

**LEMBAR PENGESAHAN**

**Skripsi Yang Berjudul “Strategi Komunikasi Petugas Kredit pada Calon Debitur (Studi Deskriptif pada Petugas Kredit Bank Sulut Gorontalo (BSG) KCP Paguyaman”**

**OLEH**

**MOH. MIRZA KURNIA**

**NIM: 291416019**

**Telah dipertahankan di depan dewan penguji :**

**Hari/Tgl : Jum'at, 05 Februari 2021**

**Waktu : 11:15 WITA**

**Penguji**

1. **Dr. Rahmatiah, S.Pd, M.Si**  
**NIP : 197511112005012001**

1.....

2. **Taufik R. Talalu, S.Pd., M.I.Kom**  
**NIP: 199003132019031018**

2.....

3. **Zulaeha Laisa, S.Sos, M.Si**  
**NIP: 197312142003122001**

3.....

4. **Sainudin Latore, S.Pd, M.Si**  
**NIP: 197508102002121002**

4.....

**Gorontalo, 05 Februari 2021**

**DEKAN FAKULTAS ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS NEGERI GORONTALO**



**Dr. Hj. Zulaecha Ngiu, M.Pd**  
**NIP: 196705091998032002**

**LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING**

**SKRIPSI**

**STRATEGI KOMUNIKASI PETUGAS KREDIT PADA CALON DEBITUR**  
*(Studi Deskriptif pada Petugas Kredit Bank Sulut Gorontalo (BSG) KCP  
Paguyaman)*

**OLEH**

**MOH. MIRZA KURNIA**  
**NIM 291416019**

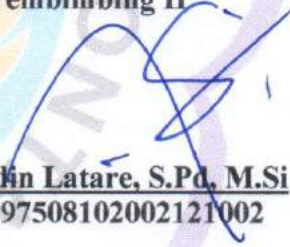
**Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji**

**Pembimbing I**




**Zulaeha Laisa, S.Sos, M.Si**  
**NIP. 197312142003122001**

**Pembimbing II**



**Sainudin Latare, S.Pd, M.Si**  
**NIP. 197508102002121002**

**Mengetahui,**  
**Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi**



**Zulaeha Laisa, S.Sos, M.Si**  
**NIP: 197312142003122001**



**STRATEGI KOMUNIKASI PETUGAS KREDIT PADA CALON DEBITUR  
(Studi Deskriptif Pada Petugas Kredit Bank Sulut Gorontalo (BSG)  
Capem Paguyaman)**

**Moh. Mirza Kurnia**

Skripsi Prodi Ilmu Komunikasi  
Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Gorontalo

**ABSTRAK**

Strategi adalah kombinasi dari keterampilan-keterampilan untuk mengkomunikasikan ide spesifik guna mencapai tujuan tertentu, kebutuhan masyarakat terhadap perbankan menunjukkan sesuatu yang positif dengan begitu perusahaan perbankan terus berinovasi dan memberikan pelayanan terbaik dan karena itu, diperlukan langkah strategi komunikasi yang harus diterapkan pihak perbankan kepada para nasabahnya, nasabah ini nantinya akan menjadi loyal dan menjadi aset dalam perusahaan. Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana penerapan Strategi Komunikasi yang diterapkan Petugas Kredit Bank Sulut Gorontalo (BSG) Cabang Pembantu Paguyaman dalam berkomunikasi dan menarik minat calon debitur melalui program kredit. Adapun tujuan penelitian ini, yaitu sebagai bentuk karya ilmiah yang dapat mendeskripsikan terkait penerapan Strategi Komunikasi Bank Sulut Gorontalo (BSG) Cabang Pembantu Paguyaman dalam berkomunikasi dan menarik minat calon debitur melalui program kredit.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif deskriptif. Adapun hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, Petugas Kredit Bank Sulut Gorontalo Cabang Pembantu Paguyaman telah menerapkan strategi komunikasi dalam berinteraksi dan menarik minat calon debitur melalui program kredit di Bank Sulut Gorontalo Cabang Pembantu Paguyaman.

Kesimpulannya Petugas Kredit dalam hal ini yang tergabung dalam Tim Front Liner dalam usaha proses pelayanan kredit memberikan pelayanan semaksimal mungkin kepada nasabah dan calon debiturnya. Hal ini dikarenakan BSG merupakan salah satu jasa pelayanan yang berbasis keuangan lokal milik Provinsi Gorontalo itu sendiri. Saran Peneliti untuk BSG Cabang Pembantu Paguyaman yaitu, perlu memperhatikan kelebihan dan kekurangan dari strategi yang telah diterapkan, sehingga kedepannya dapat menemukan inovasi baru dalam menjalankan program.

---

**Kata Kunci: Strategi Komunikasi, Kredit, Bank Sulut Gorontalo**

# **COMMUNICATION STRATEGIES OF LOAN OFFICERS TO PROSPECTIVE DEBTORS**

**(A Descriptive Study on Loan Officers of Bank Sulut Gorontalo Paguyaman Sub-branch)**

**Moh. Mirza Kurnia**

Undergraduate Thesis, Study Program of Communication Science  
Faculty of Social Sciences, Universitas Negeri Gorontalo

## **ABSTRACT**

Strategies refer to the combination of skills to communicate specific ideas to achieve certain goals. As positive feedbacks have been shown in the community's needs for banking, banks hereupon continue to innovate and provide the best services. Therefore, communication strategies are required to retain their customers, becoming the assets to the institutions. As based on the research problem, this qualitative descriptive research aimed to describe the implementation of the communication strategies of the loan officers of Bank Sulut Gorontalo (henceforth, BSG), Paguyaman sub-branch, in communicating and attracting prospective debtors through the credit service.

The results indicated that the loan officers had applied a credit service to interact and attract prospective debtors.

In conclusion, as one of the services based on local finance belonging to Gorontalo Province, Bank Sulut Gorontalo prepares its loan officers (those in the Front Liner team) to provide the maximum service to customers and prospective debtors during the credit service process. The study later suggests the bank to pay attention to the strengths and weaknesses of the implemented strategies to discover more innovative approaches related to their programs.

---

**Keywords: Communication Strategies, Credit, Bank Sulut Gorontalo**

