

**KULIAH KERJA MAGANG (KKM)  
STRATEGI PEMASARAN AGEN “BSI SMART”  
PT. BANK SYARIAH INDONESIA KCP JOMBANG  
MOJOAGUNG**



Disusun Oleh:

**Risma Ika Wahyuni**

(1961150)

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE)  
PGRI DEWANTARA  
JOMBANG  
2022**

LEMBAR PENGESAHAN

KULIAH KERJA MAGANG (KKM)  
STRATEGI PEMASARAN AGEN “BSI SMART”  
PT. BANK SYARIAH INDONESIA KCP JOMBANG  
MOJOAGUNG



Oleh:

Risma Ika Wahyuni

(1961150)

Menyetujui,  
Dosen Pembimbing lapangan

Ratna Dwi Jayanti, SE., MSM.

Jombang, 08 September 2022

Risma Ika Wahyuni

Menyetujui,  
Pendamping lapangan

Mengetahui,  
Ketua Program Studi

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah dan inayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan magang dengan judul “KULIAH KERJA MAGANG STRATEGI PEMASARAN AGEN BSI SMART PADA PT. BANK SYARIAH INDONESIA ,Tbk.”.

Kegiatan Magang Mahasiswa ini merupakan salah syarat wajib yang harus ditempuh dalam Program Studi S1 Manajemen. Kegiatan Magang Mahasiswa ini banyak memberikan manfaat kepada penulis baik dari segi akademik maupun untuk pengalaman yang tidak dapat penulis temukan saat berada di bangku kuliah. Laporan magang ini menjelaskan berbagai macam kegiatan yang penulis lakukan dalam kurung waktu yang ditentukan di PT. Bank Syariah Indonesia KCP Jombang Mojoagung. Laporan magang ini membahas mengenai proses PKL/Magang bidang pekerjaan BSI SMART, khususnya di Bank Syariah Indonesia KCP Jombang Mojoagung.

Penulis mengucapkan Terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu dan memberi semangat dalam pengerjaan laporan magang ini. Penulis menyadari bahwa Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini masih terdapat kekurangan karena keterbatasan dan kendala yang dihadapi. Namun demikian penulis berharap bahwa Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Jombang, 19 September 2022

Penyusun

## DAFTAR ISI

<b>Halaman Judul .....</b>	
<b>Halaman Pengesahan .....</b>	
<b>Kata Pengantar .....</b>	<b>i</b>
<b>Daftar Isi .....</b>	<b>ii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang Kuliah Kerja Magang .....	1
1.2. Tujuan Kuliah Kerja Magang .....	1
1.3. Manfaat Kuliah Kerja Magang .....	2
1.4. Tempat Kuliah Kerja Magang .....	2
1.5. Jadwal Kuliah Kerja Magang .....	2
<b>BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG</b>	
2.1. Sejarah Perusahaan .....	3
2.2. Visi dan Misi Perusahaan .....	4
2.3. Struktur Organisasi Perusahaan .....	5
2.4. Kegiatan Umum Perusahaan .....	5
<b>BAB III PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG</b>	
3.1. Pelaksanaan Kerja yang dilakukan di tempat magang .....	8
3.2. Kendala yang Dihadapi .....	9
3.3. Cara Mengatasi Kendala .....	10
<b>BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
4.1. Kesimpulan .....	13
4.2. Saran .....	13
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>14</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>15</b>

## BAB 1

### PENDAHULUAN

#### **1.1. Latar Belakang Kuliah Kerja Magang**

Perkembangan dunia yang semakin pesat masih menyisakan banyak masalah salah satunya adalah banyak dijumpai bahwa beberapa sekelompok masyarakat takut untuk pergi ke bank karena pergi ke bank hanya untuk orang kalangan menengah ke atas dan bukan untuk kalangan menengah ke bawah. Dalam hal ini perusahaan perbankan memerlukan strategi pemasaran khusus untuk memperkenalkan atau mengedukasi lebih kepada masyarakat.

Strategi yang harus dijalankan pertama kali adalah promosi. Promosi merupakan langkah untuk memperkenalkan identitas bank atau sebuah produk agar diketahui oleh masyarakat luas yang akan menjadi konsumen. Hal ini perusahaan bank terus berupaya memperkenalkan kepada konsumen bahwa bank melayani di setiap kalangan dari kalangan bawah, menengah, hingga atas. Salah satunya adalah yang dimiliki oleh PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk. Produk keagenan yang dimiliki oleh Bank BSI adalah Agen BSI SMART.

Berdasarkan dari latar belakang permasalahan diatas maka penulis mengambil judul **“STRATEGI PEMASARAN BSI SMART PADA PT. BANK SYARIAH INDONESIA KCP JOMBANG MOJOAGUNG”**.

#### **1.2. Tujuan Kuliah Kerja Magang**

1. Untuk mengetahui dan mengobservasi realitas teori dalam dunia kerja.
2. Untuk melatih pengetahuan penulis dalam menerapkan teori yang diperoleh selama kuliah kedalam dunia kerja.

3. Penulis mampu menganalisa permasalahan yang ada di PT. BANK SYARIAH INDONESIA., KCP JOMBANG MOJOAGUNG.

### **1.3. Manfaat Kuliah Kerja Magang**

Bagi Penulis:

- a. Menerapkan ilmu yang diperoleh selama perkuliahan dan mendapatkan ilmu baru yang tidak didapatkan di perkuliahan.
- b. Meningkatkan pengetahuan dan kemampuan dalam mempersiapkan menjadi sarjana ilmu ekonomi manajemen dalam menghadapi kehidupan sosial.

Bagi perusahaan:

- a. Sebagai bahan evaluasi kurikulum yang telah diharapkan, serta menemukan penyesuaian dengan kebutuhan tenaga kerja yang kompeten dalam bidangnya.
- b. Untuk memperkenalkan STIE PGRI Dewantara Jombang kepada perusahaan yang membutuhkan lulusan jurusan manajemen dan akuntansi.

### **1.4. Tempat Kuliah Kerja Magang**

Tempat berlangsungnya kegiatan kuliah kerja magang adalah di PT. BANK SYARIAH INDONESIA Tbk., KCP Jombang Mojoagung di Jalan Raya Mojoagung, Gambiran Selatan, Gambiran Kec. Mojoagung, Kab. Jombang, Jawa Timur.

### **1.5. Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang**

kuliah kerja magang dilaksanakan selama 1 bulan yaitu pada tanggal 8 Agustus – 8 September 2022.

## BAB II

### TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

#### **2.1. Sejarah PT. BANK SYARIAH INDONESIA, Tbk.**

Berdirinya Bank Islam Indonesia dimulai pada tahun 1980 melalui diskusi yang bertemakan bank islam sebagai pilar ekonomi islam. Pada tahun tersebut perbankan di Indonesia yang menerapkan prinsip islam sangat terbatas yakni *Bait At-Tanwil Salman* ITB di Bandung dan Koperasi *Ridho Gusti* di Jakarta.

Pada tahun 1990 MUI atau Majelis Ulama Indonesia menyelenggarakan lokakarya bunga bank dan perbankan atau musyawarah lebih mendalam membahas tentang kelompok kerja pendirian bank islam di Indonesia. Hasil dalam lokakarya adalah amanat bagi pembentukan kelompok kerja pendirian bank Islam di Indonesia. BANK MUAMALAT INDONESIA atau yang dikenal dengan BMI yang berdiri pada tanggal 1 Nopember 1991 dan beroperasi pada tanggal 1 Mei 1992. BMI merupakan hasil kerja dari tim perbankan MUI. Pada kesempatan ini banyak masyarakat yang antusias terhadap perbankan syariah sehingga perusahaan bank lain yang ikut meluncurkan produk-produk mereka seperti Bank Syariah Mandiri (BSM), Bank Negeri Indonesia (BNIS), dan Bank rakyat Indonesia Syariah (BRIS).

BANK SYARIAH INDONESIA (BSI) adalah bank syariah terbesar di indonesia yang diresmikan oleh presiden Joko Widodo pada tanggal 1 Februari 2021 di Istana Negara. BSI merupakan bank hasil merger antara PT Bank BRI syariah Tbk, PT Bank Syariah Mandiri dan PT Bank BNI Syariah. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) secara resmi mengeluarkan izin merger tiga usaha bank syariah tersebut pada 27 Januari 2021 melalui surat Nomor SR-3/PB.1/2021. Penggabungan ini menyatukan kelebihan dari ketiga bank syariah, sehingga menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Potensi BSI untuk terus berkembang dan menjadi bagian dari kelompok bank syariah terkemuka di tingkat global sangat terbuka. Selain kinerja yang tumbuh

positif, dukungan iklim bahwa pemerintah Indonesia memiliki misi lahirnya ekosistem industri halal dan memiliki bank syariah nasional yang besar serta kuat, fakta bahwa Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia ikut membuka peluang.

## 2.2. Visi dan Misi

### a. Visi

TOP 10 *Global Islamic Bank* “Menjadi top 10 bank syariah global berdasarkan kapitalisasi pasar dalam waktu 5 tahun”

### b. Misi

- Memberikan akses solusi keuangan syariah.

Melayani >20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan asset (500+T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025.

- Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham.

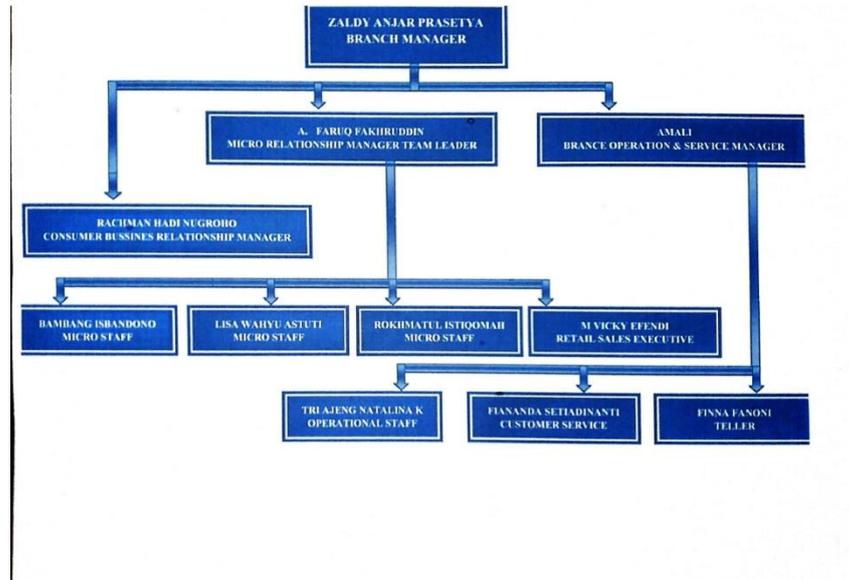
Top 5 bank yang paling *profitable* di Indonesia (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2).

- Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia.

Perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja.

### 2.3. Struktur Organisasi

Struktur organisasi BSI KCP Jombang Mojoagung:



### 2.4. Kegiatan Umum PT. BANK SYARIAH INDONESIA, Tbk.

#### 2.4.1. Prosedur kerja agen BSI Smart

Sejak berdirinya PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk khususnya KCP Jombang Mojoagung telah memulai bisnis agen BSI Smart setidaknya kurang lebih tujuh (7) agen bergabung dengan cabang ini. Bisnis BSI Smart menjadi tanggung jawab bagian bisnis mikro dengan menugaskan *Sales Person Bisnis Mikro* untuk membantu menangani BSI Smart.

Prosedur kerja agen BSI Smart:

- Petugas agen BSI Smart melakukan pemasaran kepada calon agen BSI Smart.
- Petugas agen BSI Smart melakukan analisa dan survei lapangan kepada calon agen BSI Smart.

- c. Calon agen BSI Smart memenuhi kualifikasi untuk menjadi agen BSI Smart dan telah menandatangani berkas keagenan dengan Bank BSI.
- d. Petugas agen BSI Smart bersama petugas IT BSI melakukan implementasi perangkat *EDC/website* BSI Smart di lokasi usaha dengan agen.
- e. Petugas agen BSI Smart memberikan penjelasan terkait dengan tata cara penggunaan perangkat serta edukasi transaksi lainnya kepada calon agen BSI Smart.
- f. Petugas agen BSI Smart memperbarui data agen BSI Smart yang telah aktif agar dapat dilakukan mekanisme *welcome call* oleh Bank BSI.

Prosedur dan penyiapan infrastruktur agen BSI Smart:

- a. BSI Smart memberikan alat sebagai penunjang dalam melayani masyarakat.
- b. Agen BSI Smart akan mendapatkan beberapa alat kelengkapan diantaranya: Kartu Agen BSI Smart dan Formulir.
- c. Agen BSI Smart dapat melayani kebutuhan transaksi perbankan masyarakat.
- d. Agen BSI smart dapat mengajukan perubahan data Bank BSI. Perubahan data tersebut termasuk untuk penambahan perangkat *EDC* guna mendukung pelayanan kepada masyarakat.

Prosedur monitoring dan menangani *complain handling* agen BSI Smart:

- a. Agen BSI Smart melapor terhadap Bank BSI terkait permasalahan yang dialami terkait perangkat maupun proses saluran yang disediakan oleh Bank BSI.
- b. Layanan *contact center* BSI akan melakukang *checking call* kepada agen untuk mengetahui permasalahan yang terjadi, kemudian melakukan eskalasi kepada pihak terkait.
- c. Petugas agen BSI Smart dan IT akan mengunjungi agen BSI Smart untuk memberikan solusi atas permasalahan yang dialami oleh agen BSI Smart.
- d. Dalam proses yang berlangsung, petugas agen BSI Smart berkoordinasi dengan divisi untuk menyelesaikan permasalahan.

## BAB III

### PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

#### 3.1. Pelaksanaan kerja

Kegiatan kuliah kerja magang dimulai pada tanggal 08 Desember sampai dengan 08 September 2022. Kuliah kerja magang dilaksanakan setiap hari senin sampai jum'at. Kegiatan dimulai dengan apel pagi setiap hari senin dan do'a pagi bersama karyawan PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk KCP Jombang Mojoagung. Kegiatan yang berisi tentang do'a bersama, sharing materi dari masing-masing kepala divisi dan diakhiri sambutan dari *branch manager*.

Setelah kegiatan do'a pagi berakhir semua karyawan mulai melaksanakan tugas masing-masing. Dalam hal ini, penulis memperoleh tugas di beberapa divisi salah satunya di divisi bisnis mikro. Dalam divisi tersebut, para karyawan BSI merupakan petugas agen BSI Smart yang menangani bisnis BSI Smart. Dalam pengajuan bisnis BSI Smart terdapat beberapa persyaratan untuk menjadi agen BSI Smart adalah sebagai berikut:

1. Memiliki usaha
2. Menjadi nasabah BSI

Agen BSI Smart terbagi menjadi 2 jenis yaitu BSI Mobile yang menggunakan Smartphone Nasabah sebagai sarana transaksi dan BSI Smart *EDC* yang menggunakan mesin *Electronic Data Capture(EDC)* sebagai sarana transaksi. Untuk agen BSI Smart yang menggunakan *EDC* ada syarat tambahan yang harus dimiliki oleh calon agen, yaitu calon agen harus memiliki pinjaman di Bank BSI jika tidak memiliki pinjaman di BSI bisa mengganti dengan dana sebesar Rp. 3.000.000,- (Tiga Juta Rupiah) untuk agen BSI Smart menggunakan *EDC* dan Rp 1.000.000,- (Satu Juta Rupiah) untuk agen BSI Smart menggunakan *Mobile* atau via *Handphone* dan harus dibekukan di dalam rekening selama menjadi Agen.

Jangka masa keagenan BSI Smart bisa menyesuaikan dengan jangka pembayaran angsuran KUR Mikro seperti jika seorang nasabah memiliki jangka pembayaran angsuran KUR Mikro selama dua tahun maka keagenan dapat menyesuaikan dengan jangka waktu tersebut dan jika agen ingin menambah jangka waktu keagenan hal itu diperbolehkan. Disini penulis berkesempatan untuk membantu karyawan Bisnis Kur Mikro dalam melengkapi data yang selanjutnya dapat dilakukan penginputan dan pemasangan layanan agen BSI Smart.

Dalam hal pemasaran, penulis memiliki kesempatan untuk memasarkan produk BSI Smart dan Bisnis KUR Mikro di wilayah sekitar bank adalah sebagai berikut: Dealer Honda dan Pasar Mojoagung. Penulis yang menjelaskan mengenai layanan apa saja yang ada di agen BSI Smart kepada warga yang datang. Kegiatan ini bertujuan untuk menambah wawasan masyarakat sekitar tentang produk BSI khususnya keagenan BSI smart. BSI KCP Jombang Mojoagung memiliki 7 agen BSI Smart yang tersebar di wilayah Jombang namun hanya 6 agen BSI Smart yang informasikan kepada penulis diantaranya:

- a. 2 berada di Perak
- b. 1 berada di Bandar kedungmulyo
- c. 1 berada di Sumobito
- d. 1 berada di Nampan
- e. 1 berada di Dukuh Mojo Mojoagung

### **3.2. Kendala yang dihadapi**

- a. Banyak nasabah yang belum mengetahui tentang produk keagenan BSI.
- b. Keterlambatan penerimaan mesin *EDC* menyebabkan agen BSI Smart harus menggunakan *Handphone* sebagai transaksi sementara.
- c. Gangguan jaringan yang sering menghambat proses transaksi pada agen BSI Smart.

### 3.3. Cara mengatasi kendala

Menurut Saladin (2008:82) menyatakan bahwa, “Promosi adalah suatu komunikasi informasi penjual dan pembeli yang bertujuan untuk merubah sikap dan tingkah laku pembeli, yang tadinya tidak mengenal menjadi mengenal sehingga menjadi pembeli dan tetap mengingat produk tersebut.”. Untuk mengatasi permasalahan pertama terdapat beberapa solusi yang berkaitan dengan strategi pemasaran bank. Lima sarana promosi utama menurut Kotler dan Armstrong (2008:117) adalah :

- a. Periklanan (*advertising*). Semua bentuk terbayar presentasi nonpribadi dan promosi ide, barang, atau jasa dengan sponsor tertentu. Beberapa periklanan persuasi atau periklanan yang membujuk menjadi periklanan yang komparatif, di mana perusahaan secara langsung atau tidak langsung membandingkan mereknya dengan kompetitor dan yang terakhir, periklanan pengingat penting bagi produk yang dewasa. Periklanan pengingat membantu memelihara hubungan pelanggan dan membuat konsumen terus memikirkan produk tersebut.
- b. Promosi penjualan (*sales promotion*). Insentif jangka pendek untuk mendorong pembelian atau penjualan produk atau jasa. Menurut Kotler dan Armstrong (2008:206) banyak sarana yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan promosi penjualan, yaitu :
  - Alat promosi konsumen yang meliputi sampel produk, kupon, pengembalian tunai, harga khusus, premi, barang khusus iklan, undian, serta permainan
  - Alat promosi dagang yang membujuk penjual perantara untuk menjual merek, memberikan ruang rak, mempromosikan merek itu dalam iklan, dan pada akhirnya menawarkannya kepada konsumen. Beberapa alat promosi dagang yang biasanya digunakan oleh

produsen adalah kontes, diskon langsung dari harga resmi, barang-barang gratis yang berupa kemasan ekstra yang ditujukan kepada penjual perantara yang membeli kuantitas tertentu.

- Alat promosi bisnis penjualan yang digunakan untuk menghasilkan arahan bisnis, mendorong pembelian, menghargai pelanggan, dan memotivasi wiraniaga. Di sini perusahaan memfokuskan diri pada dua alat tambahan promosi bisnis utama yaitu konvensi dan pameran dagang. Perusahaan yang menjual produk mereka memperlihatkan produk mereka di pameran dagang.
- c. Hubungan masyarakat (*public relations*). Membangun hubungan baik dengan berbagai kalangan untuk mendapatkan publisitas yang diinginkan, membangun citra perusahaan yang baik, dan menangani atau menghadapi rumor, berita, dan kejadian yang tidak menyenangkan.
- d. Penjualan personal (*personal selling*). Presentasi pribadi oleh wiraniaga perusahaan untuk tujuan menghasilkan penjualan dan membangun hubungan pelanggan. Banyak perusahaan menggunakan penjualan personal karena dapat berfungsi sebagai jembatan antara perusahaan dan pelanggannya. Dalam banyak kasus, penjualan personal mewakili dua majikan yaitu penjual dan pembeli.
- e. Pemasaran langsung (*direct marketing*). Hubungan langsung dengan konsumen individual yang ditargetkan secara cermat untuk memperoleh respons segera dan membangun hubungan pelanggan yang langgeng – penggunaan surat langsung, telepon, televisi respons langsung, e-mail, Internet, dan sarana lain untuk berkomunikasi secara langsung dengan konsumen tertentu. Bagi pembeli, pemasaran langsung bersifat

menyenangkan, mudah dan pribadi. Pembeli bisnis bisa belajar mengenai produk dan jasa tanpa terikat waktu dengan si wiraniaga. Pemasaran langsung bersifat interaktif dan segera, dimana pembeli dapat berinteraksi dengan penjual melalui telepon atau di situs *website* penjual untuk menciptakan informasi yang tepat. Bagi penjual, pemasaran langsung merupakan sarana yang kuat untuk membangun hubungan pelanggan.

## BAB IV

### KESIMPULAN

#### 4.1. **Kesimpulan**

1. Bisnis BSI Smart adalah bisnis yang mempunyai peluang cukup besar dan harus mendapatkan perhatian lebih dari bank BSI karena memiliki dampak yang signifikan terhadap bank BSI
2. Strategi pemasaran yang digunakan oleh BSI smart masih tergolong kurang mengikuti perkembangan zaman.
3. Kurangnya informasi mengenai produk bank BSI khususnya mengenai BSI smart.

#### 4.2. **Saran**

Strategi pemasaran produk yang digunakan harus ditingkatkan dan media promosi juga harus lebih banyak ditambahkan guna memperluas jangkauan kepada masyarakat. Selain itu kendala-kendala lain yang dihadapi oleh produk BSI Smart juga harus ditangani dengan lebih maksimal.

## DAFTAR PUSTAKA

Haryanto, Rudy. 2020. Manajemen Pemasaran Bank Syariah. Pamekasan: Duta Media Publishing.

Prasetya, Zaldy Anjar. Wawancara Pribadi. 05 September 2022.

Fakhruddin, Faruq. Wawancara Pribadi. 05 September 2022.

Itiqomah, Rohkmatul. Wawancara Pribadi. 05 September 2022.

Astuti, Lisa Wahyu. Wawancara Pribadi. 05 September 2022.

## Lampiran

### Surat Keterangan Magang



PT Bank Syariah Indonesia, Tbk.  
KCP Jombang Mojoagung  
Jl. Raya mojoagung, Gambiran selatan,  
Gambiran, Kec. Mojoagung, Kab. Jombang,  
Jawa Timur 61482

#### SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini Branch Manager BSI KCP Jombang Mojoagung Menerangkan dengan sebenarnya, bahwa mahasiswa Prodi Manajemen dari STIE PGRI Dewantara Jombang atas nama berikut :

**NAMA** : **RISMA IKA WAHYUNI**  
**NIM** : **1961150**

Benar-benar telah melaksanakan Kuliah Kerja Magang (KKM) BSI KCP Jombang Mojoagung selama 1 (satu) bulan, pada tanggal **08 Agustus 2022 – 08 September 2022**.  
Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jombang, 08 September 2022

**PT. BANK SYARIAH INDONESIA, Tbk.**

**ZALDY ANWAR PRASETYA**  
Branch Manajer

## Formulir Kegiatan Harian

### FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

**NAMA** : Risma Ika Wahyuni  
**NIM** : 1961150  
**PROGRAM STUDI** : Manajemen  
**TEMPAT KKM** : PT. BANK SYARIAH INDONESIA, Tbk. KCP  
 JOMBANG MOJOAGUNG  
**BIDANG/BAGIAN** : Bisnis BSI SMART

Minggu Ke	Tanggal	Jenis Kegiatan	Tanda tangan
I	08 Agustus 2022	Membantu menginput data nasabah Bsi Smart dan elakukan pelafalan mengenai BSI Smart.	
	09 Agustus 2022	Membantu melayani nasabah (seperti mereservasikan ke teller dan membantu pembuatan rekening baru)	
	10 Agustus 2022	Mengikuti salah satu staff mikro untuk melaksanakan pemberian SP kepada nasabah.	
	11 Agustus 2022	Mengikuti salah satu staff mikro untuk melaksanakan akad dengan nasabah.	
	12 Agustus 2022	Membantu pengisian berkas akad. Mengikuti salah satu staff mikro untuk melaksanakan akad dengan nasabah. Membantu CS untuk mengecek memverifikasi data nasabah.	
II	15 Agustus 2022	Mempelajari berkas-berkas akad Murabahah Bil Wakalah.	
	16 Agustus 2022	Membantu melayani nasabah.	
	17 Agustus 2022	LIBUR KEMERDEKAAN	
	18 Agustus 2022	Membantu melayani nasabah.	
	19 Agustus 2022	Membantu pengisian berkas akad. Membantu melakukan input data nasabah untuk QRIS dan Cicil Emas.	
III	22 Agustus 2022	Membantu menginput data nasabah.	
	23 Agustus 2022	Membantu pengisian berkas akad.	
	24 Agustus 2022	Mengikuti salah satu staff mikro untuk melakukan survei kepada nasabah.	
	25 Agustus 2022	Mengikuti salah satu staff mikro untuk ke notaris.	
	26 Agustus 2022	Membantu menginput data calon nasabah.	
IV	29 Agustus 2022	Membantu melayani nasabah.	
	30 Agustus 2022	Membantu melayani nasabah.	
	31 Agustus 2022	Membantu pengisian berkas akad.	
	1 September 2022	Membantu pengisian berkas akad.	
	2 September 2022	Mengikuti salah satu staff mikro untuk melaksanakan akad dengan nasabah.	
V	5 September 2022	Mempelajari sistem bsi smart dari salah satu staff mikro/	
	6 September 2022	Mempelajari sistem bsi smart dari salah satu staff mikro.	
	7 september 2022	Membantu pengisian berkas akad.	

Jombang, 08 September 2022  
 Pendamping lapangan

**BSI**  
 Amali  
 BANK SYARIAH  
 INDONESIA  
 KCP Jombang Mojoagung

## Daftar Gambar





SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA  
PROGRAM STUDI-AKUNTANSI (B)  
PROGRAM STUDI-MANAJEMEN (B)

Jl. Prof. Moh Yamin No.77 Telp. 0321-865180, Fax 0321-853807

Jombang 61471

Email : [info@stiedewantara.ac.id](mailto:info@stiedewantara.ac.id) website: [www.stiedewantara.ac.id](http://www.stiedewantara.ac.id)

**Penilaian oleh Pendamping Lapangan**

Nama : Risma Ika Wahyuni

Nim : 1961150

No.	Aspek Yang Dinilai	Kurang (≤ 50)	Cukup (51 -65)	Baik (66- 80)	Sangat baik (≥ 81)
1.	Disiplin kerja				81
2.	Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja			78	
3.	Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja			80	
4.	Kreativitas dan ketrampilan			75	
5.	Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan			75	
6.	Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja			77	
7.	Kemampuan berkomunikasi			77	
8.	Produktivitas kerja*			75	

Catatan: Penilaian harap diisi dalam angka dengan rentang antara 10 – 100

\*Peserta magang menghasilkan produk/ karya

Catatan:

Jombang, 8 September 2022

  
BSI BANK SYARIAH INDONESIA  
AMALI  
BOSM

1. Penilaian Dosen Pembimbing

Tabel 2. Aspek Penilaian oleh Dosem Pembimbing

No.	Aspek yang Dinilai	Nilai (angka 0-100)
1.	Keaktifan konsultasi	80
2.	Motivasi	81
3.	Pengetahuan tentang tugas di obyek KKM	82
4.	Tata Bahasa dan kerapihan laporan	81
5.	Kejelasan menyampaikan laporan	82
6.	Sistematika laporan	82
7.	Kemampuan mengidentifikasi masalah	89
8.	Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah	84
	<b>Nilai total</b>	

Nilai akhir (rata-rata) = total nilai dibagi dengan delapan (8) = .....

Jombang, 8 September 2022  
Dosen Pembimbing Lapangan

  
Ratna Dwi Jayanti, SE., MSM.