

## BAB II

### GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

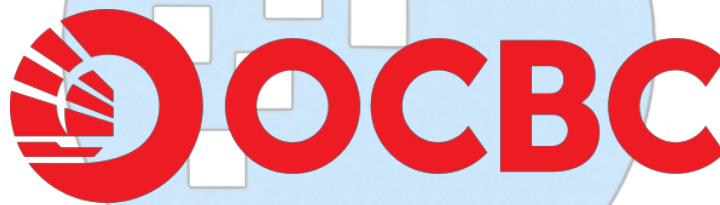
#### 2.1 Sejarah Singkat Bank OCBC

Berdiri pada 4 April 1941 dengan nama *NV Naderlandsch Indische Spaar En Deposito Bank* di Bandung, Bank OCBC yang sebelumnya dikenal dengan Bank NISP merupakan bank tertua keempat yang ada di Indonesia. Kantor pusat Bank OCBC terletak di Jl. Prof. Dr. Satrio Kav. 25 (Casablanca), Jakarta 12940 – Indonesia dikenal dengan nama OCBC NISP Tower. Saat ini, Bank OCBC telah sukses berkembang dengan memiliki ratusan kantor cabang yang tersebar di puluhan kota di Indonesia. Dalam beberapa tahun terakhir, Bank OCBC juga berhasil meraih berbagai penghargaan seperti Anugerah Perbankan Indonesia VIII Rank 1st: *The Best Public Company/Bank 2019*, *Bank of The Year Indonesia The Banker Awards 2021*, dan *Indonesia's Best Sharia Finance 2022 with Outstanding Corporate Business Development to Optimize Banking Services*.

Pada awal didirikan, Bank NISP beroperasi sebagai Bank Tabungan di Indonesia. Seiring berjalannya waktu, pada 20 Juli 1967, Bank NISP menaikkan status operasionalnya menjadi Bank Komersial berdasarkan izin yang diperoleh dari Menteri Keuangan Republik Indonesia. Bank NISP berhasil bertumbuh di tengah kondisi kekacauan ekonomi dan politik yang saat itu terjadi di Indonesia. Karena pencapaiannya, pada 19 Mei 1990, Bank NISP dinaikkan statusnya menjadi Bank Devisa oleh Bank Indonesia. Dalam perjalanannya, Bank NISP fokus dalam melayani usaha kecil dan menengah dengan selalu mengedepankan prinsip kehati-hatian.

Di tahun 1997, Oversea-Chinese Banking Corporation Limited (OCBC Bank) asal Singapura memilih Bank NISP untuk menjadi partner lokal dalam pendirian Bank OCBC NISP, dan sejak tahun 2005 mereka menaikkan kepemilikan sahamnya melalui akuisisi dan penawaran tender saham publik hingga menjadi mayoritas. Tahun 2008, Bank NISP resmi menggunakan nama baru yakni Bank OCBC NISP diikuti dengan penguatan budaya dan dasar kebijakan di seluruh

organisasi untuk meningkatkan citra dan dukungan *controlling shareholder* serta sebagai bagian dari strategi jangka panjang. 85,08% kepemilikan saham PT Bank OCBC NISP Tbk saat itu dipegang oleh OCBC Overseas Investments Pte. Ltd. yang merupakan anak perusahaan dari OCBC Bank di Singapura. Tahun 2011 menjadi tonggak sejarah penting bagi OCBC NISP setelah OCBC Bank asal Singapura melakukan konsolidasi strategi bisnis di Indonesia melalui penggabungan anak perusahaannya yakni Bank OCBC Indonesia ke dalam Bank OCBC NISP.



Bank 2.1 Logo Bank OCBC  
Sumber: Dokumen Perusahaan (2024)

Bank OCBC NISP secara resmi mengubah merek dan logo mereka menjadi 'OCBC' pada 14 November 2023 lalu. Perubahan ini tidak mempengaruhi nama legal Bank yang masih menjadi PT Bank OCBC NISP Tbk. Perubahan yang serupa juga sudah dilakukan di beberapa negara lain seperti Singapura, Malaysia, Hong Kong, dan Macau pada Juli 2023. Dengan melakukan perubahan nama merek serta logo secara serentak di seluruh negara, OCBC Indonesia diharapkan dapat memberikan layanan keuangan yang lebih komprehensif bagi para nasabah. Hal tersebut dapat dilakukan dengan memaksimalkan sinergi antar negara melalui kapabilitas OCBC Group yang dipadukan dengan kekuatan, pengetahuan, dan nilai budaya lokal.

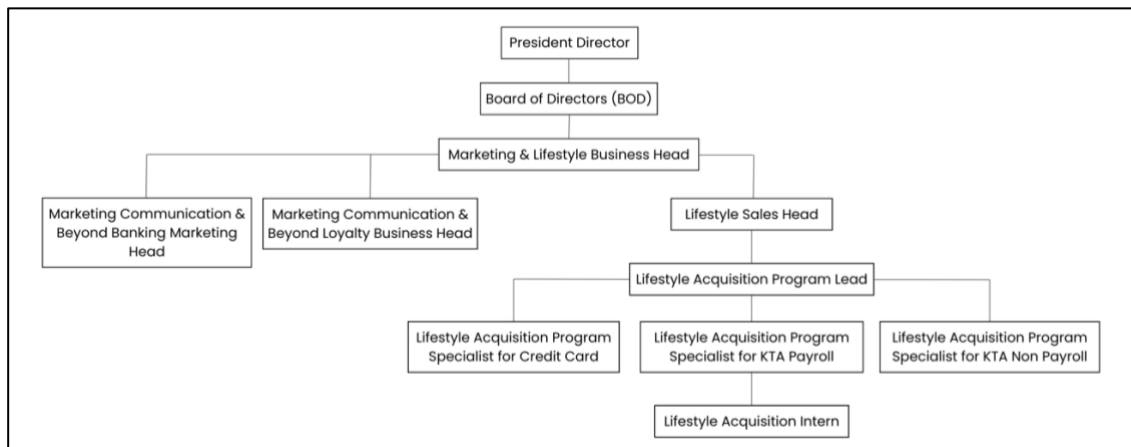
Bank OCBC berhasil membuktikan bahwa mereka memiliki kelebihan yang berbeda dengan bank lainnya melalui inovasi pada produk, layanan dan kemudahan yang diberikan untuk para nasabah. OCBC memiliki berbagai jenis produk simpanan yang bervariasi dengan keunggulan masing-masing untuk memenuhi kebutuhan para nasabah seperti Tanda 360 Komunitas yang menjadi solusi produk untuk simpanan bagi para karyawan, Tanda 360 Plus yang merupakan tabungan

untuk transaksi sehari-hari dengan menyediakan 12 mata uang dalam 1 rekening, Tanda Valas SGD yakni tabungan dengan menggunakan mata uang Dolar Singapura, SimPel sebagai tabungan untuk pelajar, dan masih banyak lagi. Tidak hanya itu, Bank OCBC juga turut merambah ke dunia digital dengan melakukan peningkatan layanannya melalui aplikasi OCBC mobile. Tidak hanya berperan sebagai *mobile banking*, OCBC Mobile memungkinkan nasabah untuk melakukan banyak hal seperti pengajuan kartu kredit, KTA, KPR, transaksi valas, hingga investasi. Selama perjalanannya, Bank OCBC selalu berinovasi untuk terus meningkatkan kualitas produk dan layanannya sehingga dapat semakin memudahkan kebutuhan para nasabah.

### 2.1.1 Visi Misi

Visi yang dimiliki Bank OCBC sebagai adalah Menjadi mitra terpercaya untuk meningkatkan kualitas hidup. Dalam pengimplementasiannya, adapun Misi dari Bank OCBC adalah dengan Memberikan solusi yang inovatif dan relevan melebihi harapan para pemangku kepentingan, Membangun kolaborasi yang saling menguntungkan berlandaskan kepercayaan dan kehati-hatian, serta Menciptakan lingkungan yang progresif dengan semangat kekeluargaan.

## 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.2 Struktur Organisasi *Marketing & Lifestyle Business*

Sumber: Olahan Pribadi, 2024

Selama masa kerja magang di PT Bank OCBC NISP, penulis ditempatkan di divisi *Marketing & Lifestyle Business* yang dipimpin oleh *Marketing & Lifestyle Business Head*. Divisi tersebut terbagi menjadi *Marketing Communication* dan *Lifestyle Sales*. Salah satu tim yang berada di bawah *Lifestyle Sales* adalah *Lifestyle Acquisition*. Departemen ini memiliki fungsi sebagai *team* yang bertanggung jawab atas penjualan produk-produk pinjaman perbankan atau *unsecure loan* yang meliputi *Credit Card* dan Kredit Tanpa Agunan (KTA). Pada kesempatan ini, penulis berada di bawah *Lifestyle Acquisition Program Specialist* yang memegang produk KTA Payroll. Adapun penjelasan *job description* yang dimiliki setiap posisi di *Lifestyle Acquisition Team* sebagai berikut:

1. *Lifestyle Sales Head*  
Menentukan strategi secara *high-level*, memimpin dan mengarahkan seluruh *sales channel* untuk menjalankan strategi dan mencapai target pada penjualan produk, termasuk tim akuisisi, dan *sales support*.
2. *Lifestyle Acquisition Program Lead*  
Mengawasi, memastikan, mengambil keputusan, dan memberikan izin terkait strategi yang akan digunakan untuk mengupayakan penjualan

produk *Credit Card* dan KTA baik Payroll maupun Non Payroll agar mencapai target perbulannya.

3. *Lifestyle Acquisition Program Specialist for Credit Card*

Merancang strategi, mengidentifikasi masalah, dan mencari solusi terkait program untuk produk kartu kredit yang sedang berlangsung. Singkatnya, posisi ini akan mengurus segala hal yang bersangkutan dengan penjualan kartu kredit Bank OCBC seperti kebijakan, syarat dan ketentuan dalam pengajuan kartu kredit, dan lain sebagainya.

4. *Lifestyle Acquisition Program Specialist for KTA Payroll*

KTA Payroll merupakan KTA yang hanya bisa diajukan oleh karyawan-karyawan pada perusahaan yang memiliki penggajian atau berada pada daftar perusahaan akuisisi Bank OCBC. Oleh karena itu, *Lifestyle Acquisition Program Specialist* produk KTA Payroll memiliki *job description* yaitu mencari peluang perusahaan-perusahaan yang *eligible* untuk diakuisisi, melakukan *monitoring* atau mengawasi penjualan KTA di perusahaan yang sudah berhasil diakuisisi penggajiannya oleh Bank OCBC, merancang ide atau strategi yang berpotensi dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan angka penjualan KTA Payroll. *Job desc* selanjutnya adalah menjadi jembatan antara *sales* yang bertugas di lapangan dengan tim *back office* lain.

5. *Lifestyle Acquisition Program Specialist for KTA Non Payroll*

KTA Non Payroll atau yang lebih dikenal dengan KTA ONE DNA merupakan KTA yang dapat diajukan oleh seluruh nasabah aktif yang memiliki rekening Bank OCBC. *Lifestyle Acquisition Program Specialist* untuk produk KTA ONE DNA bertanggung jawab atas penjualan KTA di kalangan nasabah Bank OCBC, merancang ide seperti *promo* atau penawaran menarik lainnya yang dapat meningkatkan angka penjualan produk, melakukan *monitoring* atas produktivitas dan kinerja *team sales* dalam melakukan penjualan produk, memastikan bahwa sistem atau *policy* yang dibuat tidak menghambat proses aplikasi nasabah