

INTISARI

Penelitian yang dilakukan adalah penelitian tentang minat terhadap kredit dengan judul penelitian “Minat Nasabah Terhadap Kredit BRIGuna Pada PT. Bank Rakyat Indonesia Cabang Purworejo”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui minat nasabah/calon nasabah terhadap produk kredit BRIGuna. Subjek dari penelitian ini adalah nasabah/ calon nasabah kredit BRIGuna cabang purworejo. Jumlah responden yang terlibat dalam penelitian ini adalah 10 responden yang dilakukan wawancara.

Metode analisis data yang digunakan adalah kuantitatif deskriptif Teknik pengumpulan data menggunakan studi lapangan, studi pustaka dan melakukan wawancara langsung dengan nasabah/ calon nasabah dan Account Officer BRIGuna. Identifikasi data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh dari sumber yang pernah di amati dan di catat langsung diperoleh Account Officer BRIGuna dan data sekunder yang diperoleh di luar perusahaan.

Dari hasil pengamatan rata-rata nasabah/ calon nasabah berminta dengan kredit BRIGuna karena syarat-syarat untuk mengajukan kredit BRIGuna tidak terlalu rumit. Rata-rata nasabah tidak merasa keberatan dengan peraturan baru yaitu untuk mengajukan kredit BRIGuna gaji calon nasabah harus melalui BRI. Kendala yang di hadapi dalam pemasaran kredit BRIGuna cabang Purworejo seperti dalam memasarkan biasanya tidak sekali melakukan promosi konsumen tertarik, customer service terkadang saat menyambut nasabah kurang baik sehingga calon nasabah kurang nyaman, Pegawai Negeri Sipil di Purworejo gaji mereka melalui bank lain.

*Kredit

ABSTRACT

The research conducted is of interest to credit research with the title "CUSTOMERS'S INTEREST TO BRIGUNA CREDIT IN BANK RAKYAT INDONESIA BRANCH PURWOREJO ". The purpose of this study was to determine the interest of the customer / prospective customer to the product Briguna. The subject of this research is the customer / prospective customer Briguna purworejo branch. The number of respondents involved in this study were 10 respondents were interviewed.

Data analysis method used is descriptive quantitative data collection technique using field studies, literature and conduct interviews with clients / prospective customers and account Officer Briguna. Identification data used is primary data obtained from sources ever observed and recorded directly obtained account Officer Briguna and secondary data obtained outside the company.

From observations of the average customer / prospective customer berminta with Briguna because of the requirements to apply for Briguna not too complicated. The average customer does not object to the new rules is to apply Briguna salary prospective customer must go through the BRI. Constraints faced in marketing Briguna Purworejo branch as the market usually once tidal interested consumer promotions, customer service while welcoming customers sometimes less well so that prospective customers are less comfortable, Civil Affairs Officer in Purworejo their salaries through other banks.

*Credit