

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Bank Mandiri

PT Bank Mandiri (Persero) Tbk atau yang biasa disebut Bank Mandiri merupakan salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang ada di Indonesia yang menyediakan layanan keuangan untuk para nasabah, meliputi segmen usaha *Corporate*, Hubungan kelembagaan, *Commercial, Micro & SME, Consumer Banking, Treasury and International Banking*. Berdiri pada 2 Oktober 1998 sebagai Perseroan sesuai dengan Akta No.10, yang kemudian bernama PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. Awal mulanya Bank Mandiri didirikan merupakan hasil restrukturisasi bank pemerintah Indonesia, yang dimana pada bulan Juli 1999, empat bank milik negara yaitu PT Bank Bumi Daya (BBD), PT Bank Dagang Negara (BDN), PT Bank Ekspor Impor Indonesia (Bank Exim), dan PT Bank Pembangunan Indonesia (Bapindo) digabungkan menjadi satu yang disebut Bank Peserta Penggabungan.

Pada penggabungan beberapa usaha tersebut, di akhir Februari 1998 pemerintah berencana untuk melakukan restrukturisasi atas Bank Peserta Penggabungan. Dengan rencana tersebut, pemerintah mendirikan Bank Mandiri pada Oktober 1998 bermula dari penyetoran tunai dan pengalihan saham pemerintah pada Bank Peserta Penggabungan. Setelah itu, pada 29 Juli 1999 Bank Peserta Penggabungan dinyatakan sah oleh Kepala Kantor Departemen Perindustrian dan Perdagangan Jakarta selatan dalam melakukan penggabungan usaha ke dalam Bank Mandiri. Setelah efektif bergabung dinyatakan bahwa semua aset, liabilitas, baik operasi maupun aktivitas bisnis dialihkan dan dioperasikan oleh Bank Mandiri. Dengan demikian, Bank Mandiri mendapatkan modal tambahan sebesar Rp 1.000.000 (Satu Juta Rupiah) atau setara dengan 1 (satu) lembar saham sisa

saham yang dimiliki oleh Pemerintah pada masing-masing Bank Peserta Penggabungan. Kemudian setelah itu, secara hukum dinyatakan bubar tanpa proses likuidasi dan Bank Mandiri dinyatakan sebagai Bank hasil penggabungan yang menerima seluruh hak dan liabilitas dari Bank Peserta Penggabungan. Saat ini, Kantor pusat Bank Mandiri terletak di Jl. Jalan Jenderal Sudirman Kav 54-55 Jakarta 12190 – Indonesia atau dikenal dengan Menara Mandiri.

Sebelum bergabung, empat bank tersebut memiliki peran dan tanggung jawabnya masing-masing, kini dengan melalui proses konsolidasi dan integrasi yang merata di berbagai aspek membuat Bank Mandiri sukses dalam membangun organisasi bank yang kuat dan terintegrasi dengan menerapkan sistem perbankan terbaru yang terintegrasi dengan empat bank sebelumnya terpisah. Sejak didirikan, kinerja dari Bank Mandiri terus meningkat dan membaik, hal tersebut terlihat dari pertumbuhan laba yang meningkat pada tahun 2000 dari Rp 1,18 triliun menjadi Rp 5,3 Triliun pada tahun 2004. Dari pertumbuhan tersebut Bank Mandiri melakukan penawaran umum perdana (IPO) pada tahun 2003 sebesar 20% atau setara dengan 4 Miliar lembar saham.

Penghargaan yang didapatkan Bank Mandiri cukup banyak, salah satunya yaitu menjadi peringkat 5 (lima) bank teratas di ASEAN terkait kapitalisasi pasar terbesar di Indonesia pada tahun 2014. Serta di tahun 2020 mempunyai target untuk menjadi 3 bank teratas di ASEAN terkait kapitalisasi pasar dan menjadi pemain utama pada bidang ini. Sehingga cara yang dilakukan oleh Bank Mandiri yaitu dengan transformasi bisnis pada tahun 2010 dengan Implementasi yang berfokus pada 3 (tiga) bidang bisnis utama yaitu *Wholesale transaction, Retail Deposits & Payments*, dan *Retail Financing*. Indikator keberhasilan tersebut adalah tercapainya kapitalisasi pasar sebesar Rp 254 triliun, imbal hasil asset sebesar 3,39%, dan rasio kredit bermasalah sebesar 2,17%. Selain penghargaan tersebut, Bank

Mandiri sukses mempertahankan predikat “*Best Bank in Service Excellence*” dari *Marketing Research Indonesia (MRI)* dalam kurun waktu 7 (tujuh) tahun berturut-turut, dan memperoleh predikat “*Highly Trusted Company*” dari *Indonesian Institute for Corporate Governance selama (IICG) 7 (tujuh) tahun berturut-turut.*

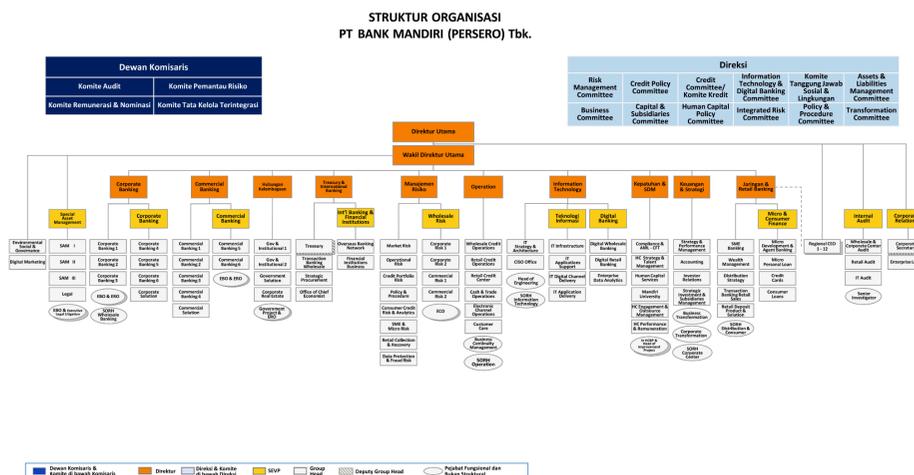
Dari salah satu fokus bisnis utama yaitu *Wholesale Transaction*, Bank Mandiri menawarkan sebuah produk layanan Kopra by Mandiri merupakan layanan *Wholesale* yang menyediakan solusi keuangan digital untuk bisnis korporasi hingga *Small Medium Enterprise (SME)* dalam suatu ekosistem *digital* yang sangat mudah dan solutif, seperti *Cash Management*, *Value Chain*, dan *Trade* yang bisa diakses secara *single sign-on* dalam satu portal. Kopra by Mandiri diluncurkan pada tahun 2021 bersamaan dengan mobile banking Bank Mandiri atau yang lebih dikenal dengan Livin by Mandiri. Kopra by Mandiri terus berinovasi dengan menawarkan tiga pilihan varian yaitu *Kopra Portal*, *Kopra Host to Host*, dan *Kopra Partnership*.

Hingga pada tahun 2024, *Wholesale Digital Super Platform* Kopra by Mandiri telah mengelola 943 juta transaksi bertumbuh sekitar 20% YoY hingga pada kuartal III 2024 dengan nilai transaksi Rp 16.000 triliun. Kopra by Mandiri ini dibuat untuk memberikan pelayanan kepada nasabah terkait kebutuhan transaksi yang bisa diakses kapanpun dan dimanapun, nasabah yang dimaksud yaitu untuk berbagai segmen pebisnis, mulai dari korporasi hingga *Small Medium Enterprise (SME)* dan telah dipercayai oleh 200 ribu pengguna per September 2024. Layanan Kopra by Mandiri tersedia fitur *personalized management dashboard*, fitur ini bisa menyesuaikan kebutuhan bisnis para nasabah serta berbagai fitur transaksi digital lainnya.

2.1.1 Visi Misi

Visi yang dimiliki Bank Mandiri pada tahun 2025 dan untuk 5 (lima) tahun kedepannya adalah Menjadi institusi keuangan terbaik di Asia Tenggara. Dalam mewujudkan visi tersebut Bank Mandiri dengan menjalankan misi yaitu Memberikan solusi keuangan terintegrasi dan inovatif yang berbasis teknologi dengan pelayanan unggul serta berfokus pada kepuasan pelanggan, inklusi keuangan dan peningkatan nilai bagi pemegang saham, guna mendorong pertumbuhan ekonomi Indonesia yang kompetitif di tingkat global.

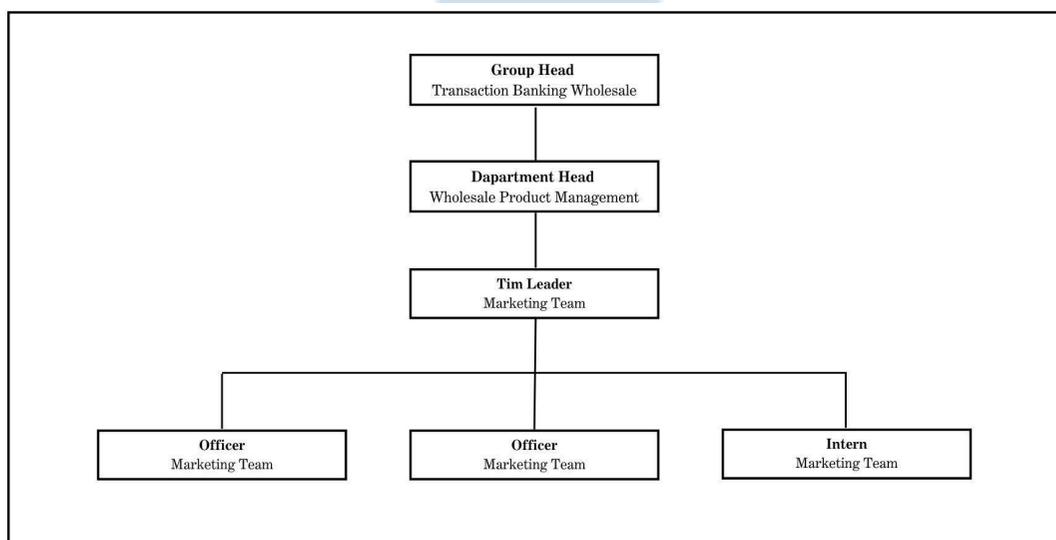
2.2 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.1 Struktur Organisasi Bank Mandiri
Sumber: bankmandiri.co.id, 2025

Gambar 2.1 merupakan gambaran dari struktur organisasi PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. secara lengkap, mulai dari Direktur Utama yaitu Bapak Darmawan Junaidi dibantu oleh Wakil Direktur Utama yaitu Ibu Alexandra Askandar. Direktur utama dan wakil direktur utama membawahi 10 (sepuluh) direktorat yaitu *Corporate Banking*, *Commercial Banking*, *Hubungan Kelembagaan*, *Treasury & International Banking*, *Manajemen Risiko*, *Operation*, *Information Technology*, *Keptuhan & SDM*, *Keuangan & Strategi*, *Jaringan & Retail Banking*. Direktorat penulis

dalam melakukan praktek kerja magang berada di bawah direktorat *Treasury International Banking*, yaitu direktorat yang menyediakan layanan transaksi treasury dengan mudah sesuai dengan kebutuhan dan bisnis nasabah. Direktorat ini memiliki 4 (empat) grup yaitu *Treasury*, *Transaction Banking Wholesale*, *Strategic Procurement*, dan *Office of Chief Economics*. Setiap grup tersebut mempunyai tugas dan tanggung jawabnya masing-masing untuk membantu pertumbuhan Bank Mandiri.



Gambar 2.2 Struktur Organisasi Marketing Team

Kemudian pada struktur ini, penulis melaksanakan praktek kerja magang dibawah naungan *Transaction Banking Wholesale Group*, pada *Department Wholesale Product Management 1*, yaitu *Marketing Team*. Tugas dari tim ini memiliki peran penting dalam strategi *marketing* komunikasi produk, terutama untuk meningkatkan Giro pada nasabah korporasi maupun SME. Peran dalam tim ini mencakup berbagai aspek mulai dari perencanaan hingga pelaksanaan pemasaran sesuai dengan kebutuhan dan tujuan strategi perusahaan.

Secara lebih jelas, tugas dari tim ini adalah menyusun strategi komunikasi pemasaran untuk meningkatkan pemahaman nasabah terkait

produk dan layanan Kopra by Mandiri yang ditawarkan. Agar komunikasi yang diberikan dapat menarik perhatian serta mudah diingat oleh nasabah, tim ini mengembangkannya melalui *key visual* untuk branding Kopra dalam melakukan penawaran program tahunan nya. *Key visual* ini bertujuan untuk memberikan informasi penting terkait program yang akan dilaksanakan maupun sebagai identitas *visual* yang konsisten di seluruh media komunikasi baik digital maupun cetak. Selain itu, tugas utama dari tim ini adalah membuat *playbook* atau *booklet* terkait produk, layanan, serta program yang akan berjalan kepada nasabah maupun sebagai sosialisasi kepada pihak *internal* perusahaan. Serta juga membuat media pendukung *marketing* nya yaitu seperti *brosur*, *flyer*, *banner*, maupun materi presentasi untuk mendukung tim *Relationship Manager* dalam menjelaskan manfaat produk yang lebih efektif dan detail kepada calon nasabah maupun nasabah.

Dalam menguasai pemahaman produk, tim *marketing* bekerjasama dengan *Product Management* agar materi yang dibuat sesuai dengan kebutuhan dan dapat tersampaikan dengan baik kepada nasabah. Selain bekerjasama dengan *Product Management*, tim *marketing* secara langsung bekerjasama dengan *Digital Marketing* untuk membantu memenuhi kebutuhan materi desain *key visual* program kebutuhan promosi baik *internal* maupun *eksternal* perusahaan. Sehingga semua dapat berjalan dengan lancar dan sesuai dengan produk dan layanan Kopra by Mandiri.