

KULIAH KERJA MAGANG
“PEMASARAN PRODUK PERBANKAN
PT.BPR ARTHA PAMENANG
CABANG JOMBANG”



OLEH :
MUHAMMAD TEGUH FAUZAN

NIM :
1661287

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG
TAHUN 2020

KULIAH KERJA MAGANG
“PEMASARAN PRODUK PERBANKAN
PT.BPR ARTHA PAMENANG
CABANG JOMBANG”



OLEH :
MUHAMMAD TEGUH FAUZAN

NIM :
1661287

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG
TAHUN 2020

KULIAH KERJA MAGANG
“PEMASARAN PRODUK PERBANKAN
PT.BPR ARTHA PAMENANG
CABANG JOMBANG”



Oleh :

Muhammad Teguh Fauzan (1661287)

Jombang, 4 Desember 2020

Mengetahui,

Pendamping Lapangan

Eky Anang Ristanto, SE.

Menyetujui,

Dosen Pembimbing

Nurali, SE., MM.
NIDN : 0731017103

Mengesahkan,

Ketua Prodi



Nurul Hidayati, SE., MM.
NIDN : 0705037301

KATA PENGANTAR

Puji Syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah dan inayah-NYA sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) dengan judul Kuliah Kerja Magang “Pemasaran Produk Perbankan PT.BPR Artha Pamenang Cabang Jombang”.

Laporan ini dibuat sebagai salah satu syarat untuk memenuhi tugas mata kuliah KKM pada Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang. Tujuan dibuatnya laporan KKM ini yaitu untuk melaporkan segala sesuatu yang berkaitan dengan dunia kerja dan segala sesuatu yang telah dikerjakan oleh penulis selama melaksanakan kegiatan KKM di PT.BPR Artha Pamenang Cabang Jombang

Penulis menyadari bahwa tanpa adanya bimbingan, bantuan, dan doa dari berbagai pihak, laporan kerja praktek ini tidak dapat diselesaikan dengan tepat waktu. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Dra. Yuniap Mujati Suaidah, M.Si, selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) PGRI Dewantara Jombang;
2. Nurul Hidayati, SE.,MM. selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang;
3. Nurali, SE., MM. Selaku dosen pembimbing yang senantiasa sabar dalam membimbing penulis saat melaksanakan KKM;
4. Eky Anang Ristanto, SE. Selaku Pendamping Lapangan KKM di PT.BPR Artha Pamenang Cabang Jombang;
5. Serta seluruh jajaran Staff, Karyawan dan Manajemen PT.BPR Artha Pamenang Cabang Jombang yang selalu senantiasa membantu memberikan bimbingan dan arahan kepada penulis dalam melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM).

Penulis menyadari bahwa dengan segala keterbatasan, laporan KKM ini masih jauh dari sempurna. Sehingga kritikan dan masukan yang membangun sangat penulis harapkan demi sempurnanya laporan ini kedepan.

Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan karunia-NYA dan membalas segala amal budi serta kebaikan pihak-pihak yang telah membantu penulis dalam menyusun laporan ini. Semoga laporan KKM ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang membacanya.

Jombang, 4 Desember 2020

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	I
HALAMAN PENGESAHAN.....	II
KATA PEGANTAR.....	III
DAFTAR ISI.....	IV
DAFTAR GAMBAR.....	V
DAFTAR TABEL	VI
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang.....	9
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang.....	10
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang.....	10
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang.....	11
1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang	11
BAB II TINJAUAN UMUM KULIAH KERJA MAGANG	
2.1 Gambaran Umum PT.BPR Artha Pamenang	12
2.2 Setruktur Organisasi	
PT.BPR Artha Pamenang Cabang Jombang	15
2.3 Tugas dan Tanggung Jawab Unit Kerja Account Officer	
PT.BPR Artha Pamenang Cabang Jombang	16
BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)	
3.1 Pelaksanaan (KKM) di	
PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang	18
3.2 Kendala yang Dihadapi	26
3.3 Cara Mengatasi Kendala	27
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	
4.1 Kesimpulan.....	29
4.2 Saran.....	29
DAFTAR PUSTAKA	30
DOKUMENTASI FOTO KEGIATAN	31

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.5 Struktur Organisasi PT. BPR Artha Pamenang	
Cabang Jombang	16
Gambar 5.1 Foto Dokumentasi Surve Kepada Calon Nasabah	31
Gambar 5.2 Foto Dokumentasi Pemberian Penghargaan Atas Pencapaian Target Account Officer	31
Gambar 5.3 Foto Pengerjaan Analisa Kredit	31
Gambar 5.4 Foto Kebersamaan Saat Istirahat.....	32
Gambar 5.5 Foto Kunjungan Nasabah	32
Gambar 5.6 Foto Pengerjaan Analisa Kredit	32
Gambar 5.7 Foto Pelaksanaan Brefing Pagi	33
Gambar 5.8 Foto Penyebaran Brosur	33
Gambar 5.9 Foto Kunjungan Kepada Calon Nasabah	33

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Visi dan Misi PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang	13
Tabel 2.2 Alamat Kantor Cabang PT. BPR Artha Pamenang Jawa Timur ...	14
Tabel 2.3 Komposisi Karyawan Secara Umum	
PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombnag	15
Tabel 2.4 Karyawan Menurut Status Ijazah	
PT. BPR Artha Pamenang Cabang.....	15
Tabel 3.1 Laporan Pelaksanaan Harian Kuliah Kerja Magang.....	22

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang

Diera saat ini banyak sekali pelaku usaha dari sector kecil sampai menengah yang melakukan ekspansi usahanya. Maka dari itu banyak bank yang memberikan akses pinjaman modal kepada para pelaku usaha tersebut guna melakukan ekspansi pasar.

Bank adalah sebuah lembaga intermediasi keuangan umumnya didirikan dengan kewenangan untuk menerima simpanan uang, meminjamkan uang, dan menerbitkan promes atau yang dikenal sebagai banknote. (<https://id.wikipedia.org>)

Sedangkan Bank Perkreditan Rakyat yang biasa disingkat dengan BPR adalah salah satu jenis bank yang dikenal melayani golongan pengusaha mikro, kecil dan menengah dengan lokasi yang pada umumnya dekat dengan tempat masyarakat yang membutuhkan. (www.gurupendidikan.co.id)

Dengan demikian Bank Perkereditan Rakyat (BPR) sendiri dapat diartikan sebagai lembaga keuangan yang memberikan layanan perbankan dan dikhususkan untuk para pengusaha sector menengah kebawah sehingga mereka mendapatkan kemudahan untuk akses modal.

Dalam menjalankan usahanya yang bergerak dibidang perbankan tentunya perusahaan tersebut memiliki sebuah cara pemasaran yang unik sehingga mampu menarik minat para konsumennya. Tentunya dengan memanfaatkan berbagai media yang ada. Secara umum pengertian pemasaran adalah aktifitas kompleks dalam usaha untuk menyampaikan informasi produk atau layanan jasa, penawaran dan negosiasi, penyaluran produk kepada konsumen, yang di lakukan oleh suatu institusi atau badan usaha secara sistematis dan terencana. (www.kudupinter.com)

Dengan demikian pemasaran menjadi ujung tombak sebuah perusahaan Bank Perkreditan Rakyat sehingga menjadikan produk yang dimilikinya menjadi mudah diterima oleh orang banyak khususnya bagi calon nasabah. Berbagai macam cara dan strategi dilakukan untuk menarik minat.

dengan latar belakang tersebut penulis tertarik untuk melakukan Kuliah kerja magang pada salah satu Bank Perkreditan rakyat yang ada di Jombang. Sehingga penulis dapat mengetahui cara pemasaran produk keuangan yang ada pada PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang. Sehingga penulis pun tertarik mengambil judul Kuliah kerja Magang “Pemasaran Produk Perbankan PT.BPR Artha Pamenang Cabang Jombang”

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

Adapun tujuan dilaksanakan kuliah kerja magang yang dilaksanakan di PT.BPR Artha Pamenang Cabang Jombang, yaitu:

1. Untuk mengetahui fungsi BPR secara umum pada PT.BPR Artha Pamenang Cabang Jombang;
2. Untuk mengetahui proses pemasaran permodalan perbankan pada PT.BPR Artha Pamenang Cabang Jombang;
3. Untuk mengetahui proses pengajuan modal pinjaman pelaku usaha ke PT.BPR Artha Pamenang Cabang Jombang;
4. Untuk mengetahui bentuk penghargaan dan pengembangan karier jabatan karyawan pada posisi tertentu di PT.BPR Artha Pamenang Cabang Jombang

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

1. Manfaat untuk Mahasiswa

Dengan program kuliah kerja magang mahasiswa secara tidak langsung sudah dilatih untuk bekerja pada dunia perbankan sehingga diharapkan mampu menambah wawasan dan dapat mengembangkan potensi ataupun skill mahasiswa dalam perindustrian yang bergerak dibidang perbankan.

2. Manfaat untuk Program Studi

Terjalannya hubungan yang berkesinambungan antara pihak Program Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang guna pengembangan keterampilan mahasiswa.

3. **Manfaat untuk Instansi Tempat Magang**

Dengan adanya program kuliah kerja magang, PT.BPR Artha Pamenang Cabang Jombang sebagai tempat magang dapat memperoleh ide-ide baru yang ada selama kegiatan magang mahasiswa sehingga dapat dijadikan acuan sebagai pertimbangan guna mengembangkan PT.BPR Artha Pamenang Cabang Jombang menjadi lebih baik di dalam dunia perbankan.

1.4 **Tempat Kuliah Kerja Magang**

Kuliah kerja magang berjudul Kuliah Kerja Magang “Pemasaran Produk Perbankan PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang”. dilaksanakan di PT. BPR Artha Pamenang Jl. Soekarno-Hatta No. 03 Ruko Cempaka Mas Blok A-7 Jombang.

1.5 **Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang**

Kuliah kerja magang dengan judul Kuliah Kerja Magang “Pemasaran Produk Perbankan PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang”. dilaksanakan di;

Nama Instansi : PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang

Tempat : Jl. Soekarno-Hatta No. 03, Ruko Cempaka Mas
Blok A-7 Jombang.

Hari : Senin s.d. Jumat

Waktu : 08.00 s.d. 16.30 WIB.

Tanggal : 1 April s.d. 3 April 2020

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Gambaran Umum Perusahaan

A. Sejarah Singkat PT BPR Artha Pamenang

PT BPR Artha Pamenang mulai beroperasi pada tanggal 20 November 1989 berdasarkan Akta Pendirian Nomor 112, tanggal 25 Mei 1989 yang dibuat oleh Notaris Suroso,SH, notaris di wilayah Kediri, dan telah mendapatkan persetujuan dari Menteri Keuangan Republik Indonesia, sesuai Surat Keputusan Nomor KEP.167/KM.13/1989 tanggal 09 Oktober 1989 dan Menteri Kehakiman Republik Indonesia Nomor 02-6490.HT.01.01-TH.89 tanggal 24 Juli 1989. Dengan didirikan BPR ARTHA PAMENANG bertujuan juga untuk membantu dan mendorong pertumbuhan ekonomi dan pembangunan daerah disegala bidang serta sebagai salah satu sumber pendapatan daerah dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat. Dan sebagai salah satu Bank Perkreditan Rakyat, BPR Artha Pamenang berperan aktif dalam memberikan fasilitas pinjaman (kredit), baik untuk kepentingan investasi, modal kerja maupun kepentingan lainnya dengan tetap berpegang pada prinsip kehati-hatian.

Guna menjadikan salah satu BPR yang terbaik dalam bidangnya maka PT. BPR Artha Pamenang memiliki Visi dan Misi yang diusung yaitu:

Tabel 2.1
Visi dan Misi PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang

Visi	Membangun BPR yang sehat, kuat, dan besar melalui produk dan jasa layanan yang berciri khas untuk kesejahteraan masyarakat.
Misi	<ol style="list-style-type: none">1. Melayani nasabah dengan produk dan jasa layanan yang sesuai dengan kebutuhan2. Menyediakan lingkungan kerja yang dinamis agar dapat menunjang perkembangan tenaga profesional yang berkualitas, berdedikasi dan memiliki integritas yang tinggi.3. Memiliki tanggung jawab sosial yang tinggi terhadap lingkungan sekitar sebagai wujud partisipasi aktif membangun daerah dan negara.

Tabel 2.1
Visi dan Misi PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang

Misi	4. Meningkatkan daya saing perusahaan di tengah pertumbuhan industri yang cepat untuk memberikan keuntungan yang wajar bagi para pemegang saham dan berbagai pihak yang berkepentingan.
-------------	---

Sumber : PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang tahun 2020

B. Alamat Kantor Pusat dan Cabang

Saat ini PT. BPR Artha Pamenang yang berkantor pusat di Jl. PB Sudirman No.6, Pare sudah mampu mengembangkan usahanya dan memiliki beberapa kantor cabang yang berada wilayah di Jawa Timur antara lain:

Tabel 2.2
Alamat Kantor Cabang PT. BPR Artha Pamenang Jawa Timur

No	Kantor Cabang	Alamat
1	PT. BPR Artha Pamenang Kantor Cabang Gurah	Jl. Dr. Wahidin No. 11, Gurah
2	PT. BPR Artha Pamenang Kantor Cabang Sambu	Jl. Raya Sambu No.31, Ds Sambu-Ringinrejo.
3	PT. BPR Artha Pamenang Kantor Cabang Kediri	Jl. Pemuda No.25 A-B Kediri
4	PT. BPR Artha Pamenang Kantor Cabang Jombang	Jl. Soekarno-Hatta No. 03 Ruko Cempaka Mas Blok A-7 Jombang.
5	PT. BPR Artha Pamenang Kantor Cabang Wates	Jl. Raya Tawang No.98 Wates Kediri
6	PT. BPR Artha Pamenang Kantor Cabang Blitar	Jl. Tanjung, Ruko Tanjung Indah No.A 11-12 Blitar
7	PT. BPR Artha Pamenang Kantor Cabang Tulungagung	Jl. Mayor Sujadi No. 19-D Jepun Tulungagung
8	PT. BPR Artha Pamenang Kantor Cabang Warujayeng	Jl. A.Yani Komplek Ruko Kav. 1&2 Tanjung Anom Nganjuk
9	PT. BPR Artha Pamenang Kantor Cabang Nganjuk	Jl. A.Yani 280 Nganjuk
10	PT. BPR Artha Pamenang Kantor Cabang Caruban	Jl. Panglima Sudirman No. 160 Caruban-Madiun.
11	PT. BPR Artha Pamenang Kantor Cabang Nganjuk	Jl. A.Yani 280 Nganjuk

Sumber : PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang tahun 2020

C. Komposisi Karyawan Secara Umum

PT BPR Artha Pamenang Cabang Jombang yang beralamatkan di Jl. Soekarno-Hatta No.3 Ruko Cempaka Mas Blok A-7 Jombang sebagai berikut:

Tabel 2.3
Komposisi Karyawan Secara Umum PT. BPR Artha Pamenang
Cabang Jombang

No.	Jenis Jabatan	L	P	Jumlah
1	Pimpinan Cabang	1	-	1
2	Ka sie Kredit	1	-	1
3	Account Officer	1	-	8
4	Ka sie Collector	1	-	1
5	Collector	5	-	5
6	Admin	2	-	2
7	Accounting	-	1	1
8	Customer Service	2	2	4
9	Teller	-	4	4
10	Security	1	-	1
11	Office Boy	1	-	1
Total		22	7	29

Sumber data PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang Tahun 2020

D. Komposisi Karyawan Menurut Status Ijazah

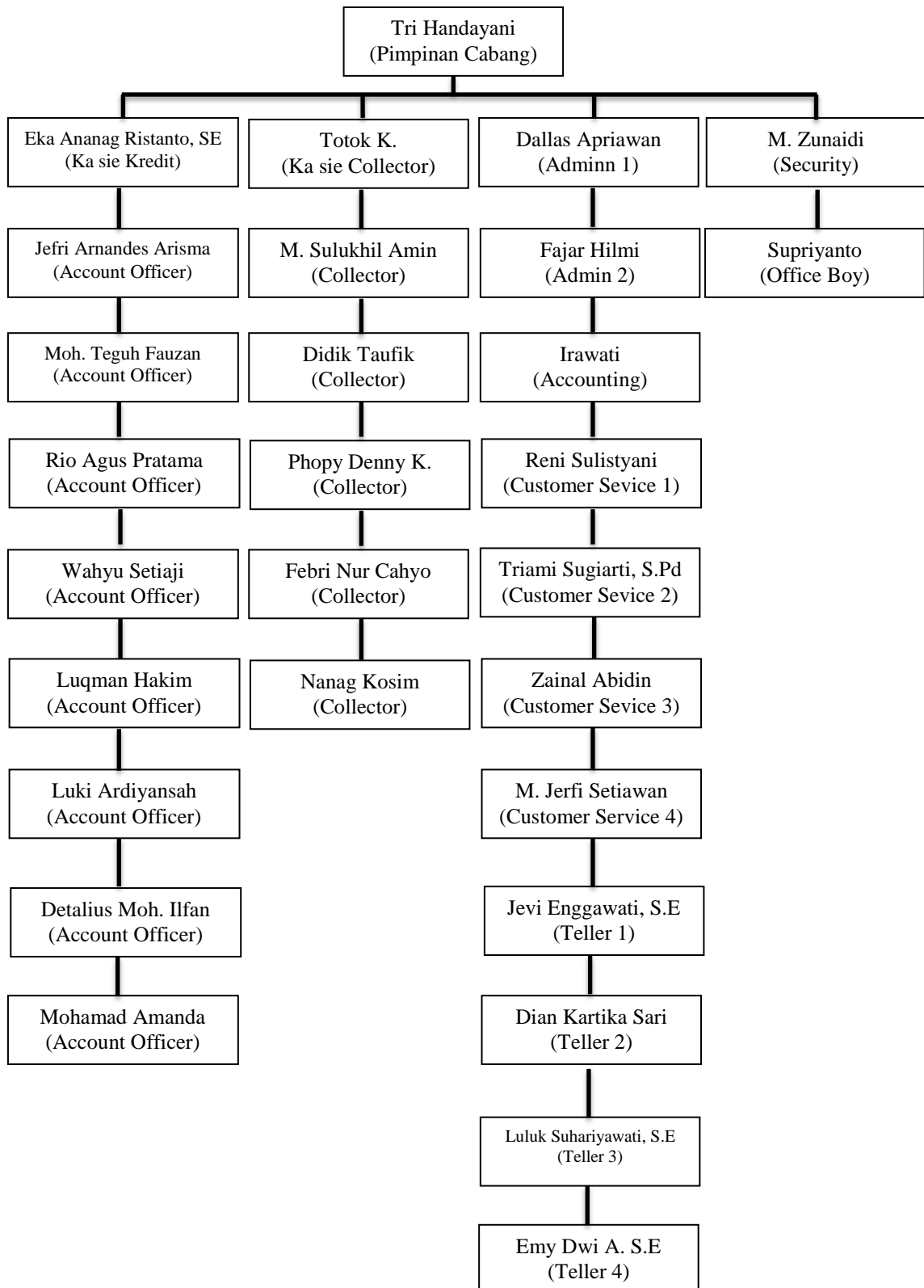
Tabel 2.4
Karyawan Menurut Status Ijazah PT. BPR Artha Pamenang Cabang
Jombang

No.	Ijazah	L	P	Jumlah
1	SMA / SMK	12	2	14
2	S1	10	5	15
3	S2	-	-	-
4	S3	-	-	-
Total		22	7	24

Sumber data PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang Tahun 2020

2.2 Setruktur Organisasi PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang

Gambar 2.5 Struktur Organisasi PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang



2.3 Tugas dan Tanggung Jawab Unit Kerja *Account Officer* PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang.

A. Tugas dan Tanggung Jawab *Account Officer*

AO atau *Account Officer* adalah istilah untuk orang yang tugasnya mencari nasabah untuk dilakukan analisis profil, menilai kemampuan keuangan dan mengevaluasinya, selanjutnya melakukan pengusulan besaran kredit sesuai dengan kriteria Bank. *Account officer* pada PT. BPR Artha Pamenang adalah seorang pegawai atau karyawan yang bekerja di dalam bagian pengkreditan, dan *account officer* ini memiliki peranan penting pada tugas bagian pemasaran produk di PT. BPR Artha Pamenang. Maka dari itu AO atau *Account Officer* harus mengetahui ilmu pengkreditan tentang apa itu kredit dan apa saja kegiatan kredit.

Sadi secara umum *Account Officer* ini adalah salah satu seseorang petugas atau karyawan yang kesehariannya menjalankan atau menangani hal-hal yang berbau klien. Dan dikarenakan sangat pentingnya posisi klien di dunia finansial dan juga perbankan maka di bentuklah *account officer* atau AO di dalam perusahaan.

Berikut Tugas-tugas *Account Officer* PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang;

- 1) Melakukan Pengenalan Produk Terhadap Klien, Nasabah, atau Konsumen;
- 2) Menjaga Hubungan yang Baik dengan Klien, Nasabah, atau pun Konsumen (Follow Up);
- 3) Memberikan Penjelasan Terhadap Klien, Nasabah, atau Konsumen yang Tidak Mengerti;
- 4) Berkoordinasi dengan KA sie Kredit;
- 5) Memberikan solusi kepada klien / nasabah;
- 6) Memberikan kelayakan konsumen surve;
- 7) Mengingatkan konsumen tentang jatuh tempo dan melakukan penagihan tahap awal;
- 8) Membuat laporan.

**Tanggung Jawab *Account Officer* (AO) PT. BPR Artha Pamenang
Cabang Jombang:**

- 1) Memastikan produk perusahaan berkontribusi dan diperkenalkan dengan baik;
- 2) Memastikan konsumen, nasabah, dan juga klien memahami dengan baik;
- 3) Memastikan hubungan terhadap klien terjaga dengan baik;
- 4) Memastikan konsumen mendapatkan solusi yang tepat tentang permasalahan yang dialaminya;
- 5) Menjaga kredibilitas dan juga nama perusahaan dengan baik;.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan (KKM) di PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang

Dalam pelaksanaan Kuliah Kerja Magang Penulis memfokuskan kepada apa saja yang dilakukan selama kegiatan magang. Sehingga memperoleh gambaran nyata tentang pemasaran produk perbankan di PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang. Hasil dalam praktek magang ini adalah sebagai berikut:

A. Fungsi BPR secara umum pada PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang.

Dalam ketentuan umum Pasal 1 dalam peraturan Bank Indonesia yang dimaksud dengan "Bank Perkreditan Rakyat, yang selanjutnya disebut BPR, adalah Bank Perkreditan Rakyat sebagaimana dimaksud dalam Pasal 1 angka 4 Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998, yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional". (Peraturan Bank Indonesia Nomor: 8/26/PBI/2006).

Merujuk dari peraturan yang ada maka PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang menjadi salah satu BPR yang ikut andil dalam menunjang kegiatan nasional dalam rangka meningkatkan pemerataan, pertumbuhan dan stabilitas ekonomi nasional melalui layanan perbankan dengan cara pemberian akses modal kepada para pelaku usaha.

B. Proses pemasaran permodalan perbankan pada PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang.

Dalam melakukan pemasaran produk perbankan yang ada, PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang melakukan pemasaran secara Off Line dan On line sehingga produk yang ditawarkan dapat tersampaikan kepada konsumen dengan tepat. Berikut cara pemasaran dan media pemasarannya:

1) Pemasaran melalui Offline

a) Brosur

Media brosur digunakan sebagai salah satu instrument promosi yang digunakan. Karena dalam brosur terdapat informasi berkenaan

dengan produk yang ditawarkan oleh PT. BPR. Artha Pamenang Cabang Jombang.

b) Sosialisasi

Sosialisai ini digunakan saat sedang melakukan presentasi produk di hadapan orang banyak. Contohnya seperti pemasaran terhadap warga kampung yang mengikuti kegiatan PKK.

c) Pemasangan Baner

Pemasangan Baner saat ini masih digunakan, hal ini bertujuan untuk menjangkau penyebaran informasi yang berada di beberapa tempat seperti keramaian di dekat taman, perempatan jalan, dll.

d) Penawaran prodduk secara *Door to Door*

Penawaran ini dimaksudkan agar materi persentasi produk lebih mengenai sasaran calon nasabah. Karna dengan presentasi secara langsung kepada calon nasabah yang prospektif. Hal ini mampu meningkatkan peluang ketertarikan calon nasabah terhadap produk perbankan PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang.

2) Pemasaran Melalui Online

a) Media WEBSITE

Dengan perkembangan teknologi yang canggih PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang, ingin mengembangkan layanan nasabah sehingga pelayanan nasabah dan akses informasi dapat diterima nasabah dengan mudah melalui website yang tersedia yaitu <https://bprarthapamenang.com/> dimana didalamnya terdapat beberapa menu pilihan dan informasi yang dapat di akses oleh nasabah ataupun calon nasabah.

b) Sosial Media Instagram

Saat ini media social menjasdi salah satu tempat dimana orang – orang dapat terhubung melalui jejaring social di berbagai tempat dibelahan dunia untuk bertukar informasi hal inilah yang menjadi acuan PT. BPR Artha Pamenang untuk membuat sosial media sebagai salah satu cara mempromosikan produk perbankan yang mereka miliki dan idnya @bprarthapamenang.

C. Proses pengajuan modal pinjaman pelaku usaha ke PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang;

Pelaku usaha tentunya membutuhkan uang sebagai bagian dari perputaran usaha mereka maka dalam hal ini penulis mencatatkan cara yang dilakukan untuk proses pengajuan modal kepada PT. BPR. Artha Pamenang Cabang Jombang:

- 1) Pengajuan pinjaman PT. BPR. Artha Pamenang Cabang Jombang.
- 2) *Account Officer* melakukan survei kelayakan kepada calon nasabah
- 3) *Account Officer* membuat laporan hasil survei kepada Ka sie Kredit
- 4) Jika mendapat persetujuan *Account Officer* menghubungi calon nasabah dengan memberitahu dokumen apa saja yang perlu dipersiapkan.
- 5) Dokumen yang dibutuhkan dalam pengajuan kredit

Jika yang dijaminkan Motor atau Mobil:

- a) KTP Suami dan Istri
- b) Kartu Keluarga (KK)
- c) Buku Nikah
- d) STNK dan BPKB

Jika yang dijaminkan Motor atau Mobil:

- a) KTP Suami dan Istri
- b) Kartu Keluarga (KK)
- c) Buku Nikah
- d) SPPT dan Sertifikat
- 6) Semua kelengkapann dibawa ke costumer service untuk dilakukan verivikasi data.
- 7) Jika sudah terverifikasi lalu calon nasabah diantar kepada bagian teller untuk pencairan dana sesuai yang diajukan.

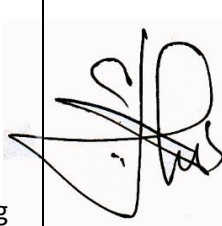

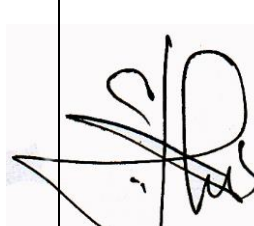
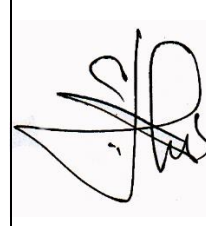
D. Bentuk penghargaan dan pengembangan karier jabatan karyawan pada posisi tertentu di PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang.

Dalam dunia marketing bentuk penghargaan seringkali dilakukan oleh berbagai perusahaan atas capaian pemasaran produk yang sudah di targetkan perusahaan. untuk penghargaan yang diberikan kepada karyawan PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang. Bervariatif sesuai dengan kinerja masing masing karyawan dalam memasarkan produk perbankan.






E. Kegiatan harian Kuliah Kerja Magang berlangsung.

Berikut ini adalah table kegiatan yang penulis buat untuk kegiatan selama pelaksanaan magang yang dihadirkan dalam bentuk tabel:





Tabel 3.1
Laporan Pelaksanaan Harian Kuliah Kerja Magang

Minggu	Hari dan Tanggal	Kegiatan	Tanda Tangan
1	Rabu, 1 April 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Brefing Pagi - Pengenalan jajaran Karyawan PT. BPR Artha Pamenang - Istirahat - Pengenalan terhadap fungsi tugas dan tanggung jawab masing masing devisi - Pulang 	
	Kamis, 2 April 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Brefing Pagi - Pengenalan Produk PT. BPR Artha -Pamenang <i>Product Knowlage</i> - Istirahat - Pengenalan Produk PT. BPR Artha -Pamenang <i>Product Knowlage</i> - Pulang 	
	Jum'at, 3 April 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Brefing Pagi - Pengenalan Produk PT. BPR Artha -Pamenang <i>Product Knowlage</i> - Istirahat - Pengenalan Produk PT. BPR Artha -Pamenang <i>Product Knowlage</i> - Pulang 	
	Sabtu, 4 April 2020	Libur	
	Minggu, 5 April 2020	Libur	
2	Senin, 6 April 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Brefing Pagi - Penyebaran brosur dan presentasi kepada calon nasabah yang prospek di Ds. Temuwulan, Kec. Perak, Kab. Jombang - Evaluasi - Pulang 	


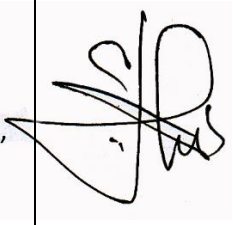


Tabel 3.1
Laporan Pelaksanaan Harian Kuliah Kerja Magang

Minggu	Hari dan Tanggal	Kegiatan	Tanda Tangan
2	Selasa, 7 April 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Brefing Pagi - Penyebaran brosur dan presentasi kepada calon nasabah yang prospek di Ds. Temuwulan, Kec. Perak, Kab. Jombang - Evaluasi - Pulang 	
	Rabu, 8 April 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Brefing Pagi - Penyebaran brosur dan presentasi kepada calon nasabah yang prospek di Ds. Plosogenuk, Kec. Perak, Kab. Jombang - Evaluasi - Pulang 	
	Kamis, 9 April 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Brefing Pagi - Analisa kredit surve calon nasabah sebelum pengajuan kredit di Ds.Sukorejo, Kec. Perak, Kab. Jombang - Istirahat - Pengurusan pengajuan hasil surve kepada kepala bagian kredit. - Pulang 	
	Jum'at, 10 April 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Brefing Pagi - Penyebaran brosur dan presentasi kepada calon nasabah yang prospek di Ds. Glagahan, Kec. Perak, Kab. Jombang - Evaluasi - Pulang 	
	Sabtu, 11 April 2020	Libur	
	Minggu, 12 April 2020	Libur	
3	Senin, 13 April 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Brefing Pagi - Penyebaran brosur dan presentasi kepada calon nasabah yang prospek di Ds. Perak, Kec. Perak, Kab. Jombang - Evaluasi - Pulang 	

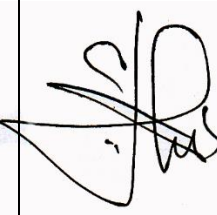


Tabel 3.1
Laporan Pelaksanaan Harian Kuliah Kerja Magang

Minggu	Hari dan Tanggal	Kegiatan	Tanda Tangan
3	Selasa, 14 April 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Brefing Pagi - Penyebaran brosur dan presentasi kepada calon nasabah yang prospek di Ds. Pagerwojo, Kec. Perak, Kab. Jombang - Evaluasi - Pulang 	
	Rabu, 15 April 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Brefing Pagi - Penyebaran brosur dan presentasi kepada calon nasabah yang prospek di Ds. Gading Mangu, Kec. Perak, Kab. Jombang - Evaluasi - Pulang 	
	Kamis, 16 April 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Brefing Pagi - Analisa kredit surve calon nasabah sebelum pengajuan kredit di Ds. Kalang Semanding, Kec. Perak, Kab. Jombang - Istirahat - Pengurusan pengajuan hasil surve kepada kepala bagian kredit. - Pulang 	
	Jum'at, 17 April 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Brefing Pagi - Penyebaran brosur dan presentasi kepada calon nasabah yang prospek di Ds. Sembung, Kec. Perak, Kab. Jombang - Evaluasi - Pulang 	
	Sabtu, 18 April 2020	Libur	
	Minggu, 19 April 2020	Libur	
4	Senin, 20 April 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Brefing Pagi - Penyebaran brosur dan presentasi kepada calon nasabah yang prospek di Ds. Mojokambang, Kec. Bandar Kedungmulyo, Kab. Jombang - Evaluasi - Pulang 	

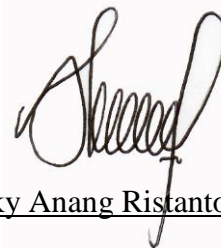
Tabel 3.1
Laporan Pelaksanaan Harian Kuliah Kerja Magang

Minggu	Hari dan Tanggal	Kegiatan	Tanda Tangan
4	Selasa, 21 April 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Briefing Pagi - Melakukan penagihan kredit kepada nasabah di Ds. Sumberagung, dan DS. Jantiganggong Kec. Perak, Kab. Jombang - Penyetoran Uang - Pulang 	
	Rabu, 22 April 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Briefing Pagi - Penyebaran brosur dan presentasi kepada calon nasabah yang prospek di Ds.Barongsawahan, Kec.Bandar Kedungmulyo, Kab. Jombang - Evaluasi - Pulang 	
	Kamis, 23 April 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Briefing Pagi - Penyebaran brosur dan presentasi kepada calon nasabah yang prospek di Ds. Tinggar, Kec.Bandar Kedungmulyo, Kab. Jombang - Evaluasi - Pulang 	
	Jum'at, 24 April 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Briefing Pagi - Penyebaran brosur dan presentasi kepada calon nasabah yang prospek di Ds. Mojokambang, Kec.Bandar Kedungmulyo, Kab. Jombang - Evaluasi - Pulang 	
	Sabtu, 25 April 2020	Libur	
Minggu, 26 April 2020	Libur		

Tabel 3.1
Laporan Pelaksanaan Harian Kuliah Kerja Magang

Minggu	Hari dan Tanggal	Kegiatan	Tanda Tangan
5	Senin, 27 April 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Briefing Pagi - Analisa kredit survei calon nasabah sebelum pengajuan kredit di Ds. Gondangmanis, Kec. Bandar Kedungmulyo, Kab. Jombang - Istirahat - Pengurusan pengajuan hasil survei kepada kepala bagian kredit. - Pulang 	
	Selasa, 28 April 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Briefing Pagi - Melakukan penagihan kredit kepada nasabah di Ds. Bandar Kedungmulyo, dan DS. Kayen, Kec. Bandar Kedungmulyo, Kab. Jombang - Penyetoran Uang - Pulang 	
	Rabu, 29 April 2020	<ul style="list-style-type: none"> - Briefing Pagi - Penyebaran brosur dan presentasi kepada calon nasabah yang prospek di Ds. Karangdagangan, Kec. Bandar Kedungmulyo, Kab. Jombang - Evaluasi - Pulang 	
	Kamis, 30 April 2020	Persiapan Pembuatan laporan.	

Jombang, 12 Mei 2020
Pendamping Lapangan



Eky Anang Ristanto, SE.

3.2 Kendala yang Dihadapi

Selama kegiatan Kuliah Kerja Magang di PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang berlangsung. Banyak sekali kendala yang dihadapi ketika melakukan kegiatan baik di lapangan:

Kendala yang dihadapi saat di lapangan

Dalam melakukan pekerjaan lapangan kita dituntut untuk selalu siap dalam berbagai jenis hambatan serta rintangan yang tidak terduga saat bertugas diantaranya adalah:

1) Pengenalan Produk

Saat melakukan pengenalan produk kepada calon nasabah seringkali kita harus bisa mencoba meyakinkan mereka bahwa produk kita adalah produk keuangan yang unggul. Karena sering kali mereka (calon nasabah) tidak begitu memperhatikan penjelasan Account Officer. Sehingga terjadi kesalahan informasi. Dan juga seringkali produk kita dibandingkan dengan produk perbankan lainnya tidak jarang pula kita tidak dihiraukan sama sekali kepada calon nasabah.

2) Penguasaan Area

Dalam memasarkan produk keuangan kita harus paham betul karakteristik area tempat kita melakukan promosi. Karena dengan penguasaan area kita dapat lebih memahami kebutuhan bagi calon nasabah sehingga besar kemungkinan untuk melakukan branding produk di area tersebut.

3) Fisik kendaraan yang digunakan

Dalam melakukan perjalanan guna memasarkan produk keuangan memang faktor yang juga mempengaruhi manajemen waktu salah satunya adalah kondisi fisik kendaraan yang dipergunakan saat melakukan perjalanan menuju lokasi / area pemasaran. Saat melakukan perjalanan yang memiliki medan relative kurang bagus, dibutuhkan kehati hatian yang tinggi agar kendaraan yang kita naiki tidak mengalami masalah terutama masalah di ban kendaraan yang sering terkena paku saat menuju lokasi.

3.3 Cara Mengatasi Kendala

Selama kegiatan Kuliah Kerja Magang di PT. BPR Artha Pamenang Cabang Jombang berlangsung. Penulis menuliskan beberapa cara untuk mengatasi kendala yang ada diantaranya:

A. Mengatasi Kendala Saat di Lapangan

Setiap pekerjaan pasti memiliki kendala tersendiri demi menuju tujuan yang telah ditetapkan dan cara untuk mengatasi kendala di lapangan.

1) Mengatasi Kendala Pengenalan Produk

a) Penguasaan Produk

Penguasaan produk merupakan hal utama yang harus difahami oleh marketing / Account Officer dalam memperkenalkan produk perbankan kepada calon nasabah yang potensial.

b) Penggunaan Bahasa

Penggunaan bahasa yang mudah difahami adalah salah satu cara komunikasi terhadap calon nasabah sehingga apa yang kita sampaikan benar-benar tersampaikan dengan jelas dan mudah difahami oleh mereka.

c) Presentasi yang Unik

Dalam menyampaikan pesan secara langsung kepada calon nasabah yang potensial maka kita harus bisa membuat presentasi atau cara penyampaian kita yang mudah diingat oleh para calon nasabah. Bisa juga menggunakan teknik copy writing yang baik dan benar.

2) Mengatasi Kendala Penguasaan Area

Tidak bisa dipungkiri untuk penguasaan area memang membutuhkan waktu untuk mempelajari area pemasaran tersebut dengan berbagai karakteristik orang yang ada di area tersebut. Dan penulis menuliskan cara mengatasi kendala dalam penguasaan area.

a) Mapping

Membentuk dan mengelompokkan berdasarkan letak geografis dan karakteristik penduduk sekitar

b) Surve Kebutuhan Perbankan

Mapping yang telah dibuat lalu dilakukan survei di wilayah tersebut untuk produk keuangan apa yang paling diminati.

c) Mengetahui Jalur Alternatif

Mengetahui jalur alternative ini disarankan karena ketika jalan utama yang biasa dipakai mengalami kerusakan, maka kita tetap bisa menuju lokasi dengan melalui jalur alternative sehingga mengurangi resiko keterlambatan atau menyebabkann kendaraan menjadi rusak.

3) Mengatasi Kendala Fisik kendaraan

Kendaraan menjadi moda transportasi pennting dalam melakukan pemasaran secara offline karna kendaraan dapat menentukan efisiensi waktu saat melakukan survei ataupun melakukan perjalanan untuk promosi produk. Persiapan matang sebelum menaiki kendaraan yang menjadi moda transportasi yang akan kita gunakan antara lain:

- a) Cek tekanan angina ban
- b) Cek kekencangan rantai
- c) Cek baut Motor seluruh body
- d) Cek lampu utama dan belakang
- e) Cek lampu sen
- f) Cek klakson
- g) Cek ketersediaan bahan bakar dll

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Dalam pelaksanaan Kuliah Kerja Magang (KKM) yang dilaksanakan di PT. BPR Artha Pamenang penulis dapat menarik kesimpulan diantaranya:

- 1) Permodalan untuk dunia usaha sangat dibutuhkan guna membantu membangun perekonomian berbasis kerakyatan, sehingga memperluas dan mampu menambah daya serap tenaga kerja dan dapat menekan angka pengangguran.
- 2) Pelaksanaan pengajuan kredit dapat dilakukan dengan beberapa persyaratan yang sudah ditetapkan guna menghadirkan rasa aman dan nyaman kepada pemberi modal dan penerima modal.
- 3) Melakukan survei sebelum pemutakhiran data / verifikasi data nasabah diperlukan, hal ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan nasabah dalam pengajuan kredit dan kemungkinan resiko kredit macet dapat ditekan. Sehingga antara pemberi modal dalam hal ini PT. BPR Artha Pamenang dan penerima modal pinjaman atau disebut nasabah, sama-sama berkomitmen untuk melakukan transaksi kredit tanpa ada kebertan persyaratan dan lain sebagainya.

4.2 Saran

Untuk pelaksanaan Kuliah Kerja Magang yang dilaksanakan ada beberapa saran khususnya untuk perusahaan yaitu PT. BPR Artha Pamenang.

“Pemanfaatan teknologi guna memperluas jaringan pemasaran sudah baik akan, akan lebih baik lagi dalam penyebaran informasi terkait produk lebih bisa di jabarkan atau menggunakan teknik copy writing yang kekinian sehingga mudah dipahami oleh masyarakat awam.

Daftar Pustaka

- www.wikipedia.org. [internet]. Pengertian Bank, 14 Mei 2020, 16.53
[diakses 19 Maret 2019]. Tersedia dari <https://id.wikipedia.org/wiki/Bank>
- www.gurupendidikan.co.id [internet]. Pengertian BPR, 18 Mei 2020, 13.24
[diakses 18 Mei 2020,]. Tersedia dari
<https://www.gurupendidikan.co.id/bank-perkredit-an-rakyat/>
- www.bi.go.id. [internet]. peraturan bank indonesia nomor: 8/26/pbi/2006 tentang
bank perkreditan rakyat, 16 Mei 2020, 12.24 [diakses 16 Mei 2020].
Tersedia dari
https://www.bi.go.id/id/peraturan/perbankan/Pages/pbi_82606.aspx
- www.kudupinter.com [internet]. Pengertian pemasaran, 20 Mei 2020, 18.56
[diakses 16 Mei 2020]. Tersedia dari
https://www.bi.go.id/id/peraturan/perbankan/Pages/pbi_82606.aspx

DOKUMENTASI



Gambar 5.1
Foto Dokumentasi Surve Kepada Calon Nasabah



Gambar 5.2
Foto Dokumentasi Pemberian penghargaan atas pencapaian target Account Officer



Gambar 5.3
Foto Pengerjaan Analisa Kredit

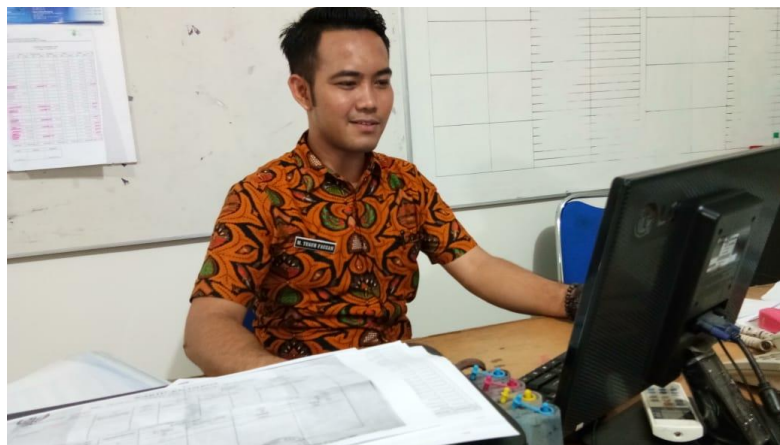
DOKUMENTASI



Gambar 5.4
Foto Kebersamaan Saat Istirahat



Gambar 5.5
Foto Kunjungan Nasabah



Gambar 5.6
Foto Pengerjaan Analisa Kredit

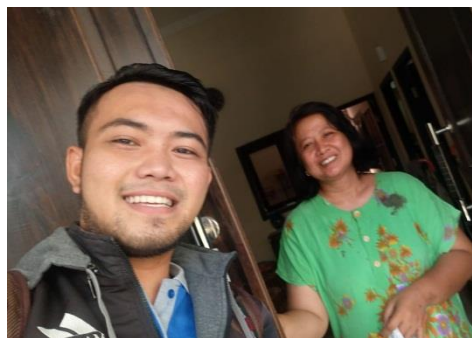
DOKUMENTASI



Gambar 5.7
Foto Pelaksanaan Brefing Pagi



Gambar 5.8
Foto Penyebaran Brosur



Gambar 5.9
Foto Kunjungan Kepada Calon Nasabah