

UNIVERSAL BPR

Adaptif terhadap Perubahan Kunci Sukses Universal BPR Selama 17 Tahun Melayani



Industri

Jumlah Karyawan

Penggunaan Aplikasi

BANKING

197 orang

Sales

BANK UNIVERSAL BPR

Bank Perkreditan Rakyat

Universal BPR telah melayani selama 17 tahun, memberikan pelayanan keuangan dan perbankan untuk masyarakat. Seiring dengan kemajuan dan modernisasi pasar, Universal BPR terus berupaya adaptif dengan perubahan yang ada. Universal BPR berfokus meningkatkan kualitas hidup masyarakat dengan penuh integritas, respek dan perbaikan terus menerus di iringi dengan motto Pelayanan Cepat, Aman & Peduli.

Pentingnya mengukur kinerja dan performa sales

Dalam perjalanannya Universal BPR terus melakukan inovasi untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang dinamis dengan mengembangkan beragam solusi produk layanan perbankan sesuai kebutuhan masyarakat.

Dengan beragam layanan yang dimiliki maka kebutuhan akan sumber daya juga meningkat. Dengan bertambahnya tenaga Sales maka timbul kesulitan mengontrol kinerja dan performa sales ditambah laporan dan tugas sales seringkali mengalami pengulangan sehingga menciptakan in-efisiensi kinerja yang dapat berdampak pada penurunan kualitas layanan. Untuk itu dibutuhkan metode pelaporan yang terstruktur.

Implementasi sistem untuk meningkatkan prestasi sekaligus kinerja sales

Universal BPR butuh sebuah sistem yang dapat mengukur kinerja Sales dan mempermudah input laporan agar tidak ada lagi masalah tugas dan laporan berulang yang di berikan sales. Kehadiran CRM Barantum di Indonesia, menarik perhatian Universal BPR. Dengan fitur yang beragam, CRM Barantum tidak hanya menjawab kebutuhan Universal BPR tetapi juga memberikan kemudahan lainnya, untuk melakukan follow-up kepada nasabah, melacak tahapan pengajuan nasabah sekaligus mencatat keluhan nasabah.

Sales jadi lebih mudah dan cepat untuk follow-up customer. Jadwal meeting, progress terkini calon nasabah hingga bagaimana memaksimalkan potensi bisnis yang di jalankan oleh nasabah semua di rekam dalam CRM. Manajemen dapat langsung mengakses datanya dan segera memberikan keputusan. Ini juga menjadi strategi Universal BPR meningkatkan prestasi team sales yang berdampak pada peningkatan omzet keseluruhan.

Peningkatan produktifitas mencapai 50% - 80%

Kecepatan merespon customer, jadi salah satu kunci keberhasilan BPR Universal dalam melayani customer. Sejak menggunakan CRM Barantum kinerja team sales dalam melayani customer meningkat cukup signifikan, Produktivitas perusahaan meningkat sekitar 50-80%. (Andi Achmad Aqsal - Universal BPR)