
MENINGKATKAN KEDISIPLINAN INTEGRITAS DAN KETERAMPILAN PENJUALAN SUMBER DAYA MANUSIA PADA BANK NEGARA INDONESIA KANTOR CABANG PEMBANTU DALUNG

Ni Luh Gede Putu Purnawati^{1,*}, Gusti Ayu Safna Sinta Pratiwi²

^{1,2}Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

*Email: purnawati1104@unmas.ac.id

ABSTRAK

Sistem keuangan yang handal merupakan suatu hal yang sangat penting yang wajib dimiliki setiap badan usaha, baik milik pemerintah maupun swasta. Di setiap Negara di dunia membutuhkan sistem keuangan yang handal dan stabil agar dapat memajukan Negara dan mensejahterakan penduduknya. Setiap negara di dunia memiliki badan usaha yang mengatur keuangan, yakni bank. Bank merupakan suatu lembaga yang memiliki peran penting dalam mengelola keuangan dalam cakupan yang luas. Bank bertujuan untuk mengelola sistem keuangan Negara maupun penduduknya sebagai nasabah. Dalam hal suksesnya suatu bank juga tidak terlepas dari peran Sumber Daya Manusia (SDM) yang berkualitas dan unggul. Upaya yang dilakukan untuk memperoleh Sumber Daya Manusia (SDM) yang berkualitas dan unggul dapat dilakukan dengan mengadakan pelatihan untuk calon tenaga kerja yang akan masuk ke dalam dunia kerja yang sesungguhnya agar calon tenaga kerja memiliki pengalaman dan mampu bersaing di dunia kerja yang sesungguhnya. Manusia sebagai sumber daya manusia (SDM), keberadaannya sangat penting dalam suatu entitas bisnis, karena SDM menunjang perusahaan melalui karya, bakat kreativitas, dorongan, dan peran nyata seperti yang dapat disaksikan dalam setiap perusahaan maupun organisasi. Kemampuan individual setiap manusia akan menentukan kemungkinan terserap sebagai SDM pada suatu perusahaan. SDM yang berkualitas merupakan salah satu faktor yang menentukan mutu suatu perusahaan. SDM berkualitas dalam sebuah perusahaan diharapkan mampu mengubah mutu produk pelayanan yang ditawarkan kepada masyarakat.

Kata Kunci: Meningkatkan Kualitas Sumber Daya Manusia.

ANALISIS SITUASI

Bank Negara Indonesia (BNI) merupakan Bank komersial tertua dalam sejarah Republik Indonesia. Bank BNI merupakan bank BUMN milik pemerintah, sehingga aman karena dijamin oleh pemerintah. Keunggulan Bank BNI dibanding dengan bank-bank yang lain yaitu memiliki pelayanan yang baik, produk-produk yang ditawarkan bisa diandalkan, bank yang patuh terhadap peraturan pemerintah, penerapan suku bunga yang standar, jasa perkreditan maupun jasa penyimpanan uang yang tersedia sangat baik, dan memiliki kantor cabang yang banyak diberbagai daerah. Namun selama Pandemi Covid-19 BNI mengalami sedikit penurunan pada tingkat kinerja SDM. Selama Pandemi pegawai terbiasa untuk *Work From Home* (WFH) yang

menyebabkan pegawai mengalami kesulitan mengatur waktu saat dimulai kembali *Work From Office* (WFO). Selain itu Pandemi Covid-19 juga mempengaruhi tingkat penjualan produk Bank, hal ini disebabkan banyaknya masyarakat yang terdampak sehingga harus mengurus tabungannya untuk bertahan hidup. Saat ini pegawai BNI khususnya bagian pemasaran kesulitan untuk memenuhi target-target yang disebabkan oleh sulitnya mendapat kepercayaan oleh calon nasabah serta kurangnya keterampilan penjualan yang dimiliki. Selama pandemi Covid-19 kasus *Fraud* pun masih sering terjadi akibat kurangnya Integritas serta Kedisiplinan SDM.

RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan uraian analisis situasi diatas, maka diperoleh identifikasi permasalahan mitra sebagai berikut :

1. Kurangnya kedisiplinan pegawai terhadap jam kerja operasional Bank
2. Kurangnya *Knowledge* mengenai produk Bank serta masih kurangnya keterampilan penjualan yang dimiliki oleh SDM
3. Tingkat kesadaran untuk menjaga Integritas yang masih rendah.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Berdasarkan uraian permasalahan diatas, maka solusi yang diberikan pada kegiatan pengabdian masyarakat adalah sebagai berikut :

1. Memberikan sosialisasi mengenai pentingnya untuk mengatur waktu kerja, memberikan cara cara efisiensi waktu kerja agar bisa tercipta *Work Life Balance*
2. Mengadakan *Briefing* untuk memaparkan tata cara pemasaran menarik, pelatihan presentasi produk, untuk meningkatkan keterampilan penjualan pegawai
3. Mengadakan penyuluhan mengenai Penyebab serta Dampak dan Resiko yang terjadi karena *Fraud*, memberikan motivasi untuk tetap menjaga integritas, serta mengadakan pemeriksaan kas secara berkala.

METODE PELAKSANAAN

Metode dalam kegiatan Meningkatkan Kedisiplinan Integritas dan Keterampilan Penjualan Sumber Daya Manusia Pada Bank Negara Indonesia Kantor Cabang Pembantu Dalung antara lain :

1. Melakukan observasi pendekatan, yang dimaksud adalah berupa pendekatan yang dilakukan dengan cara survei langsung terhadap pegawai BNI Kantor Cabang Pembantu Dalung.
2. Wawancara Pendekatan, yang dimaksud adalah berupa pendekatan yang dilakukan terhadap segenap pegawai untuk menggali permasalahan yang tengah dialami pada BNI Kantor Cabang Pembantu Dalung.
3. Memberikan sosialisasi, breifing serta penyuluhan kepada seluruh pegawai BNI Kantor Cabang Pembantu Dalung tentang kedisiplinan waktu kerja, Keterampilan Penjualan Serta Integritas untuk menjauhi Fraud.

Pada tahapan ini dilakukan edukasi pada Pegawai mengenai pentingnya Kualitas dan Kinerja Sumber Daya Manusia (SDM) demi meningkatkan kualitas dan Nilai Perusahaan.

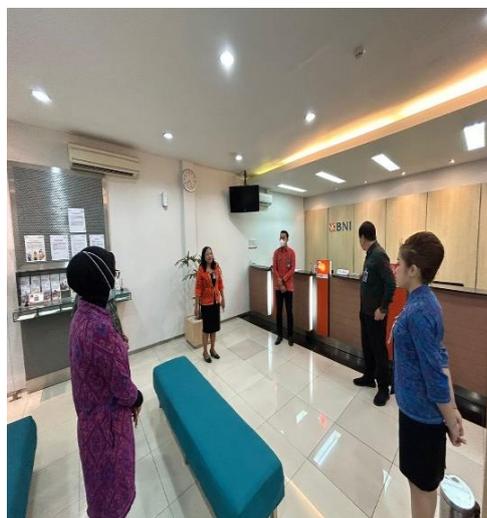
HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Adapun hasil program pengabdian masyarakat ini yaitu kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) pada bidang Kedisiplinan, Integritas, serta Keterampilan Penjualan telah berhasil ditingkatkan melalui Sosialisasi, Sharing di Morning Breifing, Penyuluhan, serta praktek pemasaran secara langsung, sehingga dapat menambah nilai SDM pada perusahaan tersebut.

Berikut beberapa foto kegiatan program pengabdian masyarakat pada Bank BNI Kantor Cabang Pembantu Dalung.



Gambar 1. Permohonan ijin kepada Pemimpin Outlet untuk melakukan kegiatan pengabdian masyarakat di BNI Kantor Cabang Pembantu Dalung.



Gambar 2. Morning Breifing untuk menyampaikan program kerja pengabdian masyarakat yang akan di Terapkan



Gambar 3. Morning Breifing dan menyampaikan penyuluhan mengenai pentingnya kedisiplinan waktu kerja.



Gambar 4. Sharing- sharing serta menyaksikan vidio pembelajaran mengenai tata cara pemasaran menarik dan keterampilan penjualan



Gambar 5. Pelaksanaan Selling Day



Gambar 6. Pemeriksaan kas secara berkala

KESIMPULAN DAN SARAN

Program pengabdian masyarakat Universitas Mahasaraswati Denpasar di Bank Negara Indonesia Kantor Cabang Pembantu Dalung yang terletak di JL Raya Padang Luwih, Dalung, Kuta Utara, Badung, secara umum terlaksana dengan baik dan lancar. Kesimpulan yang dapat diperoleh dari pelaksanaan kegiatan ini, yaitu kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) pada bidang Kedisiplinan, Integritas, serta Keterampilan Penjualan telah berhasil ditingkatkan melalui Sosialisasi, Sharing di Morning Breifing, Penyuluhan, serta praktek pemasaran secara langsung, sehingga dapat menambah nilai SDM pada perusahaan tersebut.

Berdasarkan informasi yang diterima dari berbagai pihak, adapun beberapa saran yang penulis coba tuangkan, antara lain :

1. Bagi Mahasiswa dalam melakukan kegiatan pengabdian masyarakat perlu adanya koordinasi dan kerjasama yang baik antara individu dan kelompok sehingga program kerja dapat berjalan dengan baik dan lancar. Setiap individu harus

mempunyai niat dan tujuan yang jelas, rasa tulus ikhlas, dan tanggung jawab, sehingga perlu adanya kesiapan secara fisik, mental emosional dan waktu yang cukup agar pengabdian masyarakat dapat berjalan dengan baik dan lancar.

2. Bagi perusahaan, penulis berharap agar Pimpinan dan segenap Pegawai dapat saling bekerjasama menjunjung tinggi integritas dan kedisiplinan sehingga dapat meningkatkan kualitas perusahaan dengan SDM yang unggul.

DAFTAR PUSTAKA

- Hari Setiyanto. (2017). Laporan Praktek Kerja Lapangan PT Bank BRI Persero Tbk. Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
- LPPM. (2021). *Buku Panduan Kuliah Kerja Nyata Alternatif Peduli Bencana COVID-19* (KAPPC). Denpasar: Unmas Denpasar.
- Ni Made Erna. (2022). Peningkatan Kemampuan Kinerja Karyawan Pada Masa Pandemi Covid 19 di The Angkal Resort. *Skripsi*. Universitas Mahasaraswati Denpasar.
- Permadi, I. K. O., Widnyana, I. W., Sanjiwani, P. A. P., & Sari, I. G. A. S. P. (2023). Memaksimalkan Operasional, Disiplin Dan Efisiensi Waktu Dalam Bekerja Di Masa Pandemi Covid-19 Pada Koka Kitchen And Bar Denpasar. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat (SENEMA)*, 1(2), 1183–1188.