

LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA PT BANK SYARIAH MANDIRI

**HANIFAH AYU RACHMAWATI
8215165364**



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

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2019**

INTERNSHIP REPORT AT PT BANK SYARIAH MANDIRI

HANIFAH AYU RACHMAWATI
8215165364



This Internship Report was written to comply one of the requirement Bachelor's Degree of Economics at Faculty Economics State University of Jakarta

BACHELOR DEGREE OF S1 MANAGEMENT
FACULTY OF ECONOMICS
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2019

LEMBAR EKSEKUTIF

Hanifah Ayu Rachmawati Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada Departemen Kemitraan Ekosistem Digital PT Bank Syariah Mandiri Jalan MH Thamrin No 5 Jakarta Pusat, yang berlangsung sejak tanggal 1 Juli 2019 hingga 23 Agustus 2019. Proram Studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta. Tujuan Praktik Kerja Lapangan (PKL) bagi praktikan adalah untuk Memperoleh pengetahuan cara melakukan riset pasar terhadap kompetitor, meningkatkan keterampilan dalam membuat powerpoint yang menarik, memperoleh pengalaman kerja dalam mengidentifikasi online shop, membandingkan teori dan praktik dalam mempromosikan produk baru melalui pembuatan surat penawaran kerjasama untuk pemasaran melalui email. Tugas yang diberikan kepada praktikan antara lain riset pasar, membuat desain powerpoint, mengidentifikasi online shop yang belum memiliki layanan virtual account dan membuat surat penawaran kerjasama. Dari pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini, praktikan mengetahui bagaimana kegiatan pemasaran PT Bank Syariah Mandiri sebagai salah satu bank yang mengedepankan nilai-nilai syariah.

Kata Kunci : Praktik Kerja Lapangan, Pemasaran, Digital, Riset Pasar.

EXCECUTIVE SUMMARY

Hanifah Ayu Rachmawati Internship Report in PT Bank Syariah Mandiri on Digital Ecosystem Partnership Department at MH Thamrin Street No 5 Center Jakarta, from July 1st 2019 to August 23rd 2019. S1 Management Program, Faculty of Economics, State University of Jakarta. The purpose of the internship for the practitioner is to obtain knowledge of how to do market research, improve skills in make attractive powerpoint, to gain work experience in identifying online shops, compare theories and practices in promote new product through make offering letter for email marketing. The task given to the practitioner is : marketing research, making designs for powerpoint, identifying online shop who hasn't virtual account yet and making offering letter. From the implementation of this internship, practioner knows how the marketing's activities PT Bank Syariah Mandiri as one of sharia banking.

Keywords : Internship, Marketing, Digital, Marketing Research

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan Pada Departemen
Kemitraan Ekosistem Digital Grup Digital Banking
PT Bank Syariah Mandiri

Nama Praktikan : Hanifah Ayu Rachmawati

Nomor Registrasi : 8215165364

Program Studi : S1 Manajemen

Menyetujui,

Pembimbing



M. Edo Suryawan Siregar, S.E., M.B.A..
NIP. 197201252002121002

Koordinator Program Studi S1 Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dr. Suherman, S.E., M.Si.
NIP. 197311162006041001

Seminar Pada Tanggal.....

LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PENGESAHAN

Koordinator Program Studi S1 Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dr. Suherman, S.E., M.Si.

NIP 197311162006041001

Nama
Ketua Penguji

Tanda Tangan

Tanggal

Setyo Ferry Wibowo, SE., M.Si.

NIP 197206171999031001



28-01-2020

Penguji Ahli

Shandy Aditya, BIB, MPBS

NIP 198404082019031003

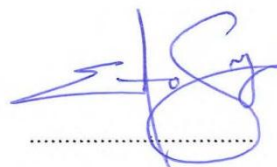


30-01-2020

Dosen Pembimbing

M. Edo Siregar, S.E., M.B.A.

NIP 197201252002121002



03-02-2020

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan kemudahan dan kelancaran kepada Praktikan dalam menyusun laporan PKL ini. Laporan ini dibuat sebagai hasil pertanggung jawaban Praktikan selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di Bagian Kemitraan Ekosistem Digital. Laporan ini diharapkan dapat bermanfaat bagi Praktikan dan juga bagi para pembaca pada umumnya untuk menambah pengetahuan.

Pada kesempatan ini Praktikan mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah mendukung dan membantu Praktikan selama proses pembuatan laporan ini, maka Praktikan ucapkan terima kasih kepada :

1. Prof. Dr. Dedi Purwana ES, M.Bus, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
2. Dr. Suherman, S.E., M.Si selaku Koordinator Program Studi S1 Manajemen
3. M. Edo Siregar, SE., M.BA, selaku Dosen Pembimbing Praktikan yang telah memberikan arahan dan dukungan dalam penulisan laporan PKL.
4. Bapak Riko Wardhana selaku Kepala Unit Digital Banking

5. Iwan Muhamad B.S selaku Officer Departemen Digital Ecosystem Partnership Unit Digital Banking sekaligus Pembimbing PKL Pertama
6. Ibu Melly Komalasari selaku Officer Departemen Pembayaran Unit Digital Banking sekaligus Pembimbing PKL Kedua
7. Mbak Irma Mulya Ramadhan selaku Officer Departemen Pembayaran Unit Digital Banking sekaligus Pembimbing PKL Ketiga
8. Pegawai Unit Digital Banking Group PT Bank Syariah Mandiri.
9. Semua pihak yang tidak dapat praktikan sebutkan satu persatu yang telah memberikan kontribusi sampai laporan PKL ini selesai.

Semoga laporan PKL ini dapat berguna bagi praktikan dan pembaca. Dalam penulisan laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini, Praktikan menyadari masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat dibutuhkan oleh Praktikan demi kesempurnaan laporan ini.

Jakarta, Januari 2020

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR EKSEKUTIF	iii
EXCECUTIVE SUMMARY	iv
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR	v
LEMBAR PENGESAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	xiii
A. Latar Belakang	1
B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan.....	2
1.Maksud Praktik Kerja Lapangan.....	2
2.Tujuan Praktik Kerja Lapangan	3
C. Kegunaan PKL	3
1.Bagi Praktikan.....	3
2.Bagi Fakultas Ekonomi UNJ.....	3
3.Bagi Instansi.....	4
D. Tempat Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan.....	4
E. Jadwal Waktu Praktik Kerja Lapangan.....	5
BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL.....	7
A. Sejarah Umum PT Bank Syariah Mandiri	7
B. Struktur Organisasi	11
C. Kegiatan Umum Perusahaan	14
BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	27
A. Bidang Kerja	27
B. Pelaksanaan Kerja.....	28
C. Kendala yang Dihadapi.....	43

D. Cara Mengatasi Kendala	44
BAB IV KESIMPULAN	46
A. Kesimpulan	46
B. Saran	47
DAFTAR PUSTAKA	49
LAMPIRAN.....	50

DAFTAR GAMBAR

Gambar II. 1	10
Gambar II. 2	11
Gambar II. 3	12
Gambar III. 1	29
Gambar III. 2	30
Gambar III. 3	33
Gambar III. 4	34
Gambar III. 5	34
Gambar III. 6	35
Gambar III. 7	38
Gambar III. 8	39
Gambar III. 9	41
Gambar III. 10	42

DAFTAR TABEL

Tabel I.1	6
Tabel II.1.....	14
Tabel II. 2.....	17

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I Surat Lamaran	51
Lampiran 2 Surat Keterangan PKL	52
Lampiran 3 Daftar Hadir PKL	53
Lampiran 4 Penilaian PKL	56
Lampiran 5 Daftar Kegiatan Selama PKL	57
Lampiran 6 Kartu Konsultasi Bimbingan PKL	61
Lampiran 7 Surat Persetujuan Sidang PKL	62
Lampiran 8 Tampilan Powerpoint	63
Lampiran 9 Dokumentasi PKL	65

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Arus globalisasi semakin kuat. Persaingan yang tiada henti dalam bisnis menyebabkan persaingan semakin ketat. Dalam mempersiapkan sumber daya yang mampu berdaya saing dibutuhkan tingkat intelektualitas dan profesionalitas yang tinggi dalam menghadapi era globalisasi. Pengetahuan, kepribadian dan pengalaman menjadi indikator dalam menghadapi persaingan yang ada. Sebagai mahasiswa, pengetahuan didapatkan dari perkuliahan di ruang kelas, sedangkan pengalaman didapatkan dari luar kelas.

Maka dari itu, institusi pendidikan menjadikan Praktik Kerja Lapangan sebagai pengalaman kerja mahasiswa sebelum memasuki dunia kerja secara langsung. Begitupun perusahaan menyediakan tempat untuk penerimaan mahasiswa yang akan magang untuk mendapatkan sumber daya yang berprestasi.

Universitas Negeri Jakarta, khususnya Fakultas Ekonomi merupakan salah satu lembaga pendidikan negeri yang ada di Indonesia mewajibkan mahasiswanya untuk melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) sebagai salah satu prasyarat untuk mendapatkan gelar sarjana ekonomi. Kewajiban dalam mata kuliah PKL ini bertujuan untuk mempersiapkan lulusan-lulusan terbaik yang memiliki intelektualitas yang tinggi dan berpengalaman.

Praktikan berkesempatan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di perusahaan PT Bank Syariah Mandiri.

PT Bank Syariah Mandiri sebagai salah satu perusahaan yang bergerak di bidang jasa keuangan (bank) dengan mengedepankan nilai-nilai syariah. Bank Syariah Mandiri banyak mendapatkan penghargaan. Terbukti pada tahun 2019 bank syariah mandiri mendapatkan tiga penghargaan sekaligus dalam ajang *Islamic Retail Banking Award 2019*, penghargaan tersebut antara lain Bank Syariah terkuat di Indonesia 2019 (*Strongest Islamic Retail Bank in Indonesia 2019*), Bank Syariah paling inovatif di Indonesia (*Most Innovative Islamic Retail Bank in Indonesia 2019*) dan bank syariah dengan strategi keuangan berkelanjutan terbaik (*Best Sustainable Finance Strategy 2019*). Maka hal mendasar inilah yang menjadi pilihan utama praktikan dalam memilih tempat Praktik Kerja Lapangan. Selain itu, praktikan tertarik dalam dunia pemasaran digital yang sedang berkembang pesat dan memutuskan untuk bergabung di departemen pemasaran yang dalam perusahaan ini disebut sebagai departemen kemitraan ekosistem digital.

B. Maksud dan Tujuan Praktik Kerja Lapangan

1. Maksud Praktik Kerja Lapangan
 - a. Memperoleh pengalaman kerja yang berkaitan dengan bidang pemasaran pada Departemen Kemitraan Ekosistem Digital.
 - b. Mengetahui struktur organisasi dalam bidang pemasaran digital.

2. Tujuan Praktik Kerja Lapangan

- a. Memperoleh pengetahuan cara melakukan riset pasar terhadap kompetitor.
- b. Meningkatkan keterampilan dalam membuat powerpoint yang menarik.
- c. Memperoleh pengalaman kerja dalam mengidentifikasi online shop.
- d. Membandingkan teori dan praktik dalam mempromosikan produk baru melalui pembuatan surat penawaran kerjasama (*offering letter*) untuk *email marketing*.

C. Kegunaan PKL

Dari pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan diperoleh beberapa kegunaan bagi pihak-pihak yang terkait dalam pelaksanaan. Adapun kegunaan tersebut adalah:

1. Bagi Praktikan

Melalui Praktik Kerja Lapangan, praktikan berharap dapat memperoleh pengetahuan baru, pengalaman dan wawasan mengenai dunia pemasaran secara langsung di dunia kerja.

2. Bagi Fakultas Ekonomi UNJ

Membina hubungan baik terhadap perusahaan atau instansi pemerintahan yang ada di Indonesia, salah satunya adalah PT Bank Syariah Mandiri Tbk.

3. Bagi Instansi

Sebagai sarana kontribusi instansi di bidang pendidikan dan terjalinnya hubungan baik antara instansi dan kampus yang akan menghasilkan tenaga kerja yang kompeten pada bidangnya.

D. Tempat Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan

1. Tempat Praktik Kerja Lapangan

Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di Bank Syariah Mandiri Kantor Pusat. Berikut ini adalah identitas lengkap tempat pelaksanaan PKL:

Nama Instansi : PT. BANK MANDIRI SYARIAH
 Alamat : Jl. MH. Thamrin No 5 Jakarta 10340, Indonesia
 Telepon : (62-21) 2300 509, 3983 9000
 No Fax : (62-21) 3983 2989
 Web : www.syariahmandiri.co.id

2. Alasan Pemilihan Bank Syariah Mandiri

Alasan praktikan memilih tempat Praktik Kerja Lapangan pada PT Bank Syariah Mandiri adalah perusahaan bank syariah terbaik di Indonesia yang bergerak di bidang jasa keuangan (bank). Bagian Unit Digital Banking Departemen *Digital Ecosystem Partnership* karena bagian tersebut merupakan tempat yang tepat sebagai sarana untuk mengimplementasikan pengetahuan di dunia pemasaran yang telah diperoleh dan mengembangkan kemampuan praktikan dalam

memahami dunia kerja. Selain itu, dalam dunia yang saat ini serba digital membuat praktikan sangat tertarik untuk mengetahui bagaimana bank syariah bekerja, khususnya dalam bidang pemasaran yang saat ini banyak beredar berita bahwa bank akan tergerus oleh munculnya teknologi keuangan (*financial technology*).

E. Jadwal Waktu Praktik Kerja Lapangan

Waktu Praktik Kerja Lapangan dimulai dari tanggal 1 Juli 2019 s.d 23 Agustus 2019. Adapun perincian dalam tiap tahapan kegiatan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Tahap Persiapan

Praktikan mempersiapkan Praktik Kerja Lapangan dimulai sejak bulan April 2019. Pertama, praktikan mencari perusahaan yang ternama, dekat dan dapat menerima mahasiswa Praktik Kerja Lapangan sesuai dengan jurusan yaitu bidang pemasaran. Setelah menemukan perusahaan yang sesuai dengan bidang keahlian praktikan, tahap selanjutnya praktikan mengurus surat pengantar dari bagian akademik Fakultas Ekonomi untuk diberikan pada pihak BAKHUM UNJ. Kemudian setelah mendapatkan persetujuan dari bagian akademik Fakultas Ekonomi dan BAKHUM UNJ, praktikan mendapatkan surat pengantar Praktik Kerja Lapangan. Pengajuan tersebut dilakukan pada bulan Mei 2019, surat pengantar ditunjukkan dan disampaikan melalui bagian MSU Bank Syariah Mandiri, praktikan mendapatkan kabar

persetujuan dapat melakukan Praktik Kerja Lapangan pada bulan Juli 2019.

2. Tahap Pelaksanaan

Pada tahap ini Praktikan melapor pada bagian MSU Bank Syariah Mandiri dan mulai melaksanakan Praktik Kerja Lapangan dari tanggal 1 Juli 2019 s.d 23 Agustus 2019 dengan 5 hari kerja (Senin s.d Jum'at). Ketentuan Praktik Kerja Lapangan di Bank Syariah Mandiri Kantor Pusat sebagai berikut:

Tabel I.1

Sumber : Diolah Oleh Praktikan

Hari Kerja	Jam Kerja	Jam Istirahat
Senin – Kamis	07.50 – 17.00	12.00 – 13.00
Jumat	07.30 – 17.00	11.30 – 13.00

3. Tahap Penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan

Praktikan mulai menyusun laporan Praktik Kerja Lapangan terhitung mulai 15 Juli 2019 s.d November 2019 sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan Gelar Sarjana Pendidikan (S1). Penulisan dimulai dengan mengumpulkan data-data yang dibutuhkan terkait dengan proses penulisan dan merealisasikannya dalam penulisan laporan Praktik Kerja Lapangan. Dalam penulisannya, praktikan berpedoman kepada ketentuan penulisan yang telah dikeluarkan oleh Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Umum PT Bank Syariah Mandiri

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.

Bank Syariah Mandiri berdiri pertama kali dengan nama PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kasejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi. Pada saat yang bersamaan di tahun 1999, terjadi merger antara empat bank pemerintah, yaitu Bank Bumi Daya (BBD), Bank Dagang Negara (BDN), Bank Ekspor Import Indonesia (BEII) dan Bapindo, sehingga berganti nama menjadi PT Bank Mandiri (Persero). Sehingga kepemilikan PT Bank Susila Bakti diambil alih oleh 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.

Visi Misi Perusahaan

1. Visi Perusahaan : Bank Syariah Terdepan dan Modern

a. Untuk Nasabah

BSM merupakan bank pilihan yang memberikan manfaat, menenteramkan dan memakmurkan.

b. Untuk Pegawai

BSM merupakan bank yang menyediakan kesempatan untuk beramanah sekaligus berkarir profesional.

c. Untuk Investor

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

2. Misi Perusahaan

Dalam mewujudkan visi untuk menjadi yang terdepan dan modern, maka misi perusahaan bank syariah mandiri sebagai berikut :

- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
- b. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.

- c. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
- d. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
- e. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
- f. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

Logo Perusahaan



Gambar II. 1

Logo Perusahaan PT Bank Syariah Mandiri

Sumber : Arsip Data PT Bank Syariah Mandiri (2019)

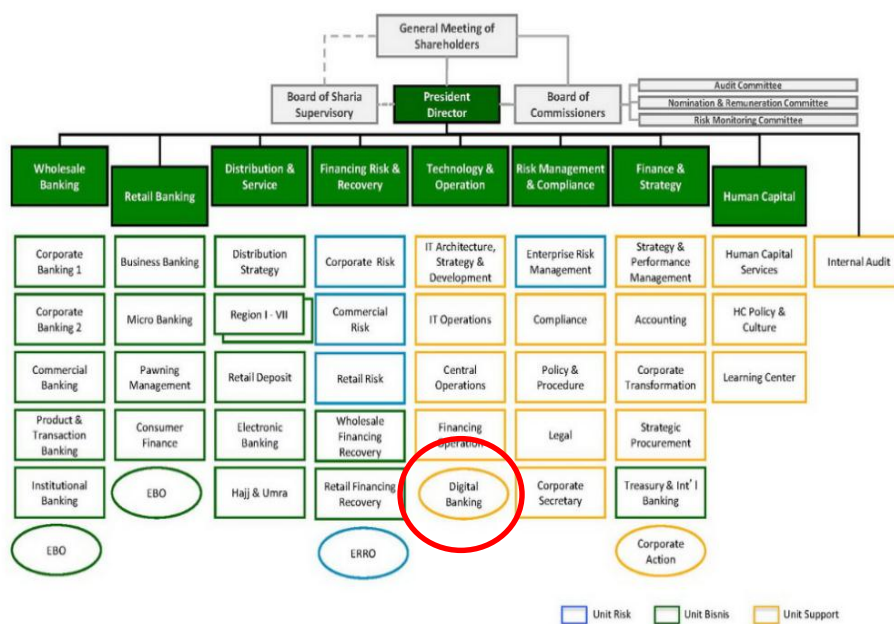
Berikut merupakan arti logo Bank Syariah Mandiri:

1. Makna Umum:
 - 1) Pemilihan huruf kecil untuk huruf logo mencerminkan kedekatan kepada nasabah dengan tetap rendah hati.
 - 2) Ramah terhadap semua segmen bisnis dari semua kalangan.
 - 3) Kedua tulisan logo (“mandiri” dan “syariah”) sebagai satu kesatuan, namun boleh berganti warna bilamana diperlukan.
2. Warna Huruf:
 - 1) Hijau melambangkan tumbuh berkembang, kesuburan dan kesegaran.
 - 2) Warna ini umumnya juga dipakai oleh kalangan umat Islam untuk meneguhkan identitas Islam.

3. Gelombang Emas Cair (*liquid gold*)

- 1) Gelombang emas cair sebagai simbol dari kekayaan finansial dan berkelanjutan
- 2) Lengkung emas simbol karakter yang gesit, progresif, pandangan ke depan, excellent menghadapi segala kemungkinan yang akan datang.
- 3) Warna Kuning Emas (kuning ke arah orange): Warna logam mulia (emas) menunjukkan keagungan, kemuliaan, kemakmuran, kekayaan.

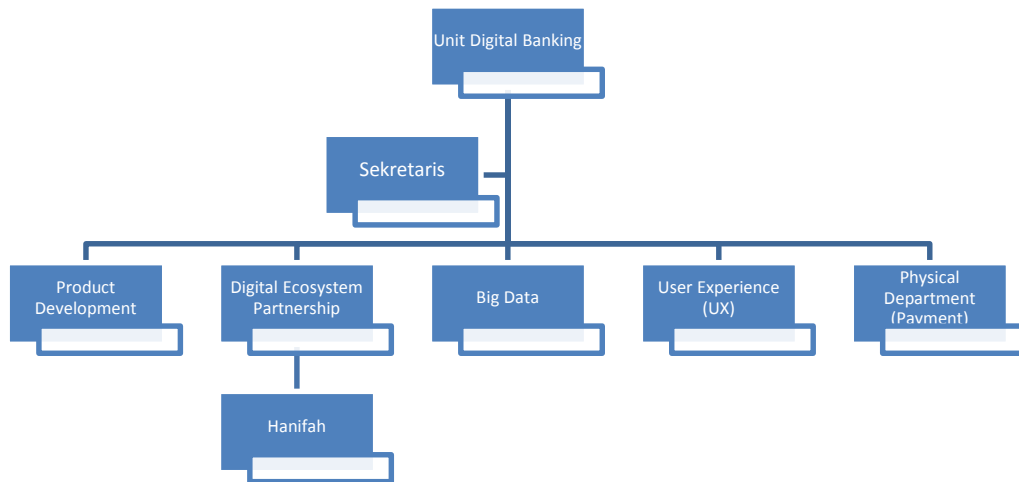
B. Struktur Organisasi



Gambar II. 2

Struktur Organisasi PT Bank Syariah Mandiri

Sumber : Data Arsip Bank Syariah Mandiri (2019)



Gambar II. 3

Struktur Organisasi Unit Digital Banking Group PT Bank Syariah Mandiri

Sumber : Diolah Oleh Praktikan (2019)

1. Group Head Unit Digital Banking Group

Tanggung jawab Kepala Unit Digital Banking Group:

- a. Membuat strategi bisnis digital banking
- b. Menyetujui anggaran departemen
- c. Memimpin seluruh karyawan dalam departemen
- d. Memastikan karyawan antar departemen bekerja sesuai rencana

2. Sekretaris Unit Digital Banking Group

Tanggung jawab Sekretaris Unit Digital Banking Group:

- a. Menyiapkan agenda rapat kepala grup
- b. Menyiapkan agenda rapat grup internal
- c. Menerima telepon kepala grup
- d. Menerima surat masuk

3. Product Development Department

Tanggung jawab Departemen Produk Unit Digital Banking Group:

- a. Melakukan riset pasar untuk pengembangan produk
- b. Mengajukan inovasi baru untuk pengembangan produk
- c. Memastikan produk baru bisa digunakan sebelum diluncurkan
- d. Menerima pesanan kode biller dari kantor cabang bank syariah mandiri
- e. Memantau perkembangan produk

4. Digital Ecosystem Partnership Department

Tanggung jawab Departemen Kemitraan Ekosistem Digital Unit Digital Banking Group:

- a. Melakukan perencanaan strategi pemasaran untuk cabang
- b. Melakukan pelatihan penjualan (*sales coaching*) untuk cabang
- c. Membuat nota dan surat persetujuan anggaran dana promosi dari kantor cabang
- d. Melakukan pemasaran dalam event (*marketing event*)
- e. Melakukan kerjasama B2B (*Business to Business*) dan B2C (*Business to Consumer*)
- f. Membuat laporan kepada kepala grup

5. Big Data Department

Tanggung jawab Departemen Big Data Digital Unit Digital Banking Group:

- a. Mengumpulkan, mengolah dan menganalisis data nasabah
- b. Membuat laporan penjualan

6. User Experience Department

Tanggung jawab Departemen Pengalaman Pengguna Unit Digital Banking

Group:

- a. Membuat desain produk, desain interaksi dan desain visual untuk membuat pengalaman yang menarik bagi pengguna
- b. Mendesain tampilan webpage, mobile banking dan net banking bank syariah mandiri

7. Physical Department

Tanggung jawab Departemen Fisik Unit Digital Banking Group:

Mengembangkan bisnis dalam 3 bagian, antara lain:

- a. Mengatur bagian pembayaran BSM Pembayaran Institusi
- b. Mengatur bagian bisnis Anjungan Tunai Mandiri
- c. Mengatur bagian bisnis kartu EDC

C. Kegiatan Umum Perusahaan

PT Bank Syariah Mandiri Tbk merupakan perusahaan pelaku jasa keuangan (bank) syariah di Indonesia. Berikut produk-produk yang ditawarkan PT Bank Syariah Mandiri:

1. Produk (*Product*)

Tabel II.1

Produk Bank Syariah Mandiri

Sumber : Arsip Bank Syariah Mandiri (2019)

Produk Pendanaan	
Item	Produk
Tabungan	Tabungan Mudharabah

	Tabungan Simpel iB
	Tabungan Berencana
	Tabungan Wadiah
	Tabungan Investa Cendekia
	Tabungan Dollar
	Tabungan Pensiun
	Tabunganku
	Tabungan Mabrur
	Tabungan Mabrur Junior
	Tabungan Saham Syariah
Giro	BSM Giro
	BSM Giro Valas
	BSM Giro Singapore
	BSM Giro Euro
Deposito	BSM Deposito
	BSM Deposito Valas
Mandiri Syariah Priority	
Produk Pembiayaan	
Pembiayaan Konsumen	Pembiayaan Implan
	Pembiayaan Kepada Pensiunan
	Pembiayaan Griya
	Pembiayaan Kendaraan Bermotor
Investasi	Reksadana
	Sukuk Negara Retail
	Pasar Perdana
	Pasar Sekunder
	Sukuk Tabungan
Emas	Gadai Emas
	Cicil Emas

Haji & Umrah	Pembiayaan Mikro Umrah
Produk Layanan	
Jasa Produk	Mandiri Syariah Debit
	BSM Sentra Bayar
	BSM SMS Banking
	Mandiri Syariah Mobile
	BSM Net Banking
	Pembayaran melalui menu Pemindahbukuan di ATM (PPBA)
	BSM Jual Beli Valas
	BSM Electronic Payroll
	Transfer Uang Tunai
	BSM E-money
Jasa Operasional	Transfer Lintas Negara Western Union
	Kliring
	Inkaso
	Intercity Clearing
	RTGS (Real Time Gross Settlement)
	Transfer Valas
	Referensi Bank
	Standing Order
	Payment Point
	Layanan Pembayaran Institusi

Kompetitor utama bank syariah mandiri adalah bank BNI Syariah dan Bank Bukopin Syariah. Selain itu, kompetitor dalam lingkaran kedua adalah bank non syariah seperti BCA dan mandiri.

Dari segi produk dibandingkan kompetitor, bank syariah mandiri memiliki salah produk unggulan, yaitu gadai dan cicil emas. Dimana konsumen dapat berinvestasi emas dengan cara mencicil jika uangnya belum cukup. (realitas online, 2019).

2. Harga (*Price*)

Tabel II. 2
Harga Produk Bank Syariah Mandiri
Sumber : Arsip Bank Syariah Mandiri (2019)

Produk Pendanaan		
Item	Produk	Harga (Setoran Awal Minimum)
Tabungan	Tabungan	Rp 100.000,- (perorangan)
	Mudharabah	Rp 1.000.000,- (non -perorangan)
	Tabungan Simpel iB	Rp. 1000,-
	Tabungan Berencana	Rp. 100.000,- Dengan target dana minimal sebesar Rp 1.200.000,- Dana maksimal Rp 200.000.000,-
	Tabungan Wadiah	Rp 100.000,- (perorangan)
		Rp 1.000.000,- (non -perorangan)
	Tabungan Investa Cendekia	Rp. 100.000,- s.d Rp 10.000.000,- per bulan
	Tabungan Dollar	USD100
	Tabungan Pensiun	Rp.50.000,-
	Tabunganku	Rp 20.000,- (tanpa ATM)
		Rp 80.000,- (ATM)
	Tabungan Mabrur	Rp. 100.000,- Saldo minimal untuk didaftarkan ke SISKOHAT adalah Rp

		25.100.000,- atau sesuai ketentuan dari Kementrian Agama
	Tabungan Mabrur Junior	Rp. 100.000,- Saldo minimal untuk didaftarkan ke SISKOHAT adalah Rp 25.100.000,- atau sesuai ketentuan dari Kementrian Agama
	Tabungan Saham Syariah	Rp.0,- Rp.10.000,- (minimum setoran berikutnya)
Giro	BSM Giro	Rp500.000,- (perorangan) Rp1.000.000,- (Non-Perorangan).
	BSM Giro Valas	USD1.000
	BSM Giro Singapore	SGD200
	BSM Giro Euro	EUR200
Deposito	BSM Deposito	Rp2.000.000,-
	BSM Deposito Valas	USD1.000
Mandiri Syariah Priority		Konsumen perlu menghubungi cabang terlebih dahulu, baru mengetahui harga-harganya.
Produk Pembiayaan		
Jenis Pembiayaan		Total Pembiayaan yang Diberikan

Pembiayaan Konsumen	Pembiayaan Implan	Limit pembiayaan minimum sebesar Rp5 juta dan maksimum sebesar Rp250 juta per calon nasabah
	Pembiayaan Kepada Pensiunan	Jumlah pembiayaan maksimal Rp100.000.000,- dengan jangka waktu pembiayaan 1 (satu) sampai dengan 3 (tiga) tahun.
	Pembiayaan Griya	Akad <i>murabahah</i> dengan pembiayaan sebanya 3x kepada konsumen.
	Pembiayaan Kendaraan Bermotor	Menggunakan sistem <i>murabahah</i> .
Investasi	Reksadana	• Reksa Dana Syariah Pasar Uang • Reksa Dana Syariah Pendapatan Tetap adalah Reksa Dana yang melakukan investasi paling sedikit 80% dari nilai aktiva bersih dalam bentuk efek syariah berpendapatan tetap • Reksa Dana Syariah Campuran Investasi pada salah satu instrumen investasi tersebut paling banyak adalah 79% (tujuh puluh sembilan persen) dari Nilai Aktiva Bersih
	Pasar Perdana	Rp.1.000.000,- / unit, dengan minimal pembelian Rp.5.000.000,- sampai Rp.5.000.000.000,-

	Pasar Sekunder	Harga yang berlaku adalah harga beli BSM dengan harga beli sesuai pergerakan pasar.
	Sukuk Tabungan	Rp1 juta (1 unit) – Rp3 miliar
Emas	Gadai Emas	Pembiayaan mulai dari Rp500.000,-
	Cicil Emas	Menyicil Rp.4000,- / hari
Haji & Umrah	Pembiayaan Mikro Umrah	Limit pembiayaan s.d Rp50.000.000,-
Produk Layanan		
Jasa Produk	Mandiri Syariah Debit	Rp.100.000,-
	BSM Sentra Bayar	Harga tergantung pada pesanan konsumen. BSM Sentra Bayar melayani layanan payment, antara lain : telkom (seluruh Indonesia), isi ulang, matrixx, PLN, Speedy, dll.
	BSM SMS Banking	Rp.500,-/transaksi
	Mandiri Syariah Mobile	Konsumen dapat mengakses Mandiri Syariah Mobile secara gratis. BSM mengambil biaya dari provider telekomunikasi yang dipakai oleh konsumen.
	BSM Net Banking	Rp.2.500,-/bulan
	Pembayaran melalui menu Pemindahbuk	Institusi : Rp 500.000,- Bank : 1.500,- / transaksi

	uan di ATM (PPBA)	
	BSM Jual Beli Valas	Menggunakan akad <i>sharf</i> mengikuti nilai tukar yang dapat berubah sewaktu-waktu
	BSM Electronic Payroll	Rp.2000,-
	Transfer Uang Tunai	Transfer menggunakan BSM Net Banking atau BSM Mobile Banking. Transfer sesama BSM gratis, sedangkan transfer beda bankk dikenakan Rp 6.500,-
	BSM E-money	Rp.20.0000/kartu
Jasa Operasional	Transfer Lintas Negara Western Union	Pengirim dikenakan biaya kirim
	Kliring	-
	Inkaso	Biaya inkaso Rp.10.000,- + biaya korespoden, biaya inkaso luar negeri melihat tarif SE devisa
	Intercity Clearing	Konsumen datang langsung ke cabang BSM terdekat.
	RTGS (Real Time Gross Settlement)	Konsumen datang langsung ke cabang BSM terdekat.

	Transfer Valas	USD : Biaya komisi bank $0.125 \times$ nilai transfer JPY : biaya koresponden $1/20 \times$ nominal transfer AUD : biaya koresponden AUD 20 dan biaya SWIFT AUD 10 EURO : €5 - €37 SGD : biaya komisi SGD 10 – SGD 30 dan biaya SWIFT SGD 10 Multicurrency (mata uang lain) : USD 5 – USD 10
	Referensi Bank	Konsumen datang langsung ke cabang BSM terdekat.
	Standing Order	Konsumen datang langsung ke cabang BSM terdekat.
	Payment Point	Konsumen datang langsung ke teller cabang BSM ataupun ATM di lokasi terdekat.
	Layanan Pembayaran Institusi	Biaya set up : Rp.15.000.000,- dan Rp.2000/transaksi

Bank syariah memiliki konsep yang berbeda dengan bank non syariah. Dilihat dari segi harga, bank syariah berkompetisi dalam besarnya nisbah (bagi hasil). Besarnya bagi hasil bank syariah tidak dapat diketahui secara pasti, karena tergantung dengan besarnya laba perusahaan pada waktu tertentu. Semakin besar laba perusahaan, maka nisbah untuk nasabah pun akan semakin besar. Maka dari itu, praktikan tidak bisa membandingkan dari segi harga bank syariah mandiri dan

kompetitor lain. Namun, praktikan dapat membandingkan dari tampilan luar seperti: website kompetitor yang berisi perincian dana, nisbah serta beberapa ketentuan pembiayaan di Bank syariah mandiri lebih lengkap penjelasannya dibandingkan dengan kompetitornya.

3. Tempat (*Place*)

Bank Syariah Mandiri memiliki 1 Kantor Pusat, 129 kantor cabang, 389 kantor cabang pembantu dan 53 kantor kas. Sedangkan kompetitornya yaitu BNI Syariah memiliki 200 kantor cabang, 1.095 kantor cabang pembantu dan 595 kantor kas. Ini dapat disimpulkan dari segi tempat (*place*), bank syariah mandiri masih tertinggal dibandingkan kompetitornya.

4. Proses (*Process*)

PT Bank Syariah Mandiri Tbk melakukan strategi jangka pendek, menengah dan panjang dalam menjalankan bisnisnya. Selain profit, bank syariah mandiri menekankan pada aksi sosial yang meliputi 4 (empat) pilar: *socio-economic development* (berbentuk pengembangan komunitas), *spiritual development* (pengembangan masjid sebagai penggerak ekonomi lokal), *people development* (membangun fasilitas kesehatan dan pendidikan), dan *environment development* (*employee volunteering dan disaster recovery*).

Kompetitornya, yaitu BNI Syariah berfokus pada rencana strategis, perubahan manajemen dan ekonomis. Prosesnya memiliki fokus yang berbeda, namun bank syariah mandiri memiliki keunggulan

dalam nilai sosial untuk masyarakat, karena tidak hanya mengedepankan profit.

5. Promosi (*Promotion*)

Promosi yang dilakukan oleh PT Bank Syariah Mandiri ada empat bentuk, antara lain: DIGI100 (Digitalize100), ATMKUAT, SUFI (Segera Uber *Fee based Income*), Promo *Merchant*.

DIGI100 (Digitalize 100) merupakan promosi yang bertujuan untuk meningkatkan jumlah nasabah baru. DIGI100 dilakukan di sebuah instansi (sekolah, rumah sakit, perusahaan dll) dengan rentang waktu tertentu yang telah dipilih oleh kantor cabang. Kantor cabang melakukan pendataan jumlah transaksi *mobile banking* & debit pada *event* tersebut. Selain itu, kantor cabang juga mendata jumlah pembukaan rekening mudharabah, wadiah, aktivasi *mobile banking* baru dan jumlah aktivasi GPN. Jika target tidak tercapai, maka kantor pusat hanya memberikan dana promosi 50% saja dari total anggaran. Permohonan *reimburse* kantor cabang wajib melampirkan surat persetujuan program, laporan kegiatan, dokumentasi, daftar penerima hadiah, rincian penggunaan anggaran, bukti pembelian hadiah, bukti nama nasabah yang melakukan transaksi *mobile banking* dan kartu serta kesimpulan.

ATM KUAT merupakan promosi yang bertujuan untuk meningkatkan transaksi dan *fee based income* ATM. ATM KUAT mengusung konsep bank syariah mandiri bekerja sama dengan

merchant. Nasabah memberikan 3 (tiga) struk transaksi ATM dan memperlihatkan kartu ATM Bank Lain kepada merchant yang sudah bekerjasama dengan BSM dan ditukarkan dengan *direct gift* yang tersedia di merchant tersebut. Produk hadiah yang dibeli oleh cabang senilai Rp 5.000. Kantor cabang melakukan pemasangan poster di rumah ATM, spanduk di luar ruang ATM, spanduk & poster di depan toko/minimarket. Jika target tidak tercapai, maka 50% anggaran promosi akan dibebankan ke kantor cabang.

SUFI (Segera Uber *Fee based Income*) merupakan ajang promosi yang bertujuan untuk meningkatkan transaksi kartu. Setiap kantor cabang memiliki passing grade tertentu tergantung regionalnya. Kantor pusat akan memberikan target kepada pemasaran kantor cabang untuk meningkatkan jumlah aktivasi kartu.

Merchant promo merupakan ajang promosi dalam event tertentu. Bank syariah mandiri mendirikan stan di sebuah event yang sedang bekerja sama, dan membagikan sticker, mug dan merchandise lainnya yang berlogo bank syariah mandiri.

Kompetitornya, yaitu BNI Syariah menggunakan program komunikasi pemasaran dengan memakai kampanye ‘rahmatan lil alamin’ dan ‘hasanah’. Selain itu, manajemen BNI Syariah aktif membangun sinergi dalam membangun ekosistem halal seperti transaksi finansial bersama Bank Indonesia, FSA, pemerintah sekolah, kampus dan lain-lain.

Dapat disimpulkan, dari segi promosi Bank Syariah Mandiri dan BNI Syariah sama baiknya.

6. Sumber Daya Manusia (*People*)

Jumlah pegawai pada tahun 2018 sebanyak 8.710 orang. Jika dibandingkan dengan total pegawai kompetitornya BNI Syariah memiliki 4.942 pegawai pada tahun 2018. Maka, jumlah pegawai Bank Syariah Mandiri lebih banyak.

7. Bukti Fisik Perusahaan (*Physical Evidence*)

Bukti fisik Perusahaan Bank Syariah Mandiri adalah Kantor Pusat dan kantor-kantor cabang yang tersebar di seluruh provinsi. Dengan total 747 Jaringan Kantor, 1.040 Jaringan ATM Bank Syariah Mandiri dan 17.376 Jaringan ATM Bank Mandiri. Sedangkan kompetitornya BNI Syariah memiliki 18.311 jaringan ATM BNI. Baik BNI ataupun BSM bisa menggunakan ATM non syariah. Dari sisi jumlah, BNI memiliki jumlah ATM lebih unggul dibandingkan Bank Mandiri.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Pada pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL), praktikan ditempatkan di departemen pemasaran. Departemen pemasaran di Bank Syariah Mandiri disebut dengan departemen kemitraan ekosistem digital (*digital ecosystem partnership*). *Job description* utama dari posisi ini ialah membuat program pemasaran, menganalisis data penjualan dan menawarkan produk ke segala konsumen.

Pada hari pertama, praktikan melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada hari Senin, 1 Juli 2019. Praktikan diberi arahan mengenai pekerjaan yang akan dilakukan selama 40 hari kedepan. Praktikan juga melakukan perkenalan kepada pegawai lain di setiap departemen, serta dikenalkan produk-produk yang ada di Bank Syariah Mandiri.

Praktikan mendapatkan berbagai kesempatan untuk mengerjakan tugas-tugas yang sangat menambah keahlian baru dan membuka wawasan baru. Tugas-tugas yang praktikan kerjakan antara lain

1. Melakukan riset pasar
2. Membuat desain *powerpoint* untuk kantor cabang dan konsumen
3. Mengidentifikasi online shop yang belum memiliki layanan *virtual account*
4. Membuat surat penawaran kerjasama (*offering letter*)

B. Pelaksanaan Kerja

1. Melakukan riset pasar

Dalam sebuah perusahaan dibutuhkan riset untuk mengetahui hal-hal seperti apa yang dibutuhkan pelanggan sehingga terciptanya inovasi-inovasi. Menurut Maholtra dalam *American Marketing Association* (AMA), riset pasar dapat membantu perusahaan untuk menciptakan serta mengembangkan produk yang mutakhir serta sesuai dengan kebutuhan konsumen. Praktikan ditugaskan untuk melakukan riset pasar mengenai inovasi produk jasa keuangan yang belum dimiliki oleh bank syariah mandiri dan riset menu Anjungan Tunai Mandiri (ATM) bank lain. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan *fee based income* dari ATM. Dengan melakukan perbandingan produk yang dimiliki di tampilan menu ATM bank lain, maka ini bisa dijadikan sebagai inovasi baru yang diterapkan di bank syariah mandiri.

Berikut adalah hal yang dilakukan praktikan dalam melakukan riset pasar :

- a. Mempersiapkan beberapa kartu ATM lain
- b. Pergi menuju ATM Center
- c. Memasukkan kartu ATM ke mesin ATM yang sesuai
- d. Mencatat tampilan menu (fitur-fitur) yang ada di ATM tersebut melalui *smartphone*
- e. Membuat salinan catatan dalam bentuk *microsoft excel*
- f. Mengecek apakah catatan riset sudah sesuai dengan website bank tersebut

g. Jika hasil riset dan website sudah sesuai, maka pekerjaan selesai.

Sedangkan, jika masih belum sesuai praktikan harus meriset ulang apakah ada fitur ATM yang belum tercatat. Sehingga praktikan harus mengedit catatan di excel.

h. Riset ATM selesai. Penyerahan hasil riset dalam bentuk excel kepada mentor.

Berikut merupakan gambaran hasil riset pasar yang dikerjakan oleh praktikan:

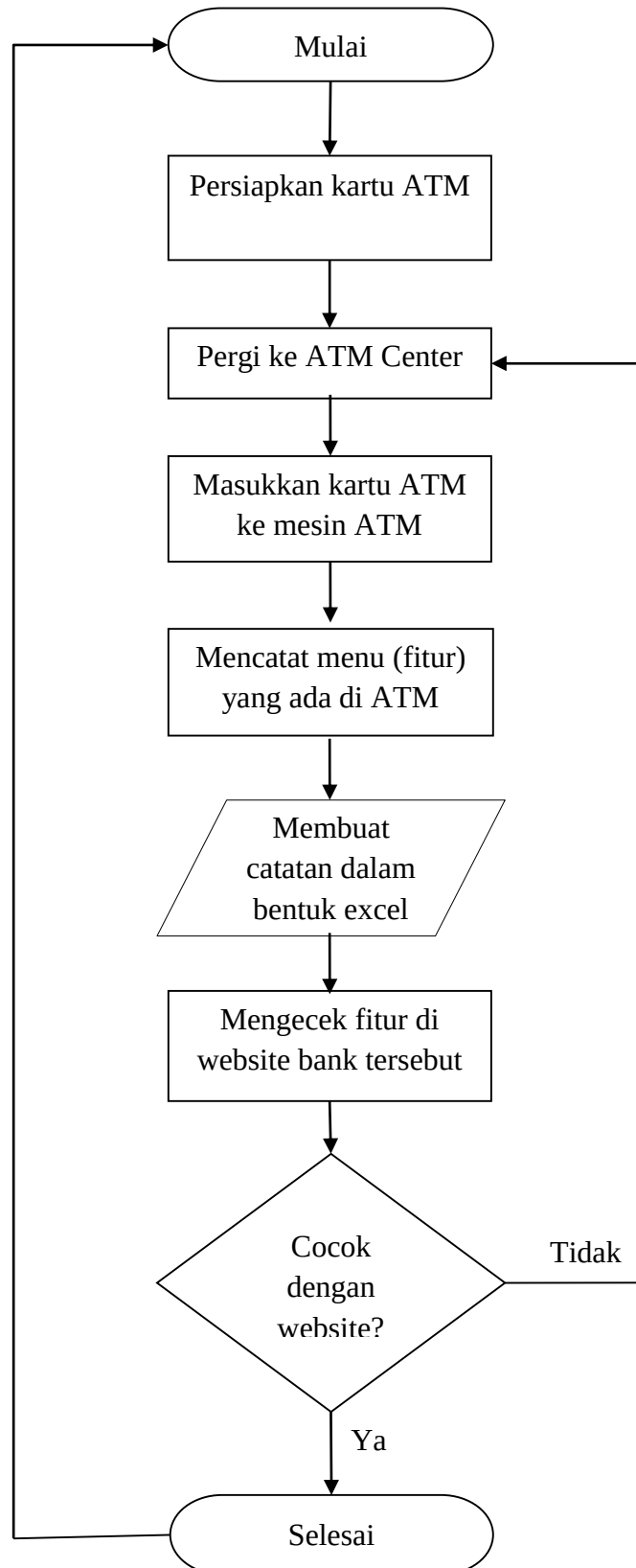
NO	Fitur-Fitur di ATM X	Fitur-Fitur di ATM Y	Fitur-Fitur di ATM BSM
1	Tarik Tunai	Tarik Tunai	Tarik Tunai
2	Voucher HP/Paket Data : CDMA/TELKOM (Esia/AHA, STARONE, FLEXI, SMARTFREN) dan GSM (Mentari, XL, Simpati, IM3, 3 Prepaid, Kartu AS, AXIS)	Voucher Handphone	Voucher HP/Paket Data : CDMA/TELKOM (Esia/AHA, STARONE, FLEXI, SMARTFREN) dan GSM (Mentari, XL, Simpati, IM3, 3 Prepaid, Kartu AS, AXIS)
3	Telepon/HP : CDMA/TELKOM (Esia/AHA, STARONE, FLEXI, SMARTFREN) dan GSM (Mentari, XL, Simpati, IM3, 3 Prepaid, Kartu AS, AXIS)	Telepon Selular	Telepon/HP : Telkomsel, Paskabayar, Voucher / Prabayar, Paket Data (Telkomsel, Indosat, XL/Axis, Smartfren, Tri)
4	TV Berlangganan/Internet : Paket Data Indosat, Indovision/TOP/TREN/OKE, Indosat M2, CBN, First Media, Nexmedia/Nexdrive, AORA TV, Bolt Pembayaran, Bolt Isi Ulang, BIGTV Postpaid	TV Kabel/Internet	Net/Cab TV : MNC Vision/Indovision/Top TV
5	Pendidikan : UI, UIN, UNJ, UGM dll	Pendidikan	Pendidikan
6	Listrik/Gas : Listrik/PLN, PLN Prabayar, Advice Manual, PLN Non Taglis, Gas Negara, Energi Pelabuhan Indonesia, PLN Instansi Ver, Jabar Energi	PGN/Perusahaan Gas Negara dan PLN : PLN Pasca bayar, PLN Non-Tagihan, PLN Prabayar	Layanan Publik : PLN, GAS, PDAM
7	Kartu Kredit : Mandiri, CitiBank, BNI, Standard Chartered, HSBC, ANZ, Permata, Danamon	Kartu Kredit	

Gambar III. 1

Tampilan Menu ATM BSM dan ATM Lain

Sumber : Data Diolah Praktikan (2019)

Dalam mempermudah penggambaran proses riset ATM, maka praktikan menggambarkan melalui *flowchart*.



Gambar III. 2

Flowchart Riset Menu ATM

Sumber : Diolah oleh Pratikan (2019)

Berdasarkan gambar III.2 proses riset pasar pada Anjungan Tunai Mandiri (ATM) dimulai dari mempersiapkan beberapa kartu ATM. Setelah kartu ATM sudah siap, praktikan pergi menuju ATM Center untuk melakukan riset.

Praktikan memasukkan kartu ATM ke ATM yang sesuai. Jika ATM yang dimasukkan adalah kartu Bank Syariah Mandiri, maka praktikan memasukkan di ATM BSM juga. Praktikan melanjutkan dengan melihat-lihat tampilan menu yang ada di tampilan ATM. Praktikan mencatat semua fitur-fitur ATM tersebut secara mendetail. Praktikan mencatat di *handphone* dan menyalin catatan tersebut dalam bentuk microsoft excel di kantor.

Praktikan juga melakukan perbandingan di website bank tersebut, apakah sudah sesuai dengan hasil yang di riset di ATM sebelumnya. Apabila ada hal yang berbeda, maka praktikan melakukan pengecekan ulang ke ATM. Jika terjadi perbedaan antara menu ATM BSM dan tampilan penjelasan fitur di *website* setelah riset ulang, maka praktikan melapor kepada mentor untuk mengedit di tampilan website BSM. Hasil akhir dari riset ini ialah catatan berupa microsoft excel yang nantinya akan digunakan untuk tim pengembangan produk.

Praktikan melakukan riset fitur ATM hanya ke bank-bank terbaik di Indonesia, seperti bank BCA dan mandiri. Dari hasil riset praktikan, bank syariah mandiri perlu belajar dari dua bank tersebut, karena bank syariah mandiri masih tertinggal dari segi fitur. Bank syariah mandiri

belum memiliki beberapa fitur di ATM seperti: pembelian tiket pelabuhan/kereta, BPJS kesehatan, BPJS ketenagakerjaan, rumah sakit, *top up* saldo *e-money*, investasi akses KSEI dan lain-lain. Maka dari itu bank syariah mandiri perlu mengembangkan fitur di ATM supaya mengejar ketertinggalan dari kompetitornya.

2. Membuat *powerpoint* produk untuk kantor cabang dan konsumen

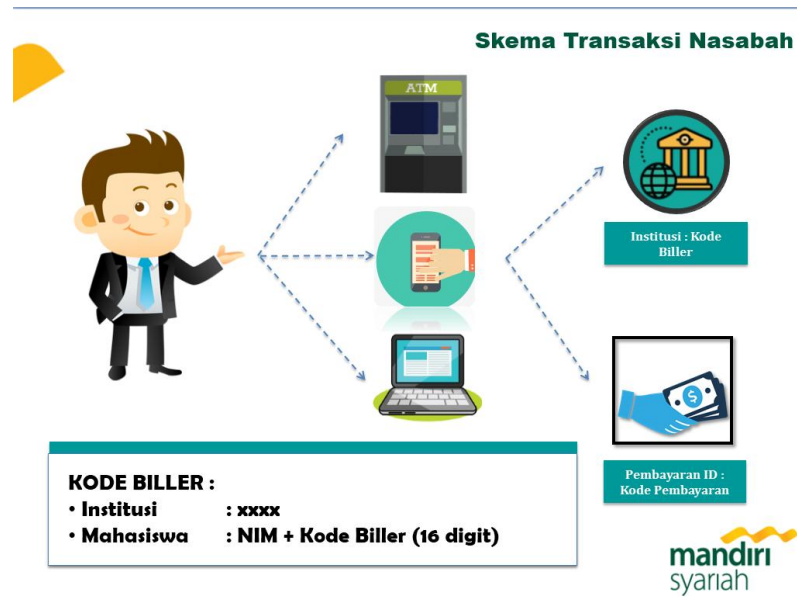
Powerpoint sangat dibutuhkan dalam dunia pemasaran. Hal ini bertujuan untuk menjelaskan produk dalam bentuk visual yang menarik pelanggan dalam waktu yang singkat. Praktikan membuat *powerpoint* yang akan digunakan untuk tim pemasaran kantor cabang dan *powerpoint* khusus untuk konsumen langsung. Berikut adalah hal yang dilakukan praktikan dalam membuat *powerpoint* :

- a. Mempersiapkan laptop
- b. Meminta template *powerpoint* Bank Syariah Mandiri
- c. Meminta penjelasan kepada mentor terkait konten yang harus ditampilkan dalam *powerpoint*.
- d. Mencari gambar-gambar pendukung yang menarik untuk ditampilkan dalam *powerpoint*.
- e. Membuat *powerpoint* sesuai konten yang diminta
- f. Mengedit *powerpoint* dengan warna yang menarik

Praktikan membuat *powerpoint* mengenai BSM Pembayaran Institusi. *Powerpoint* ini digunakan untuk presentasi kantor cabang BSM. Divisi marketing kantor cabang akan presentasi dengan institusi/sekolah mengenai produk BPI menggunakan *powerpoint*. Berikut beberapa gambaran *powerpoint* yang dikerjakan oleh praktikan:



Gambar III. 3
Tampilan Slide Pertama *Powerpoint*
Sumber : Data Diolah Praktikan (2019)



Gambar III. 4

Tampilan Konten Powerpoint

Sumber : Data Diolah Praktikan (2019)

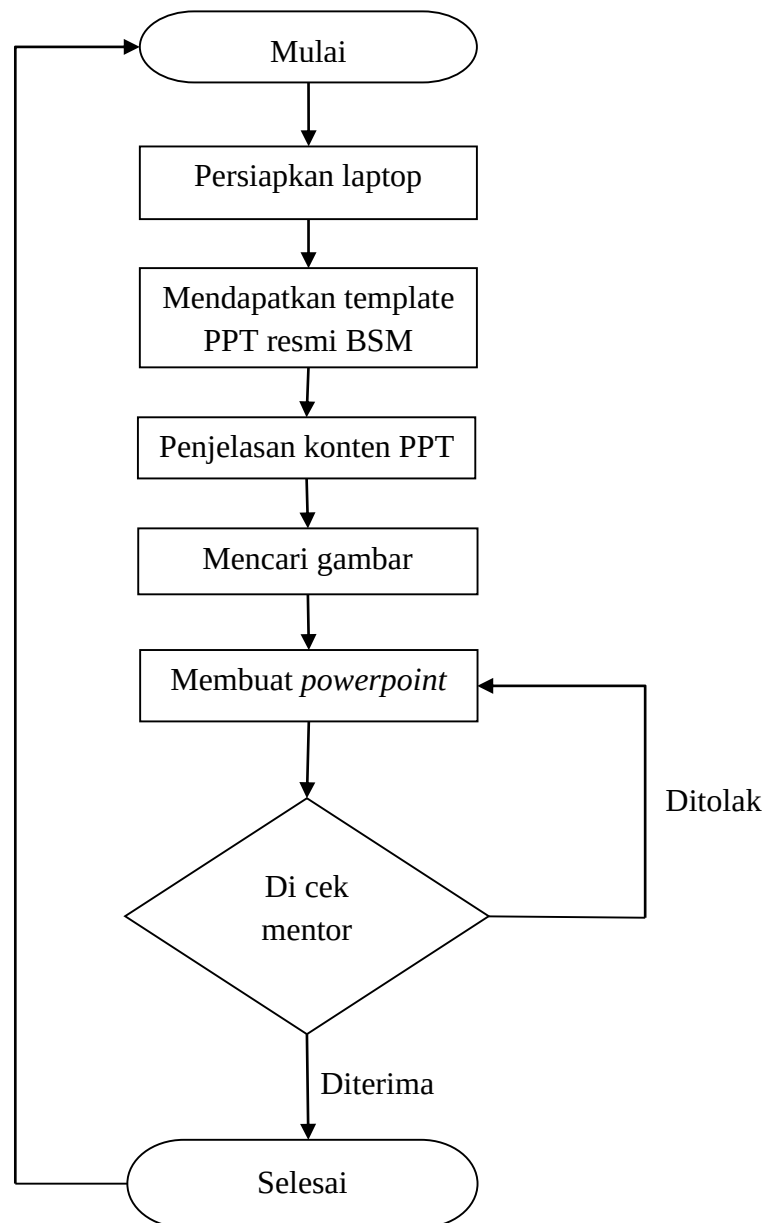


Gambar III. 5

Tampilan Konten Powerpoint

Sumber : Data Diolah Praktikan (2019)

Dalam mempermudah penggambaran proses pembuatan *powerpoint*, maka praktikan menggambarkan melalui *flowchart* sebagai berikut:



Gambar III. 6
Flowchart Pembuatan Powerpoint
Sumber : Diolah oleh Pratikan (2019)

Berdasarkan gambar III.6 proses pembuatan *powerpoint* dimulai dari mempersiapkan alat dan bahan. Alatnya yang dipersiapkan berupa laptop, sedangkan bahannya ialah isi (konten) dan gambar menarik yang perlu ditampilkan dalam *powepoint*. Setelah alat dan bahan siap, praktikan mulai membuat *powerpoint*.

Powerpoint yang sudah selesai, dilakukan pengecekan oleh mentor. Apakah *powerpoint* yang dibuat sudah menarik dari segi permainan warna, ukuran huruf, penempatan gambar, dan sebagainya. Jika *powerpoint* yang dibuat praktikan sudah cukup baik, maka proses pembuatan *powerpoint* selesai. Sedangkan *powerpoint* yang ditolak karena beberapa hal yang telah disebutkan sebelumnya, maka perlu di revisi (dibuat ulang) sesuai dengan permintaan mentor. Hasil akhir dari tugas ini adalah *powerpoint* yang akan digunakan oleh kantor cabang atau konsumen langsung.

3. Mengidentifikasi toko online yang belum menggunakan *virtual account*

Praktikan ditugaskan untuk mengidentifikasi minimal 100 toko *online* yang masih menggunakan metode pembayaran manual, dimana konsumen harus melakukan konfirmasi pembayaran kepada toko online supaya terbukti jika pelanggan sudah membayar pesannya. Jika menggunakan metode pembayaran manual, maka konsumen dan pemilik toko akan sama-sama beresiko mengalami kecerobohan. Maka dari itu, Bank Syariah Mandiri menawarkan solusi pembayaran melalui *virtual account*. Melalui pembayaran *virtual account*, pemilik toko

langsung mendapatkan notifikasi pembayaran konsumen, tanpa perlu mengecek kotak masuk, selain itu pembukuannya sudah langsung keluar. Konsumen pun tidak perlu repot untuk melakukan konfirmasi pembayaran secara manual, tapi barang langsung diproses setelah pembayaran. Praktikan membuat daftar di excel dengan kolom sebagai berikut: nomor, nama toko, jenis produk, instagram, line, email, nomor telepon, no *whatsapp*, bank yang digunakan, *virtual account* (sudah/belum), website. Berikut adalah hal yang dilakukan praktikan dalam mencari toko online yang belum menggunakan metode pembayaran virtual account :

- a. Membuka *browser* di laptop
- b. Mencari toko online yang belum memiliki virtual melalui browser.
Toko online yang dituju dalam 3 sektor, yaitu pakaian, manufaktur dan makanan.
- c. Mencari toko online melalui sosial media lain seperti instagram, melalui *hashtag*.
- d. Mengunjungi website resmi toko *online*.
- e. Mencatat informasi toko ke dalam *microsoft excel*.

Berikut merupakan gambar hasil pencarian toko yang belum memiliki virtual account :

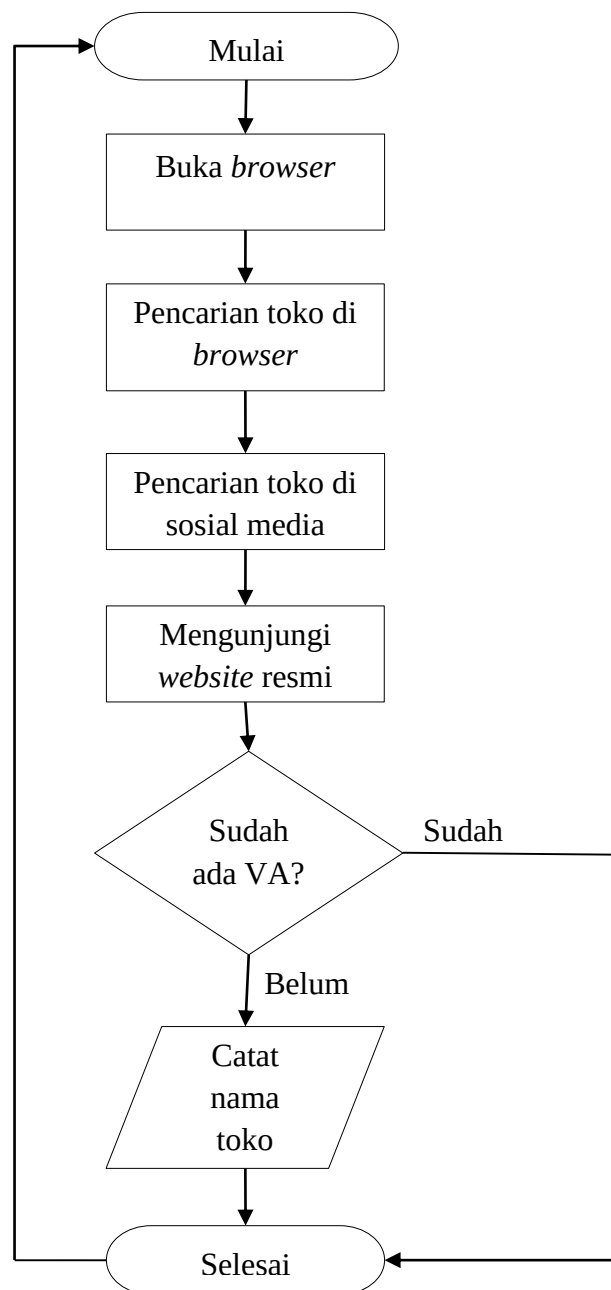
No	Nama Toko	Jenis Produk	Instagram	Line	Email	No Telp	Whatsapp	Bank yang digunakan	Virtual Account	Website
1	X Mall - Jakarta	x	x	x	x	x	x	x	belum	x
2	Y Mall - Bandung	x	x	x	x	x	x	x	belum	x
3	Z Mall - Surakarta	x	x	x	x	x	x	x	bank x	x
4	X Souvenir	x	x	x	x	x	x	x	belum	x
5	Y Beauty	x	x	x	x	x	x	x	belum	x
6	Z Beauty	x	x	x	x	x	x	x	belum	x
7	Butik Bandung	x	x	x	x	x	x	x	belum	x
8	Toko Buku	x	x	x	x	x	x	x	belum	x
9	Halal Fashion	x	x	x	x	x	x	x	belum	x
10	Perlengkapan Bayi	x	x	x	x	x	x	x	belum	x
11	Butik Jakarta	x	x	x	x	x	x	x	belum	x
12	Gamis Hani	x	x	x	x	x	x	x	belum	x

Gambar III. 7

Tampilan Toko Online yang Belum Memiliki Virtual Account

Sumber: Data Diolah Praktikan (2019)

Dalam mempermudah penggambaran proses riset *onliner shop* yang belum menggunakan *virtual account*, maka praktikan menggambarkan melalui *flowchart* sebagai berikut:



Gambar III. 8

Flowchart Riset Menu ATM

Sumber : Diolah oleh Pratikan (2019)

Berdasarkan gambar III.8, hal pertama yang dilakukan oleh praktikan ialah membuka *browser* di laptop. Setelah itu, praktikan mengetik kata kunci di mesin pencarian tersebut seperti “toko baju / butik jakarta / toko makanan”. Toko yang muncul banyak, maka praktikan membukanya satu per satu.

Praktikan menambahkan tab baru dengan membuka sosial media lain seperti instagram. Praktikan mencari melalui hashtag #bajumuslim, #gamismurah dan lain-lain. Setelah muncul beragam toko, praktikan membuka profil instagram toko tersebut. Pada profil instagram, biasanya pemilik toko mencantumkan link *website* resmi toko mereka.

Praktikan membuka *website* resmi toko tersebut dan *scroll down* untuk mencari apakah toko sudah menggunakan *virtual account*. Biasanya terdapat tanda “konfirmasi pembayaran” pada toko yang belum menggunakan *virtual account*. Setelah mendapati toko yang belum memiliki *virtual account*, maka praktikan mencatat informasi-informasi penting seperti nama toko, email, nomor hp, akun sosial media dan lain-lain di *microsoft excel*. Sedangkan, toko yang sudah memiliki *virtual account*, proses selesai.

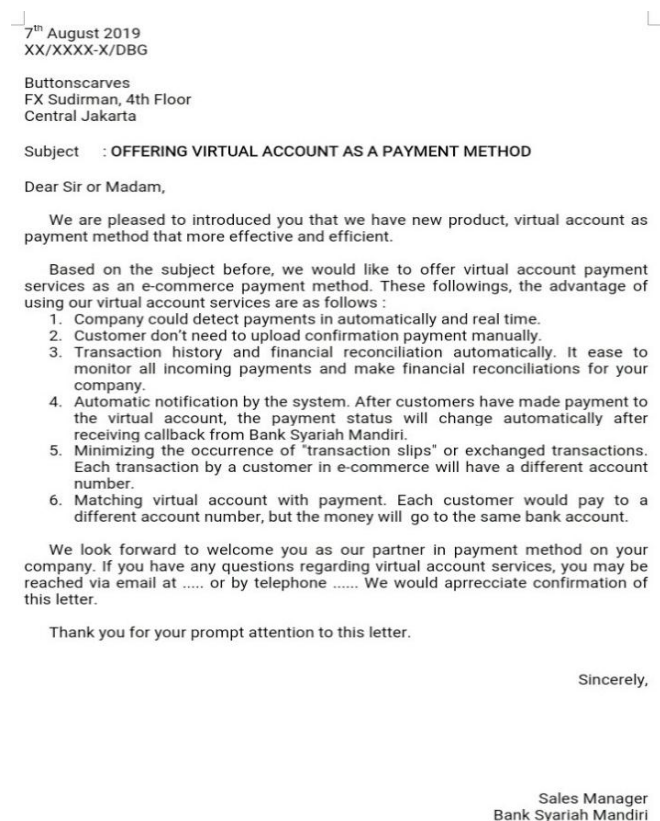
4. Membuat surat penawaran kerjasama (*offering letter*)

Dalam pemasaran dibutuhkan kerjasama untuk memperluas bisnis. Salah satu bentuk untuk memperluas produk supaya semakin dikenal ialah dengan melakukan kerjasama. Praktikan ditugaskan untuk membuat surat penawaran kerjasama (*offering letter*) mengenai layanan

virtual account untuk toko online shop kelas menengah dalam bahasa indonesia dan bahasa inggris. Surat penawaran ini akan digunakan untuk pemasaran melalui email (*email marketing*). Berikut langkah praktikan dalam membuat surat penawaran kerjasama *virtual account* :

- a. Membuka *browser* di laptop
- b. Mencari referensi format *offering letter*
- c. Mencari manfaat menggunakan *virtual account*
- d. Membuat surat dimulai dari pembuka, isi dan penutup

Berikut gambaran surat penawaran yang dibuat oleh praktikan:

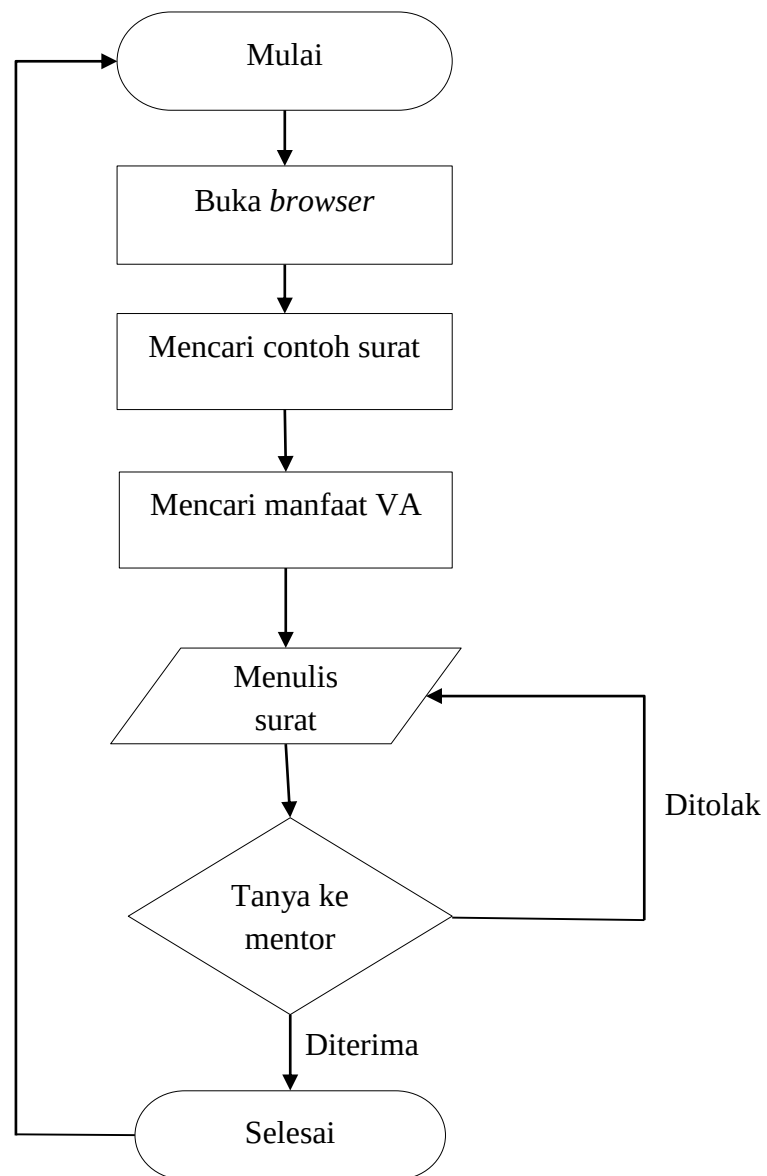


Gambar III. 9

Tampilan Surat Penawaran Kerjasama (*offering letter*)

Sumber : Data Diolah Praktikan (2019)

Dalam mempermudah penggambaran proses pembuatan surat penawaran (*offering letter*) mengenai *virtual account*, maka praktikan menggambarkan melalui flowchart.



Gambar III. 10

Flowchart Pembuatan Surat Penawaran *Virtual Account*

Sumber : Diolah oleh Pratikan (2019)

Berdasarkan gambar III.10, hal pertama yang dilakukan oleh praktikan ialah membuka *browser* di laptop. Setelah itu, praktikan mencari contoh surat penawaran kerjasama atau *offering letter company* melalui *search engine*. Praktikan mencari contoh *offering letter* dalam bahasa indonesia dan bahasa inggris. Praktikan juga mencari manfaat yang didapatkan menggunakan *layanan virtual account*. Setelah bahan format surat dan manfaat va terkumpul, praktikan mulai membuat surat.

Pembuatan surat dimulai dari tanggal pembuatan surat, nomor surat, penerima surat (pemilik nama toko), alamat toko, subjek, salam pembuka, kalimat pembuka, isi yang terdiri dari manfaat layanan *virtual account* dan kalimat penutup.

C. Kendala yang Dihadapi

Selama melakukan Praktik Kerja Lapangan di Bank Syariah Mandiri pada divisi Kemitraan Ekosistem Digital, terdapat kendala yang dialami oleh praktikan, antara lain:

1. Pada awal mengurus surat di BAKHUM UNJ tidak terproses selama 2 minggu. Hal ini dikarenakan ada riwayat pembuatan surat PKL di tahun lalu. Sehingga praktikan telat menyadari dan harus proses penghapusan riwayat sehingga surat baru bisa diproses.
2. Praktikan belum mahir desain. Hal ini karena praktikan hanya mendapatkan pembelajaran desain satu kali selama di seminar kampus.

3. Praktikan belum paham bagaimana membuat surat penawaran yang menarik dari segi format seperti panjang kalimat dan penggunaan tata bahasa, karena sumbernya hanya dari *browser*.

D. Cara Mengatasi Kendala

1. Praktikan aktif bertanya kepada teman yang sudah melaksanakan PKL mengenai tindak lanjut apa yang harus diambil ketika surat tertunda di BAKHUM, kemudian praktikan melakukan pengecekan secara berkala ke BAKHUM.
2. Bank syariah mandiri menggunakan komunikasi pemasaran (*marketing communication*) dalam bentuk *personal selling* untuk mengenalkan produk BSM Pembayaran Institusi (BPI). Kegiatan *marketing communication* adalah kegiatan untuk memperkenalkan, menjalin, menciptakan interaksi antara perusahaan dengan mitra usaha maupun konsumen dan kegiatan tersebut. (Kusniadji, 2016). Dalam hal ini praktikan tidak mempraktikkan *personal selling* secara langsung, namun praktikan hanya membuat *powerpoint* untuk *personal selling* kantor cabang bersama mitra Bank Syariah Mandiri (instansi/sekolah). Praktikan belajar bahwa dalam melakukan *personal selling*, materi yang ditampilkan harus menarik dan penyampaian (*public speaking*) yang baik. Maka dari itu, praktikan belajar membuat *powerpoint* menggunakan desain *photoshop* secara otodidak bersama teman, selain itu mentor juga mengarahkan mengenai cara pembuatan *powerpoint*

yang menarik dari segi warna dan konten supaya mitra tertarik melalui tampilan dan penjelasan dari kantor cabang BSM.

3. Praktikan perlu menyadari bahwa surat penawaran (*offering letter*) ini akan digunakan untuk *email marketing*. Jadi praktikan perlu memahami secara menyeluruh mengenai surat penawaran produk, khususnya *email marketing*. Menurut Tschabitscher, bagian isi dari *email marketing* terdiri dari konten dan gambar (Tschabitscher, 2015). Namun, saat menulis surat penawaran di Praktik Kerja Lapangan, praktikan tidak mencantumkan gambar karena mentor memberi arahan lain, seperti mengirimkan email tidak cukup hanya sekali, bahkan bisa sampai tiga kali. Pada pengiriman surat penawaran pertama kali dibuat lebih sederhana tanpa gambar dan penjelasan singkat, email kedua harus lebih menarik dengan mengirimkan gambar dan maksimal email ketiga konsumen sudah membalas email untuk bertanya lebih lanjut mengenai produk baru perusahaan atau bernegosiasi untuk mengajak bekerja sama. Maka dari itu, teori dan praktik selama pembuatan surat penawaran untuk *email marketing* tidak memiliki kesamaan yang signifikan. Selain itu, praktikan perlu mempelajari penggunaan *grammar* bahasa inggris melalui internet supaya konsumen (jika yang dituju adalah perusahaan asing) memahami maksud dari surat tersebut dengan baik.

BAB IV

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Setelah melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di Bank Syariah Mandiri, praktikan dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Dapat memperoleh pengetahuan bagaimana melakukan riset pasar untuk pengembangan produk bank syariah mandiri kedepannya. Salah satu cara dalam melakukan riset pasar dengan membandingkan inovasi produk yang dimiliki oleh kompetitor.
2. Praktikan dapat meningkatkan keterampilan dalam membuat desain *powerpoint* yang menarik dari segi warna dan konten untuk tim pemasaran kantor cabang dan konsumen secara langsung. Pembuatan *powerpoint* perlu diperhatikan, karena ini digunakan untuk memasarkan produk kepada mitra BSM (institusi/sekolah) melalui *personal selling*.
3. Memperoleh pengalaman kerja dalam mengidentifikasi toko online yang belum menggunakan layanan *Virtual Account*. Bank syariah mandiri mempunyai layanan baru virtual account untuk online shop. Dalam mengidentifikasi online shop, praktikan mencari toko melalui *browser* dan *hashtag* di media sosial. Praktikan juga mengunjungi *website* toko dan mencatat informasi toko yang masih tertera menu “konfirmasi pembayaran” dalam melakukan transaksi jual beli.

4. Dapat membandingkan teori dan praktik dalam mempromosikan produk baru melalui pembuatan surat penawaran kerjasama (*offering letter*). Dalam memperkenalkan layanan baru, Bank Syariah Mandiri menggunakan surat penawaran (*offering letter*) yang akan digunakan untuk pemasaran melalui email (*email marketing*).

B. Saran

Setelah menjalankan Praktik Kerja Lapangan selama 40 hari di PT Bank Syariah Mandiri Kantor Pusat, maka praktikan ingin memberi saran dan masukan yang diharapkan dapat bermanfaat bagi PT Bank Syariah Mandiri, Universitas Negeri Jakarta dan mahasiswa yang akan melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL).

1. Saran untuk PT Bank Syariah Mandiri
 - a. Dari segi tempat, bank syariah mandiri perlu memperbanyak jumlah kantor cabang, kantor cabang pembantu dan kantor kas. ini karena bank syariah mandiri tertinggal dari segi jumlah dibandingkan kompetitornya yaitu BNI Syariah.
 - b. Dari segi jumlah ATM, bank syariah mandiri perlu memperbanyak ATM, karena tertinggal dari kompetitornya. BSM hanya mempunyai ATM sebanyak 17.376, sedangkan BNI Syariah mempunyai 18.311 mesin ATM.
 - c. Dari segi fitur di ATM, bank syariah mandiri perlu memperbanyak fitur di ATM. Bank syariah mandiri belum memiliki beberapa fitur di ATM seperti: pembelian tiket pelabuhan/kereta, BPJS kesehatan,

BPJS ketenagakerjaan, rumah sakit, *top up* saldo *e-money*, investasi akses KSEI dan lain-lain. Maka dari itu bank syariah mandiri perlu mengembangkan fitur di ATM supaya mengejar ketertinggalan dari kompetitornya.

2. Saran untuk Universitas Negeri Jakarta

BAKHUM perlu memperbaharui websitenya. Hal ini dikarenakan mahasiswa tidak mendapatkan pemberitahuan apakah surat sudah diproses atau belum (*pending*).

3. Saran untuk Mahasiswa

Mahasiswa perlu belajar keterampilan mendasar yang dibutuhkan dalam konsentrasi pemasaran, seperti :

- a. Kemampuan desain powerpoint yang menarik.
- b. Kemampuan bahasa inggris secara lisan dan tulisan.

DAFTAR PUSTAKA

American Marketing Association (AMA) yang dikutip oleh Phillip Kotler dan Kevin Lane. 2009.

Kusniadji, Suherman. 2016. Strategi Komunikasi Pemasaran dalam Kegiatan Pemasaran Produk Consumer Goods. Jurnal Komunikasi. Vol 8, No 1, Hal 83-98.

Laporan Praktik Kerja Lapangan S1 Manajemen tahun 2019.
<http://repository.fe.unj.ac.id/>

McCloskey, W. 2006. Email Data Source. *Retail White Paper*.

Murtiaji, Nur Hasan. Mandiri Syariah Borong Tiga Penghargaan Internasional. 2019. <https://republika.co.id/berita/q0grgp368/mandiri-syariah-borong-tiga-penghargaan-internasional>. Diakses pada 5 November 2019.

Tschabitscher, H. 2016. From about tech:
http://email.about.com/od/email.behindthescenes/f/address_length.htm

Website resmi Bank Syariah Mandiri. 2019. <https://www.mandirisyariah.co.id/>

LAMPIRAN

Lampiran I

Surat Lamaran



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

BIRO AKADEMIK KEMAHASISWAAN DAN HUBUNGAN MASYARAKAT

Kampus Universitas Negeri Jakarta
 Jl. Rawamangun Muka, Gedung Administrasi Lt. 1, Jakarta 13220
 Telp: (021) 4759081, (021) 4893668, email: bakhum.akademik@unj.ac.id



Building Future Leaders

Nomor : 5818/UN39.12/KM/2019

Lamp. : 1 lembar

Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

17 Juni 2019

Yth. Pimpinan Bank Syariah Mandiri
 Unit Kerja Digital Banking Group (DBG) Bank Syariah Mandiri
 Gd. Wisma Mandiri II Lt.8
 Jl. MH Thamrin, Jakarta Pusat

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

Nama : Hanifah Ayu Rachmawati
 Nomor Registrasi : 8215165364
 Program Studi : Manajemen
 Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
 No. Telp/HP : 0895340711792

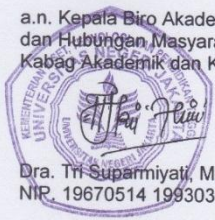
Untuk dapat mengadakan Praktek Kerja Lapangan pada tanggal 1 Juli s.d. 23 Agustus 2019 guna mendapatkan data yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Tembusan :

1. Dekan Fakultas Ekonomi
2. Koordinator Prodi Manajemen

a.n. Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan, dan Hubungan Masyarakat
 Kabag Akademik dan Kerjasama



Dra. Tri Suparmiyati, M.Si.
 NIP. 19670514 199303 2 001

Lampiran 2
Surat Keterangan PKL


mandiri
syariah
PT Bank Syariah Mandiri
Kantor Pusat
Jl. MH. Thamrin No.5
Jakarta 10340, Indonesia
Tel (62-21) 2300 509, 3983 9000
Fax (62-21) 3983 2989
www.syariahmandiri.co.id

SURAT KETERANGAN
No.21/121-3/MAGANG MSU

Yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa:

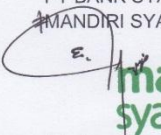
Nama:	Hanifah Ayu Rachmawati
NIM:	8215165364
Jurusan:	Manajemen
Institusi:	Universitas Negeri Jakarta

Telah melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di Kantor Pusat PT Bank Syariah Mandiri Unit Digital Banking Group (DBG) dari 01 Juli 2019 s.d. 23 Agustus 2019.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 02 September 2019

PT BANK SYARIAH MANDIRI
MANDIRI SYARIAH UNIVERSITY



Eko Prasetyo
Kantor Pusat
Department Head

Lampiran 3

Daftar Hadir PKL



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Hanifah Ayu R
No. Registrasi : 8215165364
Program Studi : Si Manajemen
Tempat Praktik : Bank Syariah Mandiri
Alamat Praktik/Telp :

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 1 Juli 2019	1. abs	
2.	Selasa, 2 Juli 2019	2. abs	
3.	Rabu, 3 Juli 2019	3. abs	
4.	Kamis, 4 Juli 2019	4. abs	
5.	Jumat, 5 Juli 2019	5. abs	
6.	Senin, 8 Juli 2019	6. abs	
7.	Selasa, 9 Juli 2019	7. abs	
8.	Rabu, 10 Juli 2019	8. abs	
9.	Kamis, 11 Juli 2019	9. abs	
10.	Jumat, 12 Juli 2019	10. abs	
11.	Senin, 15 Juli 2019	11. abs	
12.	Selasa, 16 Juli 2019	12. abs	
13.	Rabu, 17 Juli 2019	13. abs	
14.	Kamis, 18 Juli 2019	14. abs	
15.	Jumat, 19 Juli 2019	15. abs	

Jakarta, 21-08-2019
Penilai,

(.....)
Kantor Pusat

Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fc.unj.ac.id



**DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS**

Nama : Hanifah Ayu Rachmawati
No. Registrasi : 8215165364
Program Studi : SI Manajemen
Tempat Praktik : Bank Syariah Mandiri
Alamat Praktik/Telp :

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	<u>Senin, 22 Juli 2019</u>	1. <u>ahf</u>	
2.	<u>Selasa, 23 Juli 2019</u>	2. <u>ahf</u>	
3.	<u>Rabu, 24 Juli 2019</u>	3. <u>ahf</u>	
4.	<u>Kamis, 25 Juli 2019</u>	4. <u>ahf</u>	
5.	<u>Jumat, 26 Juli 2019</u>	5. <u>ahf</u>	
6.	<u>Senin, 29 Juli 2019</u>	6. <u>ahf</u>	
7.	<u>Selasa, 30 Juli 2019</u>	7. <u>ahf</u>	
8.	<u>Rabu, 31 Juli 2019</u>	8. <u>ahf</u>	
9.	<u>Kamis, 1 Agustus 2019</u>	9. <u>ahf</u>	
10.	<u>Jumat, 2 Agustus 2019</u>	10. <u>ahf</u>	
11.	<u>Senin, 5 Agustus 2019</u>	11. <u>ahf</u>	
12.	<u>Selasa, 6 Agustus 2019</u>	12. <u>ahf</u>	
13.	<u>Rabu, 7 Agustus 2019</u>	13. <u>ahf</u>	
14.	<u>Kamis, 8 Agustus 2019</u>	14. <u>ahf</u>	
15.	<u>Jumat, 9 Agustus 2019</u>	15. <u>ahf</u>	

Jakarta, 24-08-2019
Penilai,

Handi
(Syarif)
Kantor Pusat

Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



**DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS**

Nama : Hanifah Ayu R
No. Registrasi : 8215165364
Program Studi : S1 Manajemen
Tempat Praktik : Bank Syariah Mandiri
Alamat Praktik/Telp :

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 12 Agustus 2019	1. <u>ahq</u>	
2.	Selasa, 13 Agustus 2019	2. <u>ahq</u>	
3.	Rabu, 14 Agustus 2019	3. <u>ahq</u>	
4.	Kamis, 15 Agustus 2019	4. <u>ahq</u>	
5.	Jumat, 16 Agustus 2019	5. <u>ahq</u>	
6.	Senin, 19 Agustus 2019	6. <u>ahq</u>	
7.	Selasa, 20 Agustus 2019	7. <u>ahq</u>	
8.	Rabu, 21 Agustus 2019	8. <u>ahq</u>	
9.	Kamis, 22 Agustus 2019	9. <u>ahq</u>	
10.	Jumat, 23 Agustus 2019	10. <u>ahq</u>	
11.		11.	
12.		12.	
13.		13.	
14.		14.	
15.		15.	

Jakarta, 21-08-2019
Penilai,

mandiri

syarif

Kantor Pusat

Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

Lampiran 4

Penilaian PKL



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PROGRAM SARJANA (S1) SKS

Nama : Hanifah Ayu Rachmawati
No.Registrasi : 821565364
Program Studi : S1 Manajemen
Tempat Praktik : Bank Syariah Mandiri
Alamat Praktik/Telp :

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN				
1	Kehadiran	90	1. Keterangan Penilaian :				
2	Kedisiplinan	90	Skor Nilai Bobot				
3	Sikap dan Kepribadian	90	86-100 A 4				
4	Kemampuan Dasar	85	81-85 A- 3,7				
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	90	76-80 B+ 3,3				
6	Kemampuan Membaca Situasi dan	90	71-75 B 3,0				
7	Mengambil Keputusan	90	66-70 B- 2,7				
8	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	85	61-65 C+ 2,3				
9	Aktivitas dan Kreativitas	85	56-60 C 2,0				
10	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	85	51-55 C- 1,7				
	Hasil Pekerjaan	85	46-50 D 1				
			2. Alokasi Waktu Praktik :				
			2 sks : 90-120 jam kerja efektif				
			3 sks : 135-175 jam kerja efektif				
			Nilai Rata-rata :				
			880 = 88 10 (sepuluh)				
			Nilai Akhir :				
			<table><tr><td>88</td><td>A</td></tr><tr><td>Angka bulat</td><td>huruf</td></tr></table>	88	A	Angka bulat	huruf
88	A						
Angka bulat	huruf						
	Jumlah	880					

Jakarta, 21-08-2019
Penilai

Catatan :
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

mandiri
syariah
Kantor Pusat

Lampiran 5
Daftar Kegiatan Selama PKL

No	Hari/Tanggal	Waktu	Kegiatan	PIC
1.	Senin, 1 Juli 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Perkenalan dengan pegawai Unit Digital Banking Group (DBG) PT Bank Syariah Mandiri	Mbak Irma
			Mendapatkan penjelasan mengenai unit digital banking	Ibu Melly
2.	Selasa, 2 Juli 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Mendapatkan penjelasan mengenai produk BSM Pembayaran Institusi (BPI)	Ibu Melly
			Membuat kolom nasabah yang belum membayar	Mbak Irma
3.	Rabu, 3 Juli 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Mencatat institusi transaksi 0 periode Januari 2018 – Juni 2019	Mbak Irma
4.	Kamis, 4 Juli 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Melanjutkan pencatatan nasabah yang tidak pernah bertransaksi (transaksi 0) periode Januari 2018 – Juni 2019	Mbak Irma
5.	Jumat, 5 Juli 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Membuat daftar nasabah yang belum membayar untuk dilampirkan di memo	Mbak Irma
6.	Senin, 8 Juli 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Mencatat institusi transaksi 0 periode Januari 2018 – Juni 2019	Mbak Irma
7.	Selasa, 9 Juli 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Membuat powerpoint tentang BSM Pembayaran Institusi (BPI)	Ibu Melly
			Mencatat institusi transaksi 0 periode Januari 2018 – Juni 2019	Mbak Irma
8.	Rabu, 10 Juli 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Tes BPI di ATM dan Mobile Banking BSM dan Mandiri	Ibu Melly Kumalasari
			Membuat powerpoint	Ibu Melly
9.	Kamis, 11 Juli 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Mengecek tampilan menu di ATM BSM untuk pembelian telekomunikasi	Ibu Melly

10.	Jumat, 12 Juli 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Membuat bukti transaksi pembelian paket data internet dari mobile banking di ms.word	Ibu Melly
11.	Senin, 15 Juli 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Mencari template untuk powerpoint	Mbak Irma
12.	Selasa, 16 Juli 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Mencari template untuk powerpoint	Mbak Irma
13.	Rabu, 17 Juli 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Membuat notulensi data masalah dan solusi sistem pembayaran BPI	Ibu Melly
14.	Kamis, 18 Juli 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Revisi powerpoint	Ibu Melly
15.	Jumat, 19 Juli 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Membuat ulang powerpoint	Ibu Melly
16.	Senin, 22 Juli 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Melanjutkan pengerjaan powerpoint	Ibu Melly
17.	Selasa, 23 Juli 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Membuat daftar sekolah yang sudah lunas BPI di excel	Ibu Melly
18.	Rabu, 24 Juli 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Antar memo ke IOG	Ibu Melly
19.	Kamis, 25 Juli 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Update booking kode biller di excel	Ibu Melly
			Membuat memo	Ibu Melly
20.	Jumat, 26 Juli 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Mencari memo	Mbak Irma
21.	Senin, 29 Juli 2019	08.00 WIB –	Mempelajari produk BSM mengenai QR pay	Bapak Iwan

		17.00 WIB		
22.	Selasa, 30 Juli 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Mengedit powerpoint pengenalan produk BSM untuk tim pemasaran BSM cabang	Bapak Iwan
			Menempel bon (bukti transaksi) penjualan	Bapak Iwan
23.	Rabu, 31 Juli 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Melanjutkan mengedit powerpoint pengenalan produk BSM untuk tim pemasaran BSM cabang	Bapak Iwan
24.	Kamis, 1 Agustus 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Minta tanda tangan ke unit IOG	Bapak Iwan
25.	Jumat, 2 Agustus 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Mendapatkan penjelasan mengenai produk baru virtual account BSM	Bapak Iwan
26.	Senin, 5 Agustus 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Mencari platform yang belum menggunakan virtual account	Bapak Iwan
27.	Selasa, 6 Agustus 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Mencari platform yang belum menggunakan virtual account	Bapak Iwan
28.	Rabu, 7 Agustus 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Membuat surat penawaran kerjasama virtual account dalam bahasa indonesia dan bahasa inggris	Bapak Iwan
29.	Kamis, 8 Agustus 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Revisi surat penawaran kerjasama virtual account	Bapak Iwan
30.	Jumat, 9 Agustus 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Membuat memo dan nota	Bapak Iwan
31.	Senin, 12 Agustus 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Menghubungi kantor cabang	Mbak Jihan
32.	Selasa, 13 Agustus 2019	08.00 WIB –	Membuat nota internal dan surat persetujuan	Mbak Jihan

		17.00 WIB		
33.	Rabu, 14 Agustus 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Membuat nota internal dan surat persetujuan	Mbak Jihan
34.	Kamis, 15 Agustus 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Membuat nota internal dan surat persetujuan	Mbak Jihan
35.	Jumat, 16 Agustus 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Membuat nota internal dan surat persetujuan	Mbak Jihan
36.	Senin, 19 Agustus 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Mengajarkan teman satu tim dalam pembuatan nota internal dan surat persetujuan	Mbak Jihan
37.	Selasa, 20 Agustus 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Kunjungan ke unit RDG	Bapak Iwan
38.	Rabu, 21 Agustus 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Membuat nota internal dan surat persetujuan	Bapak Iwan
39.	Kamis, 22 Agustus 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Membuat nota internal dan surat persetujuan	Bapak Iwan
			Compile data excel	Bapak Iwan
40.	Jumat, 23 Agustus 2019	08.00 WIB – 17.00 WIB	Riset menu yang ada di beberapa ATM	Ibu Melly

Lampiran 6

Kartu Konsultasi Bimbingan PKL



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
 Gedung P. Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220
 Telp : (021) 4721227, Fax : (021) 4706285
www.unj.ac.id/fe

Building Future Leaders

KARTU KONSULTASI PEMBIMBINGAN PENULISAN PKL

1. Nama Mahasiswa : **HANIFAH ANU RAHMAWATI**

2. No. Registrasi : **5215165364**

3. Program Studi : **S1 MANAJEMEN INFORMATIKA**

4. Dosen Pembimbing : **Ny. GAB. SUKSESAN, M.Pd., M.Pd., N.C.M., B.A**
 NIP. 197120132002121002

5. Judul PKL : **Laporan Praktik Kerja Lapangan**

6. Lokasi PKL : **Restoran Esan, 100**

7. Alamat PKL : **Perkantoran, Gedung 100, Jl. Raya**

8. Kota PKL : **Pt. Rant. Satrio, Mandiri**

NO	TGL/BLN/THN	MATERI KONSULTASI	SARAN PEMBIMBING	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1	04 Sep 2019	Bab I & II	Grammar bimbingan	
2	25 Nov 2019	Bab III	Pakai flowchart	
3	17 Des 2019	Bab IV	Materi, tujuan, templat harus sejalan	
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				

SETUJU UNTUK UJIAN PKL



Catatan :
 1. Kartu ini dibawa dan ditandatangani oleh Pembimbing pada saat konsultasi
 2. Kartu ini dibawa pada saat ujian PKL, apabila diperlukan dapat digunakan sebagai bukti pembimbingan

Lampiran 7

Surat Persetujuan Sidang PKL



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

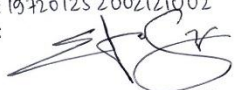
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



SURAT PERSETUJUAN SIDANG PKL

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Dosen Pembimbing

1. Nama : M. Edo Suryawan Siregar, SE, M.B.A
2. NIP : 197201252002121902
3. Tanda tangan : 

Memberikan Persetujuan kepada Mahasiswa dibawah ini :

1. Nama : Hanifah Ayu Rachmawati
2. No. Registrasi : 8215165364
3. Program Studi : S1 Manajemen
4. Judul PKL : Laporan PKL Departemen Kemitraan Ekosistem Digital Grup Digital Banking PT. Bank Syariah Mandiri

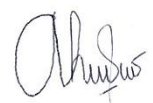
Untuk Mengikuti/Tidak mengikuti* Sidang PKL pada tanggal.....

Jakarta, 26 Desember 2019

Mengetahui,
Koorprodi SA Manajemen

Mahasiswa Ybs,

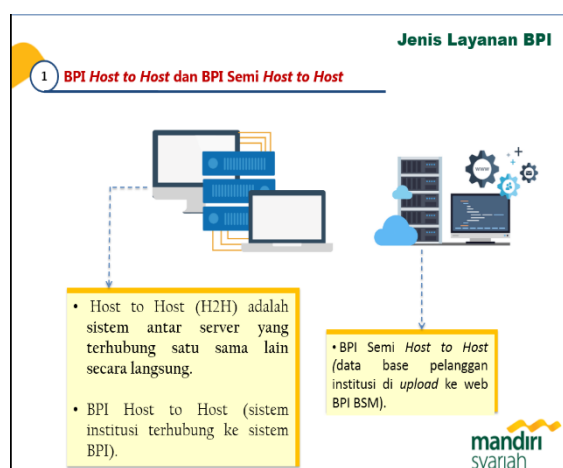
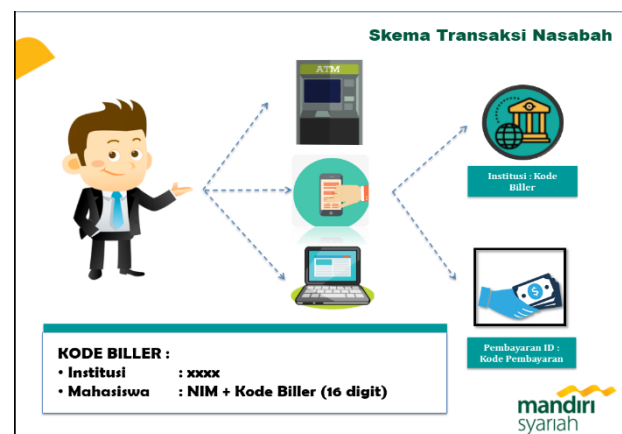
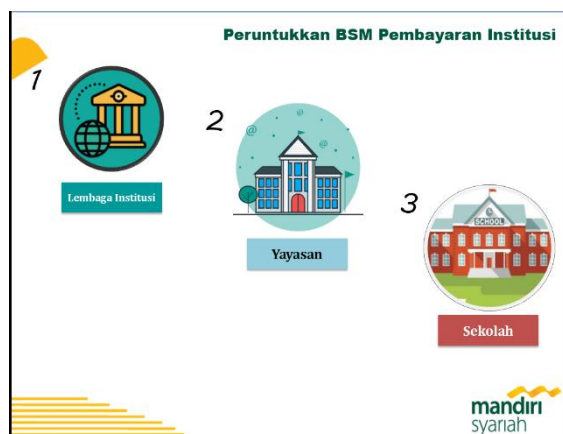

Dr. Suherman, M.Si.
NIP. 19731116 200604 100 1

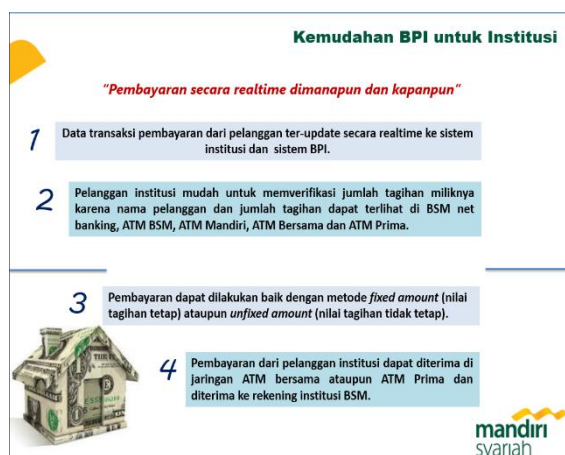
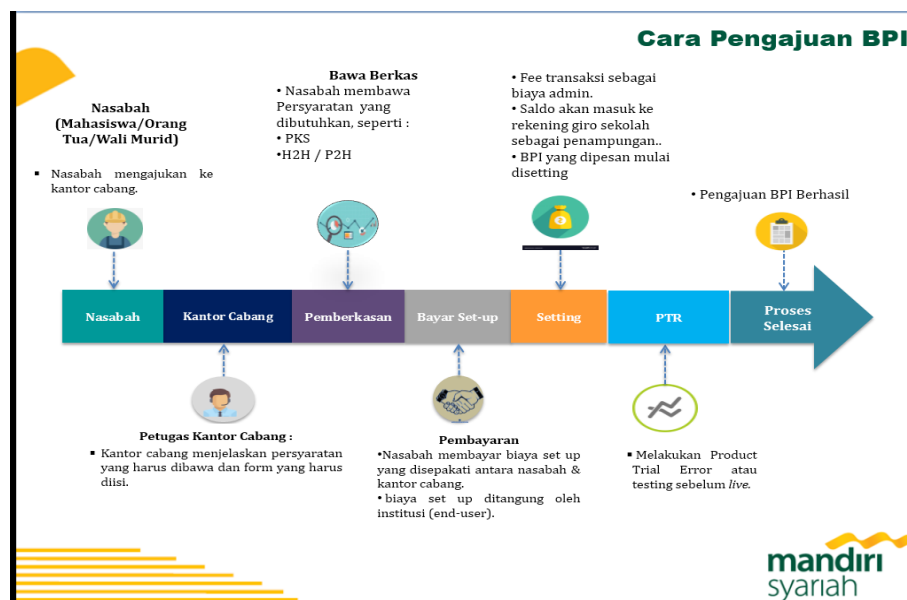
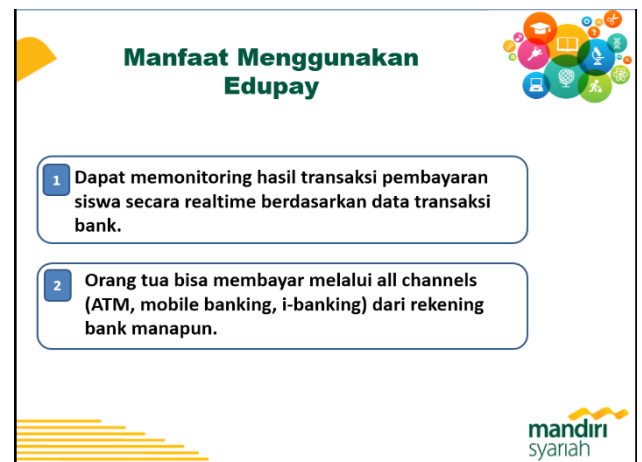

Hanifah Ayu R
No.Reg : 8215165364

Cat : coret yang tidak perlu *)

Lampiran 8

Tampilan Powerpoint





Lampiran 9

Dokumentasi PKL

