

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
CONSUMER & RETAIL SALES DISTRIBUTION,
SALES MANAGEMENT & MONITORING KANTOR PUSAT
PT BANK NEGARA INDONESIA (PERSERO) Tbk**

DEBY SAFITRI YANTI

8135123381



Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapatkan Gelar Sarjana Pendidikan pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

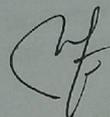
**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN TATA NIAGA
JURUSAN EKONOMI DAN ADMINISTRASI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2015**

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Judul : LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
CONSUMER & RETAIL SALES DISTRIBUTION,
SALES MANAGEMENT & MONITORING KANTOR
PUSAT PT BANK NEGARA INDONESIA (PERSERO)
Nama Praktikan : Deby Safitri Yanti
Nomor Registrasi : 8135123381
Program Studi : Pendidikan Tata Niaga

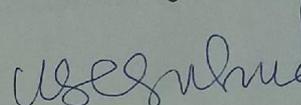
Menyetujui,

Ketua Program Studi



Dra. Tjutju Fatimah, M.Si
NIP. 19531117 198203 2 001

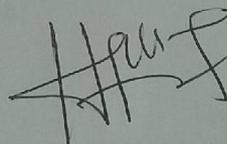
Pembimbing,



Usep Suhud, M. Si Ph.D
NIP. 197002122008121001

Mengetahui,

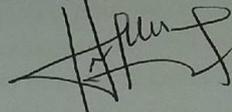
Ketua Jurusan Ekonomi dan Administrasi



Drs. Nurdin Hidayat, MM, M.Si
NIP. 19661030 200012 1 001

LEMBAR PENGESAHAN

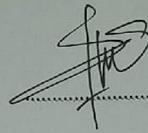
Ketua Jurusan Ekonomi dan Administrasi
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Drs. Nurdin Hidayat, MM, M.Si
NIP. 19661030 200012 1 001

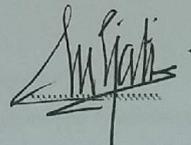
Nama	TandaTangan	Tanggal
Ketua Penguji		

Dr. Corry Yohana, MM
NIP. 19590918 198503 2 011



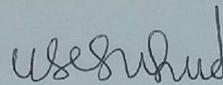
Penguji Ahli

Dra. Rochyati, M. Pd
NIP.19540403 198503 2 002



Dosen Pembimbing

Usep Suhud, M. Si Ph.D
NIP. 19700212 200812 1 001



KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT, Tuhan semesta alam yang hingga detik ini masih memberikan kita berbagai macam nikmat-Nya. Shalawat dan salam tak lupa kami sanjungkan kepada junjungan kita Baginda Nabi Besar Muhammad SAW. Alhamdulillah karena rahmat dan hidayah Allah, maka laporan ini dapat diselesaikan pada waktu yang telah ditentukan.

Laporan ini merupakan hasil dari Praktik Kerja Lapangan pada Divisi Consumer & Retail Sales Distribution (SLN) PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Laporan ini dibuat sebagai salah satu syarat mendapatkan gelar Sarjana Pendidikan. Selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan ini, praktikan mendapatkan banyak pengetahuan dan pengalaman berharga mengenai dunia kerja. Penyusunan laporan Praktik Kerja Lapangan ini dapat diselesaikan karena bantuan dari semua pihak, untuk itu praktikan mengucapkan terima kasih kepada :

1. Usep Suhud M.Si Ph.D selaku dosen pembimbing.
2. Dra. Tjutju Fatimah, M.Si selaku Ketua Program Studi Pendidikan Tata Niaga.
3. Drs. Nurdin Hidayat, M.M, M.Si selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Administrasi.
4. Drs. Dedi Purwana, M.Bus selaku Dekan Fakultas Ekonomi.
5. Ageung Purwanto selaku General Manager, Divisi Consumer & Retail Sales Distribution (SLN) PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk.
6. Erwita Triana Dewi, selaku Vice General Manager III Head of Direct sales and Tele sales Divisi Consumer & Retail Sales Distribution PT Bank

Negara Indonesia (Persero) Tbk. Dono Unggul, SE selaku Senior Manager
Subdit Pemasaran dan Pengembangan Usaha

7. Raksa Jatnika Budi, selaku Assistant Vice General Manajer Sales
Managemet & Monitoring
8. Setya Pratiwi A, Selaku Manager Divisi Consumer & Retail Sales
Distribution (SLN)
9. Seluruh karyawan Divisi Consumer & Retail Sales Distribution (SLN)
yang telah membimbing dan membantu praktikan dalam melaksanakan
PKL.
10. Orang tua, kakak, dan adik tercinta yang telah memberikan doa dan
dukungan, baik moral maupun materil.
11. Teman-teman Pendidikan Tata Niaga Reguler 2012 yang telah
membantu dalam penyusunan laporan ini.
12. Semua pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, atas dukungan,
bantuan, doa setulus hati, perhatian, kasih sayang, dan semangat luar
biasa yang selalu diberikan kepada praktikan selama ini.

Semoga laporan Praktik Kerja Lapangan ini dapat berguna bagi praktikan dan
pembaca pada umumnya. Praktikan menyadari akan kekurangan dalam laporan ini
maka dari itu, praktikan mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk
menjadikan laporan ini lebih baik.

Jakarta, Desember 2015

Praktikan

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR.....	Error! Bookmark not defined.
LEMBAR PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang PKL.....	1
B. Maksud dan Tujuan PKL	5
C. Kegunaan PKL.....	5
D. Tempat PKL.....	7
E. Jadwal Waktu PKL	8
BAB II.....	11
TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL.....	11
A. Sejarah Perusahaan.....	11
2. Struktur Organisasi BNI 46.....	14
3. Visi dan Misi BNI	18
4. Makna Logo BNI	18
5. Kegiatan Umum BNI	20
BAB III.....	30

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	30
A. Bidang Kerja	30
B. Kegiatan Praktikan.....	34
C. Kendala yang dihadapi.....	35
D. Cara Mengatasi Kendala	36
BAB IV	39
PENUTUP.....	39
A. Kesimpulan	39
B. Saran.....	40
DAFTAR PUSTAKA	36
Lampiran 1. Surat Permohonan Pelaksanaan PK.....	37
Lampiran 2. Format Penilaian.....	55
Lampiran 3. Jadwal Kegiatan PKL	56
Lampiran 4. Daftar Hadir PKL	58
Lampiran 7. Penerimaan Permohonan PKL oleh Div. SLN	61
Lampiran 8. Memo Pelaksanaan PKL dari Div. ONL kepada Div. SLN	62
Lampiran 9. Surat Penerimaan PKL	63
Lampiran 10. Rincian Pelaksanaan	64
Lampiran 11. Dokumentasi.....	66

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jadwal Kerja Praktikan di Divisi SLN BNI	9
Tabel 1.2 Jadwal Kegiatan PKL.....	10

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Peta BNI	7
Gambar 2.2 Gedung BNI (<i>Sumber : Internet</i>)	7
Gambar 2.3 Struktur Organisasi BNI 46.....	15
Gambar 2.4 Logo BNI	18
Gambar 2.4 Kendaraan BNI	19

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang PKL

Praktikan melaksanakan praktek kerja lapangan pada Divisi Consumer & Retail Sales Distribution (SLN) PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk . merupakan salah satu penyedia jasa perbankan terkemuka di Indonesia. BNI pertama kali didirikan pada tanggal 5 Juli 1946 sebagai bank pertama yang dimiliki oleh Pemerintah Republik Indonesia secara resmi. Debut pertama BNI sejak awal berdirinya dengan mengedarkan ORI (Oeang Republik Indonesia) yang merupakan alat pembayaran pertama yang resmi sejak tanggal 30 Oktober 1946. Hari tersebut sekarang diperingati sebagai Hari Keuangan Nasional, PT. Bank Negara Indonesia (persero),Tbk merupakan Bank Pemerintah yang melakukan kegiatan perbankan lainnya. PT. Bank Negara Indonesia (persero),Tbk memberikan pelayanan kepada masyarakat yang ingin menggunakan jasa perbankan.Kegiatan usaha PT. Bank Negara Indonesia (persero),Tbk lebih diarahkan kepada perbaikan ekonomi dan pembayaran ekonomi nasional dengan jalan melakukan kegiatan perbankan, yaitu dalam pengumpulan dana bank, melakukan usaha simpanan dan penyaluran dananya dalam bentuk kredit.

Bank memiliki peranan nan sangat krusial dalam kehidupan masyarakat modern sebagai pelaksana pembayaran, di antaranya kliring, transfer uang, penerimaan setoran pembayaran, serta adanya fasilitas ATM dan kartu kredit sebagai alat pembayaran. Peranan bank nan seperti ini sudah sangat jauh keluar dari pengertian bank nan

sebenarnya hanya sebagai loka menyimpan, meminjam, dan sebagai penghimpun dana saja. Peranan bank dalam kehidupan masyarakat modern sebagai penghimpun dana dari simpanan nan dilakukan oleh para nasabahnya merupakan peranan bank nan sangat krusial dan sinkron dengan pengertian bank seperti nan disebutkan di dalam UU No. 10 Tahun 1998. Dana nan dihimpun oleh bank tersebut bisa berasal dari deposito berjangka, tabungan, giro dan simpanan nasabah lainnya. Ada banyak jasa-jasa lain nan diberikan oleh bank kepada masyarakat modern pengguna bank. Jasa-jasa ini belum termasuk di dalam pengertian bank nan sudah ada sebab jasa-jasa tambahan nan diberikan oleh bank ini baru lahir ketika perekonomian mengalami perkembangan nan disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat luas.

PT Bank Negara Indonesia memiliki kekuatan melalui produk dan layanan yang unggul, BNI melayani setiap segmen pasar dengan solusi perbankan keuangan yang tepat dan menyeluruh. Dengan kerjasama harmonis dengan karyawan yang berdedikasi, BNI Fokus diperbankan yang universal. BNI memiliki komitmen untuk mencapai stabilitas keuangan dan pertumbuhan jangka panjang dan berkelanjutan demi kepentingan seluruh stakeholder. Dengan terus berlanjutnya proses restrukturisasi, BNI mempertahankan posisi sebagai salah satu bank terbesar di Indonesia, melayani lebih dari 7,5 Juta nasabah di segmen perorangan, usaha kecil, menengah dan korporasi.

PT Bank Negara Indonesia juga memiliki peluang, bank BNI telah melakukan analissi strategis dengan himpunan bank milik negara (HIMBARA) berupa kerjasama pengguna ATM Bersama yang tergabung dalam jaringan ATM Link. Anggota Himbara meliputi 5 bank yaitu Bank BNI, Bank Mandiri, BRI, BEI. Dan BTN. Dengan penandatanganan kerjasama ini, bank BNI berpotensi mendapatkan peluang bisnis yang lebih besar, yaitu potensi dana dan pendapatan non-bunga. Selain itu dengan adanya

kerjasama ini, jaringan ATM Link merupakan jaringan ATM terluas di Indonesia saat ini dengan dukungan 2.700 unit ATM, dimana sekitar 1.500 unit ATM (55,56%) diantaranya milik ATM BNI. Hal ini memperbesar potensi membaiknya perolehan kontribusi fee-based income melalui penggunaan ATM yang semakin luas disamping berpotensi meningkatkan perolehan dana melalui produk-produk tabungan masyarakat. Agar fungsi ATM Bank BNI semakin optimal, Bank BNI juga melakukan aliansi strategis dengan Citibank berupa kerjasama pembayaran kartu kredit Citibank melalui ATM Bank BNI. Selain itu untuk mempermudah transaksi, Bank BNI terus mengembangkan layanan phonebanking Bank BNI selama 24 jam yang dikenal dengan Phoneplus.

Adapun ancaman yang dihadapi oleh PT Bank Negara Indonesia yaitu industri jasa keuangan akan tumbuh pesat didorong oleh perkembangan teknologi informasi finansial serta meningkatnya permintaan nasabah akan layanan dan produk keuangan komprehensif, terpadu dan fleksibel. Kompetisi di industri ini akan meningkat secara berarti dimana lembaga-lembaga keuangan akan berlomba untuk memenuhi kebutuhan finansial nasabah, mulai dari tabungan, kredit rumah dan mobil, asuransi jiwa, investasi, dan dana pensiun.

Sedangkan kelemahan PT. Bank Negara Indonesia diantaranya Risk Management di BNI berusaha meningkatkan nilai dan bisnis BNI dengan menerima risiko yang tepat dalam rangka mengoptimalkan operasi dan kinerja usaha. BNI terus mengembangkan dan meningkatkan kerangka sistem pengelolaan risiko dan pengawasan internal yang terpadu dan komprehensif, dalam rangka mengantisipasi risiko secara lebih dini dan mengambil langkah-langkah yang memadai untuk meminimalkan dampak risiko.

Badan Pusat Statistik melaporkan 7,17 juta orang di Indonesia masih menganggur dan jumlah pengangguran sarjana atau lulusan universitas pada Februari 2013 mencapai 360 ribu orang, atau 5,04% dari total pengangguran tersebut. Pada dasarnya kesempatan kerja di Indonesia masih terbuka namun sangat kompetitif dan dinamis. Perubahan dunia kerja yang sangat dinamis tidak akan pernah menunggu kesiapan dunia pendidikan. Data terakhir Badan Pusat Statistik menyatakan bahwa jumlah tingkat pengangguran di Indonesia sampai dengan bulan Februari 2014 mencapai 7,20 juta orang. Data tersebut menyatakan bahwa terdapat peningkatan jumlah pengangguran yang dipengaruhi juga oleh persaingan di dunia kerjanya yang semakin ketat. Walaupun pertumbuhan ekonomi dinyatakan tumbuh pesat atas dorongan investasi, namun pertumbuhan tersebut belum bisa menurunkan tingkat pengangguran secara signifikan, sehingga lulusan universitas dituntut memiliki kapabilitas maupun dalam dunia kerja. Perguruan tinggi diharapkan tidak hanya melahirkan sarjana formal yang berfikir secara intelektual, tetapi juga yang memiliki etos kerja dan mampu menyesuaikan keterampilan dan keahlian dengan kebutuhan dunia kerja.

Oleh karena itu Universitas Negeri Jakarta melalui mata kuliah Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang dijadikan salah satu syarat kelulusan Program Studi S1 (strata satu) dan mata kuliah wajib, berharap dapat menjadi sarana pembelajaran yang efektif bagi mahasiswa untuk menjadi lulusan yang kompetitif. Kegiatan PKL ini juga turut mendukung visi Universitas Negeri Jakarta, yaitu “*Building Future Leader*”. Dengan pengalaman di dunia kerja, praktikan dapat belajar untuk mengembangkan dirinya secara kognitif, afektif, dan psikomotorik.

B. Maksud dan Tujuan PKL

Adapun maksud pelaksanaan PKL antara lain:

1. Mendapatkan pengalaman kerja di bidang yang sesuai dengan Program Studi belajar Praktikan, yaitu Pendidikan Tata Niaga
2. Mengetahui secara langsung gambaran kegiatan, tugas dan tanggung jawab di dunia kerja dan mempelajarinya.

Adapun tujuan pelaksanaan PKL antara lain:

1. Memenuhi salah satu syarat kelulusan Program Studi S1 Pendidikan Tata Niaga, Jurusan Ekonomi dan Administrasi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.
2. Memenuhi SKS yang telah ditetapkan Program studi S1 Pendidikan Tata Niaga, Fakultas Ekonomi, Universitas Negara Jakarta.
3. Mempelajari dan berkontribusi untuk Divisi Consumer & Retail Sales Distribution Unit Management & Monitoring PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk.
4. Memperoleh pengalaman dan pengetahuan sistem aktivitas sales pada Divisi Consumer & Retail Sales Distribution PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk.

C. Kegunaan PKL

PKL mempunyai manfaat bagi praktikan, universitas dan perusahaan tempat praktikan melaksanakan PKL. Adapun kegunaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah sebagai berikut:

1. Bagi Praktikan

- a. Belajar mengenali situasi dan kondisi nyata dunia kerja di lingkungan Sales Management & Monitoring Divisi Consumer & Retail Sales Distributin PT Bank Negara Indonesia Tbk.
 - b. Melatih kemampuan dan keterampilan Praktikan sesuai dengan pengetahuan yang didapatkan selama mengikuti perkuliahan di Jurusan Ekonomi dan Administrasi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.
 - c. Mengembangkan daya pikir, kreativitas, dan keberanian dalam mengerjakan tugas yang berkaitan dengan administrasi penjualan.
 - d. Mendapatkan ilmu pengetahuan dan pengalaman kerja di bidang pemasaran, serta mengetahui beberapa hal yang belum dikuasai Praktikan agar dapat diperbaiki sebelum memasuki dunia kerja di masa yang akan datang.
2. Bagi Perusahaan
- a. Memanfaatkan tenaga praktikan dalam membantu penyelesaian tugas-tugas kantor untuk kebutuhan pada Divisi Consumer & Retail Sales Distributin PT Bank Negara Indonesia Tbk
 - b. Mendapatkan bahan masukan untuk meningkatkan kualitas serta kinerja karyawan.
 - c. Menumbuhkan kerjasama yang saling menguntungkan antara pihak Universitas dengan Perusahaan.

D. Tempat PKL

Praktikan melaksanakan PKL pada Divisi Consumer & Retail Sales Distribution pada unit kerja Sales Management & Monitoring yang berlokasi di :

Nama Instansi : PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk

Alamat : Wisma 46 Lt.31 Jl Jend. Sudirman Kav. 1, Jakarta 10220

Telepon : (021) 500046 atau 68888

Fax : (021) 500046

Situs resmi : <http://www.bni.co.id>

Tempat tersebut dipilih karena:

- 1) Untuk mengetahui tugas dan kegiatan di PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk
- 2) Untuk meningkatkan wawasan dan pengalaman mengenai dunia kerja.



Gambar 2.1 Peta BNI (Sumber : Internet)



Gambar 2.2 Gedung BNI (Sumber : Internet)

E. Jadwal Waktu PKL

Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang dilakukan oleh Praktikan berlangsung selama satu bulan, yakni terhitung mulai dari tanggal 1 Januari 2015 sampai dengan 31 Januari 2015. Dalam rangka pelaksanaan PKL ada beberapa tahap yang harus dilakukan yaitu:

1. Tahap Persiapan

Pada tahap ini praktikan mencari informasi mengenai perusahaan yang menerima mahasiswa untuk praktik kerja lapangan, kemudian praktikan memilih Bank Mandiri Syariah untuk melakukan praktik kerja lapangan, setelah itu praktikan mengajukan surat pengajuan PKL kepada fakultas yang diteruskan kepada BAAK (Biro Administrasi Akademik dan Kemahasiswaan).

Setelah memperoleh surat perizinan praktik menyerahkannya kepada bagian ONL di PT. Bank Negara Indonesia, Setelah pengajuan selama satu bulan, pihak ONL pun memberikan jawaban bahwa praktikan diterima untuk melaksanakan PKL pada bagian divisi SLN (Consumer & Retail Sales Distribution) Di wisma BNI 46 divisi SLN, Sudirman, Jakarta Pusat.

2. Tahap Pelaksanaan

Praktikan melaksanakan kegiatan PKL di kantor pusat Bank BNI lantai empat puluh enam dan ditempatkan pada bagian Marketing kartu Kredit. Praktikan melaksanakan PKL selama 1 (Satu) bulan, terhitung dari tanggal 2 Januari 2015 sampai dengan tanggal 30 Januari 2015. Waktu tersebut merupakan waktu yang efektif bagi praktikan untuk

melaksanakan Praktik Kerja Lapangan karena pada saat itu praktikan telah menyelesaikan program pembelajaran semester V (lima). Berikut Jadwal Kerja Praktikan di Divisi SLN Bank BNI 46:

Hari	Jam Kerja (WIB)	Keterangan
Senin s.d Kamis	08.00 – 17.00	Jam kerja
	12.00 – 13.00	Istirahat
Jum'at	07.00 – 17.00	Jam kerja
	11.30 – 13.00	Istirahat
Sabtu dan Minggu	-	Libur

Tabel 1.1 Jadwal Kerja Praktikan di Divisi SLN BNI

Sumber : Data diolah oleh Praktikan

3. Tahap Pelaporan

Pada tahap pelaporan praktikan diwajibkan untuk membuat laporan PKL sebagai bukti telah melaksanakan kegiatan Praktik Kerja selama satu bulan Praktikan memiliki kewajiban untuk membuat laporan tertulis yang berisi kegiatan observasi hasil pengalaman dan pengamatan praktikan selama melaksanakan kegiatan PKL di Bank Negara Indonesia (BNI) dan kegiatan tugas selama melakukan PKL kepada universitas. Laporan tertulis tersebut merupakan syarat untuk kelulusan bagi Praktikan sebagai mahasiswa Pendidikan Tata Niaga.

Tabel 1.2 Jadwal Kegiatan PKL

NO	BULAN KEGIATAN	NOV	DES	JAN	FEB	OKT	NOV	DES
1	Pendaftaran PKL							
2	Kontak dengan Instansi/Perusahaan untuk penempatan PKL							
3	Surat permohonan PKL ke Instansi/Perusahaan							
4	Penjelasan umum tentang PKL kepada Semua Program Studi							
5	Pembukaan Program PKL dan Ceramah Etika Kerja PKL							
6	Penentuan Supervisor							
7	Pelaksanaan Program PKL							
8	Penulisan Laporan PKL							
9	Penyerahan Laporan PKL							
10	Koreksi Laporan PKL							
11	Penyerahan Koreksi Laporan PKL							
12	Batas akhir penyerahan Laporan PKL							
13	Penutupan Program PKL dan Pengumuman Nilai PKL							

Sumber: data diolah oleh Praktikan

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan

1. Sejarah PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk

Dengan sejarah yang kaya, kondisi financial yang kuat, sumber daya manusia yang unggul dan teknologi yang andal, BNI yakin telah berada di jalur yang tepat untuk menjadi bank nasional yang berkemampuan global.

Didirikan pada tanggal 5 Juli 1946, PT Bank Negara Indonesia (persero) Tbk atau BNI menjadi bank pertama milik negara yang lahir setelah kemerdekaan Indonesia. Lahir pada masa perjuangan kemerdekaan Republik Indonesia, BNI sempat berfungsi sebagai bank sentral dan bank umum sebagaimana tertuang dalam Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang No. 2/1946, sebelum akhirnya beroperasi sebagai bank komersial sejak tahun 1955. Orang Republik Indonesia atau ORI sebagai alat pembayaran resmi pertama yang dikeluarkan Pemerintah Indonesia pada tanggal 30 Oktober 1946 dicetak dan diedarkan oleh Bank Negara Indonesia.

Menyusul penunjukan De Javasche Bank yang merupakan warisan dari Pemerintah Belanda sebagai bank sentral pada tahun 1949, Pemerintah membatasi peran BNI sebagai bank sentral. BNI lalu ditetapkan sebagai bank pembangunan dan diberikan hak untuk bertindak sebagai bank devisa pada tahun 1950 dengan akses langsung untuk

transaksi luar negeri. Kantor cabang BNI pertama di luar negeri dibuka di Singapura pada tahun 1955.

Peranan BNI untuk mendukung perekonomian Indonesia semakin strategis dengan munculnya inisiatif untuk melayani seluruh lapisan masyarakat dari Sabang sampai Merauke pada tahun 1960-an dengan memperkenalkan berbagai layanan perbankan seperti Bank Terapung, Bank Keliling, Bank Bocah dan Bank Sarinah. Tujuan utama dari pembentukan Bank Terapung adalah untuk melayani masyarakat yang tinggal di kepulauan seperti di Kepulauan Riau atau daerah yang sulit dijangkau dengan transportasi darat seperti Kalimantan. BNI juga meluncurkan Bank Keliling, yaitu jasa layanan perbankan di mobil keliling sebagai upaya proaktif untuk mendorong masyarakat menabung.

Sesuai dengan UU No.17 Tahun 1968 sebagai bank umum dengan nama Bank Negara Indonesia 1946, BNI bertugas memperbaiki ekonomi rakyat dan berpartisipasi dalam pembangunan ekonomi nasional.

Segmentasi nasabah juga telah dibidik BNI sejak awal dengan dirintisnya bank yang melayani khusus nasabah wanita yaitu Bank Sarinah di mana seluruh petugas bank adalah perempuan dan Bank Bocah yang memberikan edukasi kepada anak-anak agar memiliki kebiasaan menabung sejak dini. Pelayanan Bank Bocah dilakukan juga oleh anak-anak. Bahkan sejak 1963, BNI telah merintis layanan perbankan di perguruan tinggi saat membuka Kantor Kas Pembantu di Universitas Sumatera Utara (USU) di Medan. Saat ini BNI telah memiliki kantor

layanan hampir di seluruh perguruan tinggi negeri maupun swasta terkemuka di Indonesia.

Dalam masa perjalanannya, BNI telah mereposisi identitas korporatnya untuk menyesuaikan dengan pasar keuangan yang dinamis. Identitas pertama sejak BNI berdiri berupa lingkaran warna merah dengan tulisan BNI 1946 berwarna emas melambangkan persatuan, keberanian, dan patriotisme yang memang merefleksikan semangat BNI sebagai bank perjuangan. Pada tahun 1988, identitas korporat berubah menjadi logo layar kapal & gelombang untuk merepresentasikan posisi BNI sebagai Bank Pemerintah Indonesia yang siap memasuki pasar keuangan dunia dengan memiliki kantor cabang di luar negeri. Gelombang mencerminkan gerak maju BNI yang dinamis sebagai bank komersial Negara yang berorientasi pada pasar.

Setelah krisis keuangan melanda Asia tahun 1998 yang mengguncang kepercayaan masyarakat terhadap perbankan nasional, BNI melakukan program restrukturisasi termasuk diantaranya melakukan *rebranding* untuk membangun & memperkuat reputasi BNI. Identitas baru ini dengan menempatkan angka '46' di depan kata 'BNI'. Kata 'BNI' berwarna toska yang mencerminkan kekuatan, keunikan, dan kekokohan. Sementara angka '46' dalam kotak orange diletakkan secara diagonal untuk menggambarkan BNI baru yang modern.

BNI kembali mencatat sejarah dengan menjual saham perdananya kepada masyarakat melalui Bursa Efek Jakarta (BEJ) dan Bursa Efek

Surabaya (BES) pada tahun 1996. Dalam sejarah perbankan nasional, BNI menjadi bank negara pertama yang *go-public*.

Bersamaan dengan program divestasi saham pemerintah, BNI menerbitkan saham baru pada tahun 2007 dan 2010 melalui Penawaran Umum Terbatas (*right issue*) dengan memperluas komposisi kepemilikan saham publik menjadi 40%. Dengan meningkatnya kepemilikan publik.

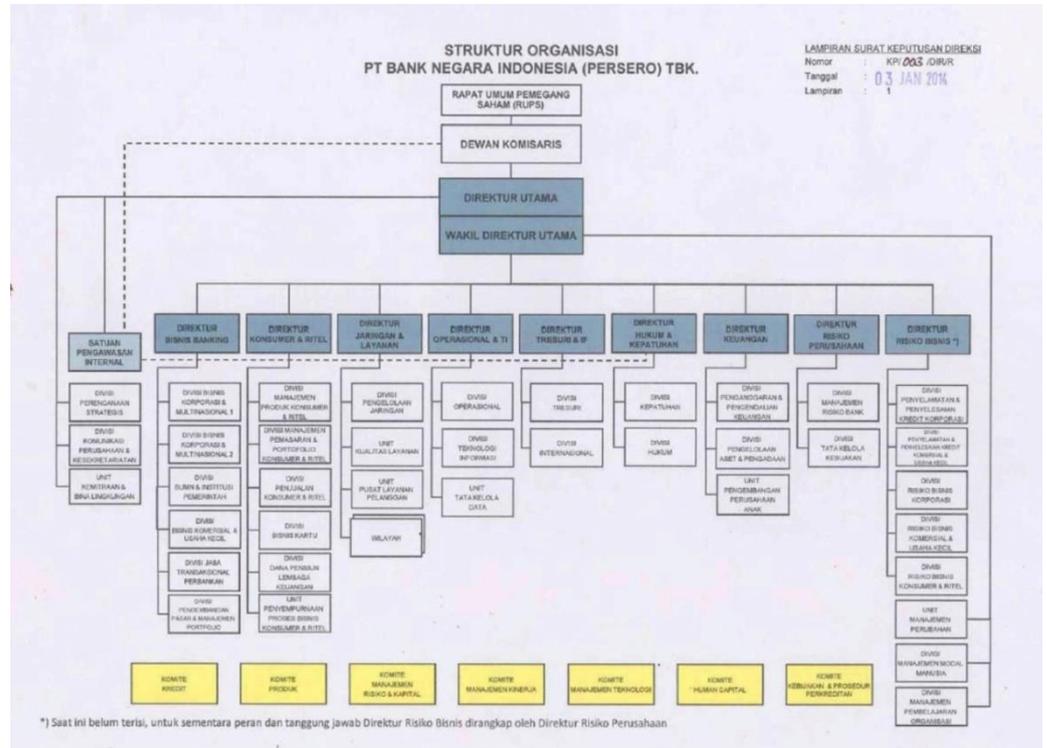
BNI dituntut untuk meningkatkan kinerja unggul sehingga dapat memberikan nilai lebih kepada pemegang saham.

Globalisasi juga menuntut industri perbankan untuk selalu meningkatkan kemampuan dalam memberikan solusi perbankan kepada seluruh nasabah. Secara historis BNI focus pada *corporate banking* yang didukung dengan infrastruktur *retail banking* yang kuat. Kini BNI terus berupaya meningkatkan kapitalisasi keduanya menjadi keunggulan BNI.

2. Struktur Organisasi BNI 46

Struktur Organisasi merupakan hal yang sangat penting didalam suatu Perusahaan. Struktur Organisasi memberikan gambaran posisi serta pembagian tugas seseorang didalam sebuah perusahaan, sehingga mereka dapat mengerti posisi serta tugas apa yang akan mereka kerjakan. Dengan adanya struktur organisasi yang baik maka fungsi-fungsi manajemen dapat dijalankan dengan baik pula.

Struktur organisasi BNI 46 merupakan struktur organisasi fungsional, yaitu tiap dalam struktur tersebut, terbagi atas divisi-divisi yang menjalankan peran dan fungsi kerja masing-masing.



Gambar 2.3 Struktur Organisasi BNI 46

STRUKTUR ORGANISASI

DIVISI CONSUMER & RETAIL SALES DISTRIBUTION

STRUKTUR ORGANISASI

UNIT KERJA SALES MANAGEMENT & MONITORING

DIVISI CONSUMER & RETAIL SALES DISTRIBUTION

3. Visi dan Misi BNI

1. Visi dari BNI yaitu:

Menjadi bank yang unggul, terkemuka dan terdepan dalam layanan dan kinerja.

2. Misi dari BNI yaitu:

- a. Memberikan layanan prima dan solusi yang bernilai tambah kepada seluruh nasabah, dan selaku mitra pilihan utama (the bank choice)
- b. Meningkatkan nilai investasi yang unggul bagi investor.
- c. Menciptakan kondisi terbaik bagi karyawan sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi.
- d. Meningkatkan kepedulian dan tanggung jawab terhadap lingkungan dan sosial.
- e. Menjadi acuan pelaksanaan kepatuhan dan tata kelola perusahaan yang baik

4. Makna Logo BNI

Identitas Baru BNI – Dasar Pembuatan Desain



Gambar 2.4 Logo BNI.

Logo ini juga ditempel pada setiap mobil Bank BNI.



Gambar 2.4 Kendaraan BNI

Identitas baru BNI merupakan hasil desain ulang untuk menciptakan suatu identitas yang tampak lebih segar, lebih modern, dinamis, serta menggambarkan posisi dan arah organisasi yang baru. Identitas tersebut merupakan ekspresi brand baru yang tersusun dari simbol “46” dan kata “BNI” yang selanjutnya dikombinasikan dalam suatu bentuk logo baru BNI.

Huruf BNI

Huruf “BNI” dibuat dalam warna turquoise baru, untuk mencerminkan kekuatan, otoritas, kekokohan, keunikan dan citra yang lebih modern. Huruf tersebut dibuat secara khusus untuk menghasilkan struktur yang orisinal dan unik.

Simbol “46”

Angka 46 merupakan simbolisasi tanggal kelahiran BNI, sekaligus mencerminkan warisan sebagai bank pertama di Indonesia. Dalam logo ini, angka “46” diletakkan secara diagonal menembus kotak berwarna jingga untuk menggambarkan BNI baru yang modern.

Palet Warna

Palet warna korporat telah didesain ulang, namun tetap mempertahankan warna korporat yang lama, yakni turquoise dan jingga. Warna turquoise yang digunakan pada logo baru ini lebih gelap, kuat mencerminkan citra yang lebih stabil dan kokoh. Warna jingga yang baru lebih cerah dan kuat, mencerminkan citra lebih percaya diri dan segar.

Logo “46” dan “BNI” mencerminkan tampilan yang modern dan dinamis. Sedangkan penggunaan warna korporat baru memperkuat identitas tersebut. Hal ini akan membantu BNI melakukan diferensiasi di pasar perbankan melalui identitas yang unik, segar dan modern.

5. Kegiatan Umum BNI

1. Kegiatan Umum BNI 46

Bank umum atau yang lebih dikenal dengan nama bank komersil merupakan bank yang paling banyak beredar di Indonesia. Bank umum juga memiliki berbagai keunggulan jika dibandingkan dengan BPR, baik dalam bidang ragam pelayanan maupun jangkauan wilayah operasinya. Artinya bank umum memiliki kegiatan pemberian jasa yang paling lengkap dan dapat beroperasi diseluruh wilayah Indonesia.

Dalam praktiknya Bank Negara Indonesia atau BNI adalah sebuah institusi bank milik pemerintah, dalam hal ini adalah perusahaan BUMN, di Indonesia. Bank Negara Indonesia (BNI) adalah bank komersial tertua dalam sejarah Republik Indonesia. Berikut kegiatan umum yang dilakukan bank BNI selaku bank umum :

a. Menghimpun Dana (Funding)

Kegiatan menghimpun dana merupakan kegiatan membeli dana dari masyarakat. Kegiatan ini dikenal juga dengan kegiatan funding. Kegiatan membeli dana dapat dilakukan dengan cara menawarkan berbagai jenis simpanan. Simpanan sering disebut dengan nama rekening atau account. Jenis-jenis simpanan yang ada dewasa ini adalah:

- Simpanan Giro (Demand Deposit),

Simpanan giro merupakan simpanan pada bank yang penarikannya dapat dilakukan dengan menggunakan cek atau bilyet giro. Kepada setiap pemegang rekening giro akan diberikan bunga yang dikenal dengan nama jasa giro. Besarnya jasa giro tergantung dari bank yang bersangkutan. Rekening giro biasa digunakan oleh para usahawan, baik untuk perorangan maupun perusahaannya. Bagi bank jasa giro merupakan dana murah karena bunga yang diberikan kepada nasabah relatif lebih rendah dari bunga simpanan lainnya.

- Simpanan Tabungan (Saving Deposit)

Merupakan simpanan pada bank yang penarikan sesuai dengan persyaratan yang ditetapkan oleh bank. Penarikan tabungan dilakukan menggunakan buku tabungan, slip penarikan, kuitansi atau kartu Anjungan Tunai Mandiri (ATM). Kepada pemegang rekening tabungan akan diberikan bunga tabungan yang merupakan jasa atas tabungannya. Sama seperti halnya dengan rekening giro, besarnya bunga tabungan tergantung dari bank yang bersangkutan. Dalam praktiknya bunga tabungan lebih besar dari jasa giro.

- Simpanan Deposito (Time Deposit),

Deposito merupakan simpanan yang memiliki jangka waktu tertentu (jatuh tempo). Penarikannya pun dilakukan sesuai jangka waktu tersebut. Namun saat ini sudah ada bank yang memberikan fasilitas deposito yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat. Jenis depositopun beragam sesuai dengan keinginan nasabah. Dalam praktiknya jenis deposito terdiri dari deposito berjangka, sertifikat deposito dan deposit on call.

b. Menyalurkan Dana (Lending)

Menyalurkan dana merupakan kegiatan menjual dana yang berhasil dihimpun dari masyarakat. Kegiatan ini dikenal dengan nama kegiatan Lending. Penyaluran dana yang dilakukan oleh bank dilakukan melalui pemberian pinjaman yang dalam masyarakat lebih dikenal dengan nama kredit. Kredit yang diberikan oleh bank terdiri dari beragam jenis, tergantung dari kemampuan bank yang menyalurkannya. Demikian pula dengan jumlah serta tingkat suku bunga yang ditawarkan.

Sebelum kredit dikucurkan bank terlebih dulu menilai kelayakan kredit yang diajukan oleh nasabah. Kelayakan ini meliputi berbagai aspek penilaian. Penerima kredit akan dikenakan bunga kredit yang besarnya tergantung dari bank yang menyalurkannya. Besar kecilnya bunga kredit sangat mempengaruhi keuntungan bank, mengingat keuntungan utama bank adalah dari selisih bunga kredit dengan bunga simpanan. Secara umum jenis-jenis kredit yang ditawarkan meliputi :

- Kredit Investasi,

Yaitu merupakan kredit yang diberikan kepada pengusaha yang melakukan investasi atau penanaman modal. Biasanya kredit jenis ini memiliki jangka waktu yang relatif panjang yaitu di atas 1(satu) tahun. Contoh jenis kredit ini adalah kredit untuk membangun pabrik atau membeli peralatan pabrik seperti mesin-mesin.

- Kredit Modal Kerja,

Merupakan kredit yang digunakan sebagai modal usaha. Biasanya kredit jenis ini berjangka waktu pendek yaitu tidak lebih dari 1 (satu) tahun. Contoh kredit ini adalah untuk membeli bahan baku, membayar gaji karyawan dan modal kerja lainnya.

- Kredit Perdagangan,

Merupakan kredit yang diberikan kepada para pedagang dalam rangka memperlancar atau memperluas atau memperbesar kegiatan perdagangannya. Contoh jenis-kredit ini adalah kredit untuk membeli barang dagangan yang diberikan kepada para suplier atau agen.

- Kredit Produktif,

Merupakan kredit yang dapat berupa investasi, modal keda atau perdagangan. Dalam arti kredit ini diberikan untuk diusahakan kembali sehingga pengembalian kredit diharapkan dari hasil usaha yang dibiayai.

- Kredit Konsumtif,

Merupakan kredit yang digunakan untuk keperluan pribadi misainya keperluan konsumsi, baik pangan, sandang maupun papan. Contoh jenis

kredit ini adalah kredit perumahan, kredit kendaraan bermotor yang kesemuanya untuk dipakai sendiri.

- Kredit Profesi,

Merupakan kredit yang diberikan kepada para kalangan profesional seperti dosen, dokter atau pengacara.

c. Memberikan jasa- jasa Bank Lainnya (Services)

Jasa-jasa bank lainnya merupakan kegiatan penunjang untuk mendukung kelancaran kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana. Sekalipun sebagai kegiatan penunjang, kegiatan ini sangat banyak memberikan keuntungan bagi bank dan nasabah, bahkan dewasa ini kegiatan ini memberikan kontribusi keuntungan yang tidak sedikit bagi keuntungan bank, apalagi keuntungan dari spread based semakin mengecil, bahkan cenderung negatif spread (bunga simpanan lebih besar dari bunga kredit).

Semakin lengkap jasa-jasa bank yang dapat dilayani oleh suatu bank maka akan semakin baik. Kelengkapan ini ditentukan dari permodalan bank serta kesiapan bank dalam menyediakan SDM yang handal. Disamping itu ,juga perlu didukung oleh kecanggihan teknologi yang dimilikinya. Dalam praktiknya jasa-jasa bank yang ditawarkan meliputi :

- Kiriman Uang (Transfer)

Merupakan jasa pengiriman uang lewat bank. Pengiriman uang dapat dilakukan pada bank yang sama atau bank yang berlainan. Pengiriman

uang juga dapat dilakukan dengan tujuan dalam kota, luar kota atau luar negeri. Khusus untuk pengiriman uang keluar negeri harus melalui bank devisa. Kepada nasabah pengirim dikenakan biaya kirim yang besarnya tergantung dari bank yang bersangkutan. Pertimbangannya adalah nasabah bank yang bersangkutan (memiliki rekening di bank yang bersangkutan) atau bukan. Kemudian juga jarak pengiriman antar bank tersebut.

- Kliring (Clearing)

Merupakan penagihan warkat (surat-surat berharga seperti cek, bilyet giro) yang berasal dari dalam kota. Proses penagihan lewat kliring hanya memakan waktu 1 (satu) hari. Besarnya biaya penagihan tergantung dari bank yang bersangkutan.

- Inkaso (Collection)

Merupakan penagihan warkat (surat-surat berharga seperti cek, bilyet giro) yang berasal dari luar kota atau luar negeri. Proses penagihan lewat inkaso tergantung dari jarak lokasi penagihan dan biasanya memakan waktu 1 (satu) minggu sampai 1 (satu) bulan. Besarnya biaya penagihan tergantung dari bank yang bersangkutan dengan pertimbangan jarak serta pertimbangan lainnya.

- Safe Deposit Box

Safe Deposit Box atau dikenal dengan istilah safe loket jasa pelayanan ini memberikan layanan penyewaan box atau kotak pengaman tempat menyimpan surat-surat berharga atau barang-barang berharga milik

nasabah. Biasanya surat-surat atau barang-barang berharga yang disimpan di dalam box tersebut aman dari pencurian dan kebakaran. Kepada nasabah penyewa box dikenakan biaya sewa yang besarnya tergantung dari ukuran box serta jangka waktu penyewaan.

- Bank Card (Kartu kredit)

Bank card atau lebih populer dengan sebutan kartu kredit atau juga uang plastik. Kartu ini dapat dibelanjakan di berbagai tempat perbelanjaan atau tempat-tempat hiburan. Kartu ini juga dapat digunakan untuk mengambil uang tunai di ATM-ATM yang tersebar diberbagai tempat yang strategis. Kepada pemegang kartu kredit dikenakan biaya iuran tahunan yang besarnya tergantung dari bank yang mengeluarkan. Setiap pembelian memiliki tenggang waktu pembayaran dan akan dikenakan bunga dari jumlah uang yang telah dibelanjakan jika melewati tenggang waktu yang telah ditetapkan.

- Bank Notes

Merupakan jasa penukaran valuta asing. Dalam jual beli bank notes bank menggunakan kurs (nilai tukar rupiah dengan mata uang asing).

- Bank Garansi

Merupakan jaminan bank yang diberikan kepada nasabah dalam rangka membiayai suatu usaha. Dengan jaminan bank ini si pengusaha memperoleh fasilitas untuk melaksanakan kegiatannya dengan pihak lain. Tentu sebelum jaminan bank dikeluarkan bank terlebih dulu mempelajari kredibilitas nasabahnya.

- Bank Draft

Merupakan wesel yang dikeluarkan oleh bank kepada para nasabahnya.

Wesel ini dapat diperjualbelikan apabila nasabah membutuhkannya.

- Letter of Credit (L/C)

Merupakan surat kredit yang diberikan kepada para eksportir dan importir yang digunakan untuk melakukan pembayaran atas transaksi ekspor-impor yang mereka lakukan. Dalam transaksi ini terdapat berbagai macam jenis L/C, sehingga nasabah dapat meminta sesuai dengan kondisi yang diinginkannya.

- Cek Wisata (Travellers Cheque)

Merupakan cek perjalanan yang biasa digunakan oleh turis atau wisatawan. Cek Wisata dapat dipergunakan sebagai alat pembayaran diberbagai tempat pembelanjaan atau hiburan seperti hotel, supermarket. Cek Wisata juga bisa digunakan sebagai hadiah kepada para relasinya.

- Menerima setoran-setoran.

Dalam hal ini bank membantu nasabahnya dalam rangka menampung setoran dari berbagai tempat antara lain :

1. Pembayaran pajak
2. Pembayaran telepon
3. Pembayaran air
4. Pembayaran listrik
5. Pembayaran uang kuliah

- Melayani pembayaran-pembayaran.

Sama halnya seperti dalam hal menerima setoran, bank juga melakukan pembayaran seperti yang diperintahkan oleh nasabahnya antara lain :

1. Membayar Gaji/Pensiun/honorarium
2. Pembayaran deviden Pembayaran kupon
3. Pembayaran bonus/hadiah

- Bermain di dalam pasar modal.

Kegiatan bank dapat memberikan atau bermain surat-surat berharga di pasar modal. Bank dapat berperan dalam berbagai kegiatan seperti menjadi :

1. Penjamin emisi (underwriter)
2. Penjamin (guarantor)
3. Wali amanat (trustee)
4. Perantara perdagangan efek (pialang/broker)
5. Pedagang efek (dealer)
6. Perusahaan pengelola dana (investment company)

2. Kegiatan Umum Divisi Consumer and Retail Sales Distributor (SLN)

Divisi Consumer and Retail Sales Distributor (SLN) merupakan divisi pemasaran dimana kegiatan umum dari divisi ini yaitu menjual produk-produk Bank BNI 46 kepada nasabah, adapun 3 (tiga) produk bank yang ditangani penjualannya oleh Divisi Consumer and Retail Sales Distributor (SLN), yaitu sebagai berikut:

- a. Tabungan (Funding)

- b. Penyalur Dana (Lending)
- c. Kartu Kredit (Credit Card)

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Praktik Kerja Lapangan dilaksanakan di PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk, yang berlokasi di Gedung wisma BNI, Jl. Jend. Sudirman Kav. 1, Jakarta 10220 selama satu bulan, dua puluh satu hari kerja, yakni terhitung mulai dari tanggal 2 Januari 2015 sampai dengan 30 Januari 2015. Praktikan memiliki jadwal kerja dari hari Senin s.d Jumat, masuk pukul 08.00 WIB dan pulang pukul 17.00 WIB.

Divisi Consumer & Retail Sales Distribution (SLN) merupakan divisi yang menangani sales produk bank BNI seperti Tabungan (Funding), Penyalur Dana (Lending), dan Kartu Kredit (Credit Card). Di dalam satu divisi tersebut dibawah oleh tiga (3) wakil general manager dimana setiap wakil menangani beberapa unit kerja. Disamping ketiga general manager tersebut juga terdapat satu divisi yang memmanagement dan memotitoring sales ya itu pada divisi Sales Managemen & Monitoring.

Didalam unit kerja Sales Management & Monitoring terdapat berbagai unit kerja diantaranya :

1. Emerald & PBA

Sales dibagi dalam berbagai segment berdasarkan AUM (Asset Under Management). AUM adalah Semua total uang/harta yang dimiliki

nasabah yang disimpan di bank tersebut. berikut adalah sales berdasarkan segmen :

SALES	AUM
EMERALD	≥ 1 Miliar
AFFLUENT	≥ 100 Juta
UPPER MASS	≥ 10 Juta
MASS	≥ 1 Juta

1. EMERALD

Sales segmen emerald adalah petugas sales bisnis Consumer & Retail pada segmen emerald, dengan tugas pokoknya adalah mengelola nasabah, menganalisis kebutuhan nasabah, meningkatkan bisnis melalui pertumbuhan dana, kredit, dan FBI (Fee Based Income) dengan melakukan cross selling dan up selling, dan menjaga pertumbuhan terhadap nasabah kelolaannya.

Sales Emerald RM yang berada pada segmen emerald dibagi menjadi 2 bagian lagi berdasarkan dengan minimum rata-rata AUM per nasabah. Diantaranya :

AVP RM : ≥ Rp 10 Miliar

MGR RM & CRO : ≥ RP 1 Miliar s.d. < 10 Miliar

2. AFFLUENT

Sales segmen affluent adalah petugas sales bisnis Consumer & Retail pada segmen affluent, dengan tugas pokoknya adalah mengelola

nasabah sesuai segmen Affluent dengan minimum rata-rata AUM per nasabah Rp 100 juta s.d. < 1 Miliar, melakukan up selling dan cross selling terhadap nasabah kelolaan dan nasabah hasil akuisisinya, PBA diberi waktu sampai dengan akhir tahun berjalan untuk melakukan up selling dan cross selling, dan melakukan aktivitas penjualan dan diaplikasikan kedalam SAPM (Sales Activity & Performance Management System). Sales PBA (Personal banking officer) adalah sales dari segmen affluent.

2. UPPER MASS & MASS

1. UPPER MASS

Sales segmen upper mass adalah petugas sales bisnis Consumer & Retail pada segmen uppermass yaitu AO Farmer, tugas pokok sales AO Farmer diantaranya :

- Melakukan cross selling dan up selling kepada nasabah segmen upper mass dan mass baik nasabah yang referral atau nasabah walk in.
- Melakukan referral kredit konsumen (Griya, Multiguna, GWU) asuransi, dan business banking kepada sales yang relevan.
- Melakukan penjualan BNI Fleksi, kartu kredit, dan DPLK dengan melakukan cross selling dan up selling kepada nasabah.

2. MASS

Sales segmen mass adalah petugas sales bisnis Consumer & Retail pada segmen mass yaitu AO Hunter, tugas pokok sales AO Hunter diantaranya :

- Fokus pada akuisisi nasabah baru dengan menjual produk kredit konsumen yaitu BNI Griya (KPR) & BNI Griya Multiguna, termasuk menjual kepada seluruh segmen nasabah yang berminat untuk memperoleh Griya melalui developer.
- Melakukan cross sell produk kredit konsumen yaitu BNI Griya (KPR) & BNI Griya Multiguna terhadap nasabah eksisting berdasarkan referral dari Emerald RM, PBA, dan Farmer.
- Melakukan *top-up* terhadap eksisting nasabah yang mempunyai rekening pinjaman (BNI Griya, BNI Griya Multiguna), baik nasabah akuisisinya maupun nasabah eksisting yang dikelola maupun tidak dikelola sales lain sepanjang sales yang mengelolanya tidak mempunyai KPI produk tersebut dengan pengakuan perolehan hanya selisih dari nilai pinjaman baru setelah dikurangi outstanding pinjaman lama.
- Akuisisi, Cross selling, serta up selling produk DPK (Selama 3 (tiga) bulan sejak pembukuan CIF).
- Menjual produk kartu kredit.

B. Kegiatan Praktikan

Praktikan melaksanakan kegiatan praktik kerja lapangan terhitung sejak tanggal 2 s.d 30 Januari 2015, yaitu senin s.d kamis dengan jam kerja 08.00 s.d 17.00 dan 07.30 s.d 17.00 pada hari jumat. Pada awal masa kerja, praktikan terlebih dulu bersosialisasi dengan karyawan BNI, terkhusus karyawan pada Sales Management & Monitoring.

Praktikan juga diberikan arahan mengenai tata tertib dan peraturan perusahaan serta bimbingan mengenai tugas yang akan dikerjakan oleh praktikan selama melaksanakan praktik kerja lapangan. Dan pada hari pertama pelaksanaan praktik kerja lapangan praktikan ditempatkan pada Sales Management & Monitoring. Pada hari pertama Praktikan diberikah an arahan oleh salah satu karyawan tentang divisi SLN Secara Keseluruhan.

Selama satu bulan Praktikan melakukan PKL, Praktikan memiliki tugas dalam memberikan kontribusi kepada unit kerja sales mangement & monitoring dengan membantu dalam pekerjaan karyawan dalam unit kerja sales management & monitoring. Berikut pelaksanaan kegiatan yang dikerjakan praktikan diantaranya:

1. Mengcrosscek data rekening para sales
2. Rekap Performance sales
3. Menjawab telepon dari sales atas konfirmasi data yang telah dikirim via email ke HDO
4. Membuat user sales baru di SAPM, mengecek nasabah kelolaan, dan setting target untuk sales.
5. Menginput Performance sales untuk dibayarkan insentif

Dalam mencapai maksud dan tujuan kegiatan Praktik Kerja Lapangan, praktikan berupaya memahami setiap pekerjaan yang diberikan. Pemahaman tersebut ditujukan agar praktikan dapat mencapai keahlian (skill) yang harus dimiliki sehingga praktikan dapat melaksanakan setiap tugas yang diberikan dengan sebaik-baiknya. Selain itu, praktikan juga menjunjung tinggi nilai kedisiplinan, ketelitian dan kejujuran selama pelaksanaan PKL serta bertanggung jawab atas setiap pekerjaan yang dipercayakan kepada praktikan.

C. Kendala yang Dihadapi

Dalam setiap hal, tentu akan ditemui berbagai kendala. Tidak terkecuali pada kegiatan Praktik Kerja Lapangan yang dilaksanakan oleh praktikan. Hal ini cukup wajar dialami, terutama bagi praktikan yang masih tergolong pemula dalam dunia kerja. Namun, kendala tersebut dapat terselesaikan dengan baik. Kendala yang praktikan hadapi saat pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan, diantaranya :

1. Seringkali sales memberikan data nasabah kelolaan lewat dari batas waktu yang ditetapkan sehingga pemberian insentif tidak bisa diberikan pada bulan tersebut dan harus menunggu dibulan berikutnya
2. Kurangnya ketelitian saat sales mengajukan nasabah untuk dikelolanya padahal nasabah tersebut masih dalam kelolaan sales lain.
3. Fasilitas lain yang dianggap kurang adalah koneksi jaringan internet. Seringkali mengalami gangguan dalam proses pengiriman data kepada karyawan yang bersangkutan.

4. Dalam menjawab telepon dari sales masih kurang karena masih ada beberapa sales yang panggilannya tidak terjawab.

D. Cara Mengatasi Kendala

Dari kendala yang dihadapi selama pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan, praktikan dapat mengatasi kendala tersebut dengan baik. Praktikan menyadari bahwa untuk mencapai tujuan perusahaan yang ada banyak faktor yang mendukung, diantaranya adalah :

1) Kedisiplinan

Disiplin sangat penting untuk pertumbuhan organisasi, digunakan terutama untuk memotivasi pegawai agar dapat mendisiplinkan diri dalam melaksanakan pekerjaan baik secara perorangan maupun kelompok. Disamping itu disiplin bermanfaat mendidik pegawai untuk mematuhi dan menyenangkan peraturan, prosedur, maupun kebijakan yang ada, sehingga dapat menghasilkan kinerja yang baik.

Kedisiplinan merupakan fungsi operatif Manajemen Sumber Daya Manusia yang terpenting karena semakin baik disiplin pegawai, semakin tinggi prestasi kerja yang dapat dicapainya. Tanpa disiplin pegawai yang baik, sulit bagi organisasi perusahaan mencapai hasil yang optimal. Disiplin yang baik mencerminkan besarnya rasa tanggung jawab seseorang terhadap tugas-tugas yang diberikan kepadanya. Hal ini akan mendorong gairah kerja, semangat kerja, dan terwujudnya tujuan perusahaan, pegawai, dan masyarakat. Oleh karena itu, setiap manajer selalu berusaha agar para bawahannya mempunyai disiplin yang baik. Seorang manajer dikatakan efektif dalam

kepemimpinannya, jika para bawahannya berdisiplin baik. Untuk memelihara dan meningkatkan kedisiplinan yang baik memang merupakan hal yang cukup sulit, karena banyak faktor yang mempengaruhinya.

Menurut T. Hani Handoko “Disiplin adalah kegiatan manajemen untuk menjalankan standar-standar organisasional”. Sedangkan Disiplin Kerja menurut Muchadarsyah Sinungan adalah ”sikap mental yang tercermin dalam perbuatan atau tingkah laku individu, kelompok, atau masyarakat berupa ketaatan terhadap peraturan-peraturan atau ketentuan yang ditetapkan untuk tujuan tertentu”¹

Menurut Henry Simamora “Disiplin adalah prosedur yang mengoreksi atau menghukum bawahan karena melanggar peraturan atau prosedur. Disiplin merupakan pengendalian diri karyawan dan pelaksanaan yang teratur dan menunjukkan tingkat kesungguhan tim kerja di dalam sebuah organisasi. Tindakan disipliner menuntut suatu hukuman terhadap karyawan yang gagal memenuhi standar yang ditetapkan. Tindakan disipliner yang efektif terpusat pada perilaku karyawan yang salah, bukan pada diri karyawan sebagai pribadi”.²

2) Fasilitas

Fasilitas kerja karyawan merupakan faktor pendukung bagi kelancaran tugas yang mereka kerjakan, sehingga pekerjaan dapat dikerjakan sesuai dengan yang diharapkan. Menurut Moekijat secara sederhana yang

¹<http://jurnal-sdm.blogspot.com/2009/05/disiplin-kerja-karyawan.html> (diakses pada tanggal 28 April 2015, Pukul : 18.30)

²<http://materi-skripsi.blogspot.com/2012/04/disiplin-kerja.html> (diakses pada tanggal 28 April 2015, Pukul : 18.30)

dimaksud dengan fasilitas adalah suatu sarana fisik yang dapat memproses suatu masukan (input) menuju keluaran (output) yang diinginkan. Selanjutnya menurut Buchari fasilitas adalah penyedia perlengkapan – perlengkapan fisik untuk memberikan kemudahan kepada karyawan.

Untuk mengatasi masalah tersebut praktikan secara inisiatif membawa laptop atau netbook sendiri untuk melaksanakan tugas-tugasnya selama PKL.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Universitas Negeri Jakarta yang merupakan salah satu perguruan tinggi yang siap mencetak lulusan yang unggul turut bertanggung jawab untuk menyediakan lulusan yang unggul dan siap bersaing di dunia kerja. Praktik Kerja Lapangan merupakan salah satu syarat kelulusan untuk menyelesaikan pendidikan strata 1. Hal ini ditujukan bagi mahasiswa dalam rangka memperluas wawasan dunia kerja yang akan dihadapi nantinya.

PT Bank Negara Indonesia (persero) Tbk atau BNI merupakan salah satu perusahaan yang memberikan kesempatan untuk menjalankan Praktik kerja lapangan. Sesuai dengan jurusan program studi Praktikan yakni pada bagian pemasaran maka BNI memiliki salah satu divisi yaitu divisi SLN dengan kegiatan umum yakni, sebagai unit Sales, bagian eksekutor penjualan semua jenis produk BNI. Melakukan coaching dan monitoring kepada para sales maupun pihak-pihak yang bekerja sama dengan pihak BNI terkhusus dengan divisi SLN dari segi penjualan.

Adapun kendala yang banyak dihadapi Praktikan selama masa praktik dapat dengan mudah diselesaikan berdasarkan teori yang Praktikan dapat selama masa kuliah. Dalam pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan ini penulis mendapatkan banyak pengetahuan secara nyata dalam menerapkan ilmu yang diperoleh di bangku kuliah, sehingga dapat dipraktekkan secara maksimal dan

optimal ketika melaksanakan Praktik Kerja Lapangan. Selain itu Praktik Kerja Lapangan adalah sarana bagi mahasiswa untuk mengenal dunia kerja nyata sekaligus mengenal lingkungan dan kondisi kerja yang nantinya akan dihadapi mahasiswa setelah lulus kuliah.

B. Saran

Dari pelaksanaan PKL yang telah dijalani, praktikan memiliki beberapa saran yang dapat dijadikan sebagai acuan bagi pihak-pihak terkait agar pelaksanaan PKL dapat lebih baik ditahun-tahun selanjutnya, diantaranya:

1. Bagi Universitas Negeri Jakarta.

- Adanya pematangan konsep dari pihak universitas, fakultas dan mahasiswa untuk lebih focus dalam memberikan pembekalan dan koordinasi sebelum pelaksanaan PKL dilakukan
- Agar selama pelaksanaan PKL, Semua Mahasiswa yang sedang menjalankan Kerja Praktek tersebut dapat dipantau oleh Dosen

2. Bagi PT Bank Negara Indonesia Tbk

- Untuk pihak perusahaan adanya pengarahan dan koordinasi dalam membimbing mahasiswa agar pelaksanaan Praktik lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

Hajat, Nurahma, dkk. Pedoman Praktik Kerja Lapangan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Jakarta: Bagian Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, 2012.

Profil perusahaan, *Visi Misi, Nilai Perusahaan, Produk*. <http://bni.co.id/> (diakses tanggal 19 September 2015 pukul 19.00)

<http://jurnal-sdm.blogspot.com/2009/05/disiplin-kerja-karyawan.html> (diakses pada tanggal 8 oktober 2015, Pukul : 18.30)

Nurdin Hidayat. dkk. 2011. *Perilaku Organisasi*. Jakarta : Universitas Negeri Jakarta.

<http://materi-skripsi.blogspot.com/2012/04/disiplin-kerja.html> (diakses pada tanggal 28 April 2015, Pukul : 18.30)

Lampiran 1. Surat Permohonan Pelaksanaan PKL



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telp/Fax.: Rektor (021) 4893854, PR I: 4895130, PR II: 4893918, PR III: 4892926, PR IV: 4893982,
BAUK: 4750930, BAAK: 4759081, BAPSI: 4752180
Bag. UHTP: Telp. 4893726, Bag. Keuangan: 4892414, Bag. Kepegawaian: 4890536, HUMAS: 4898486
Laman : www.unj.ac.id

Nomor : 5470/UN39.12/KM/2014
Lamp. : 1 lembar
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

18 November 2014

Yth. Kepala HRD PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk.

Kami mohon kesediaan Saudara, untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

Jurusan : Ekonomi dan Administrasi
Fakultas : Ekonomi
Sebanyak : 5 Orang (Deby Safitri Yanti, dkk) Daftar Nama Terlampir.
Untuk Mengadakan : **Praktek Kerja Lapangan**
Dalam Rangka : Memenuhi Tugas Mata Kuliah Praktek Kerja Lapangan
Pada tanggal 1 Januari s.d. 31 Januari 2015
No. Telp/HP : 083894328080

Di : PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk.
Gedung BNI, Jl. Jend. Sudirman Kav.1, Jakarta 10220

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Administrasi
Akademik dan Kemahasiswaan,



Drs. Syaifullah
NIP 195702161984031001

Tembusan :

1. Dekan Fakultas Ekonomi
2. Kaprog / Jurusan Ekonomi dan Administrasi

Lampiran 2. Format Penilaian

FORMAT PENILAIAN
SEMINAR PRAKTEK KERJA LAPANGAN
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

Nama : Deby Safitri Yanti

No. Reg : 8135123381

Program Studi : Pendidikan Tata Niaga

No.	Kriteria Penilaian	Interval Skor	Skor
A. Penilaian Laporan PKL			
1.	Format Makalah : a. Sistematika Penulisan b. Penggunaan Bahasa yang baku, baik, dan benar	0 – 15	
2.	Penyajian Laporan a. Relevansi topic dengan keahlian bidang studi b. Kejelasan Uraian	0 – 25	
3.	Informasi a. Keakuratan Informasi b. Relevansi Informasi dengan uraian tulisan	0 – 15	
B. Penulisan Presentasi Laporan			
1.	Penyajian : a. Sistematika Penyajian b. Penggunaan alat Bantu c. Penggunaan bahasa lisan yang baik, benar dan efektif	0 – 20	
2.	Tanya jawab a. Ketepatan jadwal b. Kemampuan mempertahankan argument	0 - 20	
	Jumlah	100	

Lampiran 3. Jadwal Kegiatan PKL

JADWAL KEGIATAN PKL

FAKULTAS EKONOMI – UNJ TAHUN AKADEMIK 2014/2015

NO	BULAN KEGIATAN	NOV	DES	JAN	FEB	SEP	OKT	NOV
1	Pendaftaran PKL							
2	Kontak dengan Instansi/Perusahaan untuk penempatan PKL							
3	Surat permohonan PKL ke Instansi/ Perusahaan							
4	Penjelasan umum tentang PKL kepada Semua Program Studi							
5	Pembukaan Program PKL dan Ceramah Etika Kerja PKL							
6	Penentuan Supervisor							

7	Pelaksanaan Program PKL							
8	Penulisan Laporan PKL							
9	Penyerahan Laporan PKL							
10	Koreksi Laporan PKL							
11	Penyerahan Koreksi Laporan PKL							
12	Batas akhir penyerahan Laporan PKL							
13	Penutupan Program PKL dan Pengumuman Nilai PKL							

Lampiran 4. Daftar Hadir PKL

DAFTAR HADIR PRAKTIK KERJA LAPANGAN

Nama : Deby Safitri Yanti
 No. Regristasi : 8135123381
 Program Studi : Pendidikan Tata Niaga
 Nama Instansi : PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk.
 Divisi Consumer & Retail Sales Distribution

No	Hari/Tanggal	Paraf	Keterangan
1	Jum'at, 2 Januari 2015	1. Deby	
2	Senin, 5 Januari 2015	2. Deby	
3	Selasa, 6 Januari 2015	3. Deby	
4	Rabu, 7 Januari 2015	4. -	ijin
5	Kamis, 8 Januari 2015	5. Deby	
6	Jum'at, 9 Januari 2015	6. Deby	
7	Senin, 12 Januari 2015	7. Deby	
8	Selasa, 13 Januari 2015	8. Deby	
9	Rabu, 14 Januari 2015	9. -	ijin
10	Kamis, 15 Januari 2015	10. Deby	
11	Jum'at, 16 Januari 2015	11. Deby	
12	Senin, 19 Januari 2015	12. Deby	
13	Selasa, 20 Januari 2015	13. Deby	
14	Rabu, 21 Januari 2015	14. Deby	
15	Kamis, 22 Januari 2015	15. -	sakit
16	Jum'at, 23 Januari 2015	16. Deby	
17	Senin, 26 Januari 2015	17. Deby	
18	Selasa, 27 Januari 2015	18. -	sakit
19	Rabu, 28 Januari 2015	19. Deby	
20	Kamis, 29 Januari 2015	20. Deby	
21	Jum'at, 30 Januari 2015	21. Deby	



2 Feb
 Januari 2015
 Penilai,

(.....petip. Pmk.Yanti.....)
 MGR. Kel. SPO Div. SN

Catatan :

1. Format ini dapat dipergunakan sesuai kebutuhan
2. Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Lampiran 5 : Penilaian PKL

**PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2 SKS**

NamaPraktikan : Deby Safitri Yanti
 Nomor Registrasi : 8135123381
 Program Studi/Jurusan : Pendidikan Tata Niaga/Ekonomi dan Administrasi
 Tempat Praktik : PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk.
 Divisi Consumer & Retail Sales Distribution,
 Unit Kerja Sales Management & Monitoring

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 50-100	KETERANGAN																																	
1	Kehadiran	79	<table border="1" style="width: 100%;"> <thead> <tr> <th colspan="3">KeteranganPenilaian</th> </tr> <tr> <th>Skor</th> <th>Nilai</th> <th>Predikat</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>80-100</td> <td>A</td> <td>Sangat Baik</td> </tr> <tr> <td>70-79</td> <td>B</td> <td>Baik</td> </tr> <tr> <td>60-69</td> <td>C</td> <td>Cukup</td> </tr> <tr> <td>55-59</td> <td>D</td> <td>Kurang</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Nilai Rata-rata</td> </tr> <tr> <td colspan="3">$\frac{790}{10} = 79$</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Nilai Akhir</td> </tr> <tr> <td>79</td> <td>Tujuh Puluh sembilan.</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Angka bulat</td> <td>Huruf</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	KeteranganPenilaian			Skor	Nilai	Predikat	80-100	A	Sangat Baik	70-79	B	Baik	60-69	C	Cukup	55-59	D	Kurang	Nilai Rata-rata			$\frac{790}{10} = 79$			Nilai Akhir			79	Tujuh Puluh sembilan.		Angka bulat	Huruf	
KeteranganPenilaian																																				
Skor	Nilai	Predikat																																		
80-100	A	Sangat Baik																																		
70-79	B	Baik																																		
60-69	C	Cukup																																		
55-59	D	Kurang																																		
Nilai Rata-rata																																				
$\frac{790}{10} = 79$																																				
Nilai Akhir																																				
79	Tujuh Puluh sembilan.																																			
Angka bulat	Huruf																																			
2	Kedisiplinan	79																																		
3	Sikap dan Kepribadian	79																																		
4	Kemampuan Dasar	79																																		
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	79																																		
6	Kemampuan Membaca Situasi Dan Mengambil Keputusan	79																																		
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	79																																		
8	Aktivitas dan Kreativitas	79																																		
9	Kecepatan Waktu dan Penyelesaian Tugas	79																																		
10	Hasil Pekerjaan	79																																		
JUMLAH																																				

Mohon legalitas dengan membubuhi cap instansi/Perusahaan



Feb
2 Januari 2015
Penilai,

Deby Pratiwi A
MGR Kel. FPO Div FKN

Lampiran 6. Surat Permohonan PKL dari Div. ONL kepada Div. SLN

Jakarta, 09 DEC 2014

Nomor : ONL/43/45AA
Lamp. : satu set

Kepada : DIVISI PENJUALAN KONSUMER & RITEL (SLN)
Dari : DIVISI MANAJEMEN PEMBELAJARAN ORGANISASI (ONL)

Hal : Permohonan Magang Mahasiswa

Surat Universitas Negeri Jakarta No:5470/UN39.12/KM/2014 Tanggal 18 November 2014.

Dengan ini kami sampaikan hal-hal sbb.:

1. Melalui surat tersebut di atas, Universitas Negeri Jakarta menyampaikan permohonan magang bagi 5 (lima) mahasiswanya atas nama sbb.:

No	Nama	NIM	Jadwal Pelaksanaan	Jurusan
1.	Deby Safitri Yanti	8135123381	01 Jan - 31 Jan 2015 (±1bulan)	Ekonomi & Administras
2.	Pupawana Lestari	8135123382		
3.	Santi Meylisa	8135123380		
4.	Siti Masitoh	8135123386		
5.	Tiara Puspa Sirrullah	8135123352		

Terlampir kami sampaikan Proposal magang ybs, sebagai bahan pertimbangan bagi Saudara.

2. Menimbang proposal magang dan keinginan mahasiswa ybs. terkait dengan bidang Saudara, kami mengharapkan bantuan Saudara kiranya mahasiswa tersebut dapat diberi kesempatan magang di lingkungan unit Saudara.
3. Selama pelaksanaan magang, kami tidak menyediakan anggaran biaya transportasi & makan siang kepada peserta.
4. Konfirmasi Saudara atas penerimaan magang tersebut, kami nantikan pada kesempatan pertama guna proses lebih lanjut.

Demikian agar maklum, atas perhatian dan kerjasama Saudara kami mengucapkan terimakasih.

DIVISI MANAJEMEN PEMBELAJARAN ORGANISASI



Nurriante Budi Pramono
P. Pemimpin Kelompok

Lampiran 7. Penerimaan Permohonan PKL oleh Div. SLN

Lampiran :-

Kepada : Divisi Manajemen Pembelajaran Organisasi (ONL)

Dari : Divisi Penjualan Konsumer & Ritel (SLN)

Perihal : Re : Permohonan Magang Mahasiswa

WA-3
- Pls Fr, info
Kpd ybs. 11/12

Memo Saudara No. ONL/4.3/4544 tanggal 9 Desember 2014

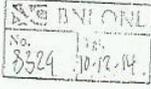
Menunjuk perihal pokok memo tersebut diatas, perihal pada pokok surat, dengan ini kami sampaikan sebagai berikut :

1. Sesuai confirm disposisi dari Pemimpin Divisi SLN, kami sampaikan bahwa Divisi SLN sangat terbuka terhadap mahasiswa yang ingin magang di Divisi SLN.
2. Divisi SLN ingin mengkonfirmasi atas ketersediaan unit kami dalam memberikan kesempatan dan menerima mahasiswa yang akan magang di SLN.

Demikian yang dapat kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

DIVISI PENJUALAN KONSUMER & RITEL


Ageng Purwanto
General Manager
Consumer & Retail Sales Distribution



Lampiran 8. Memo Pelaksanaan PKL dari Div. ONL kepada Div. SLN

Jakarta, 16 DEC 2014

Nomor : ONL/4.3/455A
Kepada : Divisi Penjualan Konsumer & Ritel (SLN)
Dari : Divisi Manajemen Pembelajaran Organisasi (ONL)
Hal : Pelaksanaan Program Magang

Memo Saudara No.SLN/1/5508. Tanggal 10 Desember 2014

Menunjuk memo Saudara tersebut di atas, dengan ini kami sampaikan sebagai berikut :

1. Kami mengucapkan terima kasih atas persetujuan Saudara mengizinkan program magang bagi mahasiswa Universitas Negeri Jakarta sebanyak 5 mahasiswa dengan jadwal pelaksanaan tanggal 02 Jan 2014 – 30 Jan 2015 (\pm 1bulan).
2. Selanjutnya dapat kami sampaikan bahwa :
 - a. Dalam memberikan data kepada peserta magang kami harapkan agar Saudara berpedoman pada BPP Kepegawaian Buku 2 Bab. IV hal. 18 mengenai Rahasia Bank dan Rahasia Jabatan
 - b. Selama pelaksanaan magang, kami tidak memberikan anggaran untuk biaya transportasi dan makan siang kepada peserta magang.
3. Pada akhir pelaksanaan magang, kami harapkan bantuan Saudara untuk dapat menyampaikan kepada kami :
 - a. Daftar hadir peserta
 - b. Penilaian peserta magang (form penilaian terlampir)
 - c. Kartu Kontrol Bimbingan PemaganganSehingga kami dapat menerbitkan sertifikat atau Surat Keterangan Selesai Melaksanakan Praktek Magang.

Demikian, atas perhatian dan kerjasama Saudara kami ucapkan terima kasih.

DIVISI MANAJEMEN PEMBELAJARAN ORGANISASI



Nurrianto Budi Pramono
Pjs. Pemimpin Kelompok

Lampiran 9. Surat Penerimaan PKL

Nomor : ONL/4.3/4555
Hal : Persetujuan magang

*Blede Wahyu } mlu di ma
Dini } U/ magang
Raksa } dgn kam mag
Kedapri .*

Kepada
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
Jl. Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Up: Kepala Biro Administrasi
Akademik & Kemahasiswaan

Surat Saudara: No:5470/UN39.12/KM/2014 Tanggal,18 November 2014

Menunjuk hal tersebut pada pokok surat di atas, dengan ini kami sampaikan sbb.: *Copy 10 Pa.*

1. Kami dapat menyetujui pelaksanaan magang mahasiswa Universitas Negeri Jakarta atas nama :
 - Sdr. Deby Safitri Yanti, dkk (sebanyak 5 mahasiswa)
 - bertempat di :
PT.Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk.
Divisi Penjualan Konsumer & Ritel (SLN)
Jl. Jend.Sudirman Kav. 1 Jakarta, 10220
Gd. Wisma 46 Lt.31
Telp. 021-5728552 Fax. 5702816
 - Jadwal Pelaksanaan : 02 Jan 2014 – 30 Jan 2015 (±1bulan)
2. Untuk koordnasi teknis pelaksanaan, Saudara dapat menghubungi Sdr.Dwi Wahyu Ancari di nomor telepon: (021) 69837222 ext.9402/9414, email: dwi.wahyu@bni.co.id.

Demikian kami sampaikan. Atas perhatian dan kerjasama Saudara kami ucapkan terimakasih.


Nur Hafidza Fadi Pratiwi
Pj. Koordinator Kelompok

*Insurance : Ananta
Piseta : Tiara Rupa Si*

CC.Divisi SLN

Lampiran 10. Rincian Pelaksanaan

PRAKTIK KERJA LAPANGAN (PKL)
PT BANK NEGARA INDONESIA (PERSERO) Tbk
DIV. CONSUMER & RETAIL SALES DISTRIBUTION

Nama Praktikan : Deby Safitri Yanti
Nomor Registrasi : 8135123381
Program Studi : Pendidikan Tata NiagaReguler 2012
Tanggal Praktik : Tanggal 2 Januari– 30 Januari 2015

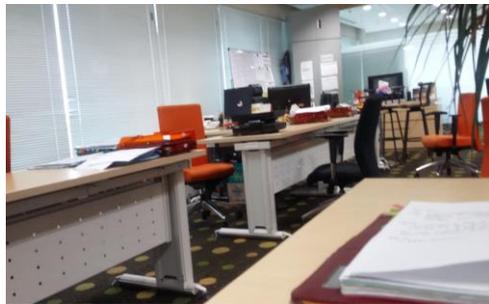
Hari/Tanggal	Kegiatan yang Dilakukan
Jum'at, 2 Januari 2015	Praktikan mendapatkan pengarahan dari Wakil General Manajer Div. Consumer & Retail Sales Distribution mengenai penempatan bidang kerja serta job description. Serta Dijelaskan mengenai SLN secara garis besar.
Senin, 5 Januari 2015	Mempelajari struktur organisasi Div. Consumer & Retail Sales Distribution.
Selasa, 6 Januari 2015	Mempelajari struktur organisasi unit kerja Sales Management & Monitoring.
Kamis, 8 Januari 2015	Mempelajari Jobdesk di Sales Management & Monitoring.
Jum'at, 9 Januari 2015	Mempelajari Mengenai AO Farmer dan Hunter.
Senin, 12 Januari 2015	Mempelajari Sales berdasarkan segmen Emerald, Affluent, Upper Mass, dan Mass
Selasa, 13 Januari 2015	Mempelajari Organisasi dan penetapan sales per segmen

Kamis, 15 Januari 2015	Merekap Performance Sales
Jumat, 16 Januari 2015	Mempelajari KPI sesuai jenis sales (Emerald RM, AO Hunter, AO Farmer)
Senin, 19 Januari 2015	Mengkroscek data rekening sales
Selasa, 20 Januari 2015	Mempelajari SAPM
Rabu, 23 Januari 2015	Mempelajari Pengukuran kinerja KPI
Kamis, 25 Januari 2015	Membantu pengelolah wilayah mendaftarkan sales baru ke dalam SAPM
Jum'at, 28 Januari 2015	Mempelajar cara menyeting target individu untuk sales

Lampiran 11. Dokumentasi



A. Kondisi Lingkungan Kerja



B. Kegiatan Divisi SLN



Kegiatan Sidak *Direct Sales*, Divisi *Consumer & Sales Distribution*



Kegiatan Bulan Mutu Divisi *Consumer & Sales Distribution*

C. Unit Kerja Sales Management & Monitoring



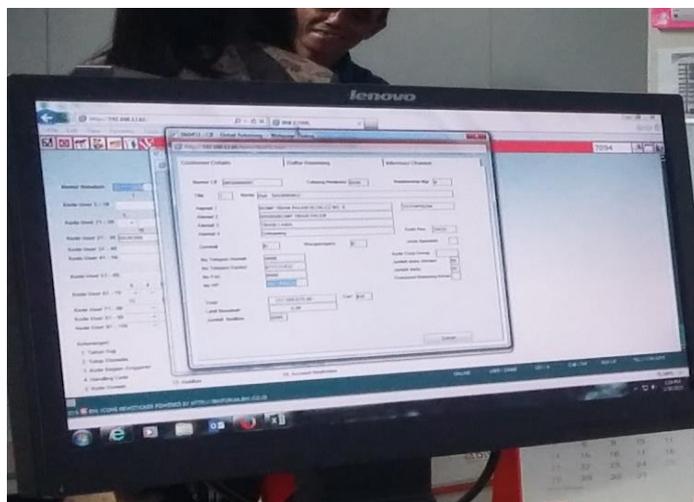
Karyawan Unit Kerja Sales Management & Monitoring



Bersama dengan Manager Sales Management & Monitoring



Bersama dengan Vice General Manager Divisi Consumer & Retail Sales Distribution



Mendaftarkan sales baru di SAPM

UPDATE GRADE POSISI DAN PENEMPATAN KERJA SALES CONSUMER & RITEL							
NO	NAMA PEKAWAI	NPP	POSISI SALES	WILAYAH	CABANG	GRADE HCMS	GRADE SAPM
1	RURI WIDURI	29563	PBA	BANDUNG	KCU SUBANG		6
2	LUFTHY NOVIARDHY A	23536	PBA	BANDUNG	KCU SUBANG		6
3	SONYA TURA ISLAMI	26043	PBA	BANDUNG	KCU SUBANG		5
4	SILVI AULIA	27276	PBA	BANDUNG	KCU SUBANG		6
5	FEBI RENIATI	34306	PBA	BANDUNG	KCU SUBANG		5
6	ADE SETIAWAN	38127	AO FARMER	BANDUNG	KCU SUBANG		4
7	RIKI FAIRI SUJANA	29580	AO LENDING	BANDUNG	KCU SUBANG		6
8	GALIH GINANJAR	42644	AO LENDING	BANDUNG	KCU SUBANG		4
9	AGUNG SORHYUL SAGIT M	41765	AO LENDING	BANDUNG	KCU SUBANG		4
10	EVI DAMAYANTI	30464	CRO	SURABAYA	KC TUBAN	9	8
11	YUNIARDI KRISTANTO	25049	PBA	SURABAYA	KC TUBAN	6	7
12	TRI HASTOMO ABDI	40489	AO LENDING	SURABAYA	KC TUBAN	5	4
13	IMELDA NATALIA C.R	27108	PBA	BANJARMA	KCU PONTIANAK		7
14	MIRA MINAWATI	23129	PBA	BANJARMA	KCU PONTIANAK		7
15	AHMAD QASWAN	38497	PBA	PADANG	KCU BATANG		5

DAFTAR PERUBAHAN PERFORMANCE SALES CORNER(1) [Protected View] - Microsoft Excel (Product Activation Failed)

NO	NPP	BULAN PERUBAH	TAHUN	DATA AWAL	DATA BARU
1	43092	JANUARI	2014	NS	52%
2	22136	JANUARI	2014	56%	82%
3	32387	FEBRUARI	2014	6186%	101%
4	71121	MEI	2014	79,51%	118,37%
5	61036	MEI	2014	93,68%	118,37%
6	60373	MEI	2014	0%	67,74%
7	70988	MEI	2014	36%	81,82%
8	70164	MEI	2014	0%	42,50%
9	70273	MEI	2014	8,99%	15,47%
10	71086	MEI	2014	0%	90,91%
11	32387	JANUARI	2014	0%	NS
12	32817	JANUARI	2014	0%	NS
13	25589	MARET	2014	35%	NS
14	25812	MEI	2014	0%	NS
15	30425	JANUARI	2014	0%	NS

Rekapitulasi performance sales

PPU-011502 [Protected View] - Microsoft Excel (Product Activation Failed)

NO	SALES		LNCSTA	WIL	Branch	BOOKING		Insentif Per Aplik	Insentif Dibayarkan	No Rekening
	NPP	Name2				APL	VOLUME			
1	96064	ARUL MAHBARUL	LNC	6	SIDOARJO	1	328.000.000	100.000	100.000	2903198401
2	SC60026	IWAN PERMANA	LNC	5	SEMARANG	1	31.700.000	100.000	100.000	0261665468
3	SC60077	ALBAR DIAFAR	STA	7	BULLUKUMBA	2	210.000.000	100.000	200.000	0208722782
4	SC60100	OKZALENDRI	LNC	2	PEKANBARU	2	158.000.000	100.000	200.000	263779325
5	SC60146	FITRADIAN FADHILLAH	STA	4	TASIKMALAYA	2	332.000.000	100.000	200.000	0261261090
6	SC60182	ICHSAN FARDEDE	LNC	3	PALEMBANG	1	200.000.000	100.000	100.000	0138986165
7	SC60238	SYAFII MANAN	LNC	5	SEMARANG	2	278.300.000	100.000	200.000	0189611639
8	SC60251	HERLINA EKOWATI	LNC	5	SEMARANG	1	470.000.000	100.000	100.000	0255899062
9	SC60273	EKA JUPIYANTO	LNC	15	GAMBIR	1	327.200.000	100.000	100.000	198008388
10	SC60296	HAIRUL AKMAL	STA	3	PANGKAL PINANG	1	1.000.000.000	100.000	100.000	0268038473
11	SC60301	DEPRIADI	STA	3	JAMBI	4	2.621.600.000	100.000	400.000	0269022778
12	SC60302	ARI JUNIARMAN	STA	3	JAMBI	3	749.200.000	100.000	300.000	0267930011
13	SC60320	MUHAMMAD IKHSAN R	LNC	4	JL PERINTIS KEMERDEKAAN	1	158.800.000	100.000	100.000	0272274084
14	SC60349	KUSDIAN EKA SAPUTRA	STA	3	BATURAJA	2	509.000.000	100.000	200.000	0269861066
15	SC60374	NURMIATY	STA	7	MAMULIU	6	1.485.000.000	100.000	600.000	0270249128
16	SC60377	HIRJAN	STA	7	KENDARI	1	200.000.000	100.000	100.000	0271557959

Rekapitulasi Data Rekening Sales

