

KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
STRATEGI PEMASARAN AGEN BRILINK
PT. BANK RAKYAT INDONESIA, TBK CABANG JOMBANG



Oleh :

Bambang Wibisono (1561186)

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

2019

KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
STRATEGI PEMASARAN AGEN BRILINK
PT. BANK RAKYAT INDONESIA, TBK CABANG JOMBANG



Oleh :

Bambang Wibisono (1561186)

Jombang, 11 Juli 2019

Mengetahui,

Pendamping Lapangan,



Dosen Pembimbing Lapangan,

Erminati P., ST., MSM

Mengesahkan,



Petua Program Studi

Nurul Hidayati, S.E., MM

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena dengan rahmat, karunia, serta taufik dan hidayah-Nya kami dapat menyelesaikan Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) yang berjudul “Strategi Pemasaran Agen BRILink PT. Bank Rakyat Indonesia, Tbk Cabang Jombang”.

Laporan Kuliah Kerja Magang ini disusun berdasarkan apa yang telah penulis laksanakan pada saat di lapangan yaitu di PT. Bank Rakyat Indonesia, Tbk Cabang Jombang yang beralamatkan di Jalan Wahid Hasyim No. 116 Kepatihan Kecamatan Jombang Kabupaten Jombang Jawa Timur. Kuliah Kerja Magang (KKM) merupakan salah satu syarat wajib yang harus ditempuh dalam Program Studi Manajemen di STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG. Dengan adanya Kuliah Kerja Magang (KKM) dapat memberikan manfaat kepada penulis baik dari segi akademik maupun pengalaman yang tidak dapat penulis temukan saat berada di bangku kuliah.

Penulis menyadari bahwa Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini masih terdapat kekurangan karena keterbatasan dan kendala yang dihadapi. Namun demikian penulis berharap bahwa Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Jombang, 1 Juli 2019

Penyusun

DAFTAR ISI

Halaman Judul	
Halaman Pengesahan.....	i
Kata Pengantar.....	ii
Daftar Isi	iii
Daftar Gambar	iv
Daftar Tabel.....	v
DaftarLampiran	vi
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang	1
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang.....	1
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang.....	2
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang.....	2
1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang	2
BAB II. TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	
2.1 Sejarah Perusahaan/Instansi	3
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan/Instansi.....	5
2.3 Kegiatan UmumPerusaahaan	6
BAB III. PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG	
3.1 Pelaksanaan Kerja yang dilakukan di tempat magang.....	9
3.2 Kendala yang Dihadapi	17
3.3 Cara Mengatasi Kendala	19
BAB IV.KESIMPULAN DAN SARAN	
4.1 Kesimpulan	20
4.2 Saran.....	21
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Struktur Organisasi Bank BRI Cabang Jombang	5
Gambar 2.2 Prosedur Kerja Petugas Agen BRILink	7
Gambar 3.1 Prognosa Kinerja Bisnis BRILink	13
Gambar 3.2 Laporan Pencapaian Petugas Agen BRILink	14

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Wilayah Kerja Petugas Agen BRILink	6
--	---

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Formulir Kegiatan Harian Mahasiswa.....	20
---	----

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan utama dalam sebuah perusahaan. Oleh karena itu perusahaan harus memiliki strategi pemasaran yang baik. Dalam hal pemasaran salah satu strategi yang harus dijalankan adalah promosi. Promosi merupakan langkah untuk memperkenalkan sebuah produk agar diketahui oleh masyarakat luas yang akan menjadi konsumen.

Perusahaan perbankan memiliki banyak jenis produk, mulai dari produk simpanan, pinjaman sampai dengan produk keagenan. Produk keagenan merupakan salah satu bidang baru dalam dunia perbankan. Namun saat ini banyak perusahaan perbankan yang sudah memiliki produk ini. Salah satunya adalah yang dimiliki oleh PT. Bank Rakyat Indonesia,Tbk. Produk keagenan yang dimiliki oleh Bank BRI adalah Agen BRILink.

Berdasarkan dari latar belakang permasalahan diatas maka penulis mengambil judul **“STRATEGI PEMASARAN AGEN BRILINK PADA BANK BRI KANTOR CABANG JOMBANG”**.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

1. Untuk mengetahui dan mengenali secara langsung dunia kerja yang nyata.
2. Untuk melatih penulis sehingga dapat menerapkan ilmu yang diperoleh selama kuliah kedalam dunia kerja.
3. Menganalisa permasalahan yang ada di PT. Bank Rakyat Indonesia,Tbk. Kantor Cabang Jombang

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

1. Bagi Penulis :

- a. Meningkatkan pengetahuan, kemampuan serta keterampilan praktis dan sistematis dalam mempersiapkan calon sarjana ilmu ekonomi manajemen pemasaran dalam menghadapi kehidupan sosial di masyarakat.
- b. Menerapkan ilmu yang diperoleh selama perkuliahan dan menemukan pelajaran baru yang tidak didapatkan di perkuliahan.

2. Bagi Perusahaan :

- a. Sebagai bahan evaluasi kurikulum yang telah diharapkan, serta menemukan penyesuaian dengan kebutuhan tenaga kerja yang kompeten dalam bidangnya.
- b. Untuk memperkenalkan STIE PGRI Dewantara Jombang kepada perusahaan yang membutuhkan lulusan jurusan manajemen dan akuntansi.

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Tempat pelaksanaan Kuliah Kerja Magang adalah di PT. Bank Rakyat Indonesia, Tbk Kantor Cabang Jombang di Jalan Wahid Hasyim No. 116 Kepatihan Kecamatan Jombang Kabupaten Jombang Jawa Timur.

1.5 Jadwal Kuliah Kerja Magang

Kuliah Kerja Magang dilaksanakan selama 1 bulan yaitu pada tanggal 1 April sampai dengan 1 Mei 2019.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah Perusahaan PT. Bank Rakyat Indonesia, Tbk

Bank Rakyat Indonesia (BRI) adalah salah satu bank milik pemerintah yang terbesar di Indonesia. Pada awalnya Bank Rakyat Indonesia (BRI) didirikan di Purwokerto, Jawa Tengah oleh Raden Bei Aria Wirjaatmadja dengan nama De Poerwokertosche Hulp en Spaarbank der Inlandsche Hoofden atau "Bank Bantuan dan Simpanan Milik Kaum Priyayi Purwokerto", suatu lembaga keuangan yang melayani orang-orang berkebangsaan Indonesia (pribumi). Lembaga tersebut berdiri tanggal 16 Desember 1895, yang kemudian dijadikan sebagai hari kelahiran BRI.

Tahun 1946 BRI Pasca Kemerdekaan RI

Pada periode setelah kemerdekaan RI, berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 1 tahun 1946 Pasal 1 disebutkan bahwa BRI adalah sebagai Bank Pemerintah pertama di Republik Indonesia. Dalam masa perang mempertahankan kemerdekaan pada tahun 1948, kegiatan BRI sempat terhenti untuk sementara waktu dan baru mulai aktif kembali setelah perjanjian Renville pada tahun 1949 dengan berubah nama menjadi Bank Rakyat Indonesia Serikat.

Tahun 1960 Peleburan BRI, BKTN, & NHM

Pada waktu itu melalui PERPU No. 41 tahun 1960 dibentuklah Bank Koperasi Tani dan Nelayan (BKTN) yang merupakan peleburan dari BRI, Bank Tani Nelayan dan Nederlandsche Maatschappij (NHM). Kemudian 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 selama satu bulan, keluar Penpres No. 17 tahun 1965 tentang pembentukan bank tunggal dengan nama Bank Negara Indonesia. Dalam ketentuan baru itu, Bank Indonesia Urusan Koperasi, Tani dan Nelayan (eks BKTN) diintegrasikan dengan nama Bank Negara Indonesia unit II bidang Rural,

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

Tahun 1992

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. (BANK BRI, 2019)

2.1.1 Visi dan Misi

a. Visi

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

b. 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*, dan jaringan kerja konvensional maupun digital yang produktif dengan menerapkan prinsip operasional dan *risk management excellence*.

Untuk Bisnis BRILink terdapat pembagian wilayah kerja sehingga Agen BRILink yang ada di unit kerja tersebut menjadi tanggung jawab sepenuhnya Petugas Agen BRILink. Berikut wilayah Kerja Petugas Agen BRILink :

Wilayah Kerja Petugas Agen BRILink

Kantor Cabang Jombang

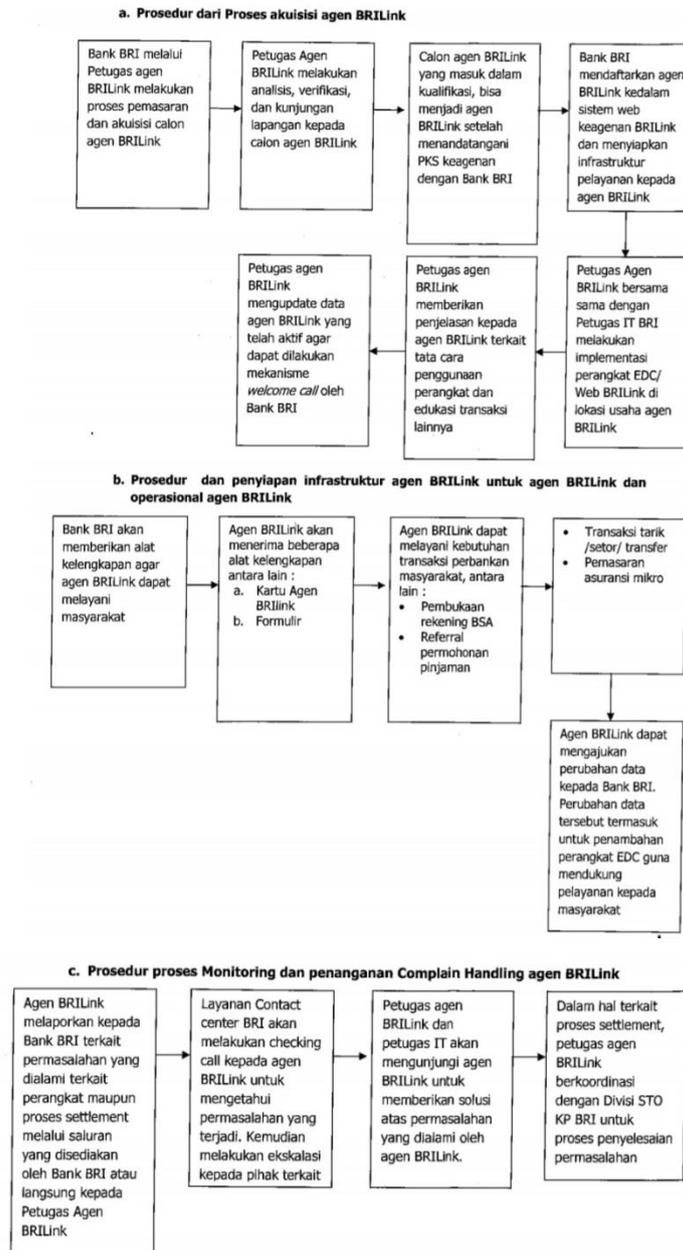
Tahun 2019

NO	NAMA PAB	UNIT KERJA
1	BAMBANG WIBISONO	BARENG
		NGORO
		WONOSALAM
2	AHMAD ZAENUDIN	BLIMBING BARU
		CUKIR
		MOJOWARNO
3	PUTRI SETIA M	GUDO
		PANGLIMA SUDIRMAN
		KC JOMBANG
4	RIDHUWAN ABIDIN	BANDAR KEDUNG MULYO
		PERAK
		MEGALUH
5	BAGUS DERMAWAN	TAPEN
		KABUH
		KCP BAWANGAN PLOSO
6	PRADITYA SANDRA A	PLANDAAN
		PLOSO
		SENTUL
7	GALIH ROBI ANTORO	KESAMBEN
		SUMOBITO
8	WAHYU DWI YULIANGGA	MOJOAGUNG
		MOJOTRISNO
		KCP MOJOAGUNG
9	INUR AGUSTIN	MERDEKA
		PETERONGAN
		KCP JOMBANG KOTA
10	AISYAH NABILA	VETERAN
		CEWENG
		JOGOROTO

Tabel 2.1 Wilayah Kerja Petugas Agen BRILink

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan

2.3.1 Prosedur Kerja Petugas Agen BRILink



Gambar 2.2 Prosedur Kerja Petugas Agen BRILink

PT. Bank Rakyat Indonesia,Tbk Kantor Cabang Jombang mulai *melaunching* bisnis BRILink pada akhir tahun 2015 dengan agen BRILink pertama di Jombang adalah UD. Misfalah yang beralamatkan di Dusun Jetak Desa Sidokerto Kecamatan Mojowarno Kabupaten Jombang Jawa Timur. Pada acara *launching* produk BRILink ini dihadiri oleh Pejabat Kantor Wilayah BRI Surabaya. Namun sampai dengan tahun 2017 belum ada pekerja khusus yang di tugaskan untuk menangani bisnis BRILink. Selama 2 tahun tersebut bisnis BRILink menjadi tanggung jawab bagian Bisnis Mikro dengan menugaskan *Sales Person Bisnis Mikro* untuk membantu menangani Agen BRILink. Meskipun belum ada pekerja khusus yang ditugaskan untuk menangani Agen BRILink, namun prestasi bisnis BRILink di BRI Kantor Cabang cukup tinggi dibandingkan dengan Cabang-cabang lain dalam naungan BRI Kantor Wilayah Surabaya. Salah satu prestasi yang dicapai adalah pemenang program transaksi BRILink Kantor Wilayah Surabaya berasal dari Kantor Cabang Jombang. Agen BRILink tersebut bernama “Daulah Cell” dengan hadiah Umroh untuk pemiliknya.

Sampai dengan tahun 2018 terbentuklah jabatan baru yang disebut dengan Petugas Agen BRILink. Dengan sumber pekerja dari *Sales Person Bisnis Mikro* dan *Front Liner* aktif yang dipindah tugaskan sebagai Petugas Agen BRILink. Semenjak itu semua sistem mengenai BRILink semakin diperbaiki. Mulai dari adanya Kepala Bagian BRILink di Kantor Wilayah Surabaya, perbaikan sistem pelaporan dengan hadirnya “*BRILink Support System*” yang memudahkan pengawasan dan pelaporan kunjungan Agen BRILink oleh Petugas Agen BRILink. Selain itu pada September 2018 diluncurkan pula Buku Prosedur Operasional (BPO) BRILink yang menjadi pedoman Petugas Agen BRILink dalam bekerja.

Target yang diberikan kepada Petugas Agen BRILink juga mulai teratur. Ada 4 poin utama yang menjadi beban target Petugas Agen BRILink, diantaranya:

1. Transaksi Agen BRILink
2. Akuisisi Agen BRILink
3. *Fee Based Income* yang dihasilkan oleh Agen BRILink
4. CASA (Dana yang ada di Rekening Penampungan Agen BRILink)

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelakasanaan Kerja

Kegiatan Kuliah Kerja Magang dimulai pada tanggal 1 April sampai dengan 1 Mei 2019. Kegiatan magang dilakukan setiap hari Senin sampai dengan Jum'at. Setiap harinya kegiatan dimulai pukul 07.15 dengan Do'a Pagi bersama seluruh pekerja PT. Bank Rakyat Indonesia Kantor Cabang Jombang. Kegiatan do'a pagi berlangsung selama 45 menit. Berisi tentang kegiatan do'a bersama, *sharing* dari masing-masing kepala bagian yang menyampaikan laporan keragaan bidangnya dan diakhiri dengan sambutan dari ibu Pemimpin Cabang.

Setelah kegiatan do'a pagi semua pekerja mulai melaksanakan tugas masing-masing. Penulis memperoleh tugas di Bagian BRILink. BRILink yaitu bisnis keagenan yang dimiliki oleh Bank BRI. Pada dasarnya penulis bertugas sebagai koordinator Petugas Agen BRILink di BRI Kantor Cabang Jombang. Petugas Agen BRILink adalah pekerja BRI yang menangani bisnis BRILink. Secara garis besar dapat dikatakan bahwa tugas dari Petugas Agen BRILink adalah melakukan akuisisi, maintenance dan pemasaran Agen BRILink.

Akuisisi

Dalam hal akuisisi Agen BRILink baru, yang menjadi persyaratan untuk menjadi Agen BRILink adalah sebagai berikut :

1. Warga Negara Indonesia, sudah menjadi nasabah BRI
2. Berdomisili di wilayah yang sama dengan Kantor Wilayah tempat mengajukan permohonan
3. Memiliki usaha yang sudah berjalan minimal 1 tahun

4. Memiliki Surat Izin Usaha
5. Mengisi Formulir Permohonan dan menandatangani Surat Perjanjian
6. Memiliki Rekening dan ATM BRI dengan saldo yang mencukupi untuk transaksi

Agen BRILink terbagi menjadi 2 jenis yaitu BRILink Mobile yang menggunakan Smartphone Nasabah sebagai sarana transaksi dan BRILink EDC yang menggunakan mesin *Electronic Data Capture*(EDC) sebagai sarana transaksi. Untuk agen BRILink yang menggunakan EDC ada syarat tambahan yang harus dimiliki oleh calon agen, yaitu calon agen harus memiliki pinjaman di Bank BRI. Atau jika tidak memiliki pinjaman di BRI bisa menggantinya dengan dana sebesar Rp. 3.000.000,- (Tiga Juta Rupiah) yang harus dibekukan di dalam rekening selama menjadi Agen.

Untuk sumber calon nasabah agen BRILink didapatkan dari data nasabah pinjaman yang ada di seluruh Unit Kerja BRI Kantor Cabang Jombang. Selain itu para Petugas Agen BRILink juga mencari nasabah potensial yang ada di sekitar unit kerja petugas. Penulis mendapatkan wilayah unit kerja kecamatan Wonosalam, Bareng dan Ngoro Kabupaten Jombang.

Maintenance

Dalam hal *maintenance* penulis menangani permasalahan yang ada di Agen BRILink, diantaranya :

- Kerusakan Mesin EDC dan kegagalan jaringan BRILink Mobile
- Kegagalan Transaksi
- Kelengkapan Materi Komunikasi
- Ketersediaan Logistik Kertas EDC
- Kekurangan Jumlah Transaksi yang dihasilkan Agen dengan Target
- Pemasangan dan Pemutusan Keagenan

Dalam hal kerusakan mesin EDC, penulis melakukan kunjungan ke agen yang bermasalah lalu memeriksa kondisi EDC. Ketika penulis tidak bisa mengatasi permasalahan di tempat, maka penulis akan membawa mesin EDC ke petugas IT di Kantor Cabang untuk selanjutnya dilakukan perbaikan secara *intensif*.

Dalam hal kegagalan transaksi, penulis akan menghubungkan agen BRILink dengan Customer Service Agen BRILink agar segera dapat dilakukan pengecekan dan penanganan lebih lanjut.

Dalam hal kelengkapan materi komunikasi berupa banner, poster tarif dan brosur, penulis akan mengakomodir seluruhnya dan menyampaikan ke bagian logistik agar dilakukan pengadaan materi komunikasi.

Dalam hal ketersediaan kertas EDC, penulis wajib mengunjungi setiap agen BRILink minimal 1 kali dalam satu bulan untuk memastikan bahwa ketersediaan kertas EDC yang menjadi bukti transaksi yang sah sudah terpenuhi. Kertas EDC tersebut diberikan secara gratis dengan memperhatikan rasio jumlah transaksi setiap bulannya.

Agen BRILink memiliki target 200 transaksi per bulan, untuk itu ketika sudah terlalu lama agen tidak mencapai target transaksi, maka penulis berhak untuk melakukan pemutusan layanan BRILink. Dan juga jika ada agen baru yang mengajukan permohonan layanan BRILink, penulis berkewajiban untuk melakukan akuisisi dan membantu melengkapi data untuk selanjutnya dapat dilakukan input data dan pemasangan layanan Agen BRILink.

Pemasaran

Penulis memiliki tanggung jawab untuk memasarkan produk BRILink baik dari sisi penambahan jumlah agen maupun penambahan transaksi atau pelanggan dari agen BRILink di setiap wilayah kerjanya.

Penulis memasarkan produk pada calon agen brilink yang bersumber dari data nasabah pinjaman. Kegiatan ini menyesuaikan dengan posisi jumlah agen di suatu unit kerja. Ketika jumlah agen sudah terpenuhi maka penulis tidak terlalu fokus untuk melakukan penambahan jumlah agen.

Penulis membantu pemasaran agen BRILink di setiap wilayah kerjanya. Untuk agen-agen yang masih baru maupun yang belum berkembang. Penulis membantu memasarkan dengan cara mengadakan acara sosialisasi yang dihadiri warga sekitar agen BRILink. Penulis yang menjelaskan mengenai layanan apa saja yang ada di agen BRILink kepada warga yang datang. Kegiatan ini bertujuan untuk menambah jumlah transaksi dari masing-masing agen BRILink.

Penulis berkewajiban untuk membuat prognosa yang menjadi perkiraan pencapaian target pada setiap bulannya. Maksimum pengumpulan prognosa ini adalah di tanggal 6 pada setiap bulannya. Berikut contoh format laporan prognosa kinerja bisnis BRILink.

PROGNOSA KINERJA BISNIS BRILINK						
BULAN APRIL 2019						
KANCA JOMBANG						
NO	KPI	DES 18	JANUARI 2019	FEBRUARI 2019	MARET 2019	PROGNOSA APRIL 2019
1	JUMLAH AGEN	2.567	2.653	2.721	2.709	2.720
2	TRX	160.319	144.147	172.057	160.640	185.000
3	FBI	208.692.868	224.864.905	214.558.847	252.802.488	220.010.101
4	CASA	35.868.910.927	24.984.170.164	22.734.980.209	34.602.564.291	40.000.000.000

Gambar 3.1 Prognosa Kinerja Bisnis BRILink

Penulis bertanggung jawab langsung kepada Kepala Unit kerja wilayah penulis. Yaitu Bapak Onny Mardiono yang merupakan Kepala Unit BRI Wonosalam, Bapak Deddy Setyadi yang merupakan Kepala Unit BRI Bareng dan Bapak Mohammad Yasin yang merupakan Kepala Unit BRI Ngoro. Namun atasan langsung penulis adalah Bapak Mohamad Mas'ud yang merupakan Penanggung Jawab Asisten Manajer Bisnis BRILink BRI Kantor Cabang Jombang. Untuk itu penulis melaporkan pencapaian Kinerja Bisnis BRILink setiap bulan. Berikut contoh format Laporan Pencapaian Transaksi BRILink.

PAB : BAMBANG WIBISONO										
TRANSAKSI GLOBAL JUNI 2019										
BULAN	EDC	WEB	TOTAL	RKA	%	PENCAPAIAN	RKA	%	DELTA	KET
JANUARI	13.442	2.230	16.057	21.334	75%	16.057	21.334	75%	-5.277	
FEBRUARI	15.793	20.304	36.097	21.334	169%	52.154	42.668	122%	9.486	
MARET	14.145	1.563	15.708	21.334	74%	67.862	64.002	106%	3.860	
APRIL	15.641	1.338	16.979	21.217	80%	84.841	85.219	100%	-378	
MEI	16.237	6.458	22.695	21.217	107%	107.536	106.436	101%	1.100	
JUNI	13.807	6.623	20.430	21.217	96%	127.966	127.653	100%	313	

Gambar 3.2 Laporan Pencapaian Transaksi BRILink

Bidang lain yang terkait dengan penulis dalam kegiatan magang ini adalah seluruh pekerja BRI Unit Wonosalam, seluruh pekerja BRI Unit Bareng dan seluruh pekerja BRI Unit Ngoro. Terutama pada mantri atau *Account Officer Unit* pada setiap Unit Kerja yang memberikan sumber data calon nasabah agen brilink.

3.2 Kendala yang Dihadapi

- a. Jumlah transaksi yang dihasilkan oleh banyak agen masih belum mencapai target transaksi yang ditetapkan oleh Bank BRI.
- b. Masih banyak nasabah yang enggan bertransaksi di Agen BRILink dan lebih memilih untuk bertransaksi di Kantor atau Indomart/Alfamart
- c. Bank pesaing memberikan layanan keagenan kepada Agen BRILink yang masih aktif dimana hal tersebut sebenarnya melanggar aturan dari Otoritas Jasa Keuangan yang hanya memperbolehkan 1 keagenan di sebuah usaha.
- d. Jaringan yang seringkali mengalami gangguan sehingga menghambat transaksi pada agen brilink

3.3 Cara Mengatasi Kendala

Untuk permasalahan point “a” dan “b” memiliki solusi yang berkaitan. Yaitu adanya strategi pemasaran yang harus ditingkatkan, menurut (Kasmir, 2001) sarana bank dalam mempromosikan produknya ada empat cara yaitu :

1. Periklanan (Advertising)

Iklan adalah sarana promosi yang digunakan oleh bank guna menginformasikan, menarik, dan mempengaruhi calon nasabahnya. Penggunaan promosi dengan iklan dapat dilakukan dengan berbagai media seperti melalui :

- a. Pemasangan *billboard* di jalan-jalan strategis.
- b. Pencetakan brosur disebarakan setiap cabang maupun di pusat-pusat perbelanjaan.
- c. Pemasangan spanduk dilokasi tertentu yang strategis.
- d. Pemasangan melalui Koran, televisi, radio, dll.

2. Promosi Penjualan (Sales Promotion)

Tujuan promosi penjualan adalah untuk meningkatkan penjualan atau untuk meningkatkan jumlah nasabah. Bagi bank promosi penjualan dapat dilakukan melalui :

- a. Pemberian bunga khusus (*special rate*) untuk jumlah dana yang relatif besar.
- b. Pemberian insentif untuk setiap nasabah yang memiliki saldo dengan jumlah tertentu.
- c. Pemberian cinderamata.

3. *Publisitas (Publicity)*

Publisitas adalah kegiatan promosi untuk memancing nasabah melalui kegiatan seperti pameran, bakti sosial serta kegiatan lainnya yang melalui berbagai media.

4. *Penjualan Pribadi (Personal Selling)*

Kegiatan personal selling dilakukan oleh semua pegawai bank, secara khusus personal selling dilakukan oleh customer service.

Iklan Agen BRILink memang sudah tayang di televisi, namun intensitasnya masih kurang tinggi. Intensitas iklan yang ditampilkan di media akan berpengaruh terhadap pemikiran masyarakat terhadap sebuah produk. Semakin sering iklan tersebut ditampilkan maka akan semakin melekat di benak masyarakat dan bisa jadi dia akan mencoba untuk bertransaksi di Agen BRILink dan menjadi pelanggan Agen BRILink. Selain itu mengenai media promosi yang digunakan juga bukan hanya di televisi, sebaiknya merambah ke sosial media. Tidak dapat dipungkiri bahwa iklan di *youtube* yang setiap hari orang mengaksesnya akan lebih efektif dibandingkan dengan iklan di televisi.

Dengan perbaikan strategi periklanan maka akan meningkatkan pelanggan yang datang ke agen BRILink dan dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat untuk bertransaksi di agen BRILink. Dan pada akhirnya juga akan menambah transaksi di agen BRILink. Selain itu penting adanya program-program berhadiah menarik bagi agen maupun nasabah untuk semakin menarik perhatian masyarakat dan juga menambah semangat agen BRILink untuk mempromosikan layanan BRILink di usahanya.

Untuk permasalahan point “c” yang dapat dilakukan adalah dengan cara melakukan pendekatan persuasif pada masing-masing agen, juga dengan membangun komunitas agen serta sering memberikan insentif yang dapat meningkatkan loyalitas Agen BRILink terhadap Bank BRI.

Untuk permasalahan point “d” yang dapat dilakukan adalah dengan cara meningkatkan kualitas dan kapasitas jaringan khususnya untuk layanan BRILink. Karena jaringan juga merupakan faktor penting pendukung meningkatnya transaksi di Agen BRILink.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

1. Bisnis BRILink merupakan bisnis baru yang perlu mendapatkan perhatian lebih dari Bank BRI karena memiliki dampak yang cukup signifikan terhadap Bank BRI
2. Pemasaran produk BRILink masih kurang intens dan media yang digunakan masih cenderung konvensional
3. Keyakinan masyarakat Jombang untuk bertransaksi di Agen BRILink masih belum terlalu tinggi

4.2 Saran

Strategi promosi produk BRILink harus lebih ditingkatkan lagi. Media promosi yang digunakan juga harus diperluas jangkauannya. Selain itu intensitas promosi agen BRILink juga harus lebih ditingkatkan lagi.

DAFTAR PUSTAKA

BANK BRI. (2019). *BANK BRI*. Retrieved JULI 1, 2019, from BANK BRI :
<https://bri.co.id/tentang-bri>

Kasmir. (2001). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

LAMPIRAN

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Bambang Wibisono
NIM : 1561186
Program Studi : Manajemen
Tempat KKM : PT. Bank Rakyat Indonesia, Tbk Kantor Cabang Jombang
Bagian/Bidang : Bisnis BRILink

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda Tangan
I	1 April 2019	Maintenance Agen BRILink Wilayah Wonosalam	
	2 April 2019	Akuisisi dan Maintenance Agen BRILink Wilayah Wonosalam	
	4 April 2019	Membuat Laporan Kinerja Bulan Maret 2019 dan Maintenance Agen BRILink Wilayah Wonosalam	
	5 April 2019	Membuat Prognosa Kinerja Bisnis BRILink Bulan April 2019 dan Maintenance Agen BRILink Wilayah Wonosalam	
II	8 April 2019	Akuisisi dan Maintenance Agen BRILink Wilayah Ngoro	
	9 April 2019	Maintenance Agen BRILink Wilayah Ngoro	
	10 April 2019	Akuisisi dan Maintenance Agen BRILink Wilayah Ngoro	
	11 April 2019	Akuisisi dan Maintenance Agen BRILink Wilayah Ngoro	
III	12 April 2019	Maintenance Agen BRILink Wilayah Ngoro	
	15 April 2019	Membuat Rancangan Program Internal Peningkatan Transaksi BRILink dan membuat Laporan Pencapaian Transaksi sementara per tgl. 13 April	
	16 April 2019	Maintenance Agen BRILink Wilayah Bareng	
IV	17 April 2019	Maintenance Agen BRILink Wilayah Bareng	
	18 April 2019	Maintenance Agen BRILink Wilayah Bareng	
	22 April 2019	Membuat Laporan Pencapaian Transaksi sementara per tgl. 19 April dan Maintenance Agen BRILink Wilayah Wonosalam	
	23 April 2019	Akuisisi dan Maintenance Agen BRILink Wilayah Wonosalam	
	24 April 2019	Akuisisi dan Maintenance Agen BRILink Wilayah Bareng	
V	25 April 2019	Akuisisi dan Maintenance Agen BRILink Wilayah Ngoro	
	26 April 2019	Membuat Laporan Pencapaian Transaksi sementara per tgl. 24 April dan Penambahan Transaksi	
	29 April 2019	Membuat Laporan Pencapaian Transaksi sementara per tgl. 24 April dan Penambahan Transaksi	
	30 April 2019	Membuat Laporan Pencapaian Transaksi sementara per tgl. 24 April dan Penambahan Transaksi	

Jombang, 11 Juli 2019
Pendamping Lapangan,

