

## ABSTRAKSI

**RETNI TRI ASMIATI (44209120028)**

**STRATEGI *PUBLIC RELATIONS* BANK BTPN TBK DALAM  
MENINGKATKAN MOTIVASI KERJA *SALES OFFICER* MELALUI *SALES  
CONTEST AWARD GOES TO EUROPE 2011***

i-xii + 77 Halaman + 2 Gambar + 3 Tabel + 7 Lampiran + Riwayat hidup

*Kata kunci : Public Relations, Strategi Public Relations, Motivasi Kerja, dan Sales Contest Award*

PT. Bank BTPN Tbk merupakan bank swasta di Indonesia dengan keunikan bisnis yang terdiri dari 4 segmen usaha dan telah berpengalaman lebih dari 50 tahun di bidang pensiunan. Ditengah kompetisi dunia perbankan yang semakin ketat maka Bank BTPN terus mengembangkan bisnis pendanaan yang dibawah oleh Sinaya BTPN, bisnis pendanaan ini menjadi bisnis utama Bank BTPN dan *sales officer* yang menjadi tulang punggung (*back bone*) bagi bisnis utama perusahaan ini. Dengan demikian *sales officer* menjadi kebutuhan penting bagi berjalannya bisnis pendanaan pada bank BTPN. Bank BTPN menyadari pentingnya menjaga kinerja kerja para *sales officer* dengan meningkatkan motivasi kerja melalui penghargaan yang salah satunya berbentuk *sales contest award*. Skripsi ini bertujuan untuk mengetahui strategi *Public Relations* PT Bank BTPN Tbk dalam meningkatkan motivasi kerja *sales officer* melalui *sales contest award goes to Europe 2011*.

Konsep yang digunakan dalam skripsi ini adalah konsep yang dikemukakan oleh empat langkah proses strategis *Public Relations* Menurut Scott M. Cutlip dan Allen H. Center, dengan empat tahap proses yaitu mendefinisikan masalah, perencanaan dan pemograman, implementasi (mengambil tindakan dan berkomunikasi), dan evaluasi program

Tipe penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Metode pengumpulan data yang digunakan yaitu dengan cara wawancara mendalam dengan narasumber yang kompeten, pengumpulan data melalui studi kepustakaan dan dokumentasi-dokumentasi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dalam melakukan peningkatan motivasi kerja untuk *sales officer*, PR bank BTPN melakukan dengan empat langkah strategi yaitu mendefinisikan problem PR, perencanaan dan pemograman, mengambil tindakan dan mengimplementasikannya lalu strategi terakhir mengevaluasi program. Dalam menjalankan strategi tersebut Bank BTPN telah melaksanakan dengan baik dengan proses evaluasi yang terarah dan terukur. Dan berhasil meningkatkan motivasi kerja *Sales officer* sesuai dengan kebutuhan akan penghargaan yang telah dicapai.