cukup besar dan bisa disebut sebagai *prime customer*. Oleh karena itu, *sales person* harus menjalin hubungan yang erat dan baik kepada calon dan atau para nasabah yang berguna sebagai sumber *feedback* pelanggan yang kuat bagi perusahaan. Lalu untuk produk tabungan tetap dilakukan *personal selling* didalamnya tetapi untuk step selanjutnya atau *follow up* bisa menggunakan teknologi yang sudah canggih seperti melalui aplikasi yang sudah disediakan oleh Bank DKI.

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis sebutkan diatas, maka penulis tertarik untuk menjadikan topik tersebut yang dibahas dalam laporan tugas akhir dengan judul:

“PENGARUH *PERSONAL SELLING* TERHADAP PRODUK DANA PIHAK KETIGA DALAM MENINGKATKAN LABA DI PT BANK DKI KANTOR CABANG WALIKOTA JAKARTA TIMUR “

1.2. Tujuan Penulisan

Adapun tujuan penulisan Laporan Tugas Akhir ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh promosi terutama pada *personal selling* terhadap Dana Pihak Ketiga yang terdiri dari Tabungan, Giro, dan Deposito untuk meningkatkan laba di PT Bank DKI Kantor Cabang Walikota Jakarta Timur.

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

1.3. Manfaat Penulisan

Adapun manfaat penulisan yang didapatkan dalam melakukan penelitian dan penulisan laporan ini yaitu untuk mengetahui bagaimana caranya melakukan promosi terutama pada *personal selling* yang dapat meningkatkan laba Dana Pihak Ketiga yang terdiri dari Tabungan, Giro, dan Deposito di PT Bank DKI Kantor Cabang Walikota Jakarta Timur.

1.4. Metode Penulisan

Metode penulisan yang digunakan dalam laporan tugas akhir ini adalah metode kualitatif. Metode kualitatif ini adalah metode yang fokus pada pengamatan yang mendalam. Metode kualitatif ini juga digunakan untuk menjawab pertanyaan tentang “apa”, “mengapa”, dan “bagaimana” atas suatu kejadian. Oleh karena itu, penggunaan metode kualitatif dalam penelitian dapat menghasilkan kajian atas suatu fenomena yang lebih komprehensif.

1.5. Sistemika Penulisan

Untuk memberikan gambaran umum, adapun sistemika penulisan Laporan Tugas Akhir ini sebagai berikut:

BAB I adalah Pendahuluan. Pada bab ini berisi tentang latar belakang penulisan, tujuan penulisan, manfaat penulisan, metode penulisan serta sistemika penulisan dalam Laporan Tugas Akhir ini.

BAB II adalah Tinjauan Pustaka. Pada bab ini berisi tentang pengertian promosi, jenis-jenis promosi, tujuan *personal selling*, langkah-langkah dari *personal selling*, pengertian bank, pengertian dan sumber dana dari dana pihak ketiga.

BAB III adalah Gambaran Umum Perusahaan. Pada bab ini berisi tentang sejarah singkat, struktur organisasi, visi misi perusahaan, budaya kerja perusahaan, serta bidang usaha pada PT Bank DKI Kantor Cabang Walikota Jakarta Timur.

BAB IV adalah Pembahasan. Pada bab ini berisi tentang pembahasan mengenai Pengaruh *Personal Selling* terhadap Dana Pihak Ketiga untuk meningkatkan laba di PT Bank DKI Kantor Cabang Walikota Jakarta Timur.

BAB V adalah Penutup. Pada bab ini berisi tentang kesimpulan pembahasan pada bab sebelumnya dan saran yang bermanfaat untuk berbagai pihak.



© 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 V PENUTUP

1.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan laporan ini tentang “Pengaruh *Personal Selling* Terhadap Produk Dana Pihak Ketiga Untuk Meningkatkan Laba Di PT Bank DKI Kantor Cabang Walikota Jakarta Timur”, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa *personal selling* berpengaruh terhadap peningkatan produk dana pihak ketiga dan laba bank. *Personal selling* yang dilakukan *sales person* di PT Bank DKI Kantor Cabang Walikota Jakarta Timur sudah sangat baik pada setiap produknya. Pelayanan yang diberikan kepada calon nasabah, telah sesuai dengan prosedur yang ada. Prosedurnya meliputi melakukan pendekatan yang wajib dilakukan oleh setiap *sales person*, lalu melakukan presentasi atas produk yang akan ditawarkan, sampai kepada pengambilan keputusan calon nasabah tersebut.

Dampak dari kegiatan tersebut terlihat pada kenaikan laba di tahun 2020 ke tahun 2021. Mulai dari produk tabungan yang bisa dilihat kenaikannya yang cukup berpengaruh yaitu mencapai 10,60%, lalu produk giro yang kenaikannya juga lebih besar dan signifikan yaitu mencapai 81,12%, dan produk deposito yang mencapai 80.67%. Pada setiap produknya, *personal selling* yang dilakukan mempunyai tahap-tahap yang berbeda yang dimana bisa menjadi daya tarik untuk setiap calon nasabahnya.

Masih ada beberapa *sales person* yang melakukan *personal selling* ini belum mengikuti sesuai dengan prosedur yang ada. PT Bank DKI Kantor Cabang Walikota Jakarta Timur tidak bisa langsung mengkonfirmasi perilaku mereka karena harus dilakukan proses pemeriksaan terlebih dahulu kepada yang bersangkutan.

1.2. Saran

Adapun saran yang dapat penulis berikan terhadap PT Bank DKI Kantor Cabang Walikota Jakarta Timur yaitu agar lebih memperhatikan setiap *sales person* yang akan melakukan proses *personal selling* kepada calon nasabah untuk lebih memahami

produk-produk yang ada karena ketika calon nasabah mempunyai sebuah masalah pada produk yang ia akan gunakan maka secara langsung dapat ditangani.

Pihak Perusahaan juga dapat melakukan pengecekan secara rutin atas kinerja setiap *sales person* yang melakukan *personal selling* ini dan memberikan kotak saran kepada setiap calon nasabahnya melalui aplikasi tertentu.

Hal ini dapat mempermudah pihak perusahaan untuk melakukan evaluasi atas kinerja dari *sales person* dan dapat mengurangi kejadian-kejadian yang tidak diinginkan. Jika terdapat kritikan atas *sales person*, maka pihak perusahaan dapat memberikan jawaban yang bisa diterima dengan baik oleh calon nasabahnya.

Lalu, Pihak Perusahaan akan lebih banyak menerima masukan-masukan dari calon nasabahnya yang nantinya akan bermanfaat bagi perusahaan, terutama di bagian promosi yang khususnya *personal selling*.

© 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



POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA

DAFTAR PUSTAKA

<https://bankdki.co.id/id/> diakses pada tanggal 07 Juni 2022.

- Kasmir. 2014. Dasar-dasar Perbankan. Raja Grafindo Persada: Jakarta.
- Kotler, Philip & Keller, Kevin Lane. (2016). A framework for marketing management, sixth edition, global edition. England: Pearson.
- Kotler, Philip and Gary Amstrong. (2016). Prinsip-prinsip Pemasaran. Edisi13. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Laksana, M. F. (2019). Praktis Memahami Manajemen Pemasaran. Depok: Khalifah Mediatama.
- McCusker, K., & Gunaydin, S. (2015). Research using qualitative, quantitative, or mixed methods and choice based on the research. *Perfusion*, 30(7), 537-542.
- Siregar, Y. A. (2019). Analisis pengaruh promosi terhadap dana pihak ketiga pada PT. Bank Syari'ah Mandiri Cabang Padangsidempuan (Doctoral dissertation, IAIN Padangsidempuan).
- Sofjan Assauri. (2013). *Strategic Marketing*.
- Tjiptono, Fandy. (2015). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.
- Wahyudi, D., & Aruan, R. T. (2013). Analisis Personal Selling Pada PT. Prudential Life Assurance Medan. *Jurnal Bis-A: Jurnal Bisnis Administrasi*, 2(2), 21-29.
- Wardana, Fikri, (2012), *Creative Selling*, Edisi I, Jakarta: PT. Bhuana Ilmu Populer.

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Penunjukan Dosen Pembimbing



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

Nomor : 050/PL3.10/PK.04.11/202

Depok, 08 Maret 2022

Lamp : -

Perihal : Surat Penunjukan Dosen Pembimbing Laporan PKL dan TA

Kepada :

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

Staf Pengajar

Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta

Di Tempat

Dengan hormat,

Dengan ini KPS D3 Keuangan dan Perbankan, menunjuk Ibu Dr. Sylvia Rozza, S.E., M.M. sebagai Pembimbing Laporan Tugas Akhir dan Laporan PKL.

Untuk membimbing atas nama mahasiswa sebagai berikut:

1. Nama : Putri Ramadhani
2. NIM : 1904321006
3. Program Studi : D3 Keuangan dan Perbankan
4. Judul LPKL : Proses Data Pencapaian Funding Officer di PT Bank DKI Kantor Layanan Walikota Jakarta Timur
5. Judul TA : Pengaruh Personal Selling Terhadap Produk Dana Pihak Ketiga Dalam Meningkatkan Laba di PT Bank DKI Kantor Cabang Walikota Jakarta Timur



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

Dengan demikian mahasiswa di atas harap dibimbing sesuai standar yang ada, sampai penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan selesai dan dinyatakan lulus ujian sidang tugas akhir.

Atas kesediaan dan kerjasama Ibu yang baik, kami ucapkan terima kasih.

Depok, 08 Maret 2022

KPS D3 Keuangan dan Perbankan,

Heri Abrianto, S.E., M.M.

NIP. 196510051997021001





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 2. Surat Pernyataan Dosen Pembimbing



**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

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 : Putri Ramadhani

NIM : 1904321006

Program Studi : D3 Keuangan dan Perbankan

Dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Meluangkan waktu minimal sekali dalam seminggu untuk membimbing mulaidari 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, 08 Maret 2022

Pembuat pernyataan

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

NIP. 196206081991032001



Lampiran 3. Lembar Bimbingan Tugas Akhir



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 BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa	:	Putri Ramadhani
NIM	:	1904321006
Program Studi	:	D3-Keuangan dan Perbankan
Nama Pembimbing	:	Dr. Sylvia Rozza, S.E., M.M.

No	Tanggal	Kegiatan	Tanda Tangan Pembimbing
1	30 Mei 2022	Penetapan Judul Tugas Akhir	
2	03 Juni 2022	Mengajukan BAB I	
3	07 Juni 2022	Revisi serta ACC BAB I	
4	17 Juni 2022	Mengajukan dan revisi serta ACC BAB II	

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 milik Politeknik Negeri Jakarta

5	18 Juni 2022	Mengajukan BAB III	
6	20 Juni 2022	Revisi BAB III dan serta mendiskusikan isi BAB IV	
7	1 Juli 2022	ACC BAB III dan Mengajukan BAB IV	
8	4 Juli 2022	Revisi dan ACC BAB IV	
9	7 Juli 2022	Mengajukan BAB V	
10	8 Juli 2022	Revisi dan ACC BAB V, serta Mengajukan abstrak dan ACC abstrak	
11	11 Juli 2022	Mengajukan Format Penulisan Tugas Akhir dan ACC Format Penulisan	

Menyetujui KPS D3 Keuangan dan Perbankan

Depok, 15 Juli 2022

Heri Abrianto, S.E., M.M

NIP. 196510051997021001

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 kritis 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 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 : Putri Ramadhani
- 2. NIM : 1904321006
- 3. Program Studi : D3 Keuangan dan Perbankan
- 4. Judul Tugas Akhir : Pengaruh Personal Selling Terhadap Produk Dana Pihak Ketiga Untuk Meningkatkan Laba di PT Bank DKI Kantor Cabang Walikota Jakarta Timur
- 5. Dosen Penguji : Dr. Tetty Rimenda, S.E.,M.Si

No.	Revisi	Hasil Revisi	Keterangan *)
1	Perhatikan format penulisan, Kalimat yang menjorok ke dalam, kutipan dll.	Sudah diperbaiki dari bab 1-bab 5	<i>Tr</i>
2	Jelaskan tujuan penelitian: Dana Pihak Ketiga apa yang akan diteliti	Sudah ditambahkan di bagian tujuan penulisan	<i>Tr</i>
3	Masukkan bahwa personal selling saat ini banyak dipakai untuk prime customer.	Sudah ditambahkan di bagian latar belakang	<i>Tr</i>

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

4	Perhatikan table yang hurufnya terlalu kecil.	Sudah diperbaiki di bagian struktur organisasi perusahaan	
5	Perbaiki daftar pustaka	Sudah diperbaiki	

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, 29 Juli 2022

Dosen Penguji 1

Dr. Tetty Rimenda, S.E.,M.Si

NIP. 196211161992032001

Note: Dosen Memberikan tandatangan setelah mahasiswa menyelesaikan revisi

**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



Lampiran 5. 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 : Putri Ramadhani
- 2. NIM : 1904321006
- 3. Program Studi : D3 Keuangan dan Perbankan
- 4. Judul Tugas Akhir: Pengaruh Personal Selling Terhadap Produk Dana Pihak Ketiga Untuk Meningkatkan Laba di PT Bank DKI Kantor Cabang Walikota Jakarta Timur
- 5. Dosen Penguji : Dr. Sylvia Rozza, S.E., M.M.


No.	Revisi	Hasil Revisi	Keterangan *)
1	Coba disisir lagi kalimat demi kalimat. Pergunakan sales person untuk orang yang melakukan personal selling secara konsisten.	Sudah diperbaiki dari bab 1-bab 5	 acc
2	Tulis alasan mengapa menulis tentang pengaruh personal selling, bukan pengaruh alat promosi lainnya. Maka sebaiknya jelaskan juga apa saja alat promosi lainnya yg digunakan bank DKI untuk 3 produk tersebut.	Sudah ditambahkan di bagian latar belakang	 acc
3	Tambahkan kata pengantar untuk masalah bahwa itu hasil wawancara dengan siapa.	Sudah ditambahkan di bab 4 bagian permasalahan	 acc

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



4	Jelaskan bahwa personal selling dilakukan lebih focus untuk deposito dan giro, sedangkan untuk tabungan di follow up dengan penggunaan teknologi.	Sudah ditambahkan di bagian latar belakang	 acc
---	---	--	--

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, 29 Juli 2022

Dosen Penguji 2

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

NIP. 196206081991032001

Note: Dosen Memberikan tandatangan setelah mahasiswa menyelesaikan revisi

**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 kritis 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