

ABSTRAK

RIMA GUSNELI, PENYELEKSIAN NASABAH YANG BISA MEMPEROLEH PINJAMAN DAN KREDIT DENGAN METODE ANALYTICAL HIERARCHY PROCESS UNTUK MENGOPTIMALKAN CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT PADA PT.BPR MUTIARA

Pemberian pinjaman dan kredit kepada nasabah memerlukan proses seleksi yang tepat agar dapat meminimalisir risiko kredit macet serta meningkatkan efisiensi pelayanan. Penelitian ini bertujuan untuk merancang sistem penyeleksian nasabah yang layak memperoleh pinjaman dan kredit dengan menggunakan metode Analytical Hierarchy Process (AHP). Metode AHP digunakan untuk menentukan bobot dan prioritas dari setiap kriteria penilaian nasabah, seperti penghasilan, pekerjaan, jaminan, dan riwayat kredit. Hasil akhir dari proses ini dapat memberikan rekomendasi yang objektif dan terukur mengenai kelayakan nasabah dalam memperoleh pinjaman. Sistem ini diharapkan dapat mengoptimalkan Customer Relationship Management (CRM) pada PT. BPR Mutiara dengan cara meningkatkan kualitas layanan serta menjaga hubungan jangka panjang dengan nasabah yang potensial dan terpercaya.

Kata Kunci: AHP, Penyeleksian Nasabah, Kredit, CRM, PT. BPR Mutiara