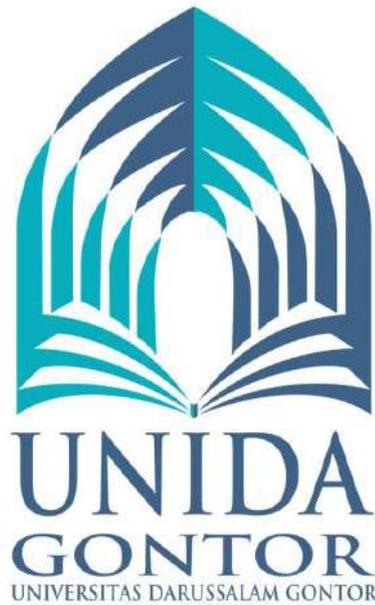


LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN
Program Pengalaman Lapangan



Nomor Dokumen	: FORM/UNIDA/MUTU-05A
Fakultas/Unit Pengelola	: Fakultas Syariah
Program Studi/Unit Kerja	: Hukum Ekonomi Syariah

UNIVERSITAS DARUSSALAM GONTOR
1447/2025

	FORMULIR	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 1 / 33 Lembar
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	

HALAMAN PENGESAHAN

1. Nama Kegiatan : Program Pengalaman Lapangan
 2. Pelaksana :
 a. Nama :

NO	NAMA	NIM
1	Suhada Setiawan	432022321137

- b. Kelas : A
 c. Fakultas/Pengelola : Syariah
 d. Prodi/Unit Kerja : Hukum Ekonomi Syariah
 3. Jumlah Biaya : Rp450.000
 4. Sumber Dana : Dana Praktikum/Mandiri
 5. Lokasi Kegiatan : Jl. Merdeka No. 395, Kel. Karang Sari, Kec. Pangandaran Kab. Pangandaran Jawa Barat.

Ponorogo, 26 juli 2025

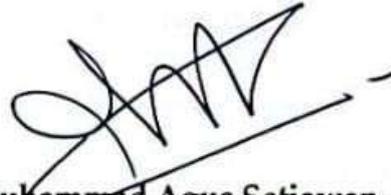
Mengetahui,

Pembimbing Pamong



Taufik Rahman Adzani

Dosen Pembimbing



Muhammad Agus Setiawan, S.H.,

M.H

NIY.240972

Menyetujui,

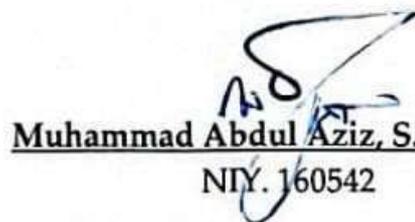
Wakil Dekan 1
Fakultas Syariah



Ahmad Muqorobin, S.H.I., M.A., Ph.D

NIY. 150503

Ketua Progam Studi
Hukum Ekonomi Syariah



Muhammad Abdul Aziz, S.H.I., M.Si

NIY. 160542

	FORMULIR	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 2 / 34 Lembar

ESKRIPSI KEGIATAN

Nama dan Tema

Nama Kegiatan : Progam Pengalaman Lpaangan
Tema Kegiatan : Strategi Pemasaran Emas Digital dalam Meningkatkan Literasi dan Inklusi Keuangan Syariah di Kalangan Masyarakat

Waktu dan Kegiatan

Hari : Senin
Tanggal : 20/05/2025
Waktu : 07:30-16:00
Tempat : Bank Syariah Indonesia KCP Pangandaran
Pelaksanaan : Offline

TUJUAN KEGIATAN

1. Mengembangkan Kompetensi: Meningkatkan kemampuan dan keterampilan mahasiswa dalam bidang profesionalnya
2. Penerapan Teori Praktis: Menghubungkan teori yang dipelajari di kelas dengan praktik nyata di lapangan
3. Pengembangan Soft Skill: Meningkatkan kemampuan berkomunikasi, bekerja sama, dan memecahkan masalah.
4. Meningkatkan Kesiapan Kerja: Mempersiapkan mahasiswa untuk memasuki dunia kerja dengan lebih siap dan percaya diri.

	FORMULIR	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 3 / 34 Lembar
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	

ANGGARAN KEGIATAN

A. Penyewaan dan Jasa

No Nota	Tanggal	Nama Toko	Nama Barang	Vol	Satuan	Harga @	Jumlah
01	07/08/2024	pigura	Kontrakan Rumah	1	Bulan	Rp120.000	Rp120.000
02	23/06/2025	Markaz khat Gontor	Cindra mata khat	40x60	Buah	Rp280.000	Rp110.000
03	14/08/2024	KAI access	Tiket kereta	1	1	Rp	Rp 220.000
Total							Rp450.000

Penyewaan dan Jasa	Rp450.000
Total	Rp 450.000

	FORMULIR	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 4 / 34 Lembar

1. Sejarah

Profil Bank BSI KCP Pangandaran

Industri perbankan nasional mencatat babak baru dalam sejarahnya dengan kehadiran PT Bank Syariah Indonesia Tbk (BSI), yang secara resmi diluncurkan pada tanggal 1 Februari 2021 bertepatan dengan 19 Jumadil Akhir 1442 Hijriah. Momen monumental ini ditandai langsung dengan peresmian oleh Presiden Republik Indonesia, Joko Widodo, di Istana Negara, sebagai bentuk dukungan penuh dari pemerintah terhadap penguatan ekonomi syariah di tanah air.

Hadirnya BSI bukan sekadar pembentukan entitas perbankan baru, tetapi merupakan hasil dari langkah strategis pemerintah dalam menyatukan tiga bank syariah milik negara, yaitu: PT Bank BRI syariah Tbk, PT Bank Syariah Mandiri, dan PT Bank BNI Syariah. Ketiga bank tersebut sebelumnya beroperasi secara terpisah dan memiliki kekuatan tersendiri dalam pasar perbankan syariah. Namun, untuk menjawab tantangan zaman dan mendorong efisiensi serta skala usaha yang lebih besar, pemerintah mendorong terjadinya penggabungan (merger) yang menghasilkan satu entitas kuat dan terintegrasi.

Langkah merger ini memperoleh legalitas dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK), yang secara resmi menerbitkan izin melalui surat keputusan Nomor SR-3/PB.1/2021 pada 27 Januari 2021. Penggabungan ini membawa BSI ke dalam posisi strategis sebagai bank syariah terbesar di Indonesia, dengan jaringan layanan luas dan beragam segmen pasar. Setelah proses penggabungan rampung, BSI resmi mulai beroperasi dan menjalankan fungsi intermediasi keuangan sesuai prinsip syariah secara nasional maupun global.

Secara kepemilikan saham, komposisi pemegang saham utama BSI terdiri dari:

- PT Bank Mandiri (Persero) Tbk sebesar 50,83%,
- PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk sebesar 24,85%,
- dan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk sebesar 17,25%.

Sisanya dimiliki oleh pemegang saham publik dengan masing-masing porsi di bawah 5%. Komposisi ini mencerminkan kuatnya dukungan pemerintah melalui Badan Usaha Milik Negara (BUMN) dalam membangun bank syariah yang kokoh dan kredibel.

Penggabungan ketiga bank syariah tersebut bukan hanya menyatukan aset dan modal, tetapi juga mengonsolidasikan kekuatan sistem, layanan, sumber daya manusia, serta jejaring distribusi yang sebelumnya tersebar. Hal ini menjadikan BSI sebagai entitas yang lebih solid dan efisien dalam menjawab kebutuhan pasar, sekaligus mampu menyediakan produk-produk syariah yang lebih beragam, inovatif, dan terjangkau. Dengan jangkauan layanan yang semakin luas hingga ke seluruh pelosok negeri, BSI hadir sebagai bank yang inklusif dan menjangkau seluruh lapisan masyarakat.

	FORMULIR	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 5 / 34 Lembar
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	

Didukung sinergi antar perusahaan BUMN serta komitmen pemerintah dalam mendorong ekonomi syariah nasional, BSI ditargetkan untuk menjadi bank syariah berskala global yang mampu bersaing dengan bank-bank syariah internasional. Visi ini tidak hanya terkait pertumbuhan finansial semata, tetapi juga bagaimana bank ini dapat berperan dalam mendorong transformasi sosial-ekonomi berbasis prinsip keadilan, transparansi, dan keberlanjutan.

BSI juga menjadi simbol dari ikhtiar kolektif umat Islam Indonesia dalam melahirkan sebuah lembaga keuangan yang benar-benar mencerminkan nilai-nilai Islam yang rahmatan lil 'aalamiin. Keberadaan BSI diharapkan mampu menjadi energi baru bagi pembangunan ekonomi nasional, memberikan solusi keuangan berbasis syariah, serta menjawab kebutuhan umat akan sistem ekonomi yang etis dan berkeadilan.

Potensi pertumbuhan BSI sangat terbuka luas. Selain memiliki struktur organisasi yang kuat, dukungan dari para pemegang saham utama, dan jaringan nasional yang solid, Indonesia juga memiliki faktor demografis yang sangat mendukung, yaitu sebagai negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia. Hal ini membuka peluang besar bagi BSI untuk menjadi pemain utama dalam industri perbankan syariah global serta mengambil peran strategis dalam pembangunan ekosistem halal nasional yang kini tengah digalakkan oleh pemerintah.

Tidak hanya itu, pemerintah melalui Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS) juga menargetkan Indonesia sebagai pusat ekonomi syariah dunia. Dalam konteks inilah, kehadiran BSI memiliki arti yang sangat penting dan strategis. Bank ini tidak hanya diharapkan menjadi penyedia jasa keuangan berbasis syariah, tetapi juga menjadi fasilitator utama dalam seluruh aktivitas ekonomi dalam ekosistem industri halal — mulai dari sektor pangan halal, fesyen muslim, pariwisata syariah, hingga industri keuangan sosial Islam seperti zakat, infak, sedekah, dan wakaf (ZISWAF).

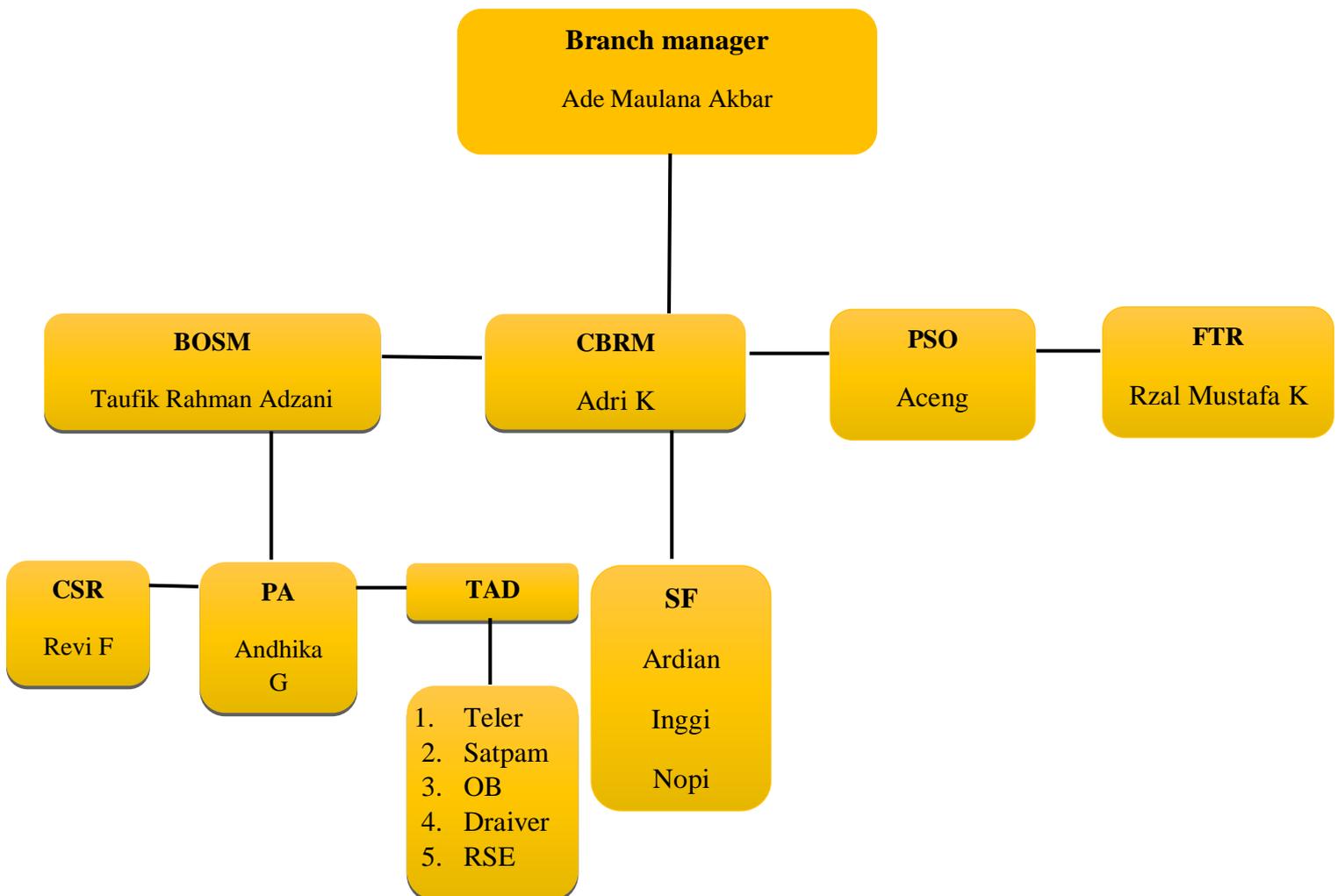
Dengan semangat kolaborasi, inovasi, dan transformasi digital, BSI terus melangkah maju untuk mewujudkan visinya menjadi “Top 10 Global Islamic Bank”. Di tengah era disrupsi teknologi dan digitalisasi yang masif, BSI pun aktif mengembangkan platform digitalnya seperti BSI Mobile, serta mendorong layanan keuangan syariah agar semakin mudah diakses oleh masyarakat dari semua kalangan.

Secara keseluruhan, berdirinya BSI bukan hanya menjadi peristiwa besar dalam dunia perbankan nasional, tetapi juga menjadi tonggak penting bagi masa depan ekonomi syariah di Indonesia dan dunia. Ia adalah perwujudan mimpi besar masyarakat Indonesia untuk memiliki bank syariah yang kuat, inklusif, profesional, dan mampu berkontribusi nyata terhadap pembangunan nasional serta kesejahteraan umat.

	FORMULIR	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 6 / 34 Lembar
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	

Tidak lama setelah itu BSI KCP pangandaran di buka pada tanggal 1 mei 2022 yang dipimpin oleh bapak Riyan dan dibantu oleh rekanya yaitu Bapak galih dan bapak andri kusmayadi, namun saat ini dipimpin oleh bapak ade maulana akbar. pada tanggal 12 januari 2023 kntor cabang BSI KCP pangandaran di resmikan oleh bapak bupati pangandaran yaitu oleh bapak jeje wiradinata, hingga saat ini BSI KCP pangandaran semakin maju dan lebih berkembang.

2. Struktur Bank syariah Indonesia (BSI) KCP pangandaran



3. Tugas Dan Fungsi

a. Branch manager

1. Pemimpin dan Pengambil Keputusan di Cabang

Branch Manager BSI berperan sebagai pemimpin utama di kantor cabang yang mengoordinasikan seluruh kegiatan operasional dan strategis di wilayah kerjanya. Ia bertanggung jawab atas kelancaran kegiatan perbankan syariah sesuai prinsip syariah dan kebijakan internal BSI. Dalam tugasnya, Branch Manager harus mampu

	FORMULIR	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 7 / 34 Lembar
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	

mengambil keputusan secara cepat dan tepat untuk menjamin stabilitas operasional dan pelayanan terhadap nasabah, sekaligus menjadi penanggung jawab tertinggi atas pencapaian target cabang.

2. Pelaksana Strategi Bisnis dan Pencapaian Target

Branch Manager juga berfungsi sebagai pelaksana strategi bisnis yang ditetapkan oleh kantor pusat. Ia bertanggung jawab untuk mengimplementasikan kebijakan pemasaran, penghimpunan dana, dan penyaluran pembiayaan sesuai dengan target yang telah ditetapkan. Hal ini meliputi pengawasan atas kegiatan Account Officer (AO), funding officer, dan unit pembiayaan agar kinerja cabang terus tumbuh dan sesuai dengan prinsip kehati-hatian (prudential banking).

3. Pengawasan Kepatuhan Syariah dan Regulasi

Dalam konteks bank syariah, seorang Branch Manager juga memastikan bahwa seluruh aktivitas operasional dan produk yang ditawarkan cabang tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah. Ia harus bekerja sama dengan Unit Kepatuhan Syariah dan auditor internal untuk memastikan tidak ada pelanggaran dalam akad, transaksi, maupun sistem. Selain itu, ia juga bertanggung jawab terhadap kepatuhan terhadap peraturan yang ditetapkan oleh OJK, Bank Indonesia, dan regulasi internal BSI.

4. Pengelolaan SDM dan Pengembangan Tim

Branch Manager memiliki peran penting dalam pengelolaan sumber daya manusia (SDM) di lingkungan cabang. Ia bertugas melakukan pembinaan, pelatihan, dan motivasi kepada seluruh karyawan agar produktivitas kerja meningkat. Selain itu, ia juga harus mampu menciptakan suasana kerja yang kondusif dan membangun budaya kerja yang selaras dengan nilai-nilai Islam dan visi-misi BSI, seperti profesionalisme, integritas, dan pelayanan prima.

5. Penjamin Kualitas Layanan Nasabah

Sebagai ujung tombak layanan bank, Branch Manager bertanggung jawab penuh terhadap kualitas pelayanan kepada nasabah. Ia harus memastikan bahwa seluruh staf melayani dengan cepat, ramah, dan profesional, serta mengatasi keluhan nasabah dengan solusi yang tepat dan bijak. Branch Manager juga perlu membangun hubungan jangka panjang dengan nasabah strategis, termasuk komunitas, institusi pendidikan, dan pelaku usaha lokal untuk mendukung pertumbuhan cabang.

6. Monitoring Risiko dan Evaluasi Kinerja

	FORMULIR	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 8 / 34 Lembar
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	

Terakhir, Branch Manager juga bertanggung jawab dalam mengelola dan meminimalkan risiko operasional, kredit, dan risiko lainnya. Ia harus melakukan evaluasi berkala terhadap performa cabang, termasuk analisis NPF (Non-Performing Financing), profitabilitas, dan efisiensi biaya operasional. Dalam hal ini, Branch Manager dituntut mampu membaca data dan tren keuangan untuk mengambil langkah korektif jika terjadi penyimpangan dari rencana kerja tahunan (RKT) yang telah ditetapkan oleh manajemen pusat.

b. Branch Operation and Service Manager (BOSM)

1. Penanggung Jawab Operasional Cabang
 BOSM bertanggung jawab atas kelancaran seluruh kegiatan operasional di kantor cabang BSI. Ia memastikan bahwa proses transaksi harian, baik tunai maupun non-tunai, berjalan sesuai dengan SOP (Standard Operating Procedure) dan ketentuan regulator. BOSM memastikan operasional teller, customer service, dan dukungan administrasi lainnya berjalan efektif, efisien, dan minim risiko. Perannya sangat penting dalam menjaga kepercayaan nasabah terhadap pelayanan bank.
2. Pengawasan Layanan dan Kualitas Pelayanan Nasabah
 Selain aspek operasional, BOSM juga mengawasi kualitas layanan yang diberikan kepada nasabah. Ia bertugas memastikan bahwa customer service dan teller memberikan pelayanan sesuai standar kualitas BSI: ramah, cepat, dan solutif. BOSM juga harus memantau dan menangani keluhan nasabah secara langsung serta mengevaluasi kinerja pelayanan melalui survei atau feedback nasabah untuk perbaikan berkelanjutan.
3. Kepatuhan terhadap Regulasi dan Prinsip Syariah
 BOSM memiliki tanggung jawab untuk memastikan bahwa seluruh kegiatan operasional cabang sesuai dengan prinsip syariah dan regulasi yang berlaku, seperti aturan dari OJK, Bank Indonesia, dan DSN-MUI. Ia bekerja sama dengan unit kepatuhan dan auditor internal untuk memastikan tidak ada penyimpangan atau pelanggaran syariah, baik dalam administrasi, pencatatan transaksi, hingga prosedur pelayanan.
4. Monitoring Keuangan dan Administrasi Harian
 Setiap hari, BOSM harus melakukan kontrol terhadap laporan keuangan dan administrasi, seperti saldo kas, transaksi kliring, dan setoran tunai. Ia memastikan tidak ada selisih kas atau kesalahan

	FORMULIR	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 9 / 34 Lembar
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	

pencatatan yang dapat menimbulkan risiko. BOSM juga bertugas dalam pelaporan operasional harian ke kantor wilayah maupun pusat, dan mengkoordinasikan audit internal maupun eksternal jika diperlukan.

5. **Pengelolaan Tim Operasional**

BOSM berperan dalam pembinaan dan pengawasan terhadap tim operasional, seperti teller, customer service, dan staf administrasi. Ia bertugas memberikan pelatihan, pembinaan kedisiplinan, serta evaluasi kerja untuk meningkatkan kompetensi dan profesionalisme tim. BOSM juga berperan sebagai penghubung antara manajemen cabang dan tim operasional untuk menyelaraskan visi kerja.

6. **Mitigasi Risiko dan Peningkatan Efisiensi**

BOSM harus memiliki kemampuan analisis yang kuat untuk mengidentifikasi dan mengurangi potensi risiko operasional, termasuk fraud, human error, dan gangguan sistem. Ia juga dituntut untuk terus mencari cara meningkatkan efisiensi proses kerja, seperti otomasi proses manual atau perbaikan alur kerja layanan. BOSM bekerja sama dengan IT, legal, dan divisi lain guna menjaga keamanan dan keberlangsungan operasional cabang.

c. Customer Business Relationship Manager (CBRM)

1. **Menjalin Hubungan Baik dengan Komunitas Lokal**

CBRM bertanggung jawab untuk membangun dan memelihara hubungan dengan komunitas setempat, seperti masjid, pesantren, majelis taklim, koperasi, UMKM, hingga sekolah dan lembaga sosial. Tujuannya adalah mengenalkan produk-produk BSI dan menumbuhkan loyalitas terhadap bank syariah.

2. **Pemasaran dan Edukasi Produk Syariah**

CBRM bertugas mengenalkan dan memasarkan produk dan layanan BSI secara syariah, baik dana (tabungan, giro, deposito) maupun pembiayaan (KUR, mikro, konsumen, dll.). Termasuk memberikan edukasi keuangan syariah kepada komunitas agar mereka paham dan tertarik untuk menggunakan layanan BSI.

3. **Pengembangan Ekosistem Halal**

Salah satu fungsi penting CBRM adalah mendorong terbentuknya ekosistem halal, seperti mendampingi UMKM agar memiliki rekening syariah, akses pembiayaan syariah, digitalisasi transaksi (QRIS BSI), serta mendukung kegiatan sosial dan keagamaan dengan pendekatan keuangan syariah.

4. **Menghimpun Dana Pihak Ketiga (DPK)**

	FORMULIR	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 10 / 34 Lembar
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	

CBRM juga ditargetkan untuk membantu cabang dalam meningkatkan penghimpunan DPK (Tabungan, Giro, Deposito) dengan pendekatan komunitas. CBRM berperan aktif dalam mencari potensi dana di lingkungan komunitas dan membina hubungan jangka panjang.

5. Menjembatani Kebutuhan Pembiayaan Komunitas

CBRM menjadi penghubung antara komunitas yang membutuhkan pembiayaan syariah dengan tim pembiayaan BSI. Ia mengidentifikasi kebutuhan modal, melakukan pendekatan persuasif, dan membantu proses awal pengajuan pembiayaan.

6. Pelaporan dan Evaluasi Aktivitas Komunitas

CBRM diwajibkan membuat laporan kegiatan komunitas secara berkala, termasuk hasil pendekatan, potensi nasabah baru, dan progress kontribusi terhadap target cabang. Fungsi ini penting untuk evaluasi efektivitas program komunitas yang dijalankan.

d. Pawning Sales Officer (PSO)

1. Melakukan Pemasaran Produk Gadai Emas Syariah (Rahn)

PSO bertugas mencari dan menarik calon nasabah yang membutuhkan pembiayaan melalui skema rahn (gadai emas). Mereka mengenalkan manfaat dan keunggulan produk Rahn BSI dibanding gadai konvensional, dengan pendekatan yang sesuai prinsip syariah.

2. Melayani Nasabah Gadai Emas

PSO menjadi frontliner yang menerima dan memproses permintaan gadai emas dari nasabah. Mereka memverifikasi identitas, melakukan penaksiran nilai emas (bersama appraiser), dan menjelaskan akad, margin, serta jangka waktu pinjaman.

3. Melakukan Penilaian Awal terhadap Barang Jaminan

Meskipun proses penaksiran utama dilakukan oleh petugas appraisal, PSO tetap perlu memahami jenis dan kadar emas serta mengidentifikasi barang jaminan yang layak atau tidak sesuai ketentuan bank.

4. Mengelola Proses Administrasi dan Dokumen

PSO bertanggung jawab atas kelengkapan dan keakuratan dokumen akad rahn, mulai dari formulir pengajuan, akad rahn, hingga pengarsipan sesuai SOP internal dan regulasi syariah.

5. Menjalin Hubungan Baik dengan Nasabah Gadai

PSO juga berperan dalam membina hubungan baik dengan nasabah agar tetap loyal dan menggunakan layanan gadai secara berkelanjutan.

	FORMULIR	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 11 / 34 Lembar
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	

Termasuk mengingatkan jatuh tempo, memberikan edukasi manfaat tebus, serta menawarkan perpanjangan akad jika diperlukan.

6. Membantu Target Bisnis Cabang

Sebagai bagian dari tim penjualan, PSO punya kontribusi penting dalam pencapaian target cabang, khususnya dari sektor rahn (outstanding gadai, jumlah nasabah aktif, dan fee-based income). Mereka juga bisa terlibat dalam kegiatan promosi komunitas seperti pasar emas, roadshow, atau jemput bola ke nasabah.

e. Financial Transaction Representative (FTR)

Financial Transaction Representative (FTR) di Bank Syariah Indonesia (BSI) adalah petugas yang memiliki tugas dan fungsi utama dalam melayani transaksi keuangan dan non-keuangan nasabah secara langsung di kantor cabang. FTR merupakan penggabungan peran dari teller dan customer service, sehingga memiliki cakupan kerja yang lebih luas dan fleksibel. FTR dirancang untuk meningkatkan efisiensi layanan frontliner serta memberikan pengalaman pelayanan yang lebih cepat dan terintegrasi bagi nasabah. Antaralain adalah sebagai berikut:

1. Melayani Transaksi Tunai dan Non-Tunai:
FTR bertugas melayani transaksi keuangan seperti setoran tunai, penarikan tunai, pembayaran tagihan, transfer antar rekening, serta pemindahbukuan. Ia juga melayani transaksi non-tunai seperti pencetakan rekening koran, penggantian kartu ATM, aktivasi e-banking, dan cetak buku tabungan.
2. Pembukaan dan Perubahan Data Rekening:
FTR memiliki tugas membuka rekening baru (tabungan, giro, deposito) bagi nasabah serta menangani perubahan data nasabah, seperti alamat, nomor telepon, atau status pekerjaan. Ia harus memastikan bahwa seluruh data yang dimasukkan ke dalam sistem sesuai dengan dokumen resmi dan valid.
3. Memberikan Informasi Produk dan Edukasi Nasabah:
FTR berperan sebagai pemberi informasi terkait produk dan layanan perbankan syariah yang ditawarkan oleh BSI. Ia menjelaskan manfaat, fitur, dan ketentuan produk kepada nasabah, termasuk layanan digital banking, pembiayaan, dan investasi syariah.
4. Menjaga Akurasi, Keamanan, dan Kepuasan Nasabah:
Dalam menjalankan tugasnya, FTR harus teliti dalam memproses transaksi dan menjunjung tinggi prinsip kehati-hatian. Ia juga harus

	FORMULIR	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 12 / 34 Lembar
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	

menjaga kerahasiaan data nasabah serta memberikan pelayanan dengan sopan, cepat, dan ramah demi terciptanya kepuasan nasabah.

5. Dukungan Terhadap Target Bisnis Cabang: FTR turut mendukung pencapaian target bisnis cabang melalui promosi produk, edukasi penggunaan channel digital, serta mengarahkan nasabah untuk memanfaatkan layanan yang sesuai dengan kebutuhannya.

f. Sales Force (SF)

1. Melakukan Akuisisi Nasabah Baru
Tugas utama Sales Force adalah mencari dan mendapatkan nasabah baru, baik individu maupun kelompok/komunitas. Mereka menawarkan produk tabungan, giro, deposito, hingga e-channel (seperti BSI Mobile, QRIS, autodebit, dll.) dengan pendekatan langsung atau melalui kegiatan jemput bola.
2. Mempromosikan Produk dan Layanan BSI
Sales Force bertugas memperkenalkan keunggulan produk-produk syariah milik BSI kepada masyarakat. Mereka harus memahami fitur, manfaat, dan keunikan produk syariah, lalu menyampaikannya dengan bahasa yang mudah dipahami oleh calon nasabah.
3. Menjalinkan Kemitraan dengan Komunitas dan Institusi
Selain individu, Sales Force juga menjalin kerja sama dengan komunitas seperti sekolah, pesantren, UMKM, koperasi, masjid, dan lembaga lainnya untuk membuka rekening kolektif, payroll syariah, atau digitalisasi keuangan syariah berbasis komunitas.
4. Membantu Proses Pembukaan Rekening
Setelah berhasil mengakuisisi nasabah, Sales Force juga membantu dalam proses pembukaan rekening sesuai dengan ketentuan Know Your Customer (KYC), termasuk pengumpulan dokumen, verifikasi data, dan input awal pada sistem jika diperlukan.
5. Menjalankan Aktivitas Pemasaran Lapangan
Sales Force aktif melakukan kegiatan promosi langsung di lapangan, seperti pembukaan booth di event publik, edukasi keuangan di sekolah/instansi, dan kunjungan ke pusat keramaian. Mereka ditargetkan untuk mencapai jumlah akuisisi rekening tertentu per bulan.
6. Menyampaikan Laporan dan Evaluasi Kinerja
Sales Force diwajibkan membuat laporan harian atau mingguan tentang aktivitas pemasaran, jumlah nasabah yang diakuisisi, potensi

	FORMULIR	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 13 / 34 Lembar
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	

komunitas, dan kendala lapangan. Laporan ini menjadi dasar evaluasi dan penyesuaian strategi oleh pimpinan cabang.

g. Customer service

1. Melayani Pembukaan dan Pengelolaan Rekening Nasabah

Customer Service BSI bertanggung jawab dalam melayani pembukaan rekening tabungan, giro, deposito, maupun rekening khusus lainnya yang sesuai dengan prinsip syariah. CS menjelaskan fitur produk, akad yang digunakan (misalnya mudharabah atau wadiah), dan memastikan seluruh dokumen nasabah lengkap serta sesuai ketentuan.

2. Memberikan Informasi Produk dan Layanan Syariah

CS menjadi garda terdepan dalam memberikan edukasi kepada nasabah tentang berbagai produk dan layanan BSI, seperti pembiayaan, zakat/inafaq digital, kartu debit, mobile banking, dan produk digital lainnya. Mereka harus mampu menjelaskan manfaat, akad syariah yang digunakan, dan prosedurnya dengan jelas dan sopan.

3. Menangani Keluhan dan Permintaan Nasabah

Salah satu fungsi penting CS adalah menangani komplain atau kendala yang dialami nasabah, baik secara langsung di cabang maupun melalui sistem tiket layanan. CS wajib mendengarkan dengan empati, memberikan solusi, serta mengeskalisasi masalah ke bagian terkait bila diperlukan.

4. Mengelola Administrasi dan Dokumen Nasabah

CS bertanggung jawab dalam memastikan semua data nasabah terinput dengan benar di sistem, menyimpan dokumen penting secara rapi, dan menjaga kerahasiaan data sesuai dengan prinsip keamanan informasi. Hal ini termasuk pengisian formulir, validasi data, dan update informasi nasabah (seperti perubahan alamat, nomor HP, atau status pekerjaan).

5. Memberikan Layanan Aktivasi dan Fasilitas Tambahan

CS juga membantu aktivasi berbagai layanan tambahan seperti BSI Mobile, SMS Banking, Internet Banking, pemblokiran kartu ATM, permintaan buku tabungan baru, serta pembuatan surat referensi bank dan surat keterangan lainnya.

6. Mewakili Citra Bank Syariah Secara Profesional

Sebagai ujung tombak pelayanan, CS BSI memiliki peran strategis dalam membangun citra profesional dan Islami bank syariah. Penampilan, etika, dan tutur kata harus mencerminkan nilai-nilai BSI, seperti ramah, amanah, dan melayani dengan hati.

	FORMULIR	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 14 / 34 Lembar
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	

h. Teler

1. Melayani Transaksi Keuangan Nasabah
Teller bertanggung jawab untuk melayani berbagai transaksi tunai dan non-tunai nasabah. Ini mencakup setoran tunai, penarikan tunai, transfer antar rekening, pemindahbukuan, pembayaran zakat/infaq, serta transaksi lain yang sesuai dengan produk dan layanan BSI. Teller harus memastikan semua transaksi dilakukan secara cepat, tepat, dan sesuai prosedur.
2. Memastikan Kepatuhan terhadap Prinsip Syariah dan SOP
Sebagai bagian dari bank syariah, teller wajib menjalankan tugas sesuai dengan prinsip syariah Islam serta SOP (Standard Operating Procedure) yang berlaku di BSI. Setiap transaksi yang dilakukan harus bebas dari unsur riba, gharar, dan manipulasi. Teller juga wajib menjaga integritas dan tidak menyalahgunakan wewenang.
3. Menjaga Keakuratan dan Keamanan Transaksi
Teller harus sangat teliti dalam menghitung uang, memverifikasi data, serta menghindari kesalahan pencatatan atau kelebihan/kekurangan kas. Mereka juga bertanggung jawab menjaga keamanan uang tunai di loket, brankas, dan saat proses setoran ke teller utama (head teller). Setiap selisih kas harus dilaporkan dan diselesaikan sesuai prosedur.
4. Memberikan Pelayanan yang Ramah dan Islami
Sebagai representasi layanan bank syariah, teller harus memberikan pelayanan dengan sopan, ramah, dan penuh etika Islami. Mereka menyambut nasabah dengan salam, membantu nasabah dengan sabar, dan menjaga sikap yang profesional dalam kondisi apapun, baik saat cabang ramai maupun saat ada kendala teknis.
5. Melakukan Rekonsiliasi dan Pelaporan Harian
Setiap akhir hari kerja, teller wajib melakukan rekonsiliasi atas semua transaksi yang telah dilakukan. Ini termasuk mencocokkan uang fisik dengan catatan sistem, mencetak laporan transaksi, dan menyerahkan setoran tunai ke teller utama atau BOSM. Kegiatan ini penting untuk menjaga transparansi dan akuntabilitas.
6. Mendukung Edukasi Produk dan Layanan Syariah
Walaupun tugas utamanya adalah transaksi, teller juga sering menjadi tempat pertama nasabah bertanya tentang produk atau layanan BSI. Oleh karena itu, teller diharapkan memiliki pengetahuan dasar tentang produk seperti tabungan, pembiayaan, dan BSI Mobile, serta mampu menjelaskan manfaatnya secara ringkas sesuai prinsip syariah.

	FORMULIR	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 15 / 34 Lembar
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	

7. Menjaga Kerahasiaan Data dan Informasi Nasabah

Teller memiliki akses ke informasi sensitif seperti saldo, mutasi rekening, dan transaksi nasabah. Oleh karena itu, mereka wajib menjaga kerahasiaan data dan tidak boleh menyampaikan informasi tersebut kepada pihak yang tidak berwenang.

4. KEWENANGAN

a. Branch manager

Branch Manager (BM) di Bank Syariah Indonesia (BSI) memiliki kewenangan strategis dalam mengelola dan mengarahkan operasional kantor cabang. Salah satu kewenangan utamanya adalah menetapkan dan mengawasi pencapaian target bisnis, seperti penghimpunan dana pihak ketiga (DPK), penyaluran pembiayaan, dan pertumbuhan nasabah. BM berhak mengambil keputusan taktis untuk mendukung pencapaian target tersebut, termasuk menyusun strategi pemasaran, memimpin tim penjualan, serta menjalin kerja sama dengan pihak eksternal guna meningkatkan kinerja cabang.

Selain itu, BM memiliki kewenangan dalam aspek manajerial dan pengendalian internal. Ia bertanggung jawab dalam pengelolaan sumber daya manusia di cabang, termasuk melakukan penilaian kinerja, pembinaan, dan pemberian rekomendasi pelatihan kepada karyawan. Dalam konteks pengendalian risiko, BM juga memiliki otoritas untuk menilai dan menyetujui permohonan pembiayaan sesuai limit kewenangannya, serta memastikan setiap transaksi dan kegiatan operasional mematuhi ketentuan syariah, peraturan perbankan, dan kebijakan internal BSI.

Kewenangan lain yang tak kalah penting adalah dalam hal representasi lembaga. Branch Manager berperan sebagai wakil resmi BSI di wilayah kerjanya, sehingga memiliki hak untuk mewakili bank dalam forum-forum bisnis, sosial, maupun keagamaan. Ia bertindak sebagai duta brand BSI dalam menjaga reputasi dan menjalin hubungan baik dengan masyarakat, nasabah, otoritas lokal, serta mitra strategis. Dengan kewenangan ini, BM menjadi ujung tombak dalam

	FORMULIR	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 16 / 34 Lembar
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	

memperluas jangkauan layanan dan membangun kepercayaan publik terhadap BSI.

b. Branch Operation and Service Manager (BOSM)

Branch Operation and Service Manager (BOSM) di Bank Syariah Indonesia (BSI) memiliki kewenangan penting dalam mengelola operasional dan layanan nasabah di kantor cabang. BOSM bertanggung jawab memastikan seluruh aktivitas operasional berjalan sesuai dengan prosedur, ketentuan internal, dan prinsip syariah. Ia memiliki kewenangan untuk mengawasi proses transaksi harian seperti setoran, penarikan, pembukaan rekening, dan layanan produk lainnya, serta menjamin kualitas layanan yang prima bagi seluruh nasabah.

Dalam bidang pengendalian internal dan manajemen risiko, BOSM memiliki otoritas untuk memverifikasi dan memberikan persetujuan atas transaksi-transaksi tertentu yang sesuai dengan limit kewenangan, termasuk pemeriksaan akhir terhadap dokumen pembiayaan dan transaksi tunai. Ia juga berwenang melakukan monitoring terhadap potensi fraud, kelalaian, atau penyimpangan prosedur di level operasional, serta bertindak cepat dalam menyelesaikan temuan audit atau insiden yang berkaitan dengan keamanan operasional cabang.

Selain itu, BOSM berwenang dalam pengelolaan dan pengembangan SDM di bagian layanan dan operasional. Ia memiliki hak untuk mengatur jadwal kerja, mengevaluasi kinerja staf seperti teller, customer service, dan back office, serta memberikan pelatihan atau pembinaan guna meningkatkan efisiensi dan profesionalisme tim. Dengan kewenangan ini, BOSM menjadi kunci dalam menjaga reputasi layanan cabang BSI dan mendukung pencapaian target bisnis melalui operasional yang tertib, efisien, dan berorientasi pada kepuasan nasabah.

c. Customer Business Relationship Manager (CBRM)

	FORMULIR	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 17 / 34 Lembar
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	

Customer Business Relationship Manager (CBRM) di Bank Syariah Indonesia (BSI) memiliki kewenangan utama dalam membangun, mengelola, dan menjaga hubungan bisnis dengan nasabah, terutama segmen nasabah prioritas, institusi, dan pelaku usaha. Salah satu kewenangannya adalah melakukan analisis kebutuhan nasabah secara komprehensif dan memberikan rekomendasi solusi pembiayaan maupun produk perbankan syariah yang sesuai. CBRM juga memiliki otoritas untuk melakukan presentasi produk, negosiasi awal, serta menyusun proposal pembiayaan sebelum diajukan untuk proses persetujuan lebih lanjut sesuai limit kewenangan.

CBRM diberi kewenangan untuk mengelola portofolio nasabah yang menjadi tanggung jawabnya, termasuk monitoring pembiayaan yang berjalan, menilai kelayakan calon nasabah, serta melakukan evaluasi berkala terhadap performa bisnis nasabah. Ia juga memiliki hak untuk melakukan kunjungan lapangan (business visit) dan analisis kondisi usaha secara langsung sebagai bagian dari upaya mitigasi risiko. Dalam hal ini, CBRM berperan penting dalam menjaga kualitas aset bank dan mendukung pertumbuhan pembiayaan yang sehat.

Di sisi internal, CBRM memiliki kewenangan untuk berkoordinasi dengan unit lain seperti tim pembiayaan, legal, dan operasional guna memastikan proses layanan terhadap nasabah berjalan lancar. Ia juga dapat memberikan masukan strategis kepada pimpinan cabang terkait potensi bisnis baru, tren pasar, serta strategi peningkatan loyalitas nasabah. Dengan peran dan kewenangan tersebut, CBRM menjadi ujung tombak BSI dalam menjaga hubungan jangka panjang dengan nasabah dan memperluas basis bisnis berbasis prinsip syariah.

d. Pawning Sales Officer (PSO)

Pawning Sales Officer (PSO) di Bank Syariah Indonesia (BSI) memiliki kewenangan khusus dalam mengelola layanan pembiayaan gadai emas (rahn) dan produk-produk sejenis di unit kerja atau cabang tempatnya bertugas. PSO berperan sebagai ujung tombak penjualan

	FORMULIR	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku :
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	No Revisi : - Tgl Revisi : 18 / 34 Lembar

dan pelayanan untuk produk gadai, baik dari sisi akuisisi nasabah baru maupun pelayanan kepada nasabah eksisting. Ia memiliki kewenangan untuk melakukan analisis awal atas barang jaminan emas, menentukan taksiran awal sesuai prosedur, serta memberikan informasi terkait simulasi pembiayaan yang ditawarkan.

Dalam hal operasional, PSO berwenang untuk mengelola proses administrasi pembiayaan gadai, termasuk penginputan data, pembuatan akad, dan pengarsipan dokumen sesuai dengan kebijakan internal dan prinsip syariah. Ia juga dapat melakukan proses perpanjangan, pelunasan, serta pelelangan apabila nasabah tidak melakukan pelunasan sesuai jangka waktu. Meskipun keputusan akhir pembiayaan tetap mengacu pada limit kewenangan yang lebih tinggi, PSO memiliki tanggung jawab dalam memastikan kelengkapan dan keabsahan data serta barang jaminan.

Dari sisi pemasaran, PSO memiliki kewenangan untuk melakukan canvassing, promosi, dan edukasi produk kepada masyarakat untuk meningkatkan volume pembiayaan gadai. Ia juga dapat menyusun strategi pemasaran lokal, menjalin kerja sama dengan komunitas, dan memberikan laporan potensi pasar kepada atasan langsung seperti Branch Manager atau Area Manager. Dengan kewenangan ini, PSO menjadi bagian penting dalam mendukung pertumbuhan portofolio gadai emas di BSI, sekaligus menjaga kualitas layanan sesuai standar syariah dan operasional yang berlaku.

e. Financial Transaction Representative (FTR)

Financial Transaction Representative (FTR) di Bank Syariah Indonesia (BSI) memiliki kewenangan utama dalam memberikan pelayanan transaksi keuangan dan non-keuangan secara langsung kepada nasabah. FTR berwenang memproses transaksi tunai seperti setoran, penarikan, dan pembayaran tagihan, serta transaksi non-tunai seperti pemindahbukuan dan transfer antar rekening. Ia juga bertanggung jawab atas verifikasi data dan dokumen nasabah, serta memastikan setiap transaksi berjalan sesuai dengan prosedur dan prinsip kehati-hatian. Dalam pelaksanaannya, FTR wajib menjaga akurasi, kecepatan, dan keamanan transaksi yang dilakukan.

	FORMULIR	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 19 / 34 Lembar
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	

Selain itu, FTR memiliki kewenangan dalam layanan administrasi dan pembukaan rekening nasabah. Ia dapat membuka rekening tabungan, giro, atau deposito, serta mengaktifkan layanan digital banking seperti BSI Mobile. FTR juga berwenang memproses perubahan data nasabah seperti pembaruan alamat, nomor telepon, atau pencetakan ulang kartu ATM. Dalam menjalankan tugasnya, FTR memastikan seluruh dokumen yang digunakan sah, valid, dan sesuai dengan ketentuan internal bank.

FTR juga diberi kewenangan untuk memberikan informasi produk dan edukasi kepada nasabah terkait layanan dan produk BSI. Ia dapat menjelaskan fitur, manfaat, serta ketentuan produk perbankan syariah, dan mendorong penggunaan produk digital. Selain itu, FTR menerima keluhan nasabah dan memberikan solusi awal atau meneruskan ke unit terkait apabila diperlukan. Dengan kewenangan tersebut, FTR menjadi garda depan dalam memberikan pelayanan yang efisien, ramah, dan berorientasi pada kepuasan nasabah sesuai dengan nilai-nilai syariah.

f. Sales Force (SF)

Sales Force (SF) di Bank Syariah Indonesia (BSI) memiliki kewenangan utama dalam aktivitas penjualan langsung (direct selling) berbagai produk dan layanan perbankan syariah, khususnya produk funding (tabungan, giro, deposito) dan pembiayaan konsumen (seperti pembiayaan kendaraan, rumah, atau multiguna). SF memiliki otoritas untuk melakukan canvassing, menawarkan produk secara langsung kepada calon nasabah, serta mengedukasi masyarakat mengenai manfaat dan keunggulan produk-produk BSI.

Dalam pelaksanaan tugasnya, SF memiliki kewenangan untuk mengumpulkan data calon nasabah, melakukan verifikasi awal, dan mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening atau pembiayaan. Ia juga bertanggung jawab untuk menjelaskan secara detail mekanisme, syarat, dan ketentuan produk yang ditawarkan, termasuk simulasi pembiayaan, margin, serta skema angsuran. Meskipun SF tidak

	FORMULIR	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 20 / 34 Lembar
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	

memiliki kewenangan untuk menyetujui pembiayaan, ia menjadi pihak penting dalam proses awal akuisisi nasabah.

Selain itu, SF berwenang membina dan menjaga hubungan baik dengan nasabah yang telah bergabung, serta memantau perkembangan potensi bisnis dari nasabah yang ditanganinya. Ia juga memiliki kewenangan untuk memberikan feedback pasar kepada tim cabang atau atasan seperti Branch Manager dan CBRM. Dengan peran dan kewenangan tersebut, Sales Force menjadi garda terdepan dalam meningkatkan literasi keuangan syariah dan pertumbuhan bisnis BSI di tengah masyarakat.

g. Customer service

Customer Service (CS) di Bank Syariah Indonesia (BSI) memiliki kewenangan penting dalam memberikan pelayanan langsung kepada nasabah, baik untuk kebutuhan informasi, transaksi non-tunai, maupun pembukaan produk. CS berwenang melakukan pembukaan rekening tabungan, deposito, dan giro; mencetak buku tabungan; mengaktifkan layanan e-banking; serta menangani keluhan atau permintaan informasi dari nasabah terkait produk dan layanan bank. Dalam menjalankan perannya, CS wajib memastikan bahwa setiap layanan yang diberikan sesuai dengan prinsip syariah dan prosedur operasional bank.

Selain itu, CS memiliki kewenangan untuk melakukan verifikasi identitas nasabah, mengecek kelengkapan dokumen, dan menginput data nasabah ke dalam sistem bank. Ia juga memiliki hak untuk menjelaskan secara rinci manfaat, fitur, dan risiko dari produk-produk BSI kepada nasabah agar tercipta pemahaman yang utuh. Dalam hal pelayanan administratif, CS dapat memproses permintaan perubahan data nasabah seperti alamat, nomor telepon, serta pencetakan ulang kartu ATM dan buku tabungan, tentunya dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.

Customer Service juga memiliki kewenangan untuk mendokumentasikan dan menyampaikan keluhan nasabah ke unit

	FORMULIR	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 21 / 34 Lembar
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	

terkait guna penanganan lebih lanjut. Ia bertindak sebagai garda depan dalam menjaga citra dan reputasi BSI, sehingga harus mampu memberikan pelayanan dengan ramah, cepat, dan solutif. Dengan kewenangan tersebut, CS memiliki peran strategis dalam menjaga loyalitas nasabah serta memastikan kenyamanan dan kepuasan mereka selama berinteraksi dengan layanan perbankan syariah BSI.

h. Teller

Teller di Bank Syariah Indonesia (BSI) memiliki kewenangan utama dalam menangani transaksi tunai dan non-tunai secara langsung dengan nasabah di loket pelayanan. Teller berwenang melakukan setoran tunai, penarikan tunai, pemindahbukuan, pembayaran tagihan, dan transaksi lain sesuai dengan prosedur dan ketentuan bank. Setiap transaksi yang dilakukan harus dicatat secara akurat dalam sistem, serta disesuaikan dengan dokumen pendukung yang sah, seperti slip setoran, cek, atau bilyet giro.

Teller juga memiliki kewenangan untuk melakukan verifikasi uang yang diterima atau dibayarkan, baik dari sisi keaslian maupun jumlahnya. Dalam hal ini, teller berperan penting dalam menjaga akurasi, keamanan, dan kecepatan layanan transaksi. Ia juga memiliki hak untuk menolak transaksi apabila ditemukan ketidaksesuaian data, uang palsu, atau dokumen tidak lengkap. Sebagai bagian dari pengendalian internal, teller bertanggung jawab atas saldo kas harian yang dikelolanya dan harus melakukan rekonsiliasi di akhir hari kerja.

Selain transaksi, teller berperan dalam memberikan informasi dasar kepada nasabah dan membantu mereka dalam mengisi formulir, namun tidak memiliki kewenangan untuk membuka rekening baru atau menangani pengaduan kompleks (yang menjadi tugas customer service). Teller menjadi representasi penting dalam menciptakan pengalaman positif bagi nasabah, sehingga harus menunjukkan sikap ramah, teliti, dan profesional dalam setiap interaksi. Peran dan kewenangan teller mendukung kelancaran operasional harian dan menjadi bagian vital dari pelayanan frontliner di BSI.

	<h1>FORMULIR</h1>	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 22 / 34 Lembar
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	

DOKUMENTASI AUDIO VISUAL KEGIATAN

Berikut ini adalah foto-foto kegiatan:



Foto 1. Sosialisasi cicl dan gadai emas

Foto 2. Getring nasabah emas



Foto 3. Foto Bersama kariawan BSI

Foto 4. Penyerahan cindramata

Foto: <https://drive.google.com/drive/folders/1ApMWIALqAJa4GQ2MVBD0LOOF5yKBmArx>

Video: <https://drive.google.com/drive/folders/1C6xamS2iq0kM5YebSEY0EGi8TpbXI7tq>

	FORMULIR	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 23 / 34 Lembar

REKAPITULASI KEGIATAN HARIAN KELOMPOK

No.	Hari/Tanggal	Bagian/Ruangan	Kegiatan	Hasil Observavsi
1	Senin, 19 Mei 2025	BSI KCP Pangandaran	Observasi ke berbagai Sektor di Bank BSI KCP pangandaran	BSI KCP Pangandaran adalah cabang dengan layanan syariah lengkap, berlokasi strategis di pusat kota. Dikelola oleh Ade Maulana Akbar, cabang ini aktif dalam kegiatan komunitas lokal, serta memberikan akses perbankan digital dan layanan weekend banking.
2	Selasa, 20 Mei 2025	Customere servis	Pembukaan rekening tabungan esey wadiah	Membantu pengisian formulir permohonan, seperti pembukaan rekening, penutupan rekening, perubahan data nasabah (alamat, nomor HP, dll).
3	Rabu, 21 Mei 2025	Customere servis	Pembukaan rekening tabungan esey wadiah	Membantu pengisian formulir permohonan, seperti pembukaan rekening, penutupan rekening, perubahan data nasabah (alamat, nomor HP, dll).
4	Kamis, 22 Mei 2025	Customere servis	Pembukaan rekening tabungan esey wadiah	Membantu pengisian formulir permohonan, seperti pembukaan rekening, penutupan rekening, perubahan data nasabah (alamat, nomor HP, dll).
5	Jum'at 23 Mei 2025	Customere servis	Pembukaan rekening tabungan esey wadiah	Membantu pengisian formulir permohonan, seperti pembukaan rekening, penutupan rekening, perubahan data nasabah (alamat, nomor HP, dll).
6	Senin, 26 Mei 2025	Layanan Gadai emas dan cicil emas	Sosialisasi cicilan emas	Cicil emas BSI adalah layanan pembelian emas batangan dengan pembayaran secara angsuran berdasarkan akad murabahah (jual beli dengan margin keuntungan yang

		FORMULIR		No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A
		LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN		Tgl : 16-07-1443/17-02-2022
				Berlaku :
				No Revisi : -
				Tgl Revisi : 24 / 34
				Lembar
				disepakati).
7	Selasa, 27 Mei 2025	Layanan Gadai emas dan cicil emas	Menawaran cicil emas kepada nasabah	Cicil emas BSI adalah layanan pembelian emas batangan dengan pembayaran secara angsuran berdasarkan akad murabahah (jual beli dengan margin keuntungan yang disepakati).
8	Rabu, 28 Mei 2025	Teller	Membantu Melayani penarikan tunai dari rekening.	Teller di Bank Syariah Indonesia (BSI) adalah petugas frontliner (garis depan) yang bertugas melayani transaksi keuangan langsung dengan nasabah di counter bank, seperti setor tunai, tarik tunai, transfer, pembayaran, hingga penukaran uang.
9	Senin, 2 Juni 2025	Sales Force	Menawarkan produk bank ke guru guru sekolah	Sales Force (SF) di Bank Syariah Indonesia adalah tenaga pemasaran atau tim penjualan yang bertugas untuk mempromosikan, menawarkan, dan menjual produk-produk perbankan syariah secara langsung kepada calon nasabah maupun
10	Selasa, 3 Juni 2025	Sales Force	Menawarkan produk bank ke guru guru sekolah	Sales Force (SF) di Bank Syariah Indonesia adalah tenaga pemasaran atau tim penjualan yang bertugas untuk mempromosikan, menawarkan, dan menjual produk-produk perbankan syariah secara langsung kepada calon nasabah maupun
11	Rabu, 4 Juni 2025	Teller	Membantu Melayani penarikan tunai dari rekening.	Teller di Bank Syariah Indonesia (BSI) adalah petugas frontliner (garis depan) yang bertugas melayani transaksi keuangan langsung dengan nasabah di counter bank, seperti setor tunai, tarik tunai, transfer, pembayaran, hingga penukaran uang.



FORMULIR

LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN

No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A
Tgl : 16-07-1443/17-02-2022
Berlaku :
No Revisi : -
Tgl Revisi : 25 / 34
Lembar

12	Kamis, 5 Juni 2025	Sales Force	Menawarkan prodak bank ke pegawai pemerintah kabupaten	Sales Force (SF) di Bank Syariah Indonesia adalah tenaga pemasaran atau tim penjualan yang bertugas untuk mempromosikan, menawarkan, dan menjual produk-produk perbankan syariah secara langsung kepada calon nasabah maupun nasabah eksisting.
13	Selasa, 10 Juni 2025	Customer servis	Pembukaan tabungan haji	Tabungan Haji BSI adalah produk tabungan syariah yang diperuntukkan bagi nasabah yang ingin merencanakan dan mempersiapkan biaya perjalanan ibadah haji secara aman, mudah, dan sesuai prinsip syariah. Produk ini menggunakan akad wadiah (titipan) atau mudharabah (bagi hasil) tergantung jenisnya.
14	Rabu, 11 Juni 2025	Teler	Membantu Melayani penarikan tunai dari rekening.	Teller di Bank Syariah Indonesia (BSI) adalah petugas frontliner (garis depan) yang bertugas melayani transaksi keuangan langsung dengan nasabah di counter bank, seperti setor tunai, tarik tunai, transfer, pembayaran, hingga penukaran uang.
15	Kamis, 12 Juni 2025	Customer servis	Pembukaan tabungan haji	Tabungan Haji BSI adalah produk tabungan syariah yang diperuntukkan bagi nasabah yang ingin merencanakan dan mempersiapkan biaya perjalanan ibadah haji secara aman, mudah, dan sesuai prinsip syariah. Produk ini menggunakan akad wadiah (titipan) atau mudharabah (bagi hasil) tergantung jenisnya.
16	Jum'at 13 Juni 2025	Customer servis	Pembukaan rekening	Memberikan layanan informasi produk dan jasa perbankan syariah,

		FORMULIR		No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 26 / 34 Lembar	
		LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN			
			tabungan esey wadiah	seperti pembukaan rekening tabungan, deposito, giro, pembiayaan, hingga produk digital (BSI Mobile).	
17	Senin, 16 Juni 2025	Customere servis	Pembukaan rekening tabungan esey wadiah	Memberikan layanan informasi produk dan jasa perbankan syariah, seperti pembukaan rekening tabungan, deposito, giro, pembiayaan, hingga produk digital (BSI Mobile).	
18	Selasa, 17 Juni 2025	Layanan gadai emas dan cicil emas	Sosialisai penawaran gadai emas	Cicil emas BSI adalah layanan pembelian emas batangan dengan pembayaran secara angsuran berdasarkan akad murabahah (jual beli dengan margin keuntungan yang disepakati).	
19	Rabu, 18 Juni 2025	Customere servis	Pembukaan rekening P3K	Memberikan layanan informasi produk dan jasa perbankan syariah, seperti pembukaan rekening tabungan, deposito, giro, pembiayaan, hingga produk digital (BSI Mobile).	
20	Kamis, 19 Juni 2025	Customere servis	Pembukaan rekening P3K	Memberikan layanan informasi produk dan jasa perbankan syariah, seperti pembukaan rekening tabungan, deposito, giro, pembiayaan, hingga produk digital (BSI Mobile).	
21	Jum'at 20 Juni 2025	Customere servis	Pembukaan rekening tabungan esey wadiah	Membantu pengisian formulir permohonan, seperti pembukaan rekening, penutupan rekening, perubahan data nasabah (alamat, nomor HP, dll).	
22	Senin, 23 Juni 2025	Customere servis	Pembukaan rekening PNS	Memberikan layanan informasi produk dan jasa perbankan syariah, seperti pembukaan rekening	

		FORMULIR		No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A
		LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN		Tgl : 16-07-1443/17-02-2022
				Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 27 / 34 Lembar
				tabungan, deposito, giro, pembiayaan, hingga produk digital (BSI Mobile).
23	Selasa, 24 Juni 2025	Customer servis	Pembukaan rekening PNS	Memberikan layanan informasi produk dan jasa perbankan syariah, seperti pembukaan rekening tabungan, deposito, giro, pembiayaan, hingga produk digital (BSI Mobile).
24	Rabu, 25 Juni 2025	Audit	Pengarsipan data nasabah	Audit di Bank Syariah Indonesia (BSI) adalah proses sistematis untuk mengevaluasi kegiatan operasional, keuangan, dan kepatuhan syariah dengan tujuan memastikan bahwa seluruh aktivitas bank sesuai dengan peraturan perundang-undangan, standar akuntansi, prinsip syariah, dan kebijakan internal bank.
25	Kamis, 26 Juni 2025	Layanan gadai emas	Sosialisasi gadai emas dan cicil emas	Cicil emas BSI adalah layanan pembelian emas batangan dengan pembayaran secara angsuran berdasarkan akad murabahah (jual beli dengan margin keuntungan yang disepakati).
27	Senin, 30 juni 2025	BSI KCP pangandaran	Penutupan kegiatan PPL	Memerikan ucapan terimakasih atas bimbingan dan pengetahuan selama kegiatan PPL, dan ucapan permohonan maaf, lalu foto penyerahan cindramata dan foto bersama

	FORMULIR	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 28 / 34 Lembar
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	

HASIL KEGIATAN

Strategi pemasaran emas digital yang diterapkan oleh lembaga keuangan syariah, seperti Bank Syariah Indonesia (BSI), terbukti efektif dalam menarik minat masyarakat untuk mulai mengenal dan menggunakan layanan keuangan syariah. Melalui pendekatan digital marketing, media sosial, edukasi interaktif, serta promosi berbasis nilai-nilai Islami, masyarakat semakin mengenal konsep investasi emas yang sesuai syariah. Emas digital dinilai lebih praktis, terjangkau, dan aman, sehingga menjadi pintu masuk untuk memperkenalkan produk-produk keuangan syariah lainnya.

Hasil observasi menunjukkan bahwa generasi muda dan kelompok masyarakat produktif mulai menunjukkan antusiasme terhadap produk emas digital karena sifatnya yang fleksibel dan bisa diakses melalui aplikasi mobile banking. Strategi pemasaran berbasis digital tidak hanya meningkatkan kesadaran, tetapi juga membangun kepercayaan masyarakat terhadap instrumen investasi syariah. Edukasi melalui kampanye media sosial, webinar, serta kemitraan dengan komunitas muslim turut memperkuat penerimaan publik terhadap layanan ini.

Di samping promosi digital, pendekatan edukatif juga menjadi kunci keberhasilan strategi pemasaran. Lembaga keuangan syariah tidak hanya menjual produk, tetapi juga memberikan pemahaman mendalam mengenai akad-akad syariah yang digunakan (seperti murabahah atau wakalah), serta manfaat menabung emas sejak dini dalam perspektif keuangan Islam. Masyarakat menjadi lebih sadar bahwa investasi emas digital dapat menjadi sarana menabung jangka panjang yang halal dan menguntungkan.

Dengan demikian, strategi pemasaran yang holistik menggabungkan pendekatan teknologi, edukasi, dan nilai-nilai Islami mampu menjangkau berbagai segmen masyarakat, termasuk mereka yang sebelumnya belum tersentuh layanan keuangan formal. Ini memperlihatkan bahwa emas digital bukan hanya produk investasi, tetapi juga instrumen strategis dalam meningkatkan literasi dan inklusi keuangan syariah di tengah masyarakat.

Strategi pemasaran emas digital terbukti efektif dalam mendorong peningkatan literasi keuangan syariah, khususnya di kalangan masyarakat awam yang belum terbiasa dengan produk keuangan Islam. Melalui pendekatan yang informatif, komunikatif, dan berbasis nilai Islami, masyarakat mulai mengenal dan memahami pentingnya mengelola keuangan secara syariah. Emas digital menjadi alat yang relevan karena sifatnya yang mudah diakses, terjangkau, dan sesuai dengan prinsip syariah.

Penerapan media digital seperti aplikasi mobile banking, media sosial, dan platform edukasi daring terbukti mampu menjangkau masyarakat secara luas, termasuk generasi muda. Hal ini memperlihatkan bahwa digitalisasi strategi pemasaran

	FORMULIR	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 29 / 34 Lembar

bukan hanya soal efisiensi, tetapi juga soal memperluas cakupan dakwah ekonomi Islam kepada masyarakat yang lebih luas. Kemudahan transaksi emas digital ikut mendorong masyarakat untuk lebih aktif dalam dunia keuangan berbasis syariah. Dari sisi inklusi keuangan, emas digital membantu menjembatani masyarakat yang sebelumnya tidak memiliki akses atau pemahaman terhadap layanan keuangan. Dengan model transaksi yang sederhana dan transparan, masyarakat merasa lebih nyaman dan percaya untuk mulai menggunakan layanan keuangan syariah. Hal ini berdampak langsung pada peningkatan jumlah nasabah baru, pertumbuhan dana pihak ketiga, dan pemanfaatan layanan digital BSI atau lembaga serupa. Secara keseluruhan, emas digital menjadi produk yang strategis dalam menggabungkan aspek ekonomi, edukasi, dan dakwah syariah. Strategi pemasaran yang efektif tidak hanya meningkatkan jumlah transaksi, tetapi juga membentuk masyarakat yang lebih melek terhadap keuangan syariah. Maka, investasi emas digital dapat dijadikan model percontohan dalam memperluas ekosistem ekonomi Islam di Indonesia.

PENUTUP

Demikian laporan kegiatan Progam Pengalaman Lapangan. yang menjadi tanggung jawab kami sebagai penyelenggara. Laporan kegiatan ini kami buat dengan sebenar- benarnya, jika masih terdapat banyak kesalahan pada laporan ini akan kami perbaiki lagi di kegiatan selanjutnya.

Kami menyampaikan terima kasih banyak kepada semua pihak yang telah membantu terlaksananya acara ini sehingga terlaksana dengan lancar dan sukses. Semoga segala usaha kita mendapat balasan dari Allah SWT. Amin.

	FORMULIR	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 30 / 34 Lembar
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	

LAMPIRAN

1. MoU, MoA, PKS atau IA dengan Mitra
2. Daftar hadir
3. Sertifikat
4. Surat Izin Lembaga & Surat Balasan Penerimaan Mahasiswa Magang

1. Belako nilai



UNIVERSITY OF DARUSSALAM GONTOR

Faculty of Syari'ah
كلية الشريعة

**LEMBAR PENILAIAN PRAKTEK PENGAYAAN LAPANGAN
MAHASISWA PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
UNIVERSITAS DARUSSALAM GONTOR**

DATA INSTANSI

Nama Instansi : Bank Syariah Indonesia KCP Pangandaran
 Alamat : 353 KCP PANGANDARAN, Jl. Merdeka No. 395, Kel. Karang Sari, Kec. Pangandaran Kab. Pangandaran, Jawa Barat
 Telephone/Fax : 08112114888

DATA MAHASISWA

Nama Mahasiswa : Suhada Setiawan
 NIM : 432022321137

No	Penilaian	Instansi	Prodi
1	Etika dan Kepribadian	A	
2	Penguasaan Materi	A	
3	Kedisiplinan	A	
4	Kreativitas	A	
5	Kerjasama Tim	A	
6	Kemampuan Komunikasi	A	
7	Kemampuan Penggunaan Teknologi Informasi	A	
8	Pembuatan Laporan (Diisi oleh pembimbing akademik)		
9	Nilai Rata	A	

Nilai Total

Paraf Dosen

SARAN & KRITIK TERHADAP MAHASISWA Ybs (Deskripsi Mahasiswa Ybs)
 *diisi oleh pihak Instansi/ Instansi/ Lembaga

Lebih kreatif dan jeli dalam pengamatan

Angka		Nilai	Keterangan
Interval Skor	Interval Nilai		
90.01 - 100	4.00	A	Lulus
85.01 - 90	3.75	A-	Lulus
70.01 - 80	3.50	B+	Lulus
65.01 - 70	3.00	B	Lulus
60.01 - 65	2.75	B-	Lulus
55.01 - 60	2.50	C+	Lulus
50.01 - 55	2.00	C	Tidak Lulus
45.01 - 50	1.00	D	Tidak Lulus
< 45.00	0.00	E	Tidak Lulus

Pangandaran, 4 juli, 2025
 Pimpinan
 Instansi/Perusahaan/Lembaga



	FORMULIR	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 31 / 34 Lembar
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	

2. Sertifikat



BSI BANK SYARIAH
INDONESIA
KCP PANGANDARAN

SERTIFIKAT

Diberikan kepada

Suhada Setiawam

NIM. 432022321137
 Mahasiswa Fakultas syari'ah
 program studi Hukum Ekonomi Syari'ah
 Universitas Darussalam Gontor Ponorogo
 Dalam Program Pengalaman Lapangan (PPL)



ADE MAULANA AKBAR
 Branch Manager
 BSI KCP PANGANDARAN

1/1

	FORMULIR	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 32 / 34 Lembar
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	

3. Surat hantaran



UNIDA GONTOR
جامعة دار السلام كوندور
UNIVERSITY OF DARUSSALAM GONTOR

No : 272/UNIDA/FS-j/XI/1446
Lamp : -
Hal : **Permohonan Izin PPL**

Faculty of Syari'ah
كلية الشريعة

Ponorogo, 04 Mei 2025 M
06 Dzulqadah 1446 H

Kepada Yth.
Direktur Bank Syariah Indonesia KCP Pangandaran
Jl. Merdeka No. 395, Kel. Karang Sari, Kec. Pangandaran Kab.
Pangandaran
di-
Tempat

Assalamu'alaikum wr. wb.

Salam hormat Kami sampaikan, dalam rangka meningkatkan kompetensi dan keahlian serta untuk pemenuhan Satuan Kredit Semester (SKS) mahasiswa Prodi Hukum Ekonomi Syariah, maka Fakultas Syari'ah UNIDA Gontor mengadakan Program Pengalaman Lapangan (PPL) yang *Insha Allah* dilaksanakan pada tanggal 20 Mei – 22 Juni 2025.

Sehubungan dengan hal tersebut, Kami mohon agar Bapak/Ibu berkenan memberikan ijin pelaksanaan Program Pengalaman Lapangan (PPL) di **Kantor Bank Syariah Indonesia KCP Pangandaran** yang Bapak/Ibu pimpin. Adapun mahasiswa yang akan melaksanakan PPL adalah:

NO	NAMA	NIM
1.	Suhada Setiawan	432022321137

Demikian surat permohonan ini kami sampaikan, dan atas bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum wr. wb.



Assoc. Prof. Dr. Imam Kamaluddin, Lc., M.Hum
NIY. 960125

Head Office: Main Campus, University of Darussalam Gontor, Jl Raya Siman Km. 5, Siman, Ponorogo, East Java, 63471
Phone : (+62352) 483762, Fax: (62352) 488182 Website: <http://unida.gontor.ac.id>, Email: syariah@unida.gontor.ac.id

1/1

	FORMULIR	No Dok : FORM/UNIDA/MUTU-05A Tgl : 16-07-1443/17-02-2022 Berlaku : No Revisi : - Tgl Revisi : 33 / 34 Lembar
	LAPORAN PELAKSANAAN KEGIATAN PROGRAM PENGALAMAN LAPANGAN	

4. Surat balasan

15 Mei 2025
No. 05/051-1/19190

Kepada
Yth. Dekan fakultas syariah
UNIDA Gontor
Di
Tempat



Penhal: **SURAT BALASAN PEROMOHONAN PROGRAM PENGALAMAN KERJA LAPANGAN AN SUHADA SETIAWAM**
 Ref: - Surat No Nomor 272/UNIDA/FS-j/XII/1446 tanggal 13 mei 2025 .

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Merujuk surat saudara Nomor 272/UNIDA/FS-j/XII/1446 tanggal 13 mei 2025 perihal izin program pengalaman kerja lapangan (PPL) bahwa kami memberikan izin kepada mahasiswa Hukum Ekonomi Syariah untuk melakukan program pengalaman kerja lapangan (PPL) di BSI KCP pangandaran .

Demikian kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalaamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

**PT BANK SYARIAH INDONESIA, Tbk
KCP PANGANDARAN**



Ade Maulana Akbar
Branch Manager