

## Analisa profitabilitas, penerapannya pada analisa profitabilitas nasabah : studi kasus pada Bank BNI

Purwanti, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20183927&lokasi=lokal>

---

### Abstrak

Analisa Profitabilitas Nasabah merupakan suatu sarana yang dapat dilakukan oleh bank untuk mencapai tujuan memaksimalkan profit melalui peningkatan pendapatan. Analisa ini diperlukan bank untuk mengetahui sampai sejauh mana hubungan dengan nasabahnya menguntungkan bagi pihak bank. Tujuan dari penelitian skripsi ini adalah untuk memberikan gambaran kepada pembaca mengenai bagaimana penerapan Analisa Profitabilitas Nasabah yang diterapkan oleh Bank BNI dan bagaimana perbandingannya dengan teori Customer Profitability Analysis. Dalam penelitian dan penyusunan skripsi ini, dipergunakan metode "Library Research" dan "Field ' Research". Dalam Library Research penulis mengumpulkan keterangan-keterangan dan teoriteori dalam buku, majalah, dan koran-koran yang berkaitan dengan topik skripsi ini. Sedang dalam Field Research, penulis mengadakan tanya jawab kepada pihak Bank BNI dan mengumpulkan data-data yang diperlukan dalam penulisan skripsi ini. Penulis membatasi penelitian pada Penerapan Analisa Profitabilitas Nasabah untuk satu nasabah bank dan bukan nasabah bank secara keseluruhan (segmen). Analisa Profitabilitas Nasabah adalah suatu analisa yang digunakan untuk mengukur total profitabilitas dari hubungan antara bank dengan nasabahnya dengan menganalisa semua informasi mengenai biaya hui mana nasaba dari aktivitas pendapatan dari hubungan dengan nasabah tersekukan analisa ini, maka pihak bank dapat mengetayang menguntungkan dan mana yang tidak. Apabila hubungan tersebut ternyata diketahui nasabah tersebut tidak menguntungkan maka dilakukan analisa lebih lanjut untuk melihat faktor-faktor penyebabnya, dan juga memutuskan apakah hubungan dengan nasabah harus dihentikan ataukah kebijaksanaan service untuk nasabah yang bersangkutan yang perlu diubah agar diperoleh return yang positif. Analisa Profitabilitas Nasabah yang diterapkan Bank BNI sejak 1989, belum sempurna benar dalam penerapannya, hal ini akan terlihat setelah penulis membandingkannya dengan teori Customer Profitability Analysis. Diantara kekurangan-kekurangan yang mendasar atas penerapan analisa ini oleh Bank BNI adalah ketidaksesuaian antara periode pembuatan Laporan Profitabilitas Nasabah (LPN)nya dengan periode review target/goal untuk setiap nasabah, sehingga menyulitkan Bank BNI sendiri dalam melakukan perbandingan realisasi dengan target profitabilitas nasabah. Banyaknya terjadi kesalahan informasi juga menyulitkan dalam pelaksanaan analisa ini, karena data yang masuk menjadi tidak akurat, karena itu koordinasi yang baik diantara Kantor-Kantor Cabang, Divisi-Divisi lain yang berkepentingan dengan pemberian informasi untuk Analisa Profitabilitas nasabah ini adalah sangat perlu. Penulis menyimpulkan bahwa metode Analisa Profitabilitas Nasabah yang diterapkan Bank BNI selama ini sudah memadai dan telah dapat mengcover hal-hal penting yang menjadi standard umum penerapan Analisa Profitabilitas Nasabah ini. Kekurangsempurnaan metode analisa di Bank BNI ini lebih banyak disebabkan masalah : J teknis pelaksanaannya dan hal tersebut di masa-masa yang akan datang harus segera diperbaiki.'