



### **Hak cipta dan penggunaan kembali:**

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

### **Copyright and reuse:**

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

## BAB II

### GAMBARAN UMUM PT. OCBC NISP

#### 2.1 Profil Perusahaan

##### 2.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan



Gambar 1.1 Logo Perusahaan

OCBC NISP, sebelumnya dikenal dengan nama Bank NISP. Bank ini merupakan bank tertua keempat di Indonesia, didirikan pada tanggal 4 April 1941, di Bandung dengan nama NV Nederlandsch Indische Spaar En Deposito Bank. Bank OCBC NISP berkembang menjadi bank yang dikenal melayani segmen usaha kecil dan menengah. Bank OCBC NISP resmi berubah menjadi bank komersial pada tahun 1967, dan menjadi perusahaan go public pada tahun 1994.

Reputasi baik diperoleh PT. OCBC NISP, karena berhasil melalui krisis ekonomi disekitar tahun 90-an, membuat bank ini menarik perhatian IFC serta OCBC BANK Singapura, yang kemudian menjadi pemegang saham mayoritas Bank OCBC NISP. Melalui serangkaian proses akuisisi, pada tahun 2011, OCBC BANK Indonesia resmi bergabung dengan Bank NISP, dan memiliki nama baru yakni OCBC NISP.

Beberapa penghargaan yang pernah diraih Bank OCBC NISP diantaranya :

- Risk Management Award, dengan kategori Bank Campuran Terbaik, dari majalah Business Review, Jakarta.
- Brand Equity Champion, dengan asset diatas 65 T, tahun 2011 dari Majalah Marketing Jakarta.
- Best Corporate Government Award, untuk kategori Best GCG Lembaga Keuangan, tahun 2009, dan Best Disclosure and Transparency pada tahun 2010
- Indonesian Retail Bank of The Year untuk tahun 2007, 2009, 2011, dan

2012, dari Asian Banking and Finance Magazine, Singapore

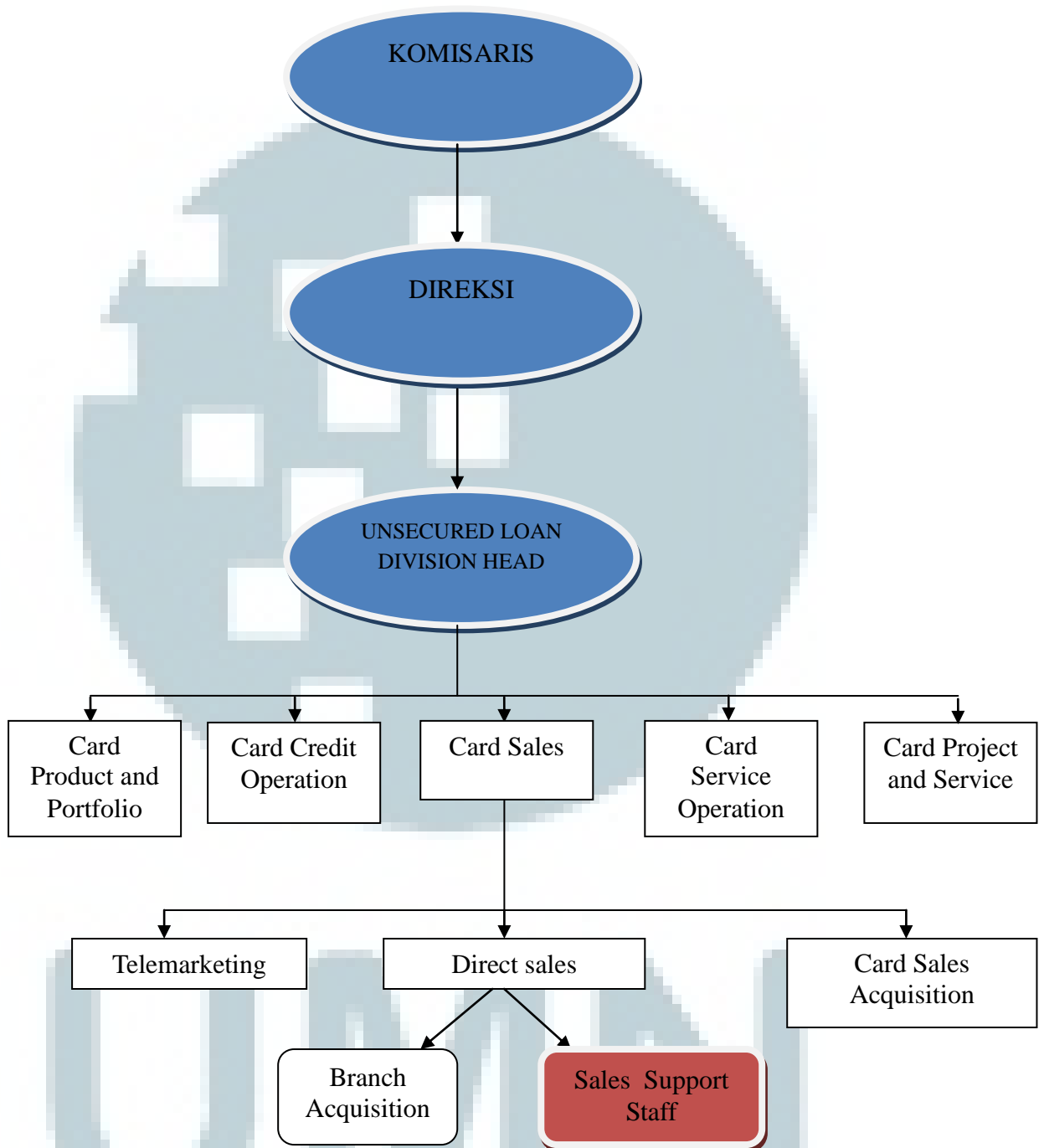
- Best Bank in Indonesia, tahun 2003, dari Euromoney Magazine,

Kartu kredit OCBC NISP masih tergolong sebagai bisnis baru bagi perusahaan ini. Dimulai tahun 2007, dimana pertama kalinya proposal bisnis kartu kredit disetujui oleh direksi Bank OCBC NISP. Pada awalnya, kartu kredit OCBC NISP hanya digunakan oleh para direksi dan komisaris, serta beberapa nasabah premier.

Sampai pada akhirnya, bisnis ini terus berkembang dengan melakukan inovasi produk, seperti promo regional dan lokal. Sampai pada bulan September 2013, divisi ini berhasil mencetak 100.000 kartu, yang artinya telah digunakan oleh 100.000 orang.

UMMN

## 2.1.2 Struktur Organisasi



## 2.1 Job Description

Secara umum, Card Sales memiliki fungsi utama meraih penjualan sebanyak-banyaknya. Ada beberapa strategi penjualan yang digunakan, yaitu direct sales, telemarketing, dan card acquisition.

1. Direct Sales : memanfaatkan *personal financial consultant* (PFC) atau seller yang ditempatkan di cabang-cabang bank OCBC NISP di seluruh Indonesia. Pada dasarnya, PFC memiliki fungsi untuk menjual produk-produk perbankan seperti deposito, KPR, KKB, termasuk kartu kredit. PFC memberikan penjelasan tentang produk yang dijual kepada nasabah. Tugas PFC, memberikan perbankan yang sesuai dengan kebutuhan nasabah. Jadi, seorang PFC harus mengetahui betul produk yang dijualnya. Terdapat tiga orang yang bertanggung jawab atas direct sales ini. Tugas utama mereka adalah menjalin hubungan baik dengan seller, memberikan edukasi mengenai produk kartu kredit, dan merencanakan program-program yang menguntungkan bagi seller. Mereka bertugas keliling cabang setiap harinya. Namun, dikarenakan berbagai alasan, diantaranya, jarak yang jauh, jangkauan cabang yang luas, dsb, ketiga orang dianggap tidak dapat menjangkau seluruh seller di Indonesia, dibutuhkanlah sebuah media baru sebagai mercusuar, pemberi informasi umum mengenai produk dan program kartu kredit. Disinilah tugas penulis selama menjalankan praktek kerja magang di Unsecured Loan Division.
2. Telemarketing : Tugas utama *telemarketing* adalah menawarkan aplikasi kartu kredit kepada calon nasabah melalui telepon.
3. Card Acquisition : Memilah data nasabah *existing*, atau nasabah yang telah memiliki rekening tabungan di OCBC NISP. Secara otomatis, nasabah yang memenuhi kriteria akan dibuatkan kartu kredit OCBC NISP.