



**EFEKTIVITAS *PERSONAL SELLING* PRODUK KEUANGAN
JENIUS PADA PT. BANK BTPN, Tbk**

LAPORAN TUGAS AKHIR

FADILLA KARDIKA PUTRI

1810101018

PROGRAM STUDI PERBANKAN DAN KEUANGAN PROGRAM DIPLOMA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN JAKARTA

2021



**EFEKTIVITAS *PERSONAL SELLING* PRODUK KEUANGAN
JENIUS PADA PT. BANK BTPN, Tbk**

LAPORAN TUGAS AKHIR

**Diajukan Sebagai Salah Satu Untuk Memperoleh Gelar Ahli
Madya**

FADILLA KARDIKA PUTRI

1810101018

**PROGRAM STUDI PERBANKAN DAN KEUANGAN PROGRAM DIPLOMA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL VETERAN JAKARTA**

2021

PERNYATAAN ORISINALITAS

Laporan Tugas Akhir ini adalah hasil karya sendiri, dan semua sumber yang dikutip maupun yang dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Fadilla Kardika Putri

NIM : 1810101018

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan saya ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Bekasi, 15 Juni 2021

Yang menyatakan,



(Fadilla Kardika Putri)

**PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai civitas akademika Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Fadilla Kardika Putri
NIM : 1810101018
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Perbankan dan Keuangan Program Diploma
Jenis Karya : Laporan Tugas Akhir

Dengan pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non Exclusive Royalty Free Right*) atas Tugas Akhir saya yang berjudul:

Efektivitas *Personal Selling* Produk Keuangan Jenius Pada PT. Bank BTPN, Tbk

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti ini Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan Tugas Akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Bekasi

Pada tanggal : 15 Juni 2021

Yang menyatakan,



(Fadilla Kardika Putri)

EFEKTIVITAS *PERSONAL SELLING* PRODUK KEUANGAN JENIUS PADA PT. BANK BTPN, Tbk

Oleh Fadilla Kardika Putri

Abstrak

Dalam dunia usaha semakin hari semakin tinggi tingkat persaingan yang dihadapi, setiap perusahaan dituntut untuk meningkatkan kinerja dalam hal apapun agar dapat bertahan ditengah persaingan ini. Salah satu kinerja yang harus ditingkatkan adalah Pemasaran. Pemasaran merupakan hal penting dalam peningkatan kerja suatu perusahaan karena dalam pemasaran dapat disampaikan pesan dan informasi mengenai manfaat produk yang dimiliki sehingga produk dapat dikenal masyarakat. Tidak hanya itu pemasaran juga merupakan kunci utama keberhasilannya mendapatkan konsumen pada produk yang dimiliki perusahaan. Begitu pula dengan yang dilakukan oleh PT. Bank BTPN, Tbk memasarkan produk yang dimilikinya salah satunya Jenius dengan cara *personal selling*. Dalam melakukan proses pemasaran *personal selling* PT. Bank BTPN, Tbk sukses meningkatkan jumlah nasabah pada produk Jenius. Tingkat efektivitas yang dilakukan PT. Bank BTPN, Tbk dalam melakukan proses pemasaran *personal selling* pada produk keuangan Jenius sebesar 100% yang artinya Sangat Efektif sehingga dapat meningkatkan jumlah nasabah setiap tahunnya.

Kata Kunci: Pemasaran, *Personal Selling*, Tingkat Efektivitas

EFEKTIVITAS *PERSONAL SELLING* PRODUK KEUANGAN JENIUS PADA PT. BANK BTPN, Tbk

By Fadilla Kardika Putri

Abstract

In the business world, increasingly, the level of competition faced, every company is required to improve performance in any way in order to survive this competition. One of the performances that has to be improved is marketing. Marketing is a key to the improving work of a company because in marketing it can deliver messages and information about the benefits of a product so that the product can be known to the public. Not only is marketing a key to success getting consumers on products owned by the company. As done by PT. Bank BTPN, Tbk marketing with method Personal Selling the product called Jenius. process marketing with personal selling by PT. Bank BTPN, Tbk success increases total customer on product Jenius. The level effectiveness PT. Bank BTPN, Tbk is performing marketing with personal selling on finance product Jenius getting 100%, which it means Very Effective for increasing the amount of customers each year.

Keywords: Marketing, Personal Selling, Level of Effectiveness

LAPORAN TUGAS AKHIR

EFEKTIVITAS PERSONAL SELLING PRODUK KEUANGAN JENIUS PADA PT. BANK BTPN, Tbk

Dipersiapkan dan disusun oleh:

FADILLA KARDIKA PUTRI

1810101018

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji

Pada tanggal: 22 Juni 2021

Dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima



Marlina, SE, MM
Ketua Penguji



Wahyudi, S.E, M.M
Penguji I



Diana Tri Wardhani, S.E, M.M
Penguji II



Drs. Desmintari, S.E, M.M
Ketua Jurusan



Siti Hidavati, S.E, M.M
Ketua Program Studi

Disahkan di : Jakarta

Pada tanggal : 22 Juni 2021



BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR
SEMESTER GENAP TA. 2020/2021

Pada hari Selasa, 22 Juni 2021 telah dilaksanakan Ujian Tugas Akhir bagi Mahasiswa:

Nama : Fadilla Kardika Putri
Nomor Induk Mahasiswa : 1810101018
Program Studi : Perbankan dan Keuangan Program Diploma
Dengan Judul Tugas Akhir sebagai berikut:

**“EFEKTIVITAS *PERSONAL SELLING* PRODUK KEUANGAN JENIUS
PADA PT. BANK BTPN, Tbk”**

Dinyatakan yang bersangkutan *Lulus/ ~~Tidak Lulus~~* *)

Tim Penguji

NO.	Dosen Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1	Marlina, S.E., M.M	Ketua Penguji	1
2	Wahyudi, S.E., M.M	Penguji I	2
3	Diana Tri Wardhani, S.E., M.M	Penguji II **)	3

Catatan:

*) Coret yang tidak perlu

***) Dosen Pembimbing

JAKARTA, 22 JUNI 2021
MENGESAHKAN
A.n. DEKAN
KAPROG PERBANKAN & KEUANGAN D3

Siti Hidayati, SE., M.M

PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala karunia sehingga Tugas Akhir ini berhasil diselesaikan aktivitas dengan lancar. Tugas Akhir ini dilaksanakan sejak bulan April sampai dengan Juni 2021 dengan judul **“Efektivitas Personal Selling Produk Keuangan Jenius Pada PT. Bank BTPN, Tbk”**.

Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada ibu Dr. Dianwicakasih Arieftiara, SE., Ak., M.Ak., CA., CSRS. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta. Terima kasih kepada Ibu Dr. Ni Putu Eka W, SE., M.Si. selaku Wakil Dekan Bidang Akademik. Terima kasih kepada Ibu Dr. Desmintari, SE., M.M. selaku Ketua Jurusan Manajemen. Terima kasih kepada Ibu Siti Hidayati, SE., M.M. selaku Ketua Program Studi Perbankan dan Keuangan Program Diploma. Terimakasih kepada Ibu Diana Triwardhani, SE., M.M. selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan arahan dan saran-saran yang sangat bermanfaat untuk Tugas Akhir ini.

Disamping itu, penulis menyampaikan terima kasih kepada pihak PT. Bank BTPN, Tbk. Yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian. Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada ayah, mama, sahabat, serta seluruh orang terdekat yang selalu memberikan semangat dan doa kepada penulis.

Tugas Akhir ini masih banyak kekurangan, oleh karena itu penulis menerima saran dan kritik yang bersifat membangun. Diharapkan Tugas Akhir ini dapat bermanfaat dan berguna.

Jakarta, 15 Juni 2021

Fadilla Kardika Putri

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
LAPORAN TUGAS AKHIR	vii
BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR	viii
PRAKATA	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
I.1 Latar belakang	1
I.2 Tujuan.....	5
I.3 Manfaat.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
II.1 Bank.....	6
II.1.1 Pengertian Bank.....	6
II.1.2 Fungsi Bank.....	7
II.1.3 Kegiatan Bank	7
II.2 Pemasaran.....	8
II.2.1 Pengertian Pemasaran.....	8
II.2.2 Fungsi Pemasaran.....	9
II.2.3 Tujuan pemasaran.....	10
II.2.4 Macam-macam sarana pemasaran	10
II.3 Personal Selling	11
II.3.1 Pengertian Personal Selling	11

II.3.2	Tujuan Personal Selling.....	12
II.3.3	Fungsi Personal Selling	12
II.3.4	Sifat dan Ciri-ciri Personal Selling.....	13
II.3.5	Kelebihan dan Kekurangan Personal Selling	13
II.3.6	Bentuk dari Personal Selling	15
II.4	Efektivitas.....	15
II.5	Jenius	17
BAB III PEMBAHASAN.....		20
III.1	Personal Selling pada produk keuangan Jenius Bank BTPN	20
III.2	Penerapan Personal Selling pada produk keuangan Jenius Bank BTPN	25
III.3	Efektivitas Personal selling	30
III.4	Peningkatan Jumlah Nasabah Jenius Setiap Tahun Menggunakan Pemasaran Personal Selling.....	33
BAB IV PENUTUP		35
IV.1	Simpulan.....	35
IV.2	Saran.....	37
DAFTAR PUSTAKA.....		39
RIWAYAT HIDUP		
LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Skala dan Klasifikasi Pengukuran Efektivitas Kinerja Karyawan	17
Tabel 2. Penjualan Produk Menggunakan Strategi <i>Personal selling</i> Dengan Skala dan Klasifikasi Pengukuran Efektivitas Kinerja PT. Bank BTPN, Tbk Tahun 2019.....	30
Tabel 3. Peningkatan Jumlah Nasabah Jenius PT. Bank BTPN dari Tahun ke Tahun.....	33

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Grafik Perbandingan Penjualan Menggunakan <i>Personal selling</i> dan <i>Sales Promotion</i>	3
Gambar 2. Logo Jenius	17
Gambar 3. Prosedur <i>Personal selling</i> Jenius	28

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Contoh Kegiatan *Personal Selling* Yang Dilakukan Jenius
- Lampiran 2. Fitur Aplikasi Jenius
- Lampiran 3. Fitur Menu pada Aplikasi Jenius
- Lampiran 4. Fitur *Moneytory* pada Aplikasi Jenius
- Lampiran 5. Contoh Fitur Sever pada Aplikasi Jenius
- Lampiran 6. Fitur Rekening Valas pada Aplikasi Jenius
- Lampiran 7. Contoh Brosur Jenius
- Lampiran 8. Contoh Pemasaran Online Jenius di Sosial Media
- Lampiran 9. Hasil Test Plagiarisme (Turnitin)
- Lampiran 10. Surat Pernyataan Mahasiswa Tugas Akhir