

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Alasan Pemilihan Judul

Perusahaan merupakan suatu sarana yang digunakan untuk melakukan kegiatan dengan tujuan menghasilkan laba atau keuntungan. Dengan keuntungan diharapkan perusahaan dapat terus berkembang dalam kurun waktu yang lama. Persaingan usaha yang semakin kompetitif membuat perusahaan harus berani mencari terobosan-terobosan baru guna menghasilkan laba yang optimal bagi kelangsungan hidup perusahaan.

PT. Sumanira Rekagraha Ciptatama adalah suatu perusahaan mitra perbankan (berbentuk *agency*) yang bergerak dalam bidang jasa perbankan khusus menangani penjualan produk Pinjaman Tanpa Jaminan (*Personal Loan*).

Berbicara mengenai *personal loan*, produk ini merupakan suatu produk unggulan yang diluncurkan oleh ABN AMRO Bank pada tahun 2000 secara nasional, tetapi khusus Kota Medan baru aktif dipasarkan pada Bulan Mei 2003. Produk *personal loan* ini dikhususkan untuk membiayai kebutuhan pendanaan individual yang dapat dimanfaatkan untuk berbagai keperluan, misalnya, untuk kebutuhan renovasi rumah, pembelian sepeda motor, pembelian alat-alat elektronik, kebutuhan biaya sekolah dan lain-lain.

Dilihat dari penjabaran di atas terlihat bahwa produk ini merupakan mass produk atau produk massal dengan target market perseorangan yang mempunyai

penghasilan tetap seperti yang disyaratkan dan mengingat luasnya cakupan target market maka dibutuhkan strategi penjualan yang secara specific bersifat retail dan kolektif sehingga dapat meraih potensi market secara optimal.

Salah satu strategi penjualan yang sangat relevan dalam upaya penjualan produk *personal loan* adalah dengan menggunakan sumber tenaga penjual yang relatif lebih banyak mengingat target *market* dan cakupan area yang cukup luas.

Sementara itu ABN AMRO Bank yang dalam hal ini sebagai produsen *personal loan* memiliki sumber daya manusia yang terbatas khususnya pada tenaga penjual.

Hal ini merupakan salah satu *policy* ataupun kebijakan perusahaan dalam misinya menjalankan efisiensi khususnya pada pembatasan jumlah karyawan. Oleh sebab itu solusi yang diambil supaya produk *personal loan* tersebut dapat dijual kepada masyarakat umum maka diputuskan oleh pihak ABN AMRO Bank menggunakan jasa pihak ketiga (*outsourcing*). Maka pada Bulan Mei 2003, pihak ABN AMRO Bank sebagai produsen mengadakan pengikatan kerjasama dengan salah satu perusahaan mitra perbankan yakni PT. Sumanira Rekagraha Ciptatana (untuk selanjutnya disebut PT. SRC) untuk memasarkan produk *personal loan* tersebut.

Tujuan utama dari pemasaran produk ini sebagai upaya membantu program pemerintah dalam hal penyaluran kredit berskala kecil dan menengah serta