

Analisis kelayakan strategi penjualan kredit pemilikan rumah di Danamon Simpan Pinjam = Feasibility analysis of mortgage sales strategy in Danamon Simpan Pinjam = feasibility analysis of mortgage sales strategy in Danamon Simpan Pinjam

Teguh Hadisusilo, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20285535&lokasi=lokal>

Abstrak

Tujuan utama penelitian ini adalah melakukan analisis kelayakan strategi penjualan KPR di Danamon Simpan Pinjam (DSP). Dengan potensi pasar KPR yang masih tinggi terutama di sektor UMKM yang merupakan target utama DSP, sangat memungkinkan untuk digarap dalam rangka meningkatkan kinerja DSP dan KPR Bank Danamon. Pilihan strategi yang dilakukan adalah melakukan pembedaan dalam proses kredit yang lebih cepat, mudah dan nyaman. Berdasarkan hasil perhitungan, maka produk ini layak untuk dijual di DSP dengan memperhatikan hal-hal sebagai berikut; penjualan dilakukan di cabang tertentu, kompensasi dan insentif yang mampu menarik karyawan berkualitas, kemampuan bisnis menjaga margin keuntungan, kualitas kredit yang terjaga, marketing dan promosi yang intensif, dan disiplin pengelolaan biaya operasional.

<hr>

The main purpose of this study is to analyze the feasibility of mortgage sales strategy in Danamon Simpan Pinjam (DSP). With the mortgage market potential is still high especially in the SME and Micro sector which is the main target DSP, it is possible to grab KPR market share in order to improve the performance of DSP and Bank Danamon's KPR. The main strategy is to create differentiation in the credit process faster, easier and convenient. Based on calculations, the product is eligible for sale in the DSP by taking into account the following matters; sales provided in certain branches, compensation and incentives that can attract quality employees, the ability of businesses to maintain profit margins, credit quality is maintained, intensive marketing and promotion, and disciplined management of operating costs.