

**STUDI KINERJA PERUSAHAAN DALAM MEMASARKAN PRODUK PERBANKAN  
DENGAN SYSTEM KEAGENAN OUTSOURCING  
(STUDI KASUS PT. SRIKATON BHAKTI PERSADA)**

**Krisdian suryantoro<sup>2</sup>**

---

**ABSTRAK**

Pemasaran dengan melalui sistem outsourcing dinilai masih cukup efektif untuk beberapa sektor bisnis perbankan, salah satu sub bisnis yang menggunakan jasa outsourcing adalah marketing dan sales. Penelitian ini bertujuan untuk menghitung, mengukur, dan mengkorelasikan antara tenaga kerja sales terhadap penjualan produk. Hal ini dapat dilakukan dengan metode korelasi linier.

Object penelitian ini dilakukan kepada PT Srikaton Bhakti Persada sebagai perusahaan paying sales vendor yang bermitra dan terikat kontrak dengan Standard Chartered Bank (SCB) untuk memasarkan dan menjual salah satu produk dari SCB yaitu Kredit Tanpa Agunan (KTA).

Hasil penelitian adalah menyimpulkan bahwa jumlah tenaga sales berkolerasi sangat kuat dengan hasil penjualan, dimana jumlah tenaga sales sangat menentukan kepada jumlah aprovement penjualan KTA. Dan dapat disimpulkan bahwa semakin banyak tenaga sales akan semakin besar jumlah aprovement penjualan (*profability*).

**Kata Kunci** : Outsourcing, Tenaga Sales, Aprovement Penjualan, Korelasi

---

<sup>1</sup>Mahasiswa Program Studi Manajemen Universitas Bakrie

**STUDY PERFORMANCE PRODUCTS MARKETING COMPANY IN THE  
BANKING WITH OUTSOURCING AGENCY SYSTEM  
(STUDY CASE FROM PT. SRIKATON BHAKTI PERSADA)**

**Krisdian suryantoro<sup>2</sup>**

---

**ABSTRACT**

Marketing through outsourcing system is still considered quite effective for some sectors of the banking business, one of the sub-businesses using outsourcing services is marketing and sales. This study aims to calculate, measure, and correlate between labor sales on product sales. This can be done by the method of linear correlation.

Object of research is done to PT Bhakti Persada Srikaton as the umbrella company and sales partnering vendors under contract with Standard Chartered Bank (SCB) to market and sell one of the products from the SCB Personal Loan (KTA).

The result of the research is concluded that the number of sales force correlated very strongly with the sale, which will determine the amount of the sales force to the amount of sales improvement KTA. And it can be concluded that the more the sales force will be even greater number of sales improvement (Profitability).

**Key Word** : Outsourcing, Sales People, Sales Improvement, Correlation

---

<sup>1</sup>Student of Bakrie University, Management Major