

**PERAN *ACCOUNT OFFICER* PADA PT. BANK BJB KANTOR CABANG
PEMBANTU KEBAYORAN LAMA**

Oleh :

Muhammad Iqbal Akbary

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Abstrak

Untuk memasarkan kredit di sebuah bank, terdapat bagian yang disebut dengan Account Officer, yaitu bagian yang mengelola pemasaran kredit hingga kredit tersebut dicairkan oleh nasabah. Menjelaskan hal-hal yang dilakukan oleh seorang Account Officer dalam meningkatkan pendapatan bank. Menjelaskan hal-hal yang dilakukan oleh seorang Account Officer dalam meningkatkan pendapatan bank. Account Officer bertugas mencari nasabah yang layak, sesuai dengan kriteria peraturan penilaian bank yang nantinya akan dianalisa dan mengusulkan besarnya pemberian pinjaman kredit. Seorang Account Officer memiliki target capaian penyaluran kredit disetiap tahunnya. Target capaian kredit setiap cabang Bank BJB berbeda-beda, hal ini karena faktor geografis dari lokasi bank sehingga target capaiannya ditentukan beberapa kantor wilayah. upaya seorang Account Officer dalam mencari nasabah adalah dengan melakukan analisa kredit untuk memastikan kelayakan calon nasabah atau sebelum pinjaman kredit diberikan. Berdasarkan peran strategi peningkatan kinerja atau target pencapaian Account Officer pada bank BJB KCP Kebayoran Lama, saat ini bank BJB KCP Kebayoran Lama belum tercapai target penjualannya, karena nilai NPL pada bank saat ini sedang melebihi batas presentase dari nilai NPL.

Kata Kunci : Peran *Account Officer* pada Bank.

**PERAN *ACCOUNT OFFICER* PADA PT. BANK BJB KANTOR CABANG
PEMBANTU KEBAYORAN LAMA**

By :

Muhammad Iqbal Akbary

Faculty of Economics and Business

Abstrak

To market credit at a bank, there is a section called the Account Officer, which is the section that manages credit marketing until the credit is disbursed by the customer. Explain the things that an Account Officer does in increasing bank income. Explain the things that an Account Officer does in increasing bank income. The Account Officer is tasked with finding suitable customers, in accordance with the criteria for bank assessment regulations which will later be analyzed and proposed the amount of credit lending. An Account Officer has a target of achieving credit distribution every year. The credit achievement target of each branch of Bank BJB is different, this is due to the geographical factor of the bank's location so that the achievement target is determined by several regional offices. An Account Officer's effort in finding customers is to do a credit analysis to ensure the eligibility of prospective customers or before a credit loan is given. Based on the role of the performance improvement strategy or the Account Officer achievement target at the BJB KCP Kebayoran Lama bank, currently the BJB KCP Kebayoran Lama bank has not achieved its sales target, because the NPL value at the bank is currently exceeding the percentage limit of the NPL value.

Keywords : Role of Account Officer at Bank.