

**Aktivitas Komunikasi Pemasaran Produk Kredit Tanpa Agunan
(KTA) PT Bank OCBC**



LAPORAN MAGANG

Callista Kurniadi

00000071237

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA
TANGERANG**

2023

**AKTIVITAS *LIFESTYLE ACQUISITION* INTERN PADA
PROSES PEMASARAN KREDIT TANPA AGUNAN (KTA) PT
BANK OCBC**



LAPORAN MAGANG

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ilmu Komunikasi (S.I.Kom)

Callista Kurniadi

00000071237

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI

FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI

UNIVERSITAS MULTIMEDIA NUSANTARA

TANGERANG

2025

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini penulis,

Nama : Callista Kurniadi

Nomor Induk Mahasiswa : 00000071237

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Laporan Magang dengan judul:

AKTIVITAS KOMUNIKASI PEMASARAN TERINTEGRITAS PRODUK KREDIT TANPA AGUNAN (KTA) PT BANK OCBC

merupakan hasil karya penulis sendiri bukan plagiat dari karya ilmiah yang ditulis oleh orang lain, dan semua sumber, baik yang dikutip maupun dirujuk, telah penulis nyatakan dengan benar serta dicantumkan di Daftar Pustaka.

Jika di kemudian hari terbukti ditemukan kecurangan/penyimpangan, baik dalam pelaksanaan magang maupun dalam penulisan laporan magang, penulis bersedia menerima konsekuensi dinyatakan TIDAK LULUS untuk Magang yang telah penulis tempuh.

Tangerang, <<Tanggal Sidang>>



(Callista Kurniadi)

OCBC Information Classification: Public

UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

iii

Aktivitas Lifestyle Acquisition Intern Pada Proses Pemasaran Kredit Tanpa Agunan (KTA)
Pt Bank Ocbc, Callista Kurniadi, Universitas Multimedia Nusantara

M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

iii

Aktivitas Lifestyle Acquisition Intern Pada Proses Pemasaran Kredit Tanpa Agunan (KTA)
Pt Bank Ocbc, Callista Kurniadi, Universitas Multimedia Nusantara

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Dengan ini penulis,

Nama : Callista Kurniadi

Nomor Induk Mahasiswa : 00000071237

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Laporan Magang dengan judul:

AKTIVITAS KOMUNIKASI PEMASARAN PRODUK KREDIT TANPA AGUNAN (KTA) PT BANK OCBC

merupakan hasil karya penulis sendiri bukan plagiat dari karya ilmiah yang ditulis oleh orang lain, dan semua sumber, baik yang dikutip maupun dirujuk, telah penulis nyatakan dengan benar serta dicantumkan di Daftar Pustaka.

Jika di kemudian hari terbukti ditemukan kecurangan/penyimpangan, baik dalam pelaksanaan magang maupun dalam penulisan laporan magang, penulis bersedia menerima konsekuensi dinyatakan TIDAK LULUS untuk Magang yang telah penulis tempuh.

Tangerang, 14 Juli 2025



(Callista Kurniadi)

UMNI
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

HALAMAN PENGESAHAN
AKTIVITAS KOMUNIKASI PEMASARAN PRODUK KREDIT
TANPA AGUNAN (KTA) PT BANK OCBC

Oleh
Nama : Callista Kurniadi
NIM : 00000071237
Program Studi : Strategic Communication
Fakultas : Ilmu Komunikasi

Telah diujikan pada hari Senin, 14 Juli 2025
Pukul 11.00 s.d 12.00 dan dinyatakan
LULUS
Dengan susunan penguji sebagai berikut.

Ketua Sidang

Penguji


Silvanus Alvin, S. I. Kom, M. A.
NIDN 0309109001


Azelia Faramita, S.Si., M. M.
NIDN 0308128501

Pembimbing


Silvanus Alvin, S. I. Kom, M. A.
NIDN 0309109001

Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi


Cendera Rizky Anugrah Bangun, M.Si.
NIDN 0304078404

HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas academica Universitas Multimedia Nusantara, penulis yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Callista Kurniadi

NIM : 00000071237

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Fakultas : Ilmu Komunikasi

Jenis Karya Ilmiah : Laporan Magang

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Multimedia Nusantara Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah penulis yang berjudul:

AKTIVITAS KOMUNIKASI PEMASARAN PRODUK KREDIT TANPA AGUNAN (KTA) PT BANK OCBC

Beserta perangkat lain (apabila diperlukan). Dengan Hak Kebebasan Royalti Noneksklusif ini, Universitas Multimedia Nusantara berhak untuk menyimpan, mengalihmediakan/mengalihformatkan, serta mengelola bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan laporan magang yang dibuat oleh penulis selama tetap mencantumkan nama penulis di dalamnya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini penulis buat dengan sebenarnya.

Tangerang, 24 Juni 2025

Yang menyatakan,



Callista Kurniadi

U N I V E R S I T A
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas berkat dan rahmat kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas selesainya penulisan laporan magang ini dengan judul:

AKTIVITAS KOMUNIKASI PEMASARAN PRODUK KREDIT

TANPA AGUNAN (KTA) PT BANK OCBC yang dilakukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ilmu Komunikasi Program Studi Ilmu Komunikasi pada Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Multimedia Nusantara. penulis menyadari bahwa laporan magang ini tidak mungkin terselesaikan tanpa dukungan dan bimbingan dari berbagai pihak disekitarnya, baik selama masa studi maupun selama proses penyusunannya. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih sebanyak-banyaknya kepada:

1. Bapak Dr. Ir. Andrey Andoko, M.Sc selaku Rektor Universitas Multimedia Nusantara yang baru saja dilantik.
2. Bapak Dr. Rismi Juliadi, S.T., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Multimedia Nusantara.
3. Ibu Cendera Rizky Anugrah Bangun, M.Si. selaku Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi Universitas Multimedia Nusantara
4. Bapak Pak Silvanus Alvin, S.I.Kom., M.A. sebagai Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi atas terselesainya laporan magang ini.
5. Ibu Azelia Faramita [S.Si](#), MM selaku penguji yang telah memberikan arahan dan masukan saat sidang.
6. Mami dan Keluarga penulis yang telah memberikan bantuan dukungan material dan moral
7. Kak Jessica Kristina Kuron, sebagai Pembimbing Lapangan yang telah memberikan bimbingan, arahan, motivasi, dan saran sejak awal pelaksanaan hingga terselesaikannya masa kerja magang penulis di Bank OCBC

8. Sheren Vanencia , selaku teman satu tim selama proses magang di Bank OCBC yang selalu membantu, mendukung, dan menemani penulis saat melaksanakan tugas-tugas yang diberikan.

Semoga kedepannya laporan ini dapat menjadi pembelajaran, motivasi, dan sumber informasi bagi seluruh pembaca terutama mahasiswa Universitas Multimedia Nusantara.

Tangerang, 18 Juli 2025



Callista Kurniadi



AKTIVITAS KOMUNIKASI PEMASARAN TERINTEGRITAS PRODUK KREDIT TANPA AGUNAN (KTA) PT BANK OCBC

Callista Kurniadi

ABSTRAK

Pesatnya pertumbuhan industri perbankan digital bersamaan dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap akses pembiayaan yang mudah, cepat dan praktis dalam satu dekade terakhir, khususnya dalam produk Kredit Tanpa Agunan (KTA), menjadi latar belakang pemilihan tempat magang di PT Bank OCBC NISP. Tujuan utama dari periode kerja magang ini adalah untuk mengimplementasikan konsep pemasaran dan akuisisi nasabah, khususnya dalam konteks KTA, di lingkungan perbankan profesional. Penulis ditempatkan sebagai *Lifestyle Acquisition Intern*, dengan tugas utama membantu dalam proses pemasaran dan akuisisi nasabah untuk produk KTA. Laporan magang ini menggunakan konsep pemasaran digital, akuisisi nasabah, dan produk perbankan sebagai landasan teoritis. Selama masa magang, penulis mempelajari dan terlibat dalam berbagai aktivitas pemasaran KTA, termasuk analisis pasar, pengembangan strategi akuisisi nasabah, dan implementasi program pemasaran. Kesimpulan dari aktivitas magang ini diharapkan dapat memberikan wawasan mengenai efektivitas strategi akuisisi nasabah dalam pemasaran produk KTA di era digital, serta pemahaman tentang dinamika industri perbankan dalam menawarkan solusi pembiayaan yang sesuai dengan gaya hidup masyarakat modern.

Kata kunci: Komunikasi Pemasaran Terintegrasi, Pemasaran, OCBC



***"LIFESTYLE ACQUISITION INTERN ACTIVITIES IN THE
MARKETING PROCESS OF UNSECURED LOANS (KTA) AT PT
BANK OCBC NISP"***

Callista Kurniadi

ABSTRACT

The rapid growth of the digital banking industry coupled with the increasing public demand for easy, fast, and practical access to financing in the last decade, particularly for Unsecured Loans (KTA) products, served as the background for choosing PT Bank OCBC NISP as the internship placement. The primary objectives of this internship was to implement marketing and customer acquisition concepts, specifically within the context of KTA, in a professional banking environment. The author was assigned as a Lifestyle Acquisition Intern, with the main task of assisting in the marketing and customer acquisition process for KTA products. This internship report utilizes digital marketing, customer acquisition, and banking products as its theoretical foundation. During the internship period, the author learned about and participated in various KTA marketing activities, including market analysis, development of customer acquisition strategies, and implementation of marketing programs. The conclusion of this internship activity is expected to provide insights into the effectiveness of customer acquisition strategies in marketing KTA products in the digital era, as well as an understanding of the dynamics of the banking industry in offering financing solutions that align with the modern lifestyle.

Keywords: IMC, Direct Selling, Promotion, OCBC

UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
<i>ABSTRACT</i>	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Maksud dan Tujuan Pelaksanaan Kerja Magang	2
1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang	4
BAB II GAMBARAN UMUM/PERUSAHAAN/ORGANISASI	7
2.1 Sejarah Singkat OCBC NISP	7
2.2 Visi Misi OCBC	9
2.3 Struktur Organisasi OCBC Nisp	10
BAB III PELAKSANAAN KERJA MAGANG	17
3.1 Kedudukan dalam Kerja Magang	17
3.2 Tugas dan Uraian dalam Kerja Magang	17
3.3 Tugas Kerja Magang	18
BAB IV SIMPULAN DAN SARAN	55
4.1 Simpulan	55
4.2 Saran	56
DAFTAR PUSTAKA	57
LAMPIRAN	64

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo Bank OCBC	7
Gambar 2.2 Struktur Organisasi Marketing & Lifestyle Business	10
Gambar 3.1 Formal <i>Weekly Brainstorming</i>	21
Gambar 3.2 Informal <i>Weekly Brainstorming</i>	22
Gambar 3.3 Jadwal <i>Weekly Brainstorming</i>	23
Gambar 3.4 Format pengiriman <i>MoM</i> informal	25
Gambar 3.5 Kumpulan Rekap <i>MoM</i> penulis	26
Gambar 3.6 Koordinasi Event PT Gelindo dengan Sales Support	27
Gambar 3.7 Event PT Kerta Rajasa Raya	28
Gambar 3.8 Bukti Penerimaan Flyer KTA	30
Gambar 3.9 <i>Request Support</i> Komunikasi untuk Event <i>Direct Sales</i>	31
Gambar 3.10 Bukti Email ke tim <i>Analytics and Decision Making</i>	32
Gambar 3.11 Penulis melakukan pendekatan dengan PIC perusahaan	33
Gambar 3.12 Briefing Project KTA X Snap <i>Interior</i>	34
Gambar 3.13 Pembuatan <i>Briefing</i> Materi Komunikasi	35
Gambar 3.14 Bukti <i>Whatsapp</i> berhasil ter blast	36
Gambar 3.16 Grup Pengajuan Error	37
Gambar 3.17 Pengajuan Deviasi <i>Freeze</i> Perusahaan	38
Gambar 3.18 Penulis bertemu tim WPB Branch di Bandung	39
Gambar 3.19 Proses Perancangan Inovasi pembukaan rekening melalui OCBC Mobile	42
Gambar 3.20 <i>Meeting</i> Akuisisi Perusahaan	45
Gambar 3.21 Data Performa KTA oleh <i>Sales Channel</i>	46
Gambar 3.22 Data Performa KTA dari pencapaian Digital	47
Gambar 3.23 Data Performa KTA berdasarkan komunikasi kepada nasabah	48
Gambar 3.24 Breakdown Isu KTA <i>Payroll</i> via digital	49
Gambar 3.25 Penulis melakukan presentasi	51

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A. MBKM-01 Cover Letter MBKM Internship Track 1	65
Lampiran B. MBKM-02 MBKM Internship Track 1 Card	66
Lampiran C. MBKM-03 Daily Task - Internship Track 1	67
Lampiran D. MBKM-04 Verification Form of Internship Report MBKM	85
Lampiran E. Surat Penerimaan Magang	86
Lampiran F. Lampiran F. Lampiran Pengecekan Hasil Turnitin	96
Lampiran H. Lampiran Hasil Tugas yang dilakukan selama MBKM	97
Lampiran G. Lampiran CV	
Formulir Konsultasi Magang	

