

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Bank ini dibuat pemerintah Indonesia di 2 Oktober 1998 jadi bagan progra, restrukturisasi perbankan setelah krisis keuangan asia tahun 1997. Di bulan Mei 199, bank ini melakukan pengambilan peralihan Bank Susila Bhakti serta lalu merubah nama bank itu jadi Bank Syari'ah Sakinah dalam menjalankan usaha di sektor bank syariah. Di juli 1999, 4 bank punya pemerintah indonesia, serta bank pembangunan Indonesia secara resmi bergabung jadi bak itu. Di tanggal 2 Agustus 1999, bank mulai berjalan penuh. Di bulan September 1999, bank ini berganti nama dari Bank Syari'ah Sakinah jadi XYZ. Di Tanggal 1 November 1999, Bank ini berjalan penuh. Di Tanggal 31 Juli 2000, bank itu menyatukan Exim Sekuritas serta Bumi Daya Sekuritas jadi Merincorp Securities Indonesia yang lalu berubah nama jadi XYZ Sekuritas.

Bank lalu melaksanakan konsolidasi, seperti menutup 194 kantor cabang serta mengurangi jumlah staf yang awalnya 26.6000 jadi 17.620. Bank pun merubah sistem perbankan dengan keseluruhan, sesudah mewariskan 9 system bank dari 4 bank sebelumnya. Perubahan dilaksanakan dengan beberapa tahapan selama 3 tahun dengan fokusnya di penaikan kemampuan penetrasi bank pada sektor perbankan ritel jadi bagian dari usaha mitigasi risiko konsentrasi, sebab di akhir tahun 1999, presentasi kredit yang disalurkan bank ini ke nasabah korporat memperoleh 87% dari keseluruhan kredit.

Bank itu membeli Asuransi Jiwa Staco Raharja di tahun 2002 serta lalu merubah namanya jadi Asuransi Jiwa XYZ. Di 2003, AXA resmi membeli 49% saham Asuransi Jiwa XYZ melalui National Mutual International, sehingga namanya berubah jadi AXA XYZ. Bank ini juga resmi terdaftar di BEI pada tahun 2003. Bank ini secara resmi membeli 80% saham Bank Sinar Harapan Bali di Mei 2008. Pada 2009, mereka juga membeli sebagian besar saham Tunas Financindo

Sarana, serta lalu merubah nama jadi XYZ Tunas Finance. Persentase kredit yang diberikan bank ini ke pelanggan UMKM serta ritel semuanya memperoleh 42,22% serta 13,92% dari keseluruhan kredit di akhir 2009.

Di 2014, bank itu resmi memiliki 60% saham di PT Asuransi Jiwa Inhealth Indonesia, yang lalu beroperasi bernama XYZ Inhealth. Di akhir 2014, Taspen serta Pos Indonesia resmi memiliki 20,2% saham Bank Sinar Harapan Bali, menurunkan kepemilikan saham Bank XYZ jadi 58,25%. Setelah itu, bank itu lalu diubah jadi Bank XYZ Taspen Pos, yang berfokus pada menyiapkan berbagai layanan keuangan bagi para pensionnaire. Untuk beroperasi di sektor modal ventura, bank ini mendirikan XYZ Capital pada tahun 2015.

Makna dari logo serta pemilihan huruf kecil pada simbol tertulis mencerminkan kepribadian yang ramah serta aspirasi untuk lebih dekat dengan pelanggan tetapi tetap sederhana. Simbol identitas dibuat pada wujud gelombang emas cair yang berarti harapan untuk kesejahteraan bagi pelanggan. Posisi simbol identitas di atas simbol tertulis bersama dengan bentuk gelombang menyiratkan makna kemajuan serta kesejahteraan.

Warna itu adalah warna standar yang dipakai untuk semua komunikasi pada Bank XYZ. Terdapat dua warna yang khas yaitu Biru serta Kuning serta beberapa warna pendukung lainnya. Warna khas itu adalah bagian dari identitas untuk membangun kesadaran serta asosiasi dengan branding kami. serta untuk warna yang harus ditonjolkan dalam berbagai fitur adalah warna biru.

2.1.1 Visi Misi

Visi :

- Jadi partner keuangan utama Anda

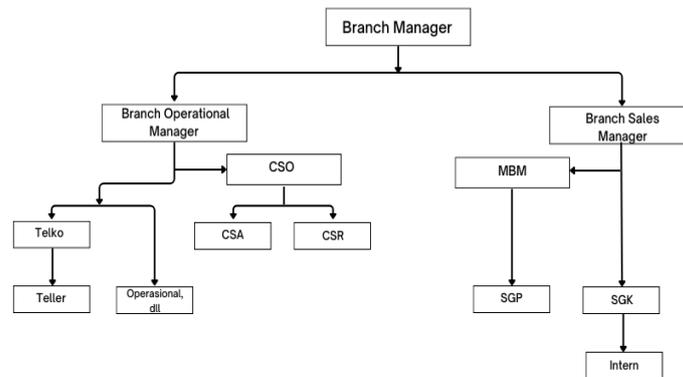
Misi :

1. Menyiapkan jalan keluar perbankan digital yang bagus serta simpel yang jadi bagian dari hidup nasabah.

Nilai Nilai Umum :

1. Amanah
Pegang dengan teguh rasa percaya yang diberi.
2. Kompeten
Selalu belajar serta melakukan pengembangan kapabilitas.
3. Harmonis
Peduli serta saling memberi penghargaan terhadap perbedaan
4. Loyal
Memiliki dedikasi serta mengedepankan keperluan negara serta bangsa.
5. Adaptif
Selalu mengembangkan inovasi serta antusias untuk melakukan maupun menghadapi perubahan.
6. Kolaboratif
Menciptakan kolaborasi yang sinergis.

2.2 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan pada Cabang Tangerang

Sumber : Penulis, 2025

Penulis bergabung dengan PT. Bank XYZ Tbk sebagai posisi staff magang di divisi Sales Generalis Konsumtif. Didivisi ini, peneliti kerja dibawah kepemimpinan Branch Sales Manager yang bekerja di bawah kepemimpinan Branch Manager Kantor Cabang Tangerang. Berlandaskan gambar 2.3, berikut ialah uraian ringkas tentang tugas serta fungsi dari berbagai jabatan pada cabang Tangerang PT Bank XYZ:

1. *Branch Manager*

Tugas : Pengembangan Bisnis. Mengembangkan strategi bisnis untuk meningkatkan pendapatan serta pangsa pasar

Fungsi : Pengembangan Strategi: Mengembangkan strategi bisnis serta pemasaran untuk meningkatkan pendapatan serta pangsa pasar, Pengembangan Hubungan: Membangun serta memelihara hubungan dengan nasabah, mitra bisnis, serta stakeholder lainnya.

Branch Manager merupakan pemimpin tertinggi di kantor cabang yang memiliki tanggung jawab menyeluruh terhadap seluruh kegiatan cabang, baik yang bersifat operasional maupun penjualan. Ia menjadi pengambil keputusan strategis dan mengawasi kinerja seluruh unit kerja agar seluruh target dan standar pelayanan dapat tercapai. Dalam struktur organisasi ini, *Branch Manager* membawahi dua peran kunci, yaitu *Branch Operations Manager* dan *Branch Sales Manager*.

2. *Branch Sales Manager*

Tugas : Mengelola Tim Penjualan memimpin, memotivasi, serta mengembangkan tim penjualan untuk mencapai target penjualan. Dan, menjaga komunikasi bersama nasabah serta memperoleh target dari penjualan.

Fungsi : Analisis Pasar, pemasaran, serta pengawasan tim sales di divisi sales konsumtif.

Branch Sales Manager bertanggung jawab atas kegiatan pemasaran dan pencapaian target penjualan cabang. Ia membawahi beberapa sub-unit penjualan yang terbagi berdasarkan jenis produk dan segmentasi pasar. Di bawah pengawasannya terdapat:

MBM (*Micro Business Manager*): Mengelola penjualan produk mikro dan kredit usaha kecil. Di bawah MBM terdapat SGP (*Sales Group Personal*) yang bertugas memasarkan produk mikro langsung kepada masyarakat atau pelaku usaha kecil.

SGK (*Sales Generalis Konsumtif*): Unit ini fokus pada penjualan produk konsumtif seperti Kredit Tanpa Agunan (KTA), Kredit Kendaraan Bermotor (KKB), dan produk serupa lainnya.

Branch Operational Manager

Tugas : Manajemen Risiko. Mengidentifikasi serta mengelola risiko yang terkait dengan operasional cabang.

Fungsi : Pengawasan Operasional: Mengawasi operasional cabang, termasuk pengelolaan transaksi, pelayanan nasabah, serta keamanan.

Branch Sales Manager bertanggung jawab atas kegiatan pemasaran dan pencapaian target penjualan cabang. Ia membawahi beberapa sub-unit penjualan yang terbagi berdasarkan jenis produk dan segmentasi pasar. Di bawah pengawasannya terdapat:

MBM (Micro Business Manager): Mengelola penjualan produk mikro dan kredit usaha kecil. Di bawah MBM terdapat SGP (Sales Group Personal) yang bertugas memasarkan produk mikro langsung kepada masyarakat atau pelaku usaha kecil.

SGK (Sales Generalis Konsumtif): Unit ini fokus pada penjualan produk konsumtif seperti Kredit Serbaguna Mandiri (KSM), Kredit Pemilikan Rumah (KPR), dan produk serupa lainnya.

Selama menjalani program magang, saya ditempatkan di bawah unit SGK (Sales Generalis Konsumtif) sebagai Intern. Dalam posisi ini, saya secara langsung terlibat dalam aktivitas pemasaran produk kredit konsumtif kepada calon nasabah. Beberapa tugas yang saya lakukan antara lain:

- Membantu tim SGK dalam melakukan pendekatan kepada calon nasabah dan menjelaskan produk kredit yang ditawarkan.
- Menginput data dan menyiapkan dokumen administrasi pengajuan kredit.
- Mendampingi staf dalam kegiatan promosi dan survei lapangan.
- Melakukan follow-up terhadap calon nasabah yang sudah menunjukkan ketertarikan namun belum menyelesaikan pengajuan.
- Mengarsipkan dokumen dan mendukung kegiatan administratif harian unit SGK.

Melalui penempatan ini, saya mendapatkan pemahaman mendalam mengenai strategi pemasaran produk keuangan, proses pengajuan kredit, serta keterampilan komunikasi dengan nasabah. Pengalaman ini menjadi

bekal berharga dalam mengembangkan kemampuan profesional di bidang perbankan dan keuangan.



UMMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA