

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)**  
**MEKANISME PEMBIAYAAN BSI OTO PADA BANK SYARIAH**  
**INDONESIA KCP MOJOAGUNG**



**Oleh**

Avita Permatasari

2061161

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN**  
**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PGRI DEWANTARA**  
**JOMBANG**  
**2023**

**KULIAH KERJA MAGANG (KKM)  
MEKANISME PEMBIAYAAN BSI OTO  
PADA BANK SYARIAH INDONESIA KCP MOJOAGUNG**



Oleh:

Avita Permatasari

2061161

Jombang, 24 Agustus 2023

Menyetujui,

Pendamping Lapangan

Dosen Pembimbing Lapangan



(Amali)

(Mardi Astutik, SE.,MM)

Mengetahui,

Ketua Prodi Manajemen



(Dr. Erminati Pancaningrum, ST.,MSM)

## **KATA PENGANTAR**

Puji Syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT berkat Rahmat dan Hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Kerja Magang di Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Mojoagung sesuai dengan waktu yang telah diberikan.

Laporan ini berisi tentang pengalaman penulis selama menjalankan Kegiatan Kuliah Kerja Magang di Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Mojoagung yang di mulai pada tanggal 10 Juli 2023 sampai dengan tanggal 22 Agustus 2023. Laporan ini berisi mengenai seluruh kegiatan yang penulis lakukan termasuk tugas dn tantangan selama menjalankan Kuliah Kerja Magang di Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Jombang Mojoagung. Laporan Magang ini disusun untuk melengkapi salah satu persyaratan kelulusan Pendidikan Strata I pada Program Studi Manajemen di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) PGRI Dewantara Jombang. Penulis sepenuhnya menyadari bahwa tidak adanya bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, laporan ini tidak dapat tersusun. Oleh kaarena itu penulis menyampaikan rasa terimakasih yang sebanyak-banyaknya kepada :

1. Bapak Dr. Abd. Rohim, SE., M.Si., CRA. Selaku ketua STIE PGRI Dewantara Jombang.
2. Ibu Dr. Erminati Pancaningrum, ST., MSM. selaku Ketua Prodi Studi Manajemen STIE PGRI Dewantara Jombang.

3. Ibu Mardi Astutik, SE., MM selaku Dosen Pembimbing Lapangan yang telah memberikan motivasi dan arahan dalam menyelesaikan laporan KKM.
4. Bapak Zaldy Anjar Prasetya selaku Branch Manager Bank Syariah Indonesia yang telah memberikan peluang untuk melaksanakan KKM
5. Bapak Amali selaku Branch Operational and Service Manager Bank Syariah Indonesia yang berperan sebagai pendamping lapangan selama kegiatan KKM yang telah memberikan wawasan dunia perbankan.
6. Seluruh pegawai Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Mojoagung yang membantu, membimbing dan mengajarkan pengetahuan kepada kami selama kegiatan KKM berlangsung.

Akhir kata, semoga segala kebaikan Bapak/Ibu dan rekan-rekan semua mendapat balasan yang setimpal dari Allah SWT. Semoga dalam penulisan Laporan Kuliah Kerja Magang ini dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan dan dengan terbuka penulis menerima kritik dan saran.

Jombang, 24 Agustus 2023

Penulis

## DAFTAR ISI

|  |             |
|--|-------------|
| <b>HALAMAN JUDUL .....</b>                                   | <b>i</b>    |
| <b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>                              | <b>ii</b>   |
| <b>KATA PENGANTAR.....</b>                                   | <b>iv</b>   |
| <b>DAFTAR ISI.....</b>                                       | <b>v</b>    |
| <b>DAFTAR GAMBAR.....</b>                                    | <b>vii</b>  |
| <b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>                                 | <b>viii</b> |
| <b>BAB I. PENDAHULUAN.....</b>                               | <b>1</b>    |
| 1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang .....                 | 1           |
| 1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang.....                          | 2           |
| 1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang.....                         | 3           |
| 1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang.....                          | 5           |
| 1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang .....                   | 5           |
| <b>BAB II. TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG... 6</b> |             |
| 2.1 Sejarah Perusahaan/Instansi .....                        | 6           |
| 2.2 Struktur Organisasi Perusahaan/Instansi .....            | 11          |
| 2.3 Kegiatan Umum Perusahaan .....                           | 13          |

|   |           |
|---|-----------|
| <b>BAB III. PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG .....</b>       | <b>22</b> |
| 3.1 Pelaksanaan Kerja Yang Dilakukan di Tempat Magang ..... | 22        |
| 3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang .....                 | 29        |
| 3.3 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi .....                   | 30        |
| <b>BAB IV. KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>                    | <b>31</b> |
| 4.1 Kesimpulan .....  | 31        |
| 4.2 Saran .....   | 31        |
| <b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>                                  | <b>32</b> |
| <b>LAMPIRAN.....</b>  | <b>33</b> |

## DAFTAR GAMBAR

|                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| Gambar 2.2 Struktur Organisasi..... | 11 |
|-------------------------------------|----|

## DAFTAR LAMPIRAN

|   |    |
|---|----|
| Lampiran 1 Form Aktivitas Magang/ <i>Loog Book</i> .....    | 33 |
| Lampiran 2 Penilaian Pendamping Lapangan.....               | 39 |
| Lampiran 3 Penilaian Dosen Pembimbing .....                 | 40 |
| Lampiran 4 Surat Keterangan Telah Melaksanakan Magang ..... | 41 |
| Lampiran 5 Dokumentasi .....                                | 42 |



## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

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

Magang adalah proses penerapan pengetahuan atau kompetensi dari dunia pendidikan ke dunia kerja secara di mana pemegang bisa memahami sistem kerja dunia profesional yang sebenarnya. Program ini, mahasiswa mendapatkan peluang fleksibilitas yang luas untuk menyiapkan dirinya memasuki dunia profesi yang bersama-sama diciptakan dengan dunia kerja. Selain pengalaman memecahkan masalah, akan mendapat bimbingan secara penuh, imersif dan disertai sertifikat untuk para pemegang. Dari Kampus STIE ini juga mengadakan program Magang (KKM) agar Mahasiswa siap untuk menghadapi kesiapan dalam dunia kerja

Perbankan adalah lembaga yang mempunyai wewenang atau menjadi peran utama dalam pembangunan suatu Negara, peran ini terwujud dalam fungsi bank sebagai suatu lembaga keuangan, yaitu menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpan menyimpan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat.

Lembaga perbankan adalah inti perekonomian suatu negara, yang sudah berkembang menjadi alat penting bagi pertumbuhan suatu negara. Lembaga bank adalah lembaga yang operasionalnya terkait dengan uang, yaitu sebagai perantara keuangan antara pihak yang memerlukan dana dan pihak yang

mempunyai dana hal tersebut sesuai dengan fungsi perbankan sebagai financing intermediation (Muhammad).

Pembiayaan Konsumen adalah layanan yang ditawarkan oleh bank untuk membantu individu dalam pemenuhan kebutuhan konsumtif mereka, seperti pembiayaan rumah dan kendaraan. Pembiayaan modal kerja adalah layanan yang diberikan oleh institusi perbankan guna menunjang kebutuhan konsumen untuk pemenuhan modal perusahaan (Kasmir).

Bank Syariah Indonesia (BSI) sebagai suatu lembaga keuangan yang menawarkan pembiayaan konsumtif yang dikemas pada beberapa produk. BSI OTO, salah satu produk pembiayaan yang ditawarkan oleh BSI, merupakan fasilitas pembiayaan pembelian kendaraan bermotor bersistem murabahah, dengan jangka waktu pembayaran hingga limatahun.

Berdasarkan dari latar belakang diatas dan penempatan posisi selama kegiatan magang di Bank Syariah Indonesia KCP Mojoagung, penulis mengambil judul laporan Kuliah Kerja Magang “ *Mekanisme Pembiayaan BSI OTO Pada Bank Syariah Indonesia KCP Mojoagung*”.

## **1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang**

Tujuan dari Kuliah Kerja Magang (KKM), yakni untuk mengetahui keadaan sebenarnya yang terjadi di lapangan sebagai aplikasi dari teori kuliah yang didapatkan dibangku kuliah. Dengan adanya Kuliah Kerja Magang ini, diharapkan dapat mengembangkan kreatifitas kemandirian mental di dunia kerja. Diperlukan keselarasan antara system pendidikan tinggi dan dunia kerja.

Adapun tujuan dari magang yakni Sebagai syarat kelulusan kuliah Manajemen di STIE PGRI Dewantara Jombang. Serta dapat mengetahui keunggulan produk BSI OTO pada Bank Syariah Indonesia KCP Mojoagung.

1. Dapat mengetahui mekanisme pembiayaan produk BSI OTO pada Bank Syariah Indonesia KCP Mojoagung
2. Dapat mengetahui hambatan,,dan permasalahan pembiayaan produk BSI OTO pada Bank Syariah Indonesia KCP Mojoagung.

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

#### **1. Bagi Mahasiswa**

- a. Memperoleh wawasan dan pengalaman dunia kerja secara langsung dalam melaksanakan fungsi Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Mojoagung
- b. Sebagai sarana latihan dan penerapan ilmu pengetahuan yang diperoleh selama perkuliahan.
- c. Mempersiapkan diri serta menambah pengetahuan dan wawasan sebelum memasuki dunia kerja.
- d. Mempersiapkan diri untuk menghadapi persaingan dan tantangan dalam menghadapi permasalahan yang timbul dari dalam dunia kerja.
- e. Meningkatkan kreativitas dan keterampilan mahasiswa.
- f. Melatih kerja sama dan berkomunikasi dalam dunia kerja.

## **2. Instansi atau Lembaga Keuangan Syariah (BSI) KCP Mojoagung.**

- a. Menjalinkan kerja sama yang menguntungkan dengan Lembaga pendidikan tinggi dalam hal ini yaitu STIE PGRI Dewantara Jombang.
- b. Sarana mengetahui kualitas pendidikan tinggi dalam hal ini yaitu STIE PGRI Dewantara Jombang.
- c. Membantu tugas dari karyawan instansi atau perusahaan dalam bidang yang berhubungan dengan pekerjaan yang bersangkutan.
- d. Memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk mendapatkan pengalaman praktik dalam lembaga keuangan bank syariah. Sebagai sarana untuk memberikan pertimbangan dalam menentukan kriteria tenaga kerja yang dibutuhkan oleh instansi, dilihat dari segi sumber daya manusia yang dihasilkan oleh lembaga pendidikan tinggi.

## **3. Bagi STIE PGRI Dewantara Jombang**

Sebagai bahan masukan dan evaluasi program pendidikan di STIE PGRI Dewantara Jombang untuk menghasilkan tenaga tenaga terampil sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Menjalinkan hubungan kerja sama yang baik dengan dunia usaha atau dunia kerja khususnya dalam hal ini yaitu lembaga keuangan bank syariah.

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

Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dilaksanakan pada :

Nama Perusahaan : Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP  
Mojoagung.

Alamat Perusahaan / Instansi : Jl. Raya Mojoagung, Gambiran Selatan,  
Gambiran, Kec. Mojoagung, Kabupaten  
Jombang, Jawa Timur 61482

No. Telp : (0321) 492996

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

Kuliah Kerja Magang ini dilaksanakan pada tanggal 10 Juli 2023 sampai 22 Agustus 2023. Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang ini dilaksanakan sesuai jam kerja operasional perusahaan, yaitu pukul 07.30 WIB sampai dengan pukul 17.00 WIB.

## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG**

#### **2.1 Sejarah Perusahaan**

##### **a. Sejarah Bank Syariah Indonesia**

Indonesia sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia, memiliki potensi untuk menjadi yang terdepan dalam industri keuangan syariah. Meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap halal matter serta dukungan stakeholder yang kuat, merupakan faktor penting dalam pengembangan ekosistem industri halal di Indonesia. Termasuk di dalamnya adalah Bank Syariah. Bank Syariah memainkan peranan penting sebagai fasilitator pada seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal. Keberadaan industri perbankan syariah di Indonesia sendiri telah mengalami peningkatan dan pengembangan yang signifikan dalam kurun waktu tiga dekade ini. Inovasi produk, peningkatan layanan, serta pengembangan jaringan menunjukkan trend yang positif dari tahun ke tahun. Bahkan, semangat untuk melakukan percepatan juga tercermin dari banyaknya Bank Syariah yang melakukan aksi korporasi. Tidak terkecuali dengan Bank Syariah yang dimiliki Bank BUMN, yaitu Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah dan BRI Syariah.

Pada 1 Februari 2021 bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 H menjadi penanda sejarah bergabungnya Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah yang menjadi satu entitas yaitu Bank Syariah Indonesia (BSI). Penggabungan ini akan menyatukan kelebihan dari ketiga Bank Syariah sehingga

menghadirkan layanan yang lebih lengkap, jangkauan lebih luas, serta memiliki kapasitas permodalan yang lebih baik. Didukung sinergi dengan perusahaan induk (Mandiri, BNI, BRI) serta komitmen pemerintah melalui Kementerian BUMN, Bank Syariah Indonesia didorong untuk dapat bersaing di tingkat global. Penggabungan ketiga Bank Syariah tersebut merupakan ikhtiar untuk melahirkan Bank Syariah kebanggaan umat, yang diharapkan menjadi energi baru pembangunan ekonomi nasional serta berkontribusi terhadap kesejahteraan masyarakat luas. Keberadaan Bank Syariah Indonesia juga menjadi cerminan wajah perbankan Syariah di Indonesia yang modern, universal, dan memberikan kebaikan bagi segenap alam (Rahmatan Lil'Aalamiin).

#### **b. Visi Misi Bank Syariah Indonesia**

Syarat berdirinya suatu lembaga keuangan syariah adalah dengan memiliki visi – misi yang nantinya dapat diterapkan oleh stakeholder masing – masing lembaga.

##### **Visi**

Top 10 global Islamic bank

##### **Misi**

a) Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia melayani > 20 juta nasabah dan menjadi top 5 bank berdasarkan aset (500+T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025.

b) Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham Top 5 bank yang paling profitable di Indonesia (ROE 18%) dan evaluasi kuat (PB>2).

c) 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.

### **c. Produk dan Aplikasi Akad Produk Digital Banking**

#### **Akad Produk Digital**

#### **Banking**

##### **a. BSI Mobile**

BSI Mobile merupakan fasilitas Mobile Banking Bank Syariah indonesia bagi para nasabahnya. BSI Mobile memiliki akses ke rekening tabungan nasabah sehingga dapat digunakan untuk melakukan berbagai transaksi secara online. Aplikasi BSI Mobile ini dapat diakses melalui ponsel android maupun iOS. Keunggulan BSI Mobile yaitu:

a) Sahabat Finansial Lebih mudah mengatur keuangan dengan berbagai fitur finansial BSI Mobile seperti Transaksi Terjadwal, Manajemen Kartu dan masih banyak fitur menarik lainnya.

b) Sahabat Spiritual Layanan islami seperti fitur lokasi masjid, waktu shalat, dan arah kiblat membuat ibadah lebih mudah.

##### **b. Buka Rekening**



Online Layanan pembukaan rekening online melalui BSI Mobile adalah solusi untuk para nasabah yang ingin membuka rekening dengan mudah tanpa harus datang ke cabang. Keunggulan Buka Rekening Online yaitu:

- a) Lebih mudah dan simple Buka rekening sekarang bisa kapan saja dan dimana saja. Tanpa perlu khawatir kehilangan momen penting bersama keluarga dan tidak repot karena harus antri di bank.
- b) Lebih aman dan nyaman Tidak perlu khawatir, kami berkomitmen untuk menjaga privasi data diri anda. PT Bank Syariah Indonesia adalah pelaku jasa keuangan yang terdaftar dan diawasi oleh OJK.

#### **c. BSI Net**

Transaksi bisnis lebih mudah melalui layanan BSI Net kapanpun dan dimanapun. Berbagai kemudahan bertransaksi seperti melakukan transfer secara massal dan monitoring transaksi bisa dilakukan di BSI Net. Keunggulan BSI Net yaitu:

- a) Kemudahan monitoring Cetak mutasi rekening hingga 2 tahun.
- b) Limit besar Limit transaksi hingga lebih dari 1 Miliar.

#### **d BSI Debit Card**

BSI Kartu Debit merupakan kartu ATM dari Bank Syariah Indonesia yang dapat digunakan untuk bertransaksi di ATM dan EDC di jaringan GPN dan internasional (Visa). Keunggulan BSI Debit Card yaitu:

- a) Lebih mudah Transaksi lebih mudah di semua jaringan ATM dan EDC.

b) Beragam promo Beragam promo menarik transaksi menggunakan kartu debit BSI.

c) Jangkauan luas Bisa digunakan untuk transaksi di dalam dan luar negeri.

#### **d. BSI QRIS**

Layanan transaksi dengan scan kode QR Code yang menggunakan QR Code Indonesia Standard (QRIS) Bank Indonesia. Keunggulan BSI QRIS yaitu:

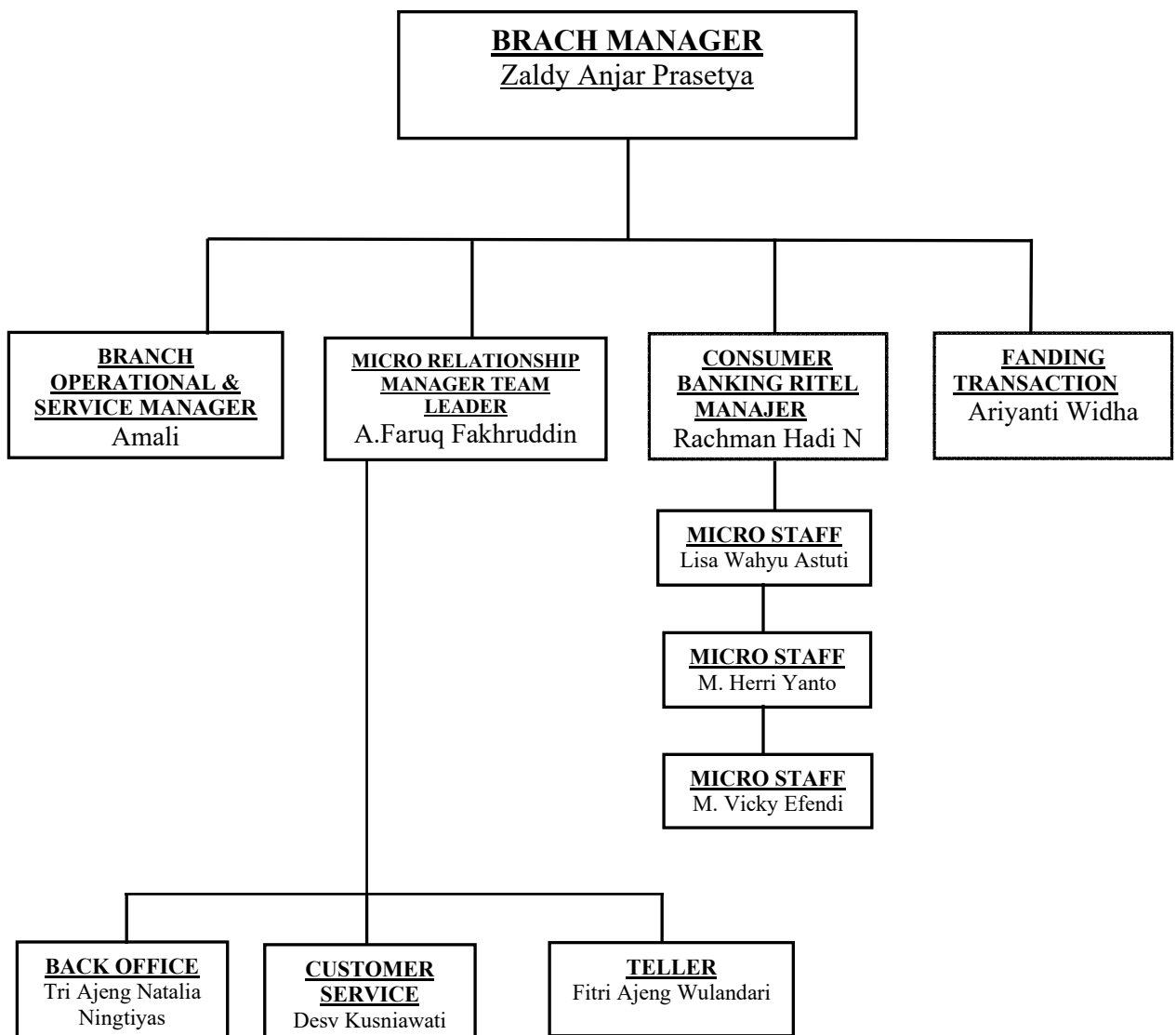
a) Mudah dan aman Memberikan kemudahan dan kenyamanan kepada nasabah pengguna BSI mobile dalam bertransaksi menggunakan BSI QR dengan cepat, mudah, dan aman.

b) Sistematis Transaksi menjadi cepat, sistematis, dan otomatis.

## 2.2 Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia (BSI)

Berikut ini adalah struktur organisasi pada Bank Syariah Indonesia KCP

Mojoagung :



**Gambar 2.2 Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia KCP Jombang**

**Mojoagung**

**Deskripsi Tugas Anggota Struktur Organisasi Bank Syariah Indonesia, sebagai berikut:**

- **Branch Manager**

Branch Manager memiliki peran penting dalam perbankan syariah baik dalam kegiatan operasional perusahaan maupun kegiatan non operasional yang dibutuhkan bank untuk pengembangannya. Tugas dan wewenang Branch Manager diantaranya adalah mengawasi serta melakukan koordinasi kegiatan operasional, memimpin kegiatan pemasaran dalam perbankan, memonitor kegiatan operasional perbankan, memantau prosedur operasional manajemen risiko, melakukan pengembangan kegiatan operasional.

- **Branch Operational Service Manager**

Branch Operational Service Manager bertugas memverifikasi seluruh data kegiatan operasional di banking hall dan menyetujui segala transaksi administrasi yang ada di banking hall sebelum di laporkan ke branch manager.

- **Back Office**

Bertanggung jawab dalam banyak hal diantaranya : Mengkoordinir kegiatan pelayanan dan transaksi operasional teller dan customer servis sehingga kebutuhan nasabah dapat terpenuhi dan tidak ada transaksi yang tertunda penyelesaiannya untuk mencapai service exxellent. Melakukan koordinasi internal dan eksternal perusahaan khususnya yang terkait dengan operasional front office kantor cabang pembantu, sekaligus melakukan sosialisasi ke paa teller dan customer service serta pihak terkait lainnya dalam rangka implementasi kebijakan

dan aturan yang berlaku untuk setiap layanan operasi front office kantor cabang pembantu.

- **Costumer Service**

Costumer Service melayani kebutuhan nasabah, memberikan solusi terhadap permasalahan yang dialami nasabah, memberikan penawaran kepada nasabah mengenai produk-produk yang ada di Bank Syariah Indonesia.

- **Teller**

Teller bertugas menangani, membantu dan memberikan solusi bagi semua nasabah yang ingin melakukan transaksi perbankan termasuk di dalamnya nanti memberikan jasa layanan uang tunai maupun non tunai.

- **Micro Relationship Manager Team Leader (MRMTL)**

Bertanggung jawab atas program-program marketing mikro untuk segmen mikro dan sekaligus bertanggung jawab terhadap SDM yang menjadi sub koordinat baik dari segi bisnis maupun administrasi. Dengan membawahi tim AOM.

- **Micro Staff**

Melakukan proses marketing pada segmen mikro, meliputi usaha menengah kebawah.

### **2.3 Kegiatan Umum Perusahaan**

Kegiatan umum sama seperti bank pada umumnya, seperti menghimpun dana dalam bentuk Simpanan berupa Giro, Tabungan Deposito atau bentuk

lainnya, Menyalurkan Pembiayaan, serta jasa lainnya berdasarkan Akad atau Prinsip Syariah.

#### **a. Produk Dana**

##### **a) Tabungan Easy Wadiah**

Tabungan Wadiah BSI merupakan tabungan yang menggunakan akad wadiah atau skema titipan. Maksudnya adalah nasabah bertindak sebagai penitip dana dan memberikan amanah kepada bank untuk memanfaatkan dana yang dititipkan tersebut. Selain itu, pada tabungan wadiah tidak terdapat pemberian bonus tetapi pihak bank bisa memberikan insentif secara sukarela tanpa melalui kesepakatan. Tabungan wadiah ini ditujukan hanya untuk menabung saja tidak ditujukan untuk menambah nilai tabungan. Keunggulan dari Tabungan Easy Wadiah adalah tidak dikenakan biaya administrasi bulanan, tarik tunai ke seluruh ATM Bank Mandiri gratis, kartu ATM dapat digunakan di semua ATM BSI, Mandiri, Bersama, Link, Prima dan mesin ATM yang berlogo VISA.

##### **b) Tabungan Easy Mudharabah**

Tabungan Mudharabah BSI merupakan tabungan yang menggunakan akad mudharabah atau skema kerjasama antara nasabah dan bank. Nasabah tidak hanya menitipkan dananya saja, tetapi nasabah juga mengizinkan bank untuk mengelola dananya demi mencapai keuntungan. Laba atau keuntungan nantinya dibagi antara bank dan nasabah sesuai dengan kesepakatan. Keuntungan tersebut dapat dibagikan dalam periode tertentu bisa bulanan atau tahunan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Namun, jika bank mengalami kerugian ketika

mengelola dana maka kerugian tersebut akan sepenuhnya ditanggung oleh bank. Tabungan mudharabah ini ditujukan untuk investasi dana. Keunggulan dari Tabungan Easy Mudhaarabah adalah tarik tunai di ATM BSI dan ATM Bank Mandiri tidak dikenakan biaya, kartu ATM dapat digunakan di semua ATM BSI, Mandiri, Bersama, Link, Prima dan mesin ATM yang berlogo VISA, mendapatkan nisbah atau bagi hasil sebesar 8-13% dari total keuntungan pengelolaan dana nasabah.

### **c) TabunganKu**

TabunganKu merupakan tabungan dengan akad Wadiah Yad Dhamanah untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna untuk menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Setoran awal membuka TabunganKu ini adalah Rp.20.000 untuk tabungan tanpa ATM dan untuk tabungan dengan ATM adalah Rp.80.000. Keunggulan TabunganKu adalah persyaratan mudah, hanya cukup dengan KTP dan NPWP, mendapat fasilitas e-banking lengkap yaitu BSI Mobile dan Internet Banking, mendapatkan BSI Debit yang bisa sebagai ATM dan Debit, bisa menyalurkan zakat dengan mudah.

### **d) Tabungan Pensiun**

Tabungan Pensiun merupakan produk tabungan Bank Syariah Indonesia yang diperuntukkan bagi nasabah perorangan untuk mempersiapkan masa tua mereka. Dana nasabah akan diserahkan ke Lembaga Pengelola Pensiun yang telah bekerjasama dengan BSI. Keunggulan dari Tabungan Pensiun ini adalah syarat

pembukaan rekening sangat mudah mendapatkan fasilitas e-banking lengkap yaitu BSI Mobile dan Internet Banking, mendapatkan fasilitas BSI Debit Co Branding Taspen yang dapat dijadikan kartu ATM dan Debit.

#### **e) Tabungan Mabruur**

Tabungan Mabruur merupakan tabungan yang berbentuk tabungan rupiah yang dikhususkan untuk persiapan keberangkatan haji dan umroh nasabah. Setoran awal untuk membuka Tabungan Mabruur cukup Rp.100.000 yang terbilang ringan, jika sudah terkumpul samapi Rp.25.100.000 akan didaftarkan ke Siskohat Kementerian Agama. Keunggulan Tabungan Mabruur adalah apabila sudah terdaftar nomor porsi, nasabah bisa menggunakan kartu ATM di provider VISA dan Mastercard, mendapatkan fasilitas e-banking lengkap yaitu SMS banking, BSI Mobile dan Internet Banking, tidak dikenakan biaya administrasi, mendapat kemudahan dalam mendapatkan porsi keberangkatan haji, yang terakhir pelunasan biaya haji dapat dilakukan secara online.

#### **f) BSI Giro**

BSI Giro merupakan produk tabungan untuk perorangan atau instansi dalam bentuk rupiah maupun mata uang asing, tetapi di BSI Giro hanya dapat menggunakan rupiah saja. Penarikan saldo dapat dilakukan kapan saja, namun selama masih jam kerja dengan menggunakan cek, bilyet giro maupun kartu debit. Dana dalam BSI Giro akan diolah oleh bank dengan prinsip akad wadiah dengan perjanjian bonus sebesar 3% dari total keuntungan hasil pengelolaan dana. Setoran awal Tabungan Giro sebesar Rp.500.000 dan saldo minimal juga



Rp.500.000. Keunggulan dari BSI Giro adalah transaksi mudah dengan menggunakan cek atau bilyet giro, mendapatkan bonus bulanan sesuai dengan perjanjian dan kebijakan BSI, dan mendapatkan laporan keuangan setiap bulannya.

#### **g) Tabungan Junior**

Tabungan Junior merupakan produk tabungan yang diperuntukkan bagi anak-anak dan juga pelajar yang berusia dibawah 17 tahun guna untuk mendorong budaya menabung sejak dini. Keunggulan dari produk Tabungan Junior adalah mendapatkan bonus, bebas biaya administrasi bulanan, dan nama anak tertera pada buku tabungan dan ATM atas nama anak.

#### **h) Tabungan Simpanan Pelajar (Simple)**

Merupakan produk tabungan dengan akad Wadiah Yad Dhamanah untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank syariah di Indonesia, dengan persyaratan mudah dan sederhana serta fitur-fiturnya yang menarik dalam rangka edukasi dan inklusi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini. Keunggulan Tabungan Simpanan Pelajar adalah bebas biaya administrasi bulanan, gratis biaya tarik tunai, mensukseskan progam inklusi keuangan yang diselenggarakan oleh OJK.

#### **i) Tabungan Bisnis**

Tabungan Bisnis merupakan tabungan dengan akad Mudharabah Mutlaqah dalam mata uang rupiah yang dapat memudahkan transaksi segmen wiraswasta dengan limit transaksi harian yang lebih besar dan fitur free biaya RTGS, transfer

SKN dan setoran kliring masuk melalui Teller dan Net-Banking. Keunggulan dari Tabungan Bisnis adalah gratis biaya transfer RTGS dan SKN via Teller dan Net-Banking (minimal saldo sebelum transaksi 10jt), gratis biaya titipan kliring via Teller (minimal saldo sebelum transaksi 10jt), limit transaksi bisnis.

#### **j) Tabungan Rencana**

Tabungan Rencana merupakan tabungan dengan akad Mudharabah Mutlaqah yang diperuntukkan bagi segmen perorangan dalam merencanakan keuangannya dengan sistem autodebet dan gratis perlindungan asuransi. Keunggulan Tabungan Rencana adalah kepatian mencapai target dana, bagi hasil kompetitif, dan gratis perlindungan asuransi syariah.

### **b. Produk Pembiayaan**

#### **a) BSI Griya Hasanah**

BSI Griya Hasanah merupakan layanan pinjaman kepemilikan rumah untuk bermacam keperluan seperti pembelian rumah baru/ rumah second/ ruko/ rukan/ apartemen, kavling siap untuk bangun, pembangunan atau perbaikan rumah, ambil alih pembiayaan dari bank lain dan refinancing untuk pemenuhan kebutuhan nasabah. Keunggulan dari BSI Griya Hasanah adalah biaya ringan, skema layanan syariah yang pastikan setiap biaya sesuai tujuannya, pengajuan pembiayaan rumah lebih mudah dan cepat secara online, prinsip jual beli menjadikan cicilan pasti sesuai kesepakatan nasabah dan bank.

#### **b) BSI KPR Sejahtera**

BSI KPR Sejahtera merupakan fasilitas pembiayaan konsumtif untuk memenuhi kebutuhan hunian subsidi pemerintah dengan prinsip syariah. Keunggulan dari BSI KPR Sejahtera adalah angsuran ringan dan tetap, subsidi bantuan uang muka, dan sesuai prinsip syariah

#### **c) BSI KUR Mikro**

BSI KUR Mikro merupakan jenis produk pinjaman Bank Syariah Indonesia khusus untuk usaha mikro, kecil dan menengah untuk penuhi keperluan modal kerja dan investasi dengan plafond di atas Rp.10jt sampai dengan Rp.50jt. Keunggulan BSI KUR Mikro adalah menawarkan persyaratan yang mudah, proses cepat dan sesuai dengan prinsip syariah.

#### **d) BSI Mitraguna**

Berkah BSI Mitraguna Berkah merupakan pembiayaan untuk tujuan multiguna tanpa agunan dengan berbagai manfaat dan kemudahan bagi pegawai payroll di BSI. Keunggulan BSI Mitraguna Berkah adalah pinjaman ini memberikan tenor sampai 15 tahun dengan cicilan yang ringan dan tetap. Disamping itu jenis pinjaman ini prosesnya gampang dan cepat.

#### **e) BSI Multiguna Hasanah**

BSI Multiguna Hasanah merupakan produk yang menawarkan fasilitas pembiayaan untuk pembelian barang keperluan konsumtif seperti perbaikan rumah, pembelian mebel rumah dan lain-lain, pembelian manfaat jasa seperti wedding organizer untuk pernikahan, perawatan di rumah sakit, pendidikan, jasa travel agent, dan lain-lain, pemindahan utang pembiayaan konsumtif di lembaga

keuangan lain yang memiliki underlying asset. Keunggulan BSI Multiguna Hasanah adalah tujuan yang jelas sesuai dengan syariah dan perundang-undangan yang berlaku, jaminan rumah bisa atas nasabah, pasangan ataupun orangtua dan anak kandung.

#### **f) BSI Oto**

BSI Oto merupakan layanan pembiayaan kepemilikan kendaraan (mobil baru, mobil second dan motor baru) dengan cara mudah dan angsuran tetap. Keunggulan BSI Oto adalah proses mudah dan cepat, tenor pembiayaan sampai dengan 7 tahun, fasilitas autodebet dari tabungan, angsuran murah dan tetap, dan kerjasama lebih dari 13.000 dealer.

### **c. Investasi**

#### **a) Deposito Rupiah**

Deposito merupakan investasi berjangka yang dikelola dengan akad Mudharabah yang ditujukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan dalam mata uang rupiah. Tersedia jangka waktu 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan dan 12 bulan. Keunggulan Deposito Rupiah adalah nisbah bagi hasil yang kompetitif, fasilitas ARO (Automatic Roll Over) yaitu perpanjangan otomatis jika deposito jatuh tempo belum dicairkan, terdapat pilihan jangka waktu 1,3,6 dan 12 bulan.

#### **b) BSI Reksadana Syariah**

BSI Reksadana Syariah merupakan wadah yang digunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal sebagai pemilik harta. Dana

selanjutnya diinvestasikan dan dikelola dalam portofolio efek syariah oleh manajer investasi, menurut ketentuan syariah dan tidak bertentangan dengan prinsip syariat islam. Keunggulan BSI Reksadana Syariah adalah satu-satu APERD di perbankan syariah, halal mudah dan transparan dalam melakukan transaksi reksadana syariah, praktis melalui autodebet secara bulanan (installment plan).

### **c) BSI Prioritas**

BSI Prioritas merupakan layanan eksklusif dengan fasilitas istimewa dari Bank Syariah Indonesia kepada nasabah perorangan terpilih. Keunggulan dari BSI Prioritas adalah produk perbankan, investasi, proteksi yang lengkap sesuai dengan prinsip syariah, layanan finansial, sosial dan spiritual, memberikan pengalaman perbankan yang berbeda, teknologi yang handal memudahkan dalam bertransaksi.

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG**

#### **3.1 Pelaksanaan Kerja**

Pada hari pertama pelaksanaan magang penulis memperkenalkan diri terlebih dahulu dan disambut oleh Pimpinan Cabang Bank Syariah Indonesia KCP Mojoagung. Kemudian setelah itu penulis diperkenalkan mengenai kegiatan perbankan seperti pengelolaan sumber daya manusia yang ada di lingkungan Bank Syariah Indonesia KCP Mojoagung oleh Bapak Amali selaku Branch Operational Service Manager dan pendamping lapangan. Setelah penulis mendapatkan penjelasan dan arahan, kemudian penulis ditempatkan di bagian Operasional dari tanggal 10 Juli – 22 Agustus 2023.

Setiap hari sebelum memulai kegiatan kerja, Pukul 07.30 seluruh karyawan berkumpul untuk melakukan doa bersama dan membaca ayat suci Al-Qur'an. Kemudian dilanjutkan dengan berbagi pendapat dari Pimpinan Cabang atau Kepala Divisi, tentang situasi terkini yang terjadi dan target yang harus diraih di Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Mojoagung. Dan juga setiap hari jumat diadakan Yasinan sebelum memulai kegiatan.

Selama melaksanakan kegiatan magang di Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Mojoagung, penulis ditempatkan dibagian Operasional. Pada bagian Operasional ini penulis mempunyai tugas membantu untuk proses mekanisme pembiayaan BSI Oto untuk nasabah yang hendak melakukan proses pembiayaan pembelian kendaraan. Berikut ini uraian kerja yang ditugaskan penulis:

1. Membagikan brosur
2. Membantu pembiayaan BSI OTO

Produk Pembiayaan Konsumen Bank Syariah Indonesia

Berikut produk pembiayaan konsumen ditawarkan BSI KCP Jombang Mojoagung:

### **1. Pembiayaan OTO**

Pembiayaan yang umum dipromosikan dengan julukan produk BSI OTO merupakan produk yang membagikan sarana pada konsumen guna membeli alat transportasi memakai akad murabahah. Selanjutnya, berikut merupakan manfaat dari produk BSI OTO, antara lain merupakan:

- a. Jangka waktu hingga lima tahun
- b. Disetujui dalam waktu lima belas hari
- c. Margin Fix
- d. DP minimal 25%
- e. Kerja sama dengan dealer

Data Khusus

Dalam data khusus ini akan menjawab dua target magang, yakni 1) Untuk mengetahui keunggulan produk BSI OTO pada BSI KCP Mojoagung. 2) Mampu untuk mengetahui mekanisme pembiayaan, hambatan dan permasalahan

pembiayaan pada produk BSI OTO pada Bank Syariah Indonesia KCP Mojoagung.

#### Keuntungan Produk BSI OTO

BSI OTO merupakan produk pembiayaan yang membagikan sarana pada konsumen guna membeli alat transportasi bermotor khususnya mobil dengan memakai akad murabahah dan mempunyai jaringan dealer yang besar. BSI OTO memberikan penawaran pembelian motor dan mobil baru dari bermacam brand pabrikan seperti Jepang, Eropa, Korea Selatan, serta Amerika Serikat. Hingga, produk ini mempunyai kelebihan dari bidang penentuan produk mobil yang beraneka ragam .

Tidak hanya pada sisi penentuan produk dari pabrikan yang beraneka ragam, BSI OTO mempunyai kebermanfaatan ataupun keunggulan yang lain. Selanjutnya ini merupakan dari keunggulan dari produk BSI OTO, antara lain merupakan:

a. Tenor hingga lima tahun

Waktu durasi yang diserahkan sepanjang lima tahun memberi keringanan untuk calon konsumen saat memilih waktu durasi serta jumlah angsuran dalam penyesuaian nominal serta keahlian dari tiap- tiap calon konsumen. Tidak hanya itu, pembiayaan BSI OTO meliputi alat transportasi seperti mobil ataupun motor bekas pun diberikan waktu durasi sampai sepuluh tahun.

b. Persetujuan hanya lima belas hari.



Nasabah tidak perlu harus menunggu lama supaya mengetahui hasil pengajuan pembiayaannya yang diproses secara cepat dan tepat.

c. Margin Fix

BSI OTO menawarkan margin tetap dan sebanding yang sangat baik dalam setahun dengan paket pembayaran enam puluh bulan. Tingkat bunga ditetapkan dari awal angsuran hingga akad terpenuhi, sehingga memudahkan konsumen untuk bertransaksi dan melakukan pembayaran. Selain itu, nasabah diberitahu tentang pembayaran minimum bulanan yang harus dilakukan.

d. Uang DP minimal 25%

Uang muka yang harus dibayar calon nasabah minimal 25%.

e. Jaringan dealer yang luas.

BSI menjalin kerja sama dengan sejumlah produsen otomotif ternama. Dengan demikian, calon nasabah dapat dengan bebas memilih mobil yang mereka inginkan, dan hampir tiap kota memiliki jaringan dealer yang resmi. Prosedur Pembiayaan BSI OTO

Prosedur pembiayaan BSI KCP Mojoagung secara umum mempunyai landasan yang sama adanya pada bank ataupun lembaga keuangan lainnya. mekanisme pembiayaan BSI OTO diuraikan di bawah ini:

1. Pemohonan Pembiayaan

Tahap awal pihak bank menyetujui permohonan yang diajukan oleh calon pembiayaan (debitur). Serupa pada ketentuan yang digunakan oleh BI jika bank

menyetujui permohonan pembiayaan dengan cara terdaftar. Pihak calon konsumen membagikan data atau dokumen yang sudah ditetapkan oleh Bank Syariah Indonesia dengan cara komplit serta diserahkan pada pihak bank.

## 2. Pengumpulan Data

Sesudah pihak BSI melaksanakan prosedur analisa, perlu mengumpulkan informasi calon konsumen. Informasi itu mencakup:

### a. Data Nasabah

Tahapan ini, bagian komite pembiayaan telah memverifikasi calon nasabah yang telah menyerahkan dokumen dan data yang lengkap dan akurat. Setelah itu, komite pembiayaan memverifikasi keabsahan dokumen yang disediakan. Informasi nasabah berikut harus diberikan:

1. Data permohonan pembiayaan.
2. Fotokopi surat akta nikah (untuk yang sudah menikah).
3. Fotokopi Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).
4. Fotokopi Kartu Keluarga (KK).
5. Fotokopi Kartu Tanda Penduduk (KTP) suami maupun istri.
6. Fotokopi sertifikat kepemilikan rumah.
7. Fotokopi Transaksi (buku tabungan) dalam (three month).
8. (Surat Keterangan Kerja)

### b. Data Penghasilan (Tenaga Kerja)

1. Fotokopi SK diangkatnya sebagai pegawai awal dan akhir.
2. Fotokopi slip gaji suami serta istri.
3. SK kerja asli dari atasan.
4. Fotokopi kartu Tenaga Kerja (jika ada).

c. Data Penghasilan (wiraswasta)

1. Fotokopi akta pendirian usaha.
2. Fotokopi Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) perusahaan.
3. Fotokopi Transaksi keuangan perusahaan (buku tabungan) dalam (three month).
4. Fotokopi surat izin tempat usaha.

## **2. Tahap Persetujuan Data**

Bagian pembiayaan melaksanakan tanya jawab dengan calon konsumen guna memperoleh data dan memverifikasi keaslian data yang disajikan. Prosedur wawancara dirancang untuk menanamkan perasaan aman dan percaya pada calon nasabah sehingga mereka akan memberi penjelasan yang jelas dan sesuai dengan fakta. Selanjutnya menyelesaikan wawancara, komite pembiayaan memverifikasi ID BI calon nasabbah sebelum menginput data mereka ke dalam sistem. Kemudian, periksa data, periksa duplikat, dan pindai dokumen. Pemeriksaan duplikasi ialah proses untuk menentukan apakah pembiayaan ini pernah ditangani atau belum. Setelah verifikasi data yang komprehensif dan penyerahan ke komite

pembiayaan, yang disebut MTF (Mandiri Tunas Finance), komite dapat memberikan Pembiayaan Nasabah pada penilaian Acc atau Reject.

### **3.Tahap Survey**

Pada langkah ini komisi pembiayaan menunjuk staff admin guna melaksanakan survey ke tempat tinggal konsumen guna mengetahui dengan cara langsung informasi yang diserahkan calon konsumen.

### **4.Tahap Akumulasi Dokumen pada saat Survey**

Staff admin komisi pembiayaan mengambil informasi dari hasil survey pada wujud informasi guna diserahkan pada manajemen komisi pembiayaan.

### **5.Putusan Pembiayaan**

Sesudah mengambil seluruh informasi yang dibutuhkan, manajemen komisi pembiayaan melaksanakan analisa informasi apakah pembiayaan hendak diserahkan ataupun tidak. Apabila hasil dari analisa memberikan hasil yang baik dalam arti pantas buat diserahkan pembiayaan, sehingga komisi pembiayaan melangsungkan pemberian purchase permintaan pada pihak dealer serta calon konsumen.

### **6. Total Down Payment Dealer**

Pada langkah ini calon konsumen melunasi Total Down Payment pada pihak dealer serupa oleh imitasi perhitungan produk BSI OTO.

### **7. Tahap Proses Delivery Order**

Jika telah menerima pembayaran TDP dari konsumen, dealer memberikan unit motor ataupun mobil yang dipesan konsumen.

## **8. Tahap Proses Go Live**

Pada langkah terakhir ini pihak BSI memohon permintaan ke pihak dealer dalam prosedur pencairan. BSI melaksanakan pencairan konsumen serta melunasi kepada dealer guna menyelesaikan transaksi pembiayaan.

### **3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang**

Berdasarkan dari pengamatan yang sudah dilakukan selama beberapa waktu, penulis melihat bahwasanya selama melaksanakan kegiatan magang di Bank Syariah Indonesia KCP Mojoagung, Ada beberapa kendala yang hadapi yaitu: Bahwasanya ada salah satu posisi bidang kerja yang kosong yaitu Account Officer (AO). Posisi Account Officer (AO) disini adalah sebagai tim marketing dari Bank Syariah Indonesia KCP Mojoagung. Account Officer (AO) sendiri bertugas untuk memasarkan produk dan jasa dari bank, khususnya perkreditan sampai melayani nasabah yang akan mengajukan perkreditan tersebut. Posisi Account Officer (AO) masih dalam tahap pencarian karyawan baru. Maka dari itu apabila ada nasabah yang ingin mengajukan perkreditan yang seharusnya dikerjakan oleh Account Officer (AO), pada saat ini wewenang tersebut diambil alih oleh Branch Operasional Supervisor (SPV) dari Bank Syariah Indonesia KCP Mojoagung.

### **3.3 Usulan Pemecahan Masalah**

Usulan pemecahan masalah atau solusi di atas adalah Berdasarkan masalah yang ada di perusahaan, pada kondisi seperti ini SDM di Bank Syariah Indonesia KCP Mojoagung dituntut untuk mengoptimalkan sistem kerjanya. Sehingga tidak ada yang nasabah yang kecewa akibat adanya suatu masalah internal dalam suatu perusahaan. Perekrutan tenaga kerja baru juga sudah dilakukan, hal ini bertujuan untuk mencari tenaga kerja baru yang cocok untuk diposisikan pada bagian Account Officer (AO). Membangun Sistem Manajemen SDM yang Berbasis Kompetensi juga dibutuhkan karena setiap SDM pada suatu perusahaan harus mempunyai kompetensi. Kompetensi pada hal ini dapat dikatakan sebagai keterampilan, ilmu pengetahuan, dan perilaku dalam kinerja. Apabila setiap SDM memiliki kompetensi, maka nantinya dapat diposisikan pada bagian yang baik dan diharapkan dapat memposisikan diri pada bagaian apapun, terlebih lagi pada saat kurangnya tenaga kerja yang ada sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai dengan baik.

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **4.1. Kesimpulan**

Dari penjelasan dan pembahasan yang diuraikan di laporan ini maka penulis dapat membuat kesimpulan, kesimpulan yang dapat diambil ialah: Kelebihan BSI OTO secara garis besar adalah memfasilitasi pembelian alat transportasi mobil maupun motor yang baru. Pengajuan pembelian bisa dilaksanakan langsung dengan dealer terkemuka yang ditunjuk oleh BSI. Akad yang dipakai pada produk BSI OTO juga memakai prinsip syariah murabahah, Prosedur pada pemberian produk BSI OTO dengan cara garis besar ialah: permohonan pembiayaan, pengumpulan informasi, pemeriksaan informasi, cara analisa, ketetapan pembiayaan, TDP dealer, cara delivery pesanan, cara go live.

#### **4.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan, PT Bank Syariah Indonesia diharapkan mampu memberikan rasa kepercayaan terhadap dealer sehingga terjalin hubungan kerjasama yang baik. Harus dapat diingat saingan di ruang lingkup bisnis leasing lainnya sangat ketat, khususnya pada hal memberikan bonus kepada dealer penjualan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

<https://ir.bankbsi.co.id/>

<https://bsimobile.co.id/>

<https://www.brisyariah.co.id/>





Beberapa data pendukung dari Perusahaan














**Lampiran 1**  
**Form Aktivitas Magang/Log Book**








**FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA**







Nama : Avita Permatasari  
 NIM : 2061161  
 Program Studi : Manajemen SDM  
 Tempat KKM : Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Mojoagung  
 Bagian/ Bidang : Operasional





| Minggu ke | Tanggal      | Jenis Kegiatan   | Tanda Tangan  |
|-----------|--------------|--|---|
| <b>I</b>  | 10 Juli 2023 | 1. Perkenalan ruang lingkup kantor BSI KCP Mojoagung   |  |
|           | 11 Juli 2023 | 1. Briefing pagi dan doa bersama<br>2. Membantu CS melengkapi data nasabah<br>3. Melipat dan slip uang               |  |
|           | 12 Juli 2023 | 1. Briefing pagi dan doa Bersama<br>2. Melengkapi data nasabah pada saat pembukaan rekening<br>3. Membantu Pelayanan |  |
|           | 13 Juli 2023 | 1. Briefing pagi dan doa Bersama<br>2. Membantu menata ruang arsip   |  |

|           |              |   |   |
|-----------|--------------|---|---|
|           | 14 Juli 2023 | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Doa Bersama dan membaca yasin</li> <li>2. Melipat ban slip uang</li> <li>3. Membantu pelayanan</li> </ol>   |    |
| <b>II</b> | 17 Juli 2023 | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Breafing pagi dan doa Bersama</li> <li>2. Membantu mempersiapkan akad murabahah pada nasabah</li> <li>3. Membantu nasabah mengisi memo setor tunai</li> </ol> |    |
|           | 18 Juli 2023 | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Breafing pagi dan doa Bersama</li> <li>2. Membantu pelayanan</li> <li>3. Melengkapi data nasabah pada saat pembukaan rekening</li> </ol>                      |   |
|           | 20 Juli 2023 | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Breafing pagi dan doa Bersama</li> <li>2. Mencetak memo setoran tunai</li> <li>3. Melengkapi data nasabah yang akan melaksanakan akad</li> </ol>              |  |
|           | 21 Juli 2023 | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Doa Bersama dan membaca yasin</li> <li>2. Mencetak brosur CILEM</li> <li>3. Membantu BO dalam mencari data nasabah</li> </ol>                                 |  |
|           |              |   |   |

|     |              |  |   |
|-----|--------------|--|---|
| III | 24 Juli 2023 | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Breafing pagi dan doa Bersama</li> <li>2. Membuat slip ban uang</li> <li>3. Melengkapi data nasabah yang akan melaksanakan akad</li> </ol> |    |
|     | 25 Juli 2023 | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Breafing pagi dan doa Bersama</li> <li>2. Menyebar brosur di pasar mojoagung</li> <li>3. Membuat akad</li> </ol>                           |    |
|     | 26 Juli 2023 | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Breafing pagi dan doa Bersama</li> <li>2. Membuat undangan seminar haji</li> <li>3. Membantu nasabah mengisi memo setoran tunai</li> </ol> |   |
|     | 27 Juli 2023 | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Breafing pagi dan doa Bersama</li> <li>2. Melipat slip ban uang</li> <li>3. Membantu pelayanan</li> </ol>                                  |  |
|     | 28 Juli 2023 | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Doa Bersama dan membaca yasin</li> <li>2. Menyebar brosur di pasar sumobito</li> <li>3. Membuat akad</li> </ol>                            |  |
| IV  | 31 Juli 2023 | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Breafing pagi dan doa Bersama</li> <li>2. Membantu pelayanan</li> </ol>  |  |

|   |                |  |   |
|---|----------------|--|---|
|   |                | 3. Melipat slip ban uang   |   |
|   | 1 Agustus 2023 | 1. Breafing pagi dan doa Bersama<br>2. Membantu pelayanan<br>3. Membantu Nasabah menjelaskan mengenai produk BSI OTO |    |
|   | 2 Agustus 2023 | 1. Breafing pagi dan doa Bersama<br>2. Membantu Nasabah menjelaskan mengenai produk BSI OTO                          |    |
|   | 3 Agustus 2023 | 1. Breafing pagi dan doa Bersama<br>2. Membantu pelayanan<br>3. Membuat akad   |   |
|   | 4 Agustus 2023 | 1. Doa Bersama dan membaca yasin<br>2. Membantu Nasabah menjelaskan mengenai produk BSI OTO<br>3. Membuat akad       |  |
| V | 7 Agustus 2023 | 1. Breafing pagi dan doa Bersama<br>2. Membantu pelayanan  |  |
|   | 8 Agustus 2023 | 1. Breafing pagi dan doa Bersama<br>2. Membuat akad  |  |
|   | 9 Agustus 2023 | 1. Breafing pagi dan doa Bersama   |  |

|    |                 |   |   |
|----|-----------------|---|---|
|    |                 | <ol style="list-style-type: none"> <li>2. Membantu Nasabah menjelaskan mengenai produk CILEM</li> <li>3. Membuat akad</li> </ol>  |    |
|    | 10 Agustus 2023 | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Breafing pagi dan doa Bersama</li> <li>2. Membantu nasabah melakukan pembukaan rekening</li> <li>3. Membantu nasabah menjelaskan mengenai produk BSI OTO</li> </ol> |    |
|    | 11 Agustus 2023 | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Doa Bersama dan membaca yasin</li> <li>2. Membantu Nasabah untuk setor tunai</li> <li>3. Membuat akad</li> </ol>  |   |
| VI | 14 Agustus 2023 | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Breafing pagi dan doa Bersama</li> <li>2. Membuat akad</li> </ol>   |  |
|    | 15 Agustus 2023 | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Breafing pagi dan doa Bersama</li> <li>2. Membantu nasabah melakukan aktivasi BSI Mobile</li> <li>3. Membuat akad</li> </ol>  |  |
|    | 16 Agustus 2023 | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Breafing pagi dan doa Bersama</li> <li>2. Melengkapi data nasabah saat melakukan akad</li> </ol>  |  |

|     |                 |  |  |
|-----|-----------------|--|--|
|     |                 | 3. Membantu nasabah menjelaskan mengenai produk BSI CILEM  |   |
|     | 18 Agustus 2023 | 1. Doa bersama dan membaca yasin<br>2. Melipat slip ban uang   |   |
| VII | 21 Agustus 2023 | 1. Breafing pagi dan doa Bersama<br>2. Membantu nasabah menjelaskan produk BSI OTO<br>3. Melengkapi data saat melakukan akad |   |
|     | 22 Agustus 2023 | 1. Breafing pagi dan doa Bersama<br>2. Melengkapi data nasabah pada saat pembukaan rekening                                  |  |

Jombang, 24 Agustus 2023

Pendamping Lapangan

(Amali)

## Lampiran 2

### Penilaian Pendamping Lapangan



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA**  
**PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (BAIK SEKALI)**  
**PROGRAM STUDI – MANAJEMEN (B)**

Jl. Prof. Moh yamin No.77 Telp. 0321-865180, Fax 0321-853807 Jombang 61471  
Email : info@stiedewantara.ac.id website : www.stiedewantara.ac.id

**PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA**  
**STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG**

Nama : Avita Permatasari  
NIM : 2061161  
Program Studi : Manajemen  
Tempat Magang : Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Mojoagung  
Alamat Tempat Magang : Jl. Raya Mojoagung, Gambiran Selatan, Gambiran,  
Kec. Mojoagung, Kabupaten Jombang, Jawa Timur 61482  
Bagian/Bidang : Operasional

| No.                           | Aspek Yang Dinilai   | Nilai (0 - 100) |
|-------------------------------|--|-----------------|
| 1.                            | Disiplin kerja   | 97              |
| 2.                            | Kerjasama dalam tim/hubungan dengan rekan kerja                  | 96              |
| 3.                            | Sikap, etika dan tingkah laku saat bekerja                       | 96              |
| 4.                            | Kreativitas dan ketrampilan                                      | 98              |
| 5.                            | Kemampuan mengaplikasikan pengetahuan akademis dalam pekerjaan   | 96              |
| 6.                            | Kemampuan menyesuaikan diri dalam pekerjaan dan lingkungan kerja | 97              |
| 7.                            | Kemampuan berkomunikasi  | 95              |
| 8.                            | Produktivitas kerja*   | 95              |
| Jumlah                        |  | 770             |
| Nilai Rata-Rata (Jumlah : 8 ) |  | 96,25           |

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

Jombang, 24 Agustus 2023

Pendamping Lapangan,

( Amali )

### Lampiran 3

#### Penilaian Dosen Pembimbing



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA**  
**PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (BAIK SEKALI)**  
**PROGRAM STUDI – MANAJEMEN (B)**

Jl. Prof. Moh yamin No.77 Telp. 0321-865180, Fax 0321-853807 Jombang 61471  
Email : info@stiedewantara.ac.id website : www.stiedewantara.ac.id

#### PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA

Nama : Avita Permatasari  
NIM : 2061161  
Program Studi : Manajemen  
Tempat Magang : Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Mojoagung  
Bagian/Bidang : Operasional

| No.                           | Aspek yang Dinilai                                | Nilai (0 - 100) |
|-------------------------------|---|-----------------|
| 1.                            | Keaktifan konsultasi                              | 92              |
| 2.                            | Motivasi  | 82              |
| 3.                            | Pengetahuan tentang tugas dalam obyek KKM         | 82              |
| 4.                            | Tata Bahasa dan kerapihan laporan                 | 92              |
| 5.                            | Kejelasan menyampaikan laporan                    | 91              |
| 6.                            | Sistematika laporan                               | 92              |
| 7.                            | Kemampuan mengidentifikasi masalah                | 81              |
| 8.                            | Kemampuan memberikan alternatif pemecahan masalah | 91              |
| Jumlah                        |   | 733             |
| Nilai Rata-Rata (Jumlah : 8 ) |   | 91,63           |

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

Jombang, 24 Agustus 2023

Dosen Pembimbing Lapangan,

(Mardi Astutik, SE., MM)



## Lampiran 4

### Surat Keterangan Telah Melaksanakan Magang



**SURAT KETERANGAN MAGANG  
NOMOR 03/205-3/9146**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Zaldy Anjar Prasetya  
Jabatan : Branch Manager  
Unit Kerja : PT Bank Syariah Indonesia KCP Jombang Mojoagung  
Alamat : Jl. Raya Gambiran No. 177 Mojoagung Jombang

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Avita Permatasari  
NIM : 2061161  
Program Study : Manajemen SDM  
Perguruan Tinggi : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) PGRI Dewantara Jombang

Bahwa nama yang tersebut di atas telah melakukan praktek kerja lapangan / magang di bank Syariah Indonesia KCP Jombang Mojoagung mulai tanggal 10 Juli 2023 sampai dengan 22 Agustus 2023

Demikian surat keterangan ini diberikan dan agar dipergunakan sebagaimana mestinya

Mojoagung, 24 Agustus 2023

PT Bank Syariah Indonesia  
KCP Jombang Mojoagung

Zaldy Anjar Prasetya  
Branch Manager

**Lampiran 5**  
**Dokumentasi Kegiatan KKM**



1. Penjelasan Produk BSI OTO kepada Nasabah



## 2. Penataan Ruang Arsip



## 3. Penjelasan Produk CILEM kepada Nasabah



## 4. Melengkapi dan menstempel data nasabah customer service



5. Foto bersama saat akhir magang