

**SOSIALISASI UNIT RISK BUSINESS CONSUMER PADA BANK BNI
PECENONGAN UNTUK KELANCARAN USAHA**

¹ Ari Soetiyani, ²Abriandi, ³Imam Suriyono, ⁴Novia Aldina
¹arisoetiyani@gmail.com, ²abriandis@gmail.com, ³imamsuriyono194@gmail.com,
⁴noviaaldina110@gmail.com

¹Prodi Manajemen, Universitas 17 Agustus 1945 Jakarta
²Prodi Administrasi Bisnis, Universitas 17 Agustus 1945 Jakarta
³Prodi Manajemen, Universitas 17 Agustus 1945 Jakarta
⁴Prodi Manajemen, Universitas 17 Agustus 1945 Jakarta

Abstrak:

Kelancaran usaha merupakan suatu aspek yang penting bagi instansi dan para pelaku usahanya, dalam melakukan kegiatan ini kepada karyawan dalam Bank Negara Inodonesia. Adanya kegiatan di adakan dengan tujuan untuk memperoleh pengalaman dan pemahaman dari supervisor. Dengan menggunakannya metode ini menarik minat para untuk aktif berpartisipasi yang dapat menjadi evaluasi dan tolak ukur keberhasilan kegiatan sosialisasi ini. Diharapkan kegiatan sosialisasi ini dapat memberikan dampak positif dalam perhatian masyarakat khususnya para pelaku usaha untuk memperhatikan pentingnya perjanjian kerjasama usaha, serta mendorong pala pelaku usaha untuk melakukan strategi yang di lakukan untntuk mencegah risiko, yang juga sesuai prosedur pada setiap kesepakatan usahanya.

Kata Kunci: *Kelancaran Usaha, Risk Business Consumer, Bank BNI*

Abstract:

The smooth running of business is an important aspect for agencies and their business actors, in carrying out this activity for employees at Bank Negara Inodonesia. Activities are held with the aim of gaining experience and understanding from supervisors. By using this method, it attracts people's interest in actively participating, which can serve as an evaluation and benchmark for the success of this socialization activity. It is hoped that this socialization activity can have a positive impact on public attention, especially business actors, to pay attention to the importance of business cooperation agreements, as well as encourage business actors to carry out strategies to prevent risks, which are also in accordance with the procedures in each business agreement.

Keywords: *Business Smoothness, Consumer Business Risk, BNI Bank*

PENDAHULUAN

Pendidikan pada perguruan tinggi memiliki potensi sebagai wadah perubahan sumber daya manusia yang unggul, karena jangka waktu lulus dari perguruan tinggi ke dunia pekerjaan sangat cepat. Hal ini merupakan sebuah potensi yang luar biasa apabila dapat meningkatkan kualitas perguruan tinggi terutama pada jenjang S1, karena kebanyakan mahasiswa ada pada strata sarjana (S1). Dengan demikian

cara tercepat untuk membangun sumber daya manusia unggul yaitu melalui perguruan tinggi yang berkualitas. Institusi ini sejatinya yang harus memiliki gerak inovasi tercepat dari semua unit pendidikan yang lainnya, karena itu perguruan tinggi seharusnya memiliki taktik dan strategi untuk terus berubah secara konsisten dan fleksibel sesuai dengan perkembangan zaman, namun demikian kenyataan perguruan tinggi saat ini belum memiliki perhatian yang signifikan dalam aspek inovasi. Inovasi yang berkembang dalam ekosistem yang tidak dibatasi, ini adalah spirit kampus merdeka. Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan (Kemendikbud) melalui kebijakan Kampus Merdeka ingin agar perguruan tinggi di Indonesia diberi ruang yang cukup untuk beradaptasi mengikuti perkembangan zaman. Hal ini bertujuan mendorong mahasiswa untuk menguasai berbagai keilmuan yang berguna untuk kesiapan di masa depan (Suteja & Pasundan, 2020)

Program MBKM adalah mendorong mahasiswa dalam menguasai berbagai bidang ilmu pengetahuan dengan bidang keahliannya, sehingga siap bersaing dalam dunia global. Kebijakan ini memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk memilih mata kuliah yang akan mereka tempuh berdasarkan keinginan sendiri. Pelaksanaan kebijakan Merdeka Belajar Kampus Merdeka mendorong proses pembelajaran di perguruan tinggi semakin otonom dan fleksibel. Pendidikan selalu mengupayakan terciptanya peserta didik yang selalu melakukan pembaharuan setiap waktu. Tidak hanya berpendidikan tinggi akan tetapi mampu menjadi agen perubahan dalam lingkup kecil maupun besar. Kegiatan magang ini merupakan wadah bagi mahasiswa untuk mengenal dunia kerja. Magang ini merupakan kegiatan praktik yang dirancang agar mahasiswa memperoleh pengalaman dari kegiatan ini yang dapat mereka manfaatkan dalam pengembangan profesional selanjutnya. Mahasiswa ditempatkan di Kantor Bank BNI KCU Pecenongan divisi Risk Business Consumer merupakan perusahaan BUMN. Sehingga dengan adanya kegiatan magang ini diharapkan penulis mendapatkan banyak pengetahuan dan pengalaman bekerja yang sesuai dengan keahlian penulis. Program MBKM Magang merupakan salah satu program kuliah yang bisa dijalankan oleh mahasiswa dari berbagai Jurusan, salah satunya di Fakultas Ekonomi, Bisnis, Dan Ilmu Sosial di Universitas 17 Agustus 1945 Jakarta. Pada tahun 1996, BNI bank BUMN mencatatkan sahamnya di BEJ. Hingga dikala ini Pemerintah RI memegang 60% saham BNI, sedangkan sisanya 40% dimiliki oleh pemegang saham publik baik orang ataupun institusi dalam negeri serta asing. (BNI, 2014). Bisnis BNI dikala ini sudah disesuaikan dengan segmentasi nasabah serta mengestimasi permintaan pasar yang dinamis. BNI pula sudah melaksanakan transformasi bisnis dari product centric menjadi customer centric dengan fokus pada Business Banking dan Consumer & Retail. (Rina Venty M dan Dr. Samodra W, 2015 ;BNI, 2020). Keyakinan warga terhadap Bank terwujud apabila bank sanggup tingkatkan kinerjanya secara maksimal. Bank yang sehat merupakan bank yang bisa melaksanakan gunanya dengan baik. (Retnadi, Djoko, 2006).

Fakultas Bisnis, Ekonomi dan Ilmu Sosial menyediakan sarana dan prasarana pendukung pendidikan yang lengkap untuk menunjang aspek kemampuan profesional karena dalam dunia kerja membutuhkan lebih dari sekedar teori dan pengetahuan. Namun profesionalisme dan pengalaman juga menjadi aspek penting yang dibutuhkan dan dimanfaatkan dalam dunia kerja. Kegiatan magang ini merupakan wadah bagi mahasiswa untuk mengenal dunia kerja. Magang ini merupakan kegiatan praktik yang dirancang agar mahasiswa memperoleh pengalaman dari kegiatan ini yang dapat mereka manfaatkan dalam pengembangan profesional selanjutnya. Bentuk kegiatan pembelajaran mahasiswa yang dapat dilakukan di luar kampus asal diantaranya yaitu pertukaran pelajar, magang/praktik, asistensi mengajar di satuan pendidikan, penelitian/riset, proyek kemanusiaan, kegiatan wirausaha, studi/proyek independen, dan membangun desa/kuliah kerja nyata tematik (Dirjen Dikti Kemendikbud, 2020). Keseluruhan bentuk kegiatan ini menjadi wadah untuk mengasah kemampuan mahasiswa/i sehingga mereka dapat mempersiapkan diri dimasa mendatang. Salah satu wadah pengembangan kompetensi secara praktis adalah magang/praktik. Adapun tujuan penulisan makalah ini adalah untuk menemukan dan menginventarisasi beberapa dunia usaha sebagai mitra dalam pelaksanaan magang mahasiswa Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan (FKIP). Merdeka Belajar Kampus Merdeka bertujuan untuk mendorong mahasiswa menguasai keilmuan di bidang keahliannya yang berguna untuk memasuki dunia kerja (Susilawati, 2021; Sopiannyah & Masruroh, 2022; Sudaryanto, Widayati, & Amalia, 2021). Program MBKM memiliki paradigma yang mirip dengan kebijakan link and match (Kodrat, 2021;), substansinya mengutamakan praktik di lapangan (link and matcth) (Susetyo, 2020). Sehingga, luaran yang diharapkan dari program ini adalah terbentuknya kesiapan mahasiswa (baik soft skills maupun hard skills) yang relevan dengan perkembangan zaman, mampu dan terampil pada saat memasuki dunia kerja dan juga dapat berperan sebagai pencipta lapangan kerja baru (Aswita, 2022).

Sedangkan pengertian sosialisasi adalah sebuah proses penanaman atau transfer kebiasaan atau nilai dan aturan dari satu generasi ke generasi lainnya dalam sebuah kelompok atau masyarakat. Di lingkungan kerja, mahasiswa juga belajar tentang nilai, norma, dan cara hidup. Tidaklah berlebihan jika dikatakan bahwa metode dan prosedur kerja di lingkungan perbankan berbeda dengan di lingkungan sekolah atau universitas. Para karyawan dan staff berpegang teguh dengan visi misi dan slogannya. Mempelajari cara kerja lingkungan militer, dengan rantai komandonya yang ketat. Dalam lingkungan kerja yang lebih demokratis, dosen dan guru menjaga hubungan lebih erat. Kemampuan untuk hidup di tengah-tengah orang lain atau mengikuti norma yang berlaku dalam masyarakat ini, tidak datang begitu saja ketika seorang anak dilahirkan, melainkan melalui suatu proses kematangan dan belajar. Di samping

proses sosialisasi ini berlangsung melalui media tertentu, seperti keluarga, sekolah, kelompok pergaulan, media massa dan masyarakat (Hamda, 2014).

Dalam meningkatkan kinerja keuangan Bank BNI setiap cabang perlu untuk terus menguatkan aktivitas usahanya dengan menggunakan strategi – strategi seperti dengan melakukan sosialisasi yang dapat memperluas jaringan kantor Bank BNI KCU Pecenongan untuk meningkatkan jumlah nasabah dan juga kualitas layanan di Bank BNI Pecenongan, mengembangkan budaya organisasi dengan bekerja sama dengan banyak perusahaan untuk mendukung kualitas komunikasi yang baik. Dengan melakukan strategi ini kantor cabang utama bank negara Indonesia dapat lebih baik. Menurut Undang-Undang RI Nomor 10 Tahun 1998 tentang perbankan, definisi Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan. Selain itu juga menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan. Kegiatan pinjaman atau kredit di Bank mengalami kenaikan setiap tahun karena dalam memenuhi kebutuhannya, masyarakat melakukan pinjaman uang kemudian membayarnya kembali dalam jangka waktu yang ditentukan. Di dalam kegiatan tersebut terdapat salah satu syarat yang harus dipenuhi yaitu file atau dokumen debitur untuk jaminan, arsip debitur ini digunakan sebagai alat bukti transaksi kegiatan yang diperlukan sebagai pertanggungjawaban atas kegiatan tersebut yang nantinya akan disimpan oleh bank. Debitur sendiri memiliki pengertian orang atau lembaga yang beurutang kepada orang atau lembaga lain (Tatyana, 2020).

Dunia industri perbankan di Indonesia juga mengalami perkembangan yang sangat pesat, selain daripada kondisi persaingan dunia bisnis dewasa ini semakin hari bertambah ketat. Setiap bank dituntut berupaya menciptakan keunggulan kompetitif yang berkesinambungan dalam menghadapi munculnya pemain baru (pesaing) yang bergerak dalam industry yang sama. Regulasi yang ditetapkan relatif tidak tetap, mengingat pengaruh kondisi eksternal yang turut melatar belakanginya. Namun, secara umum kualitas pelayanan sangat penting dalam bisnis perbankan. Bank-bank semakin bersaing dalam merebut customer based dengan mengandalkan kualitas pelayanan. Banyak strategi telah diupayakan, dan selain menawarkan berbagai macam produk, perbaikan di sisi teknologi informasi. sisi pelayanan fisik lainnya, sisi pelayanan non fisik, dan beragam hal yang berbau pelayanan prima dimaksudkan untuk meningkatkan kualitas pelayanan (Ariyani, 2008). Berbagai hal tindakan tersebut dilakukan dalam rangka pemenuhan kebutuhan dan ekspektasi nasabah yang akhirnya diharapkan dapat menjaring dana masyarakat lebih banyak lagi. Bank bekerja berdasarkan mekanisme prinsip kepercayaan, sehingga value akan trust itu menjadi penting, dan pada akhirnya pelayanan harus dilakukan terus menerus tanpa henti. Value terbaik yang ditawarkan dapat menjadikan nasabah lebih puas dan diharapkan nasabah menjadi lebih loyal (Supriyanto, 2003) (Saputra, 2013).

STUDI LITERATUR

Studi literatur yang mendasari kegiatan Magang Berbasis Kompetensi Mandiri (MBKM) mahasiswa di Unit Risk Business Consumer Pada Bank Negara Indonesia Pecenongan belum tersedia secara khusus, namun ada beberapa literatur yang relevan mengenai magang mahasiswa dan program keterampilan kerja dapat memberikan wawasan serta pengalaman yang berharga untuk masa yang akan mendatang. Berikut adalah beberapa referensi yang dapat menjadi dasar untuk studi literatur. Menjelaskan bahwa Tujuan utama di Kerja Praktek ini adalah untuk memberikan wawasan kepada mahasiswa mengenai dunia industri serta penerapan ilmu yang telah didapatkan secara nyata selama melakukan praktek lapangan. membahas tentang magang merdeka merupakan salah satu program MBKM yang menyediakan sarana latihan kerja untuk mahasiswa dalam mendapatkan pengalaman di dunia kerja dan meningkatkan pemahaman, penghayatan dan keterampilan mahasiswa untuk membentuk kemampuan mahasiswa sebagai calon pekerja yang profesional. Di balik tujuan program yang besar pada program MBKM beberapa hasil penelitian mengungkap bahwa perlu dilakukan beberapa penyempurnaan seperti perlu adanya peningkatan soft skill mahasiswa dan kapasitasnya (Sa'diyah, 2022). Selain itu, terdapat beberapa penelitian yang mengungkap tidak terjadinya perbedaan signifikan keterampilan soft skill antara mahasiswa MBKM dan nonMBKM (Kuncoro & Handayani, 2022). Oleh karena itu, perlu adanya penelitian lebih lanjut mengenai kemampuan soft skill dan hard skill seperti yang dilakukan pada penelitian ini. (Muzammil & Mariyadi, 2024). Sutarja et al., 2022 membahas kegiatan magang MBKM yang sudah dijalankan mahasiswa selama empat bulan lebih atau selama satu semester memberikan mahasiswa sebuah pengalaman proses belajar baru dimana tidak hanya didapat melalui teoritis melainkan juga dengan mengerjakan sebuah proyek secara langsung. Penelitian mengenai peran MBKM dalam meningkatkan hard dan soft skill pernah dilakukan oleh beberapa peneliti. Hasil penelitian mengungkap bahwa selama ini program MBKM sangat efektif dalam mengembangkan hard skill seperti kemampuan teknologi, kemampuan menulis dan penelitian, kemampuan berbahasa asing, kemampuan mengajar, kemampuan pengoperasian alat elektronik, dan kemampuan perangkat lunak (Kusumaningrum et al., 2022). Selama magang, mahasiswa dapat memperluas jaringan profesional mereka, membangun hubungan dengan praktisi industri, dan memahami dinamika sektor kerja yang mereka minati. Dengan demikian, mahasiswa magang tidak hanya memperoleh pemahaman mendalam tentang praktik kerja, tetapi juga memiliki kesempatan untuk mengidentifikasi dan mengatasi tantangan yang mungkin mereka hadapi di masa yang akan datang. Dengan menghadapi tantangan secara langsung selama masa magang, mahasiswa mampu memperoleh keterampilan seperti adaptasi, ketangguhan, dan pemecahan masalah yang sangat berharga untuk menghadapi masa depan yang tidak terduga. Oleh karena itu, peran mahasiswa disini tidak hanya membantu mereka mempersiapkan diri untuk karier mereka, tetapi juga memungkinkan mereka untuk menjadi pemimpin dan inovator yang siap menghadapi

tantangan masa depan dengan keyakinan dan kompetensi yang tinggi. Kegiatan MBKM Magang Mandiri merupakan bagian dari upaya pendidikan yang berfokus pada pembelajaran praktis guna melengkapi dan mengimplementasikan hasil belajar di lingkungan kelas perkuliahan. Tujuannya adalah mempersiapkan mahasiswa dengan pengalaman kerja dan pengetahuan khusus dalam bidang keahlian yang dipilih, yaitu konsentrasi Pelatihan dan Pengembangan (Crisdian et al., 2023). Strategi tersebut harus mencakup pemahaman mendalam tentang kebutuhan dan preferensi pelanggan, serta bagaimana teknologi dapat diintegrasikan untuk memenuhi ekspektasi tersebut. Selain itu, perusahaan perlu memastikan bahwa perubahan ini sejalan dengan tujuan jangka panjang mereka, mencakup aspek budaya perusahaan, pelatihan karyawan, dan restrukturisasi organisasi agar siap menghadapi tantangan digital (Melinda Silfiana et al., 2024).

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan Magang Mandiri Berbasis Kompetensi Mandiri (MBKM) mahasiswa di Kantor Cabang Utama Bank Negara Indonesia ini memiliki banyak tahapan yang disertai dengan langkah-langkah yang dilakukan guna untuk memenuhi persyaratan. Kegiatan ini berlangsung pada Hari Senin Tanggal 02 Desember 2024 jam 09.00 – 11.00 WIB di Roftoft Bank BNI KCU Pecenongan Jakarta Pusat. Langkah pertama ialah tahap dalam mencari tempat magang, kemudian melakukan interview sampai menunggu hasil seleksi kemudian setelah mendapatkan informasi bahwa mahasiswa benar di terima, mahasiswa bisa memulai proses kegiatan magang mandiri di mulai dengan perkenalan lingkungan, dan perkenalan lingkup kerja.

Metode pelaksanaan yang digunakan, metode sosialisasi langsung yang dilaksanakan pada Kantor Bank BNI Kantor Cabang Utama wilayah Pecenongan sebagai target potensial pada sosialisasi ini. Pendekatan ini dipilih untuk menyampaikan pemahaman terkait pentingnya menganalisis untuk menghindari resiko-resiko bisnis pada perusahaan. Pendekatan ini di pilih untuk menyampaikan pemahaman terkait Risk Business Consumer dan kekuatan yang dimiliki oleh unit tersebut untuk menganalisis dalam menghindari risiko bisnis kredit gunanya untuk menggapai kelancaran usaha. Sosialisasi ini di adakan di kantor Bank BNI Pecenongan pada kepada seluruh staff pecenongan sebagai target pada sosialisasi ini. Kegiatan pendekatan ini di lakukan untuk menyampaikan banyak pesan, pengalaman, dan praktik yang di beritahukan kepada Karyawan dan staff lainnya yang gunanya untuk bertahan di era persaingan antar bank dengan mengurangi risiko-risiko yang sering terjadi agar usaha pada Bank Negara Indonesia Pecenongan tetap berjalan dengan lancar.

Tahap yang pertama di lakukan dalam melakukan sosialisasi ini ialah dengan melakukan kegiatan sosialisasi. Yaitu dengan pemaparan materi langsung terkait pentingnya pendekatan dengan manajemen dalam membangun kelancaran usaha. Tahapan pertama dalam upaya melakukan kegiatan sosialisasi

langsung dan pemaparan materi terkait dengan pentingnya pendekatan administrasi dalam sebuah tujuan yang di gunakan untuk menggapai suatu upaya kelancaran usaha pada Bank Negara Indonesia sendiri. Pada kegiatan ini peserta sosialisasi berinteraksi langsung dengan mendengarkan materi yang di jelaskan. Tujuan dari adanya pelaksanaan metode ini ialah untuk membangun pengetahuan bersama bagi peserta apaada kegiatan tersebut. Hal ini memiliki tujuan untuk mempermudah usaha untuk membangun kinerja yang bagus dalam membangun kelancaran usaha.

Dalam kemajuan teknologi banyak hal yang mesti di teliti dan kembali di perhatikan, baik kinerja karyawan, syarat dan peraturan secara berkala supaya tidak lagi terjadi pengambilan bahan untuk ca;on debitur tersebut memanipulatif data, seperti surat pernyataan kerja, kenaikan pangkat dan apabila para pelaku usaha tidak memiliki bukti kuat terkait surat perjanjian, maka para pelaku usaha juga tidak memiliki pembelaan yang kuat jika terjadi suatu masalah yang berhubungan dengan penemuan audit maka akan semakin panjang urusannya.

Dari kegiatan ini dapat diketahui bahwa penyampaian materi menggunakan metode sosialisasi langsung ini mudah dipahami dan mendorong partisipan untuk lebih aktif selama kegiatan berlangsung, hal ini dapat terlaksana dengan berbagai proses persiapan yaitu sebagai berikut :

1. Pra Kegiatan : Dalam melakukan proses ini pelaksanaan harus melakukan persiapan mulai dari materi, persiapan tempat, konfirmasi supervisor dan anggota unit Risk Business Consumer dan follow up terkait peserta dan lain –lain
2. Pelaksanaan Kegiatan : pada Hari Senin Tanggal 02 Desember 2024 jam 09.00 – 11.00 WIB di Roftoft Bank BNI KCU Pecenongan Jakarta Pusat. Pelaksanaan ini di laksanakan secara langsung dengan bentuk sosialisasi dengan tujuan untuk menyampaikan informasi tentang bagaimana cara menatasi Risiko Bisnis Kredit dan mencegahnya untuk memiliki masalah yang sama yaitu kepada karyawan dan staff Bank BNI Pecenongan.
3. Setelah Kegiatan / Evaluasi : Tahapan ini di lakukan dengan diskusi dan tanya jawab untuk mengevaluasi apakah materi yang di sampaikan sudah tercapai sesuai dengan harapan yang di inginkan . Dan menggunakan kuis atau tanya jawab sebagai tolak ukur peserta sampai mana pserta memahami materi yang telah di paparkan selama kegiatan berlangsung.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada sosialisasi saat ini materi yang di sampaikan yaitu tentang Bagaimana Risk Business Consumer mengatasi masalah dan cara mencegahnya untuk mencapai kelancaran usaha. Terdapat 30 Staff dan karyawan yang ikut dalam sosialisasi ini cabang Pecenongan . Hal ini membuktikan bahwa kegiatan sosialisasi ini menghasilkan pemahaman terkait teknologi semakin canggih segala pengetahuan tentang gadget yaitu berarti gawai suatu peranti atau instrumen yang memiliki tujuan dan fungsi praktis

secara spesifik dirancang lebih canggih dibandingkan dengan teknologi yang diciptakan sebelumnya. Gadget memiliki perbedaan dengan perangkat elektronik lainnya. Perbedaannya pada unsur kebaruan pada gadget. Seiring waktu gadget menyajikan teknologi terbaru yang membuat hidup semakin praktis. Dampak gadget yaitu terdapat dampak positif gadget bagi anak yaitu menambah informasi ataupun wawasan anak-anak, menjadi media pembelajaran yang menarik, belajar bahasa Inggris lebih mudah, meningkatkan logika lewat game interaktif yang edukatif (Soetiyani et al., 2022)

Kelancaran usaha menjadi salah satu dari kemajuannya dunia bisnis maupun perbankan. Berbagai alasan yang berkaitan dengan kejelasan, perlindungan, dan efektivitas operasional. Perjanjian kerjasama dapat mencegah terjadinya konflik beberapa hal tersebut berhubungan dengan mengatur tanggung jawab operasional, manajerial, dan keuangan, perlindungan hukum, solusi perselisihan secara adil dan efisien.

Dengan melakukan kegiatan ini peserta mengetahui pentingnya melakukan persaingan untuk mencapai kelancaran usaha dengan keberhasilannya, dengan mencegah risiko buruk dengan memperhatikan setiap elemen yang dilakukan sesuai dengan peraturan dan mengetahui sejauh mana pemahaman dari kegiatan yang berlangsung. Selain dapat memahami materi yang ada juga mencakup interaksi sosial dalam memperhatikan kesiapan masyarakat dalam menerapkan secara langsung pada wirausahanya.

Dalam perkembangan zaman banyak hal yang harus diperhatikan para pelaku usaha dalam membangun dan mengembangkan usahanya, salah satunya dengan memerhatikan sekitar untuk suatu instansi terkait agar tidak menjadi masalah bagi usahanya. Tidak sedikit karyawan atau calon debitur yang memanfaatkan tidak pahaman para pelaku usaha baru tentang syarat melakukan kredit untuk yang dapat merugikan pelaku usaha sendiri.

Strategi Bisnis Demi Kelancaran Usaha

Dalam lingkup perbankan ada banyak strategi untuk bertahan dari pesaing pesaing bank yang lain untuk terus berdiri dengan kelancaran usaha miliknya. Berdasarkan materi yang dijelaskan kelancaran usaha ialah potensi yang sangat dijuangkan oleh setiap kantor Bank Di Indonesia juga Bank BNI Cabang Pecenongan. Berikut adalah upaya Bank Negara Indonesia Cabang Pecenongan dalam mengupayakan kelancaran usaha miliknya.

1. Para supervisor harus selalu mengingatkan staff dan karyawan lainnya harus menciptakan strategi yang menarik dari segi bunga, rasa dan tingkat pelayanan. Kepuasan konsumen merupakan aspek utama dalam pemasaran suatu produk khususnya yang memiliki kualitas baik dan brand yang terkenal.
2. Pengembangan Proses Bisnis: Mengembangkan proses bisnis yang efektif dan efisien untuk meningkatkan kualitas layanan dan mengurangi biaya.
3. Pengembangan Sistem Informasi: Mengembangkan sistem informasi yang canggih dan aman untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional.
4. Pengembangan Jaringan Keamanan: Mengembangkan jaringan keamanan yang canggih dan aman untuk melindungi data nasabah dan mencegah kejahatan keuangan

Dengan menerapkan strategi-strategi tersebut, bank dapat meningkatkan kualitas layanan, meningkatkan efisiensi dan efektifitas operasional, dan meningkatkan kepuasan nasabah. Manajemen risiko adalah proses sistematis untuk mengidentifikasi, menganalisis, dan mengelola risiko yang dapat mempengaruhi tujuan dan sasaran organisasi. Tujuan manajemen risiko adalah untuk mengurangi dampak negatif risiko dan meningkatkan kemampuan organisasi untuk mencapai tujuan dan sasaran.



Gambar 1

Sumber : Dokumentasi Penulis, 2024

Gambar 1 : Kegiatan Staff Kantor Bank Negara Indonesinesia membacakan slogan Cabang Pecenongan .

Evaluasi yang di lakukan untuk mempengaruhi kegiatan sosialisasi ini ialah sesuai dengan tahap perencanaan awal yang sesuai dengan kelemahan dan kekurangan dan menjadi tolak ukur bagi perusahaan



Gambar 2

Sumber Dokumentasi Penulis, 2024

Pemparan materi oleh Brand Banking Manager Bank Negara Indonesia Cabang Utama Pecenongan .

KESIMPULAN

Dari kegiatan ini ada banyak sekali pemahaman yang dapat di pelajari. Terkait kelancaran usaha dalam memulai persaingan antar bank dan dapat di simpulkan bahwa kelancaran usaha ialah sebuah usaha yang sangat di usahakan oleh setiap perusahaan. Pada sosialisasi ini di adakan bersama staff dankaryawan Bank Negara Indonesia Cabang Pecenongan. Sosialisasi dengan pendekatan partisipatif, melibatkan diskusi langsung dan sesi tanya jawab, metode ini terbukti efektif dalam meningkatkan pemahaman peserta mengenai pentingnya perjanjian kerjasama usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Aswita, D. (2022). Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MbkM): Inventarisasi Mitra Dalam Pelaksanaan Magang Mahasiswa Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan. *Prosiding Seminar Nasional Biotik*, 9(2), 56. <https://doi.org/10.22373/pbio.v9i2.11747>
- Hamda, N. (2014). Masyarakat dan Sosialisasi. *Ittihad Jurnal Kopertais Wilayah XI Kalimantan*, 12(22), 107–115. <https://doi.org/https://doi.org/10.18592/ittihad.v12i22.1684>
- Tatyana, T. (2020). *KOMPLEKSITAS*. 09. <https://www.neliti.com/publications/555257/sistem-pengelolaan-kearsipan-debitur-di-unit-adc-pt-bank-negara-indonesia-perser>
- Muzammil, A. R., & Mariyadi. (2024). Persepsi Mahasiswa Pendidikan Bahasa Indonesia Terhadap Program Magang Mandiri MBKM : Profesional Skill , Sosial Skill , dan Kepuasan Terhadap Tempat Magang. *Didaktika: Jurnal Kependidikan*, 13(2), 2337–2348. <https://doi.org/https://doi.org/10.58230/27454312.460>
- Saputra, F. I. (2013). Kualitas layanan, citra dan pengaruhnya terhadap loyalitas melalui kepuasan pelanggan (studi pada PT Bank BNI 46 sentra kredit kecil Surabaya). *Jurnal Aplikasi Manajemen*, 11(3), 445–457. <https://jurnaljam.ub.ac.id/index.php/jam/article/view/539>
- Crisdian, H. A., Prawistiyasari, A., Kesehatan, F. I., Kusuma, U., Surakarta, H., Farmasi, F., & Budi, U. S. (2023). Pengabdian: Kegiatan MBKM magang mandiri pendidikan masyarakat sebagai sarana praktik dan peningkatan kompetensi mahasiswa di bidang pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia. *Abdimas Siliwangi*, 6(1), 83–89. <https://doi.org/10.22460/as.v7i3.23713>
- Melinda Silfiana, P., Martha Rahayu, A., & Fauzia, I. (2024). BNI 's Strategy to Become Campus Bank in the Digital Era. *Filosofi: Publikasi Ilmu Komunikasi, Desain, Seni Budaya*, 1(3), 167–178. <https://doi.org/https://doi.org/10.62383/filosofi.v1i3.175>
- Soetiyani, A., Fauziah, F., & Trijayanto, D. (2022). Menumbuhkan Minat Motivasi Dan Kesadaran Siswa Sma Taman Madya1 Dalam Pengguna Gadget Yang Sehat Di Masa Pandemi Covid-19. *PANDAWA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 1–11. <https://doi.org/10.52447/pandawa.v1i1.5680>