

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
PENGARUH BRAND IMAGE
TERHADAP PENDANAAN MIKRO
PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP JOMBANG**



Oleh:

Lentera Ayunda Wardana (1561200)

Widiastutik (1561044)

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG
2019**

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
PENGARUH BRAND IMAGE
TERHADAP PENDANAAN MIKRO
PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP JOMBANG**




Oleh :

Lentera Ayunda Wardana	1561200
Widiastutik	1561044

Jombang, 18 Maret 2019

Mengetahui,
Pendamping Lapangan

Amali
Cibang Jombang

Menyetujui,
Dosen Pembimbing Lapangan

Nurul Hidayati, SE.MM

Mengesahkan,
Ketua Program Studi

Nurul Hidayati, SE.MM



KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT, atas segala limpahan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan laporan ini. Laporan ini dibuat berdasarkan kebutuhan untuk menyelesaikan laporan KKM, serta untuk memenuhi tugas pada semester genap yang berjudul **“PENGARUH BRAND IMAGE TERHADAP PENDANAAN MIKRO PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP JOMBANG”**.

Dalam penyusunan laporan ini, kami menyadari sepenuhnya bahwa selesainya laporan KKM ini tidak terlepas dari dukungan, semangat, serta bimbingan dari berbagai pihak, baik bersifat moril maupun materil. Oleh karena itu kami ingin menyampaikan terima kasih antara lain kepada :

1. Ibu Nurul Hidayati, SE.MM selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) dan Ketua Program Studi Manajemen STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG.
2. Bapak Deddy Nurcandra selaku Branch Manager di PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP JOMBANG.
3. Bapak Amali selaku Branch Operation And Service Manager di PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP JOMBANG.
4. Bapak M. Salahudin selaku Micro Banking Manager di PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP JOMBANG.

Penulis menyadari bahwa dalam laporan KKM masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang sifatnya membangun akan menyempurnakan penulisan laporan KKM ini serta bermanfaat bagi penulis dan pembaca.

Jombang, 4 April 2019

Tim Penyusun

DAFTAR ISI

BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Kuliah Kerja Magang	1
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang	2
1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang.....	4
1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang	4
2.1 Sejarah Perusahaan	5
2.3 Kepemilikan Saham PT. Bank Syariah Mandiri, Tbk	7
2.5 Produk-produk PT. Bank Syariah Mandiri, Tbk.....	7
BAB III.....	14
PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG.....	14
A. Pelaksanaan Kerja.....	14
B. Kendala Yang Dihadapi.....	15
C. Cara Mengatasi Kendala.....	15
BAB IV	16
KESIMPULAN	16
A. Kesimpulan.....	16
B. Saran	16
DAFTAR PUSTAKA.....	17
KEGIATAN HARIAN MAHASISWA	Error! Bookmark not defined.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Kuliah Kerja Magang

Kenyataan di lapang seringkali menunjukkan bahwa lulusan perguruan tinggi (freshgraduate) belum mampu secara optimal mengaplikasikan pengetahuan yang telah diperoleh ke dalam dunia kerja. Hal itu disebabkan karena adanya kesenjangan antara teori yang diperoleh selama masa perkuliahan dengan kenyataan di lapangan yang lebih kompleks. Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) adalah kegiatan intrakurikuler yang berupa kegiatan belajar di lapangan yang dirancang untuk memberikan pengalaman praktis kepada para mahasiswa dalam menggunakan aplikasi teori ke dalam praktek lapangan. Selain itu kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini merupakan media pembelajaran dalam pengembangan softskills mahasiswa dengan pengalaman praktis di lapangan.

Sesuai dengan program studi dan konsentrasi yang kami ambil yakni Manajemen Pemasaran, maka kami memutuskan untuk memilih melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Magang di PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jombang. Alasan kami memilih perusahaan ini karena sebelumnya kami mempelajari manajemen perbankan di perkuliahan dan kami ingin mengetahui bagaimana dengan prakteknya. Selain itu kami memilih PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jombang karena perusahaan ini merupakan salah satu perusahaan yang bekerja sama dengan STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG. Sehingga kami memutuskan untuk melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Magang dan akhirnya proposal kami disetujui oleh Branch Operation And Service Manager di PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP JOMBANG.

Setelah proposal kami disetujui oleh Manager HRD perusahaan, maka kami melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Magang mulai tanggal 11 Februari 2019 – 13 Maret 2019. Ketika kami melaksanakan Kuliah Kerja Magang di hari pertama kami di beri buku yang untuk kami pelajari yang berisi tentang perusahaan dan produk yang ada di perusahaan ini, menurut kami itu sesuai dengan program dan konsentrasi yang kita ambil sebelum kelapangan kami harus memahami terlebih

dahulu tentang produk yang ada di perusahaan. Dengan begitu kami bisa mengamati apa kendala yang dialami oleh perusahaan pada bagian pemasaran ketika melakukan proses penawaran pendanaan mikro. Karena proses penawaran pendanaan mikro termasuk bagian dari manajemen pemasaran sehingga kami memutuskan untuk mengangkat topik tentang brand image terhadap pendanaan micro.

Manajemen pemasaran merupakan bagian penting bagi perusahaan, karena manajemen pemasaran merupakan salah satu dasar yang berkaitan langsung dengan proses pencapaian target dalam sebuah perusahaan untuk menghasilkan sebuah keuntungan bagi perusahaan. Perusahaan yang ingin mendapatkan hasil maksimal harus memperhatikan sasaran yang akan dituju, dan harus mengenalkan perusahaan terlebih dahulu sebelum melakukan penawaran. Dengan begitu sasaran yang ituju akan menumbuhkan kepercayaan serta memberikan respon baik.

Manajemen pemasaran yang handal, berkualitas dan dapat diandalkan memerlukan sebuah perencanaan terlebih dahulu sebelum melangkah, agar tidak terkalahkan dengan perusahaan lainnya.

PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik. PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

Secara umum manfaat kegiatan magang ini adalah untuk menghasilkan praktisi yang kompeten, berpengetahuan luas, serta berpengalaman dalam bidang perbankan sehingga dapat menguasai berbagai ilmu yang telah didapat dari proses magang tersebut.

Sedangkan secara umum magang ini dilaksanakan dengan tujuan untuk memberikan pengalaman bagi mahasiswa untuk memahami berbagai penerapan berbagai aplikasi perbankan, jasa-jasa dan produk yang ditawarkan, pengaruh perbankan terhadap masyarakat sekitar, dan penerapan teori-teori yang telah dimiliki oleh mahasiswa di dunia perbankan yang sesungguhnya.

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

Adapun manfaat dilaksanakannya KKM yaitu :

Bagi Mahasiswi :

1. Untuk menciptakan pola pikir yang lebih maju dalam menghadapi permasalahan yang ada dalam pekerjaan.
2. Meningkatkan kreativitas serta keterampilan mahasiswa. Dengan dilaksanakannya kegiatan ini, mahasiswa mempunyai bekal kreativitas serta keterampilan untuk menghadapi persaingan dalam dunia kerja nantinya.
3. Melatih kemampuan mahasiswa dalam menghadapi situasi dan kondisi yang berbeda antara teori dan praktek.
4. Mendapatkan pengalaman baru dalam mengenal dunia kerja. Magang memberikan pengalaman serta pelajaran baru bagi mahasiswa untuk mengenal dunia kerja serta nantinya dari pelaksanaan magang tersebut mahasiswa bisa mengaplikasikannya ke dalam dunia kerja.
5. Menjadi tolak ukur kemampuan diri serta ilmu pengetahuan yang telah dimiliki. Dengan melaksanakan magang maka kita bisa mengukur kemampuan diri serta ilmu pengetahuan yang telah diperoleh.
6. Menciptakan suasana semangat kerja sejak dini. Hal ini akan membentuk etos kerja dalam kepribadian mahasiswa.

Bagi Perusahaan :

1. Merupakan sarana untuk menjembatani antara PT. BANK MANDIRI SYARIAH JOMBANG TBK dengan lembaga pendidikan STIE PGRI

DEWANTARA JOMBANG untuk kerjasama tingkat lanjut baik bersifat akademik maupun nonakademik.

2. Instansi atau perusahaan dapat membentuk semangat kerja yang tangguh serta ulet pada diri mahasiswa secara dini yaitu sebelum memasuki dunia kerja sehingga dapat membantu menciptakan sumber daya manusia yang berpotensi.
3. Memperoleh bantuan tenaga dan fikiran dari mahasiswi dalam menjalankan kegiatan operasional maupun pekerjaan yang berhubungan dengan divisi yang ditempati.

1.4 Tempat Kuliah Kerja Magang

Pelaksanaan magang ini dilaksanakan di PT. BANK MANDIRI SYARIAH JOMBANG TBK oleh mahasiswa STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG, yaitu :

1. Nama : Lentera Ayunda Wardana
NIM : 1561200
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Alamat : Jl. Sulawesi Gang Sukri No 2 Jombang
2. Nama : Widiastutik
NIM : 1561044
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Alamat : Jl. Pasar Hewan Pandean-Kandangan

1.5 Jadwal Waktu Kuliah Kerja Magang

Kegiatan magang mahasiswa ini dilaksanakan selama 1 bulan terhitung tanggal 11 Februari 2019 s/d 13 Maret 2019.

Pelaksanaan magang ini dilaksanakan setiap hari Senin s/d Jumat dengan jam kerja pukul 07.30 s/d 16.00 dan waktu istirahat setiap pukul 12.00 s/d 13.00.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Sejarah Perusahaan

Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap seluruh sendi kehidupan masyarakat, tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Pada saat bersamaan, pemerintah melakukan penggabungan (merger) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Kebijakan penggabungan tersebut juga menempatkan dan menetapkan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebagai pemilik mayoritas baru BSB.

Sebagai tindak lanjut dari keputusan merger, Bank Mandiri melakukan konsolidasi serta membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syariah. Pembentukan tim ini bertujuan untuk mengembangkan layanan perbankan syariah di kelompok perusahaan Bank Mandiri, sebagai respon atas diberlakukannya UU No. 10 tahun 1998, yang memberi peluang bank umum untuk melayani transaksi syariah (dual banking system).

Tim Pengembangan Perbankan Syariah memandang bahwa pemberlakuan UU tersebut merupakan momentum yang tepat untuk melakukan konversi PT Bank Susila Bakti dari bank konvensional menjadi bank syariah. Oleh karenanya, Tim Pengembangan Perbankan Syariah segera mempersiapkan sistem dan infrastrukturnya, sehingga kegiatan usaha BSB berubah dari bank konvensional menjadi bank yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah dengan nama PT Bank Syariah Mandiri sebagaimana tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23

tanggal 8 September 1999. Perubahan kegiatan usaha BSB menjadi bank umum syariah dikukuhkan oleh Gubernur Bank Indonesia melalui SK Gubernur BI No. 1/24/ KEP.BI/1999, 25 Oktober 1999. Selanjutnya, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/ 1999, BI menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Menyusul pengukuhan dan pengakuan legal tersebut, PT Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999.

PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. BSM hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.

2.2 Visi Dan Misi Perusahaan

- Visi dari PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jombang antara lain :

1. Untuk Nasabah

Bank Syariah Mandiri merupakan bank pilihan yang memberikan manfaat, menenteramkan dan memakmurkan.

2. Untuk Pegawai

Bank Syariah Mandiri merupakan bank yang menyediakan kesempatan untuk beramanah sekaligus berkarir professional.

3. Untuk Investor

Institusi keuangan syariah Indonesia yang terpercaya yang terus memberikan value berkesinambungan.

- Misi

1. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industry yang berkesinambungan.

2. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
3. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
4. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
5. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

2.3 Kepemilikan Saham PT. Bank Syariah Mandiri, Tbk

1. PT. Bank Mandiri (Persero) Tbk
2. PT Mandiri Sekuritas

2.4 Kegiatan Umum Perusahaan

PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jombang merupakan perusahaan perbankan yang menyediakan pelayanan jasa dan turun aktif memperlancar berbagai kegiatan usaha yang dilakukan berbagai perusahaan, instansi dan usaha kecil menengah yang secara tidak langsung.

2.5 Produk-produk PT. Bank Syariah Mandiri, Tbk

1. Tabungan
 - a. Mudharabah Tabungan
 - b. Tabungan Simpel iB
 - c. Tabungan Berencana
 - d. Tabungan Wadiah
 - e. Tabungan Investa Cendikia
 - f. Dolar Tabungan
 - g. Tabungan Pensiun
 - h. Tabunganku
 - i. Tabungan Maburr

- j. Tabungan Mabrur Junior
 - k. Tabungan Saham Syariah
2. Giro
- a. BSM Giro
 - b. Giro Valas BSM
 - c. BSM Giro Singapura
 - d. BSM Giro Euro
3. Deposito
- a. BSM Deposito
 - b. BSM Deposito Valas
4. Pembiayaan
- a. Pembiayaan Implan
 - b. Pembiayaan Kepada Pensiunan
 - c. Pembiayaan Griya
 - d. Pembiayaan Kendaraan Bermotor
5. Investasi
- a. Reksadana
 - b. Sukuk Negara Ritel
 - c. Pasar Perdana
 - d. Pasar Sekunder
 - e. Sukuk Tabungan
6. Emas
- a. Gadai Emas
 - b. Cicil Emas

7. Haji dan Umroh

- a. Pembiayaan Mikro Umrah

8. Jasa Produk

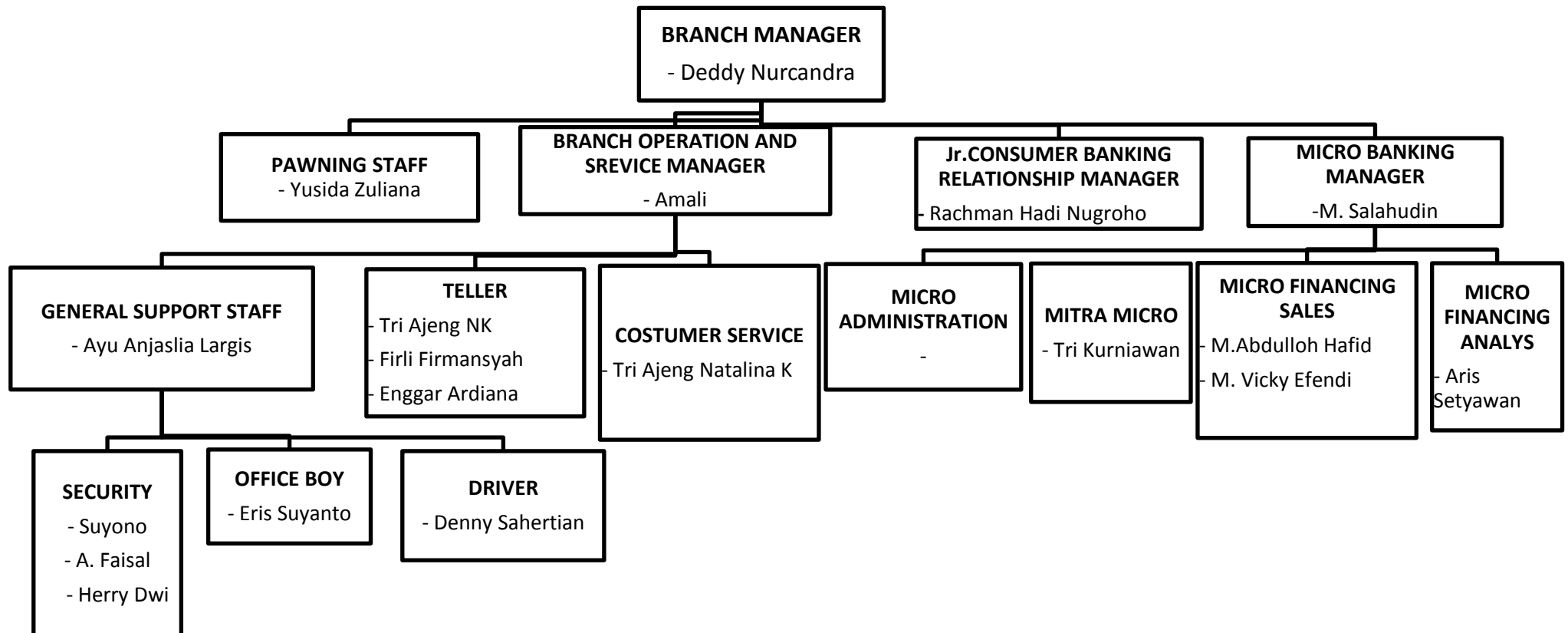
- a. Debit Mandiri Syariah
- b. BSM Sentra Bayar
- c. BSM SMS Banking
- d. Mandiri Syariah Mobile
- e. Perbankan Bersih BSM
- f. Menu Pembayaran Melalui Pemindahbukuan di ATM
- g. BSM Jual Beli Valas
- h. Gaji Elektronik BSM
- i. Transfer Uang Tunai
- j. BSM E-money

9. Jasa Operational

- a. Tansfer Lintas Negara Western Union
- b. Kliring
- c. Inkaso
- d. Kliring Antar Kota
- e. RTGS (Real Time Gross Settlement)
- f. Transfer Dalam Kota (LLG)
- g. Transfer Valas
- h. Refrensi Bank
- i. PEsanan Tetap
- j. Poin Pembayaran
- k. Layanan Pembayaran Institusi

2.6 Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jombang

**STRUKTUR ORGANISASI
BANK SYARIAH MANDIRI KC JOMBANG 2019**



Tugas Masing-masing Posisi :

1. Branch Manager

Memimpin, mengelola, mengembangkan, mengawasi seluruh kegiatan segmen bisnis dan operasional Bank serta memastikan pencapaian kinerja seluruh unit bisnis yang berada di bawah koordinasinya secara prudent serta memutus pembiayaan sesuai limit kewenangannya.

2. Branch Operation & Service Manager

Memastikan aktivitas operasional Branch Office terkelola sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk mendukung target Branch Office.

3. Business Banking Relationship Manager

Memasarkan produk dan mencari peluang pasar segmen *Business Banking*, membina dan mengembangkan *relationship* dengan nasabah untuk memantau dan mempertahankan kualitas pembiayaan dari debitur yang menjadi kelolaannya untuk mencapai pertumbuhan portfolio pembiayaan yang sehat dan tingkat profitabilitas yang tinggi dengan analisa pembiayaan yang *comprehensive* dan akurat sesuai ketentuan yang berlaku.

4. Business Banking Staff

Mengumpulkan dokumen permohonan pembiayaan, verifikasi kebenaran dan kewajaran data nasabah dan agunan, melakukan input data ke dalam FOS secara benar, menyiapkan dokumentasi pembiayaan, melakukan *compliance review* kelengkapan persyaratan pembiayaan, mengadministrasikan dokumen pembiayaan, menyerahkan dokumen legal/agunan untuk disimpan pada unit yang ditetapkan serta menyiapkan laporan untuk monitoring pembiayaan.

5. Consumer Banking Relationship Manager

Meningkatkan pertumbuhan bisnis pada segmen *consumer banking* yang meliputi pendanaan & pembiayaan serta melakukan fungsi *financial advisory* dan retensi terhadap nasabah prioritas.

6. Customer Service

Melaksanakan kegiatan operasional dan pelayanan nasabah sesuai dengan ketentuan Bank dan standar pelayanan

7. General Support Staff

Memastikan penyediaan kebutuhan dan keamanan sarana dan prasarana kantor untuk mendukung kegiatan operasional dan bisnis di Branch Office.

8. Teller

Melayani kegiatan transaksi uang tunai, non tunai, surat-surat berharga, dan kegiatan kas lainnya sesuai standar layanan perbankan.

9. Junior Business Banking Relationship Manager

Memasarkan produk dan mencari peluang pasar segmen *Business Banking*, membina dan mengembangkan *relationship* dengan nasabah untuk memantau dan mempertahankan kualitas pembiayaan dari debitur yang menjadi kelolaannya untuk mencapai pertumbuhan portfolio pembiayaan yang sehat dan tingkat profitabilitas yang tinggi dengan analisa pembiayaan yang *comprehensive* dan akurat sesuai ketentuan yang berlaku.

10. Micro Administration

Mendukung pelayanan administrasi pembiayaan secara tertib dan benar sesuai ketentuan yang berlaku, serta menyediakan informasi dan laporan terkait kondisi pembiayaan secara memadai.

11. Micro Analyst

Melakukan verifikasi terhadap lokasi usaha, kelayakan usaha dan penilaian agunan untuk pembiayaan segmen mikro sesuai dengan kelolaannya.

12. Micro Financing Sales

Melakukan upaya marketing dan penjualan produk-produk outlet mikro dalam rangka merealisasikan target bisnis.

13. Mitra Mikro

Melaksanakan penagihan sesuai target yang dibebankan dalam menjaga kualitas pembiayaan mikro untuk nasabah existing dengan kategori menunggak dan bermasalah pada level yang ditetapkan.

14. Driver

Menjamin kebersihan, kenyamanan, keamanan kendaraan dinas / kendaraan operasional termasuk menjamin keamanan kendaraan dan penumpang selama perjalanan.

15. Office Boy

Menjamin kebersihan dan kenyamanan di lingkungan kerja sesuai standar layanan serta membantu kelancaran operasional bank.

16. Security

Menjamin keamanan asset kantor, menjaga ketertiban, dan melaksanakan aktifitas standar layanan di lingkungan kerja.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

A. Pelaksanaan Kerja

PT Bank Syariah Mandiri merupakan perusahaan perbankan dengan menggunakan prinsip syariah yang secara resmi mulai beroperasi sejak Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999. PT Bank Syariah Mandiri hadir, tampil dan tumbuh sebagai bank yang mampu memadukan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani, yang melandasi kegiatan operasionalnya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan Bank Syariah Mandiri dalam kiprahnya di perbankan Indonesia. Bank Syariah Mandiri hadir untuk bersama membangun Indonesia menuju Indonesia yang lebih baik.

Selama kami magang dalam perusahaan ini kami ditempatkan di bagian apapun yang di butuhkan perusahaan, akan tetapi yang lebih di utamakan kami ditempatkan pada bagian marketing sesuai prodi manajemen dan konsentrasi pemasaran yang kami ambil. Begitu banyak pengetahuan yang kami ketahui ketika kami magang selama satu bulan di perusahaan. Dalam proses magang tersebut, kami melakukan suatu pengamatan dan wawancara terhadap beberapa karyawan di perusahaan.

Pelaksanaan kegiatan yang pernah kita jalankan di Bank Syariah Mandiri meliputi beberapa hal, yaitu mengamati dan belajar melakukan penawaran produk kepada pensiun-pensiun dengan data yang diperoleh dari instansi dengan melakukan penawaran langsung atau dengan mengirimkan surat penawaran, membantu dalam membuat power point tentang perusahaan dan produk yang ada dalam Bank Syariah Mandiri yang akan di presentasikan di perusahaan atau instansi yang bekerja sama dengan perusahaan, membantu menindak lanjuti kepada konsumen perihal penawaran produk Bank Syariah Mandiri, dan melakukan penawaran produk kepada konsumen melalui telepon, mempelajari serta membantu dalam melakukan analisis data pendapatan dan anggungan sebelum melakukan survei ke calon peminjam dana, membantu

melakukan pengecekan data tabungan dengan melakukan pengecekan nomor rekening, membantu dalam kegiatan pencairan dana bos yang di lakukan di Bank Syariah Mandiri.

B. Kendala Yang Dihadapi

1. Kebanyakan masyarakat belum mengenal Bank Syariah Mandiri.
2. Masyarakat belum mengenal macam-macam produk Bank Syariah Jombang.

C. Cara Mengatasi Kendala

1. Mengenalkan Bank Mandiri Syariah dan memperkenalkan produk di tempat umum desngan membuka stand ketika ada event, car free day, dan acara-acara lainnya yang mengundang banyak masyarakat menghadiri kegiatan tersebut.
2. Melakukan sosialisasi di instansi, dan di tempat pensiunan untuk mengenalkan produk.

BAB IV

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Manajemen pemasaran merupakan bagian penting bagi perusahaan, karena manajemen pemasaran merupakan salah satu dasar yang berkaitan langsung dengan proses pencapaian target dalam sebuah perusahaan untuk menghasilkan sebuah keuntungan bagi perusahaan. Perusahaan yang ingin mendapatkan hasil maksimal harus memperhatikan sasaran yang akan dituju, dan harus mengenalkan perusahaan terlebih dahulu sebelum melakukan penawaran. Dengan begitu sasaran yang ituju akan menumbuhkan kepercayaan serta memberikan respon baik.

Manajemen pemasaran yang handal, berkualitas dan dapat diandalkan memerlukan sebuah perencanaan terlebih dahulu sebelum melangkah, agar tidak terkalahkan dengan perusahaan lainnya.

Bank Syariah Mandiri adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa keuangan yang melakukan pengenalan produk dan pengenalan Bank Mandiri Syariah untuk mendapatkan respon serta penjualan yang produk yang tinggi.

B. Saran

Perlu dilakukan pengenalan produk dan pengenalan Bank Mandiri Syariah untuk mendapatkan respon serta penjualan yang produk yang tinggi. Seperti mengenalkan Bank

Mandiri Syariah dan memperkenalkan produk di tempat umum dengan membuka stand ketika ada event, car free day, dan acara-acara lainnya yang mengundang banyak masyarakat menghadiri kegiatan tersebut, dan juga melakukan sosialisasi di instansi, dan di tempat pensiunan untuk mengenalkan produk.


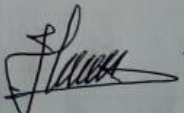
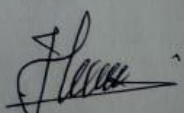
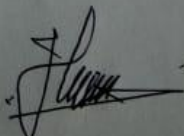
DAFTAR PUSTAKA


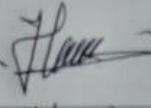
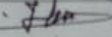
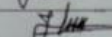
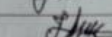
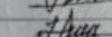
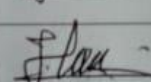
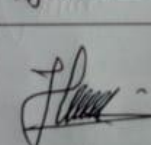
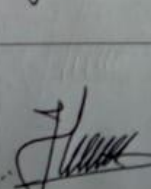
http://www.academia.edu/9554938/contoh_laporan_magang_BRI_2014

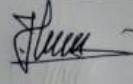
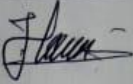
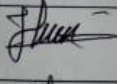
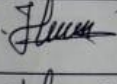
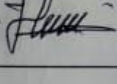
www.syariahmandiri.co.id

KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Lentera Ayunda Wardana
 NIM : 1561200
 Program Studi : Manajemen Pemasaran
 Tempat KKM : PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jombang
 Bagian/Bidang : Pemasaran

MINGGU KE	TANGGAL	JENIS KEGIATAN	TANDA TANGAN
I	11 Februari 2019	Perkenalan dengan seluruh karyawan, pengenalan produk jasa yang ada di perusahaan.	
	12 Februari 2019	Mempelajari produk jasa perusahaan, dan mempelajari kinerja bagian pemasaran di perusahaan.	
	13 Februari 2019	Membantu serta menanyakan kembali penawaran pendanaan kepada nasabah, melalui melalui telephone.	
	14 Februari 2019	Membantu serta menanyakan kembali penawaran pendanaan kepada nasabah, melalui melalui telephone.	
	15 Februari 2019	Membantu serta	

		menanyakan kembali penawaran pendanaan kepada nasabah, melalui melalui telephone.	
II	18 Februari 2019	Ikut bagian pemasaran survey lapangan di Perak.	
	19 Februari 2019	Sakit (Opname)	
	20 Februari 2019	Sakit (Opname)	
	21 Februari 2019	Sakit (Opname)	
	22 Februari 2019	Sakit (Opname)	
III	25 Februari 2019	Sakit (Opname)	
	26 Februari 2019	Sakit (Pemulihan dirumah)	
	27 Februari 2019	Sakit (Pemulihan dirumah)	
	28 Februari 2019	Pembelajaran analisis pendapatan dan anggunan calon peminjam dana.	
	1 Maret 2019	Mengikuti survey lapangan di Tambak Beras, pembelajaran analisis pendapatan dan anggunan calon peminjam dana.	
	4 Maret 2019	Membuat PPT produk perusahaan untuk presentasi bagian pemasaran.	

IV	5 Maret 2019	Membantu mempersiapkan keperluan Umroh.	
	6 Maret 2019	Membantu mempersiapkan keperluan Umroh.	
	7 Maret 2019	LIBUR	
	8 Maret 2019	Membantu melakukan Pencairan dana BOS.	
V	11 Maret 2019	Membantu melakukan Pencairan dana BOS.	
	12 Maret 2019	Membantu melakukan Pencairan dana BOS.	
	13 Maret 2019	Perpisahan	

Jombang, 14 April 2019


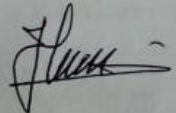
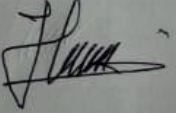
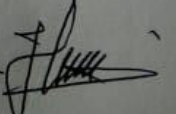
Pembimbing Lapangan

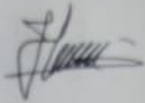
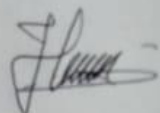
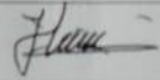
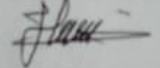
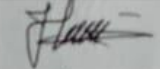
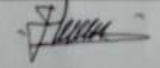
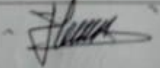
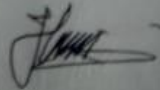
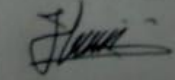

mandiri
syarif
 Cabang Jombang


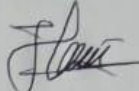
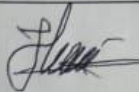
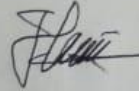
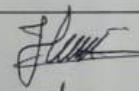
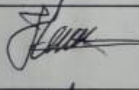
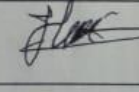
Amali

KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Widiastutik
 NIM : 1561044
 Program Studi : Manajemen Pemasaran
 Tempat KKM : PT. Bank Syariah Mandiri KCP Jombang
 Bagian/Bidang : Pemasaran

MINGGU KE	TANGGAL	JENIS KEGIATAN	TANDA TANGAN
I	11 Februari 2019	Perkenalan dengan seluruh karyawan, pengenalan produk jasa yang ada di perusahaan.	
	12 Februari 2019	Mempelajari produk jasa perusahaan, dan mempelajari kinerja bagian pemasaran di perusahaan.	
	13 Februari 2019	Membantu serta menanyakan kembali penawaran pendanaan kepada nasabah, melalui melalui telephone.	
	14 Februari 2019	Membantu serta menanyakan kembali penawaran pendanaan kepada nasabah, melalui melalui telephone.	
	15 Februari 2019	Membantu serta	

		menanyakan kembali penawaran pendanaan kepada nasabah, melalui melalui telephone.	
II	18 Februari 2019	Ikut bagian pemasaran survey lapangan di Perak, membantu serta menanyakan kembali penawaran pendanaan kepada nasabah, melalui melalui telephone.	
	19 Februari 2019	Membantu pengecekan data tabungan.	
	20 Februari 2019	Membantu pengecekan data tabungan.	
	21 Februari 2019	Membantu pengecekan data tabungan.	
	22 Februari 2019	Membantu pengecekan data payroll instansi.	
III	25 Februari 2019	Membantu pengecekan data payroll instansi.	
	26 Februari 2019	Sakit (Istirahat dirumah)	
	27 Februari 2019	Sakit (Istirahat dirumah)	
	28 Februari 2019	Pembelajaran analisis pendapatan dan anggunan calon peminjam dana.	
	1 Maret 2019	Mengikuti survey lapangan di Tambak Beras, pembelajaran	

		analisis pendapatan dan anggungan calon peminjam dana.	
IV	4 Maret 2019	Membuat PPT produk perusahaan untuk presentasi bagian pemasaran.	
	5 Maret 2019	Membantu mempersiapkan keperluan Umroh.	
	6 Maret 2019	Membantu mempersiapkan keperluan Umroh.	
	7 Maret 2019	LIBUR	
	8 Maret 2019	Membantu melakukan Pencairan dana BOS.	
	11 Maret 2019	Membantu melakukan Pencairan dana BOS.	
V	12 Maret 2019	Membantu melakukan Pencairan dana BOS.	
	13 Maret 2019	Perpisahan	

Jombang, 14 April 2019

Pembimbing Lapangan


mandiri
syariah
 Cabang Jombang

Amali