



**PENGARUH PERANAN FUNDING OFFICER, ACCOUNT
OFFICER DAN PROMOSI TERHADAP KINERJA
PERUSAHAAN
(STUDI KASUS BRI CABANG CIPULIR)**

KARYA AKHIR

UNIVERSITAS
MERCU BUANA
OLEH
FANI SUTORO

NIM 55111110209

**UNIVERSITAS MERCUBUANA
PROGRAM PASCASARJANA
PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN**

2012

PENGESAHAN

Judul : Pengaruh Peranan Funding Officer, Account Officer dan Promosi Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Kasus BRI Cabang Cipulir)

Bentuk Karya Akhir : Riset Bisnis

Nama : Fani Sutoro

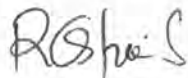
NIM : 55111110209

Program : Pascasarjana Program Magister Manajemen

Tanggal : Juli 2012

Mengesahkan

**Ketua Program Studi
Magister Manajemen**



Dr. Rina Astini, SE, MM

Direktur Program Pascasarjana



Prof. Dr. Didik J. Rachbini

Pembimbing Utama



Ir. Har Adi Basri, MEc, PhD

PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa semua pernyataan dalam karya akhir ini:

Judul : **Pengaruh Peranan Funding Officer, Account Officer dan Promosi Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Kasus Bank BRI Cabang Cipulir)**

Bentuk Karya Akhir : Riset Bisnis

Nama : Fani Sutoro

NIM : 55111110209

Program Studi : Pascasarjana Program Magister Manajemen

Tanggal : 28 Juli 2012

Merupakan hasil studi pustaka, penelitian lapangan, dan karya saya sendiri dengan bimbingan Komisi Dosen Pembimbing yang ditetapkan dengan Surat Keputusan Ketua Program Magister Manajemen Universitas Mercu Buana.

Karya ilmiah ini belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan pada program sejenis di perguruan tinggi lain. Semua informasi, data, dan hasil pengolahannya yang digunakan, telah dinyatakan secara jelas sumbernya dan dapat diperiksa kebenarannya.

Jakarta, 28 Juli 2012



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan karya akhir yang berjudul: **Pengaruh Peranan Funding Officer, Account Officer dan Promosi Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Kasus BRI Cabang Cipulir)**

Penyusunan karya akhir ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister Manajemen dalam Program Pascasarjana Magister Manajemen Universitas Mercubuana.

Penulis menyadari bahwa selama melakukan penelitian sampai tersusunnya karya akhir ini tidak terlepas dari kesalahan dan bantuan serta dukungan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis menyampaikan rasa terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada:

1. Ibu Dr. Rina Astini, SE, ME selaku Ketua Program Studi Magister Manajemen Universitas Mercubuana.
2. Bapak Ir. Har Adi Basri, MEd, PhD selaku dosen pembimbing utama yang telah banyak memberikan bimbingan dan pengetahuan serta arahan dalam menyelesaikan karya akhir ini sampai dengan selesai.
3. Seluruh jajaran staf pengajar dan akademik lainnya yang telah memberikan bantuan dan arahan selama penulis menyelesaikan karya akhir ini.

4. Kedua orang tuaku (H Sardiyono dan Hj Erniyati) yang selalu memberikan kasih sayang dan motivasi yang tiada habisnya dalam penyelesaian karya akhir ini.
5. Istri dan anakku tercinta (Noveline dan Athalla) yang telah sabar dan memberikan kasih sayang, doa dan support selama dalam penulisan karya akhir hingga selesai.
6. Bpk Anton Purnomo selaku pimpinan cabang BRI cabang Cipulir serta seluruh jajaran staff divisi marketing (Funding dan Account Officer) serta jajaran operasional lainnya atas bantuan dan support yang kalian berikan selama ini.
7. Seluruh teman-teman program pasca sarjana di MM UMB yang telah memberikan dukungan dan semangat dalam pembuatan karya akhir ini.

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

Jakarta, 28 Juli 2012

Fani Sutoro

DAFTAR ISI

ABSTRACT	i
ABSTRAK	ii
PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah	6
1.3 Perumusan Masalah.....	8
1.4 Tujuan Penelitian.....	8
1.5 Manfaat Penelitian.....	9
BAB II DESKRIPSI PERUSAHAAN	10
2.1 Sejarah Perusahaan.....	10
2.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	13
2.3 Lingkup Bidang Usaha.....	16
2.4 Sumber Daya.....	19
2.5 Tantangan Bisnis	20
2.6 Funding dan Account Officer.....	22
BAB III KAJIAN PUSTAKA	26
3.1 Pemasaran.....	26
3.2 Funding Officer	32
3.3 Account Officer.....	33
3.4 Promosi.....	36

3.5 Kinerja Bank	40
3.6 Target Pasar	43
3.7 Profitabilitas	46
3.8 Fasilitas Pemberian Kredit Bank	47
3.9 Kerangka Pemikiran	50
BAB IV METODOLOGI PENELITIAN	52
4.1 Obyek Riset	52
4.2 Metode Penelitian dan Jenis Penelitian	52
4.3 Variabel Operasional dan Pengukuran	53
4.4 Populasi dan Sampel	54
4.5 Teknik Pengambilan sampel	57
4.6 Jenis dan Sumber data	57
4.7 Teknik Pengumpulan data	58
4.8 Uji Instrumen Penelitian	59
4.9 Metode Analisis data	63
4.10 Uji Asumsi Klasik	70
BAB V HASIL DAN ANALISIS	72
5.1 Deskripsi Data	72
5.2 Analisis Data	76
5.3 Matriks Korelasi	99
BAB VI KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	103
6.1 Kesimpulan	103
6.2 Rekomendasi	105
DAFTAR PUSTAKA	109
LAMPIRAN	112
RIWAYAT HIDUP	118

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Gambar Bagas Skema Formasi kantor cabang BRI	4
Gambar 3.1	Kerangka Pemikiran	53
Gambar 5.1	Karakteristik Jenis Usaha	76
Gambar 5.2	Karakteristik Kepemilikan Usaha	77
Gambar 5.3	Karakteristik Lama Beroperasi	80
Gambar 5.4	Uji Validitas Variabel X1, X2, X3 Dan Y	81
Gambar 5.5	Uji Reliabilitas Variabel X1, X2, X3 Dan Y	82
Gambar 5.6	Regresi Variabel X1, X2, X3 Dan Y	85
Gambar 5.7	Hasil Uji t	86
Gambar 5.8	Nilai R dan R Square	92
Gambar 5.9	Interpretasi Koefisien Korelasi	92
Gambar 5.9	Hasil Uji F	95
Gambar 5.10	Hasil uji Normalitas	97