

**LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG (KKM)
ANALISIS FACTOR PENYEBAB TINGGINYA
NON-PERFORMING LOAN (NPL)
DI PT. BINA ARTHA VENTURA GL DIWEK**



**Oleh :
Regita Emma Fernanda
2162098**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG
2024**

**LEMBAR PENGESAHAN
LAPORAN KULIAH KERJA MAGANG
ANALISIS FACTOR PENYEBAB
TINGGINYA NON-PERFORMING LOAN (NPL)
DI PT. BINA ARTHA VENTURA GL DIWEK**



Oleh :

Regita Emma Fernanda

2162098

Mengetahui

Jombang, 31 Agustus 2024

Dosen Pembimbing Lapangan

Mengetahui/Menyetujui,
Pemandamping Lapangan

(Miftakhul-Jannah)

(Hadi Sucipto., SE., MSA)

Mengetahui

Ka Prodi Akuntansi



(Diam Rachyu Purbowati, MSA)

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Kuasa, akhirnya penulis dapat menyusun laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dengan judul **“Analisis Factor Penyebab Tingginya Non Performing Loan (NPL) Di PT. Bina Artha Ventura Gl Diwek.”**

Dalam kesempatan ini diucapkan terima kasih kepada pihak yang telah memberikan bantuan baik secara moral maupun spiritual dalam pelaksanaan dan penyusunan laporan. Penulis menyadari bahwa penulisan laporan KKM ini tidak berhasil tanpa bantuan dan bimbingan dari beberapa pihak diantaranya :

1. Bapak Dr. Abdul Rohim, SE. Msi,CRA selaku Ketua STIE PGRI Dewantara Jombang.
2. Ibu Dra. Rachyu Purbowati, MSA., selaku Ketua Program Studi Akuntansi STIE PGRI Dewantara Jombang.
3. Bpk. Hadi Sucipto., SE., MSA selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL)
4. Ibu Miftakhul Jannah selaku Pimpinan Cabang PT. BINA ARTHA VENTURA GL DIWEK
5. Seluruh karyawan PT BINA ARTHA yang telah memberikan arahan serta bantuan kepada penulis selama kami menjalani Kuliah Kerja Magang.

Laporan ini disusun berdasarkan apa yang telah dijalankan selama melaksanakan Praktek Kerja Lapangan/Magang di Dinas Koperasi dan Usaha Mikro PT. BINA ARTHAVENTURA GL Diwek. Dalam penyusunan laporan ini, penulis menyadari masih banyak kekurangan baik dari segi susunan serta cara penulisan laporan ini, karenanya saran dan kritik yang sifatnya membangun demi kesempurnaan laporan ini sangat diharapkan.

Jombang, 31 Agustus 2024

Regita Emma Fernanda

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	vi
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang.....	1
1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang.....	3
1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang.....	3
1.4 Tempat Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang	5
1.5 Waktu Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang.....	5
BAB II	6
TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG	6
2.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	6
2.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	7
2.3 Budaya Perusahaan	7
2.4 Struktur Organisasi Perusahaan	8
2.5 Data Karyawan Perusahaan.....	9
2.6 Tugas dan Wewenang Tiap Unit Kerja	9
2.7 Kegiatan Umum Perusahaan	10
BAB III.....	11
PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG.....	11
3.1 Pelaksanaan Kerja Yang Dilakukan di Tempat magang	11
3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang.....	17
3.3 Landasan Teori.....	18
3.4 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi.....	28

BAB IV	30
PENUTUP.....	30
4.1 Kesimpulan.....	30
4.2 Saran.....	30
4.3 Refleksi Diri.....	31
DAFTAR PUSTAKA.....	33
LAMPIRAN.....	35

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Tempat Pelaksanaan KKM	5
Gambar 2.1 Logo Perusahaan	6
Gambar 2.2 Struktur Organisasi	8
Gambar 3.1 Proses Ekspansi.....	12
Gambar 3.2 Proses Sosialisasi	12
Gambar 3.3 Proses Pengecekan Data	13
Gambar 3.4 Proses Survey.....	14
Gambar 3.5 Proses Input Pencairan.....	14
Gambar 3.6 Proses Pencairan	15
Gambar 3.7 Proses Pengambilan Angsuran.....	16
Gambar 3.8 Proses Penginputan Angsuran	16

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Data Karyawan	9
Tabel 2.2 Tugas Dan Wewenang Tiap Unit Kerja	10
Tabel 3.1 Jadwal Jam	11

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Formulir Kegiatan Harian Mahasiswa	35
Lampiran 2. Surat Keterangan Telah Melaksanakan KKM	111
Lampiran 3. Form Penilaian Pendamping Lapangan	112
Lampiran 4. Form Penilaian Pembimbing Lapangan	113

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Kuliah Kerja Magang

Kuliah Kerja Magang (KKM) merupakan sarana mengaktualisasi diri terhadap beberapa keahlian atau keterampilan baik softskill atau hardskill yang sudah diperoleh selama perkuliahan, diterapkan disuatu perusahaan atau instansi selama beberapa bulan yang bertujuan untuk menambah pengetahuan, keterampilan dan pengalaman mahasiswa dalam mempersiapkan diri sebelum memasuki dunia kerja yang sebenarnya. KKM ini wajib dilaksanakan oleh seluruh mahasiswa STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG.

Menimbang hal tersebut serta berdasar himbauan dari Program Study Manajemen STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG maka kami selaku mahasiswa, termotivasi untuk melaksanakan praktek magang di bidang jasa salah satu perusahaan Keuangan yang ada di Jombang, PT. BINA ARTHA VENTURA GL DIWEK yang berkedudukan di Jalan Melati RT.012/RW. 05 Desa Kwaron Kecamatan Diwek Kabupaten Jombang merupakan suatu usaha yang bergerak dibidang keuangan.

Usaha perbankan saat ini cukup berkembang dan semakin dibutuhkan oleh masyarakat. Bank sebagai lembaga keuangan yang berperan sebagai peningkatan pembangunan negara karena dapat memberikan layanan jasa dalam bentuk kredit kepada masyarakat. Keberadaan kredit dari bank tentunya akan menguntungkan masyarakat karena dapat memudahkan perolehan tambahan modal dalam kegiatan usahanya.

PT Bina Artha Ventura (Bina Artha) adalah Perusahaan Modal Ventura yang berkembang secara pesat serta secara aktif terlibat dalam sektor keuangan mikro di Indonesia sejak Desember 2011. Pada awalnya, Bina Artha menawarkan pinjaman modal usaha dengan melakukan modifikasi layanan pembiayaan keuangan mikro tradisional yang bernama metode Grameen yang ditujukan khusus untuk perempuan yang memiliki keterbatasan akses terhadap

perbankan. Selain itu, Bina Artha juga menyediakan akses pinjaman modal usaha untuk usaha mikro dan kecil, baik untuk laki-laki dan perempuan.

Saat ini, Bina Artha memiliki jangkauan pemasaran yang semakin luas yaitu sekitar 400 cabang yang menjangkau lebih dari 450.000 mitra di Pulau Jawa, Sulawesi dan Sumatera. Kedepannya, Bina Artha berencana untuk memperluas jangkauan distribusinya secara bertahap ke berbagai pulau lainnya di Indonesia. Bina Artha terinspirasi oleh cita-citanya untuk memberikan akses keuangan kepada rumah tangga berpenghasilan rendah yang bergerak di usaha mikro dan kecil agar dapat mencapai peningkatan ekonomi dan sosial. Bina Artha berkembang untuk melayani mitra (klien) dengan cara yang adil, transparan, efisien dan berkelanjutan. Bina Artha memiliki impian yang cukup ambisius yaitu untuk menjangkau 1.000.000 rumah tangga untuk memperoleh layanan keuangan kami dalam beberapa tahun ke depan.

Bina Artha adalah bagian dari CreditAccess South-East Asia B.V, dengan kantor pusat di Amsterdam, mengelola bisnis keuangan mikro terintegrasi di Asia Tenggara (Indonesia dan Filipina) serta melayani lebih dari 700,000 wirausaha dan pengusaha mikro. Bina Artha Ventura terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan-OJK. Berdasarkan uraian diatas yang menjadi latar belakang, penulis tertarik menulis tentang ” ANALISIS FACTOR PENYEBAB TINGGINYA NON-PERFORMING LOAN (NPL) Di PT. BINA ARTHA VENTURA GL DIWEK ”

1.2 Tujuan Kuliah Kerja Magang

Adapun maksud yang ingin dicapai dalam pembuatan Laporan Kuliah Kerja Magang ini adalah sebagai berikut :

- a. Meningkatkan softkill (kemampuan dalam berkomunikasi, meningkatkan rasa percaya diri dan sikap perilaku) dalam dunia kerja.
- b. Menerapkan pengetahuan teoritis ke dalam dunia praktik kerja.
- c. Agar mahasiswa mampu menyesuaikan diri dengan dunia kerja yang sesungguhnya.
- d. Melatih kemampuan mahasiswa untuk menjadi pribadi-pribadi yang mandiri, mampu bersikap, mampu memecahkan masalah dan mengambil keputusan dalam bekerja.
- e. Menumbuhkan kemampuan berinteraksi sosial dengan orang lain dalam dunia kerja. rasa percaya diri, memperbaiki sikap dan perilaku).

1.3 Manfaat Kuliah Kerja Magang

1.3.1 Bagi Mahasiswa :

- a. Mengenalkan mahasiswa pada dunia kerja yang nyata
- b. Memperoleh kemampuan praktis lapangan sehingga mahasiswa benar- benar paham bagaimana kondisi kerja yang sebenarnya
- c. Mengetahui perbandingan antara teori yang diperoleh pada bangku perkuliahan dengan fakta yang ada di lapangan.
- d. Diharapkan dapat memberikan masukan mengenai segala sesuatu yang berhubungan dengan kehidupan industri dan usaha.
- e. Dapat memberikan suatu pengalaman bagi mahasiswa yang bersifat praktis, sehingga dapat mengantarkan mahasiswa untuk siap menghadapi dunia kerja setelah lulus bangku kuliah.

1.3.2 Bagi STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG :

- a. Mempercepat peningkatan kerjasama antara Stie PGRI Dewantara Jombang dan BINA ARTHA VENTURA
- b. Memberikan masukan pada penyempurnaan kurikulum program studi atau jurusan dalam menyiapkan lulusan siap kerja.
- c. Memperoleh masukan berbagai kasus yang dapat digunakan sebagai contoh dalam proses pendidikan.

1.3.3 Bagi Pihak Perusahaan :

- a. Berperan sebagai sarana untuk menjembatani antara perusahaan dengan pihak Stie PGRI Dewantara Jombang untuk membina hubungan kerjasama lebih lanjut baik bersifat akademis maupun keorganisasian.
- b. PT.BINA ARTHA VENTURA bertindak sebagai lembaga pendidik dalam proses pembentukan jiwa kerja mahasiswa yang lebih unggul
- c. Mengetahui dan menilai kemampuan mahasiswa dalam menerima dan mempraktekkan ilmu yg didapatkan di tempat PKL

1.4 Tempat Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang

Kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) ini dilaksanakan di:



Gambar 1.1 Tempat Pelaksanaan KKM

PT. BINA ARTHA VENTURA GL DIWEK, Jalan Melati RT. 12/RW.
05, Kecamatan Diwek, Kabupaten Jombang.

1.5 Waktu Pelaksanaan Kuliah Kerja Magang

Magang dilaksanakan mulai tanggal 01 Juli 2024 sampai dengan 31 Agustus 2024. Dan dilaksanakan secara individu.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT KULIAH KERJA MAGANG

2.1 Gambaran Umum Perusahaan

Gambar 2. 1 Logo perusahaan



PT Bina Artha Ventura (Bina Artha) didirikan pada bulan Desember 2011. Perusahaan ini bergerak di bidang pembiayaan mikro dengan memberikan pinjaman modal usaha kepada usaha mikro dan kecil, khususnya untuk perempuan. Pada awal pendiriannya, Bina Artha mengembangkan layanan pembiayaan mikro dengan mengadaptasi metode Grameen yang dikembangkan di Bangladesh. Metode ini secara khusus ditujukan kepada perempuan yang kurang terlayani oleh perbankan konvensional.

Saat ini, Bina Artha telah berkembang menjadi salah satu perusahaan pembiayaan mikro ternama di Indonesia dengan jangkauan membuka 400 cabang di Pulau Jawa, Sulawesi, dan Sumatera. Jumlah mitra (nasabah) Bina Artha telah melampaui 450.000 pengusaha mikro. Ke depannya, Bina Artha berencana memperluas jaringan distribusi ke berbagai wilayah di Indonesia secara bertahap. Visi Bina Artha adalah menjadi solusi pembiayaan bagi 1 juta rumah tangga berpenghasilan rendah.

Saat ini, Bina Artha menjadi bagian dari CreditAccess Group yang berkantor pusat di Belanda dan mengelola bisnis mikro di Asia Tenggara dengan jaringan lebih dari 700 ribu nasabah. Bina Artha diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagai lembaga pengawas industri keuangan di Indonesia.

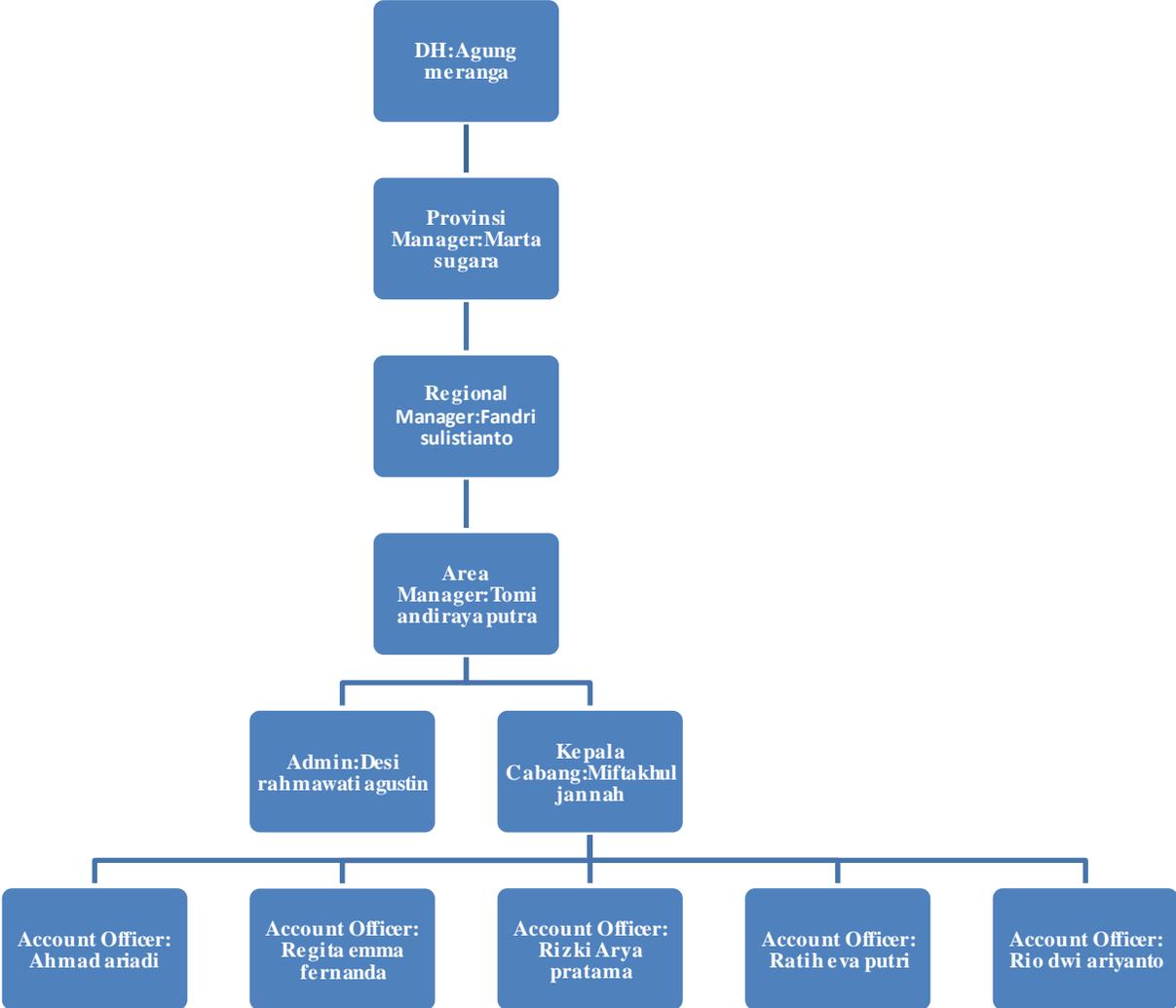
2.2 Visi dan Misi Perusahaan

- a. Visi PT. BINA ARTHA VENTURA adalah Menjadi mitra usaha pilihan keluarga Indonesia yang memiliki akses terbatas atas pembiayaan, meningkatkan taraf hidup dengan menyediakan solusi yang mudah dan dapat diandalkan, serta memenuhi perkembangan kebutuhan mitra.
- b. Misi PT. BINA ARTHA VENTURA adalah Menyediakan akses yang mudah dan inovatif bagi keluarga Indonesia untuk memperoleh layanan keuangan dan non keuangan yang dapat diandalkan serta menjadi mitra usaha terpercaya di setiap lokasi kami berada.

2.3 Budaya Perusahaan

1. **Transparansi**
Selalu terbuka kepada Mitra, pemegang saham, pihak lain yang berkepentingan, serta masyarakat luas.
2. **Integritas**
Menjunjung tinggi etika serta menunjukkan nilai kejujuran dan keadilan dalam setiap tindakan yang dilakukan.
3. **Kerja sama Tim**
Kami menggalakkan dan mendukung keberagaman dengan tetap mengutamakan kesatuan. Kami bekerja sama untuk mencapai tujuan bersama.
4. **Akuntabilitas**
Bertanggung jawab atas semua keputusan dan tindakan.
5. **Wajar dan Layak**
Menegakkan efisiensi dalam setiap tindakan agar dapat memberikan layanan terbaik kepada klien dengan biaya yang wajar dan layak.

2.4 Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.2 Struktur organisasi

2.5 Data Karyawan Perusahaan

No	Divisi	Nama
1	Pimpinan Cabang	Miftakhul Jannah
2	Admin/Kasir	Desi Rahmawati Agustin
3	Account Officer	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ahmad Ariadi 2. Rizki Arya Pratama 3. Rio Dwi Ariyanto 4. Regita Emma Fernanda 5. Ratih Eva Putri

Tabel 2.1 Data Karyawan Perusahaan PT Bina Arta Cabang Diwek

2.6 Tugas dan Wewenang Tiap Unit Kerja

No	Divisi	Tugas / Wewenang
1	Pimpinan Cabang	<ul style="list-style-type: none"> • Menjaga kinerja kantor cabang • Bertanggung Jawab seluruh operasional kantor cabang dan unit kantor di bawahnya
2	Admin/Kasir	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan pemeriksaan kas • Memberikan pelayanan dan membina • hubungan dengan masyarakat • Mengerjakan pencairan • Akad pencairan • Pengarsipan data dan berkas nasabah

7	Account Officer	<ul style="list-style-type: none"> • Ekspansi nasabah • Pengambilan angsuran • Survey nasabah • Pengimputan data pencairan nasabah • Proses pembinaan nasabah
---	-----------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Tabel 2.2 Tugas dan Wewenang Tiap Unit Kerja

2.7 Kegiatan Umum Perusahaan

Kegiatan di BINA ARTHA VENTURA meliputi:

1. Memberikan kredit;
2. Menyediakan pembiayaan bagi nasabah berdasarkan prinsip bagi hasil sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan dalam Peraturan Pemerintah.
3. Persiapan dan pemantauan perencanaan bisnis tahunan yang berisi target-target penyaluran pinjaman, jumlah nasabah, dan kinerja keuangan.
4. Koordinasi dengan tim lapangan untuk melakukan ekspansi ke wilayah baru dan penagihan angsuran.

BAB III

PELAKSANAAN KULIAH KERJA MAGANG

3.1 Pelaksanaan Kerja Yang Dilakukan di Tempat magang

Kegiatan Kuliah Kerja Magang dilaksanakan pada tanggal 01 Agustus 2024 hingga 31 Agustus 2024 yang bertempat di PT.Bina Artha ventura cabang Diwek, Jalan Melati RT. 12/RW. 05,Kecamatan Diwek,Kabupaten Jombang.

PT Bina Artha Ventura (Bina Artha) adalah Perusahaan Modal Ventura yang berkembang secara pesat serta secara aktif terlibat dalam sektor keuangan mikro di Indonesia sejak Desember 2011. Pada awalnya, Bina Artha menawarkan pinjaman modal usaha dengan melakukan modifikasi layanan pembiayaan keuangan mikro tradisional yang bernama metode Grameen yang ditujukan khusus untuk perempuan yang memiliki keterbatasan akses terhadap perbankan. Selain itu, Bina Artha juga menyediakan akses pinjaman modal usaha untuk usaha mikro dan kecil, baik untuk laki-laki dan perempuan.

Hari	Jam	Keterangan
Senin s/d Jum'at	07.30 – 16.30 WIB	Jam kerja
	12.00 – 13.00 WIB	Istirahat
Sabtu s/d Minggu	Libur	Libur

Tabel 3.1 Jadwal jam PT. Bina Artha Ventura cabang Diwek

Pelaksanaan Praktek Kerja Lapangan/Magang dilaksanakan sesuai dengan syarat dan ketentuan dari kantor. Selama pelaksanaan kegiatan magang, penulis dibimbing oleh Ibu Miftakhul Jannah sebagai pembimbing. Berikut uraian rangkaian kegiatan yang dilaksanakan saat Kuliah Kerja Magang antara lain:

a. Proses Ekspansi



Gambar 3.1 Proses Ekspansi

Proses ekspansi merupakan proses yang dilakukan oleh petugas setiap jam 09:00 atau jam 15:00 untuk menwarkan produk kepada masyarakat yang akan menjadi calon nasabah.

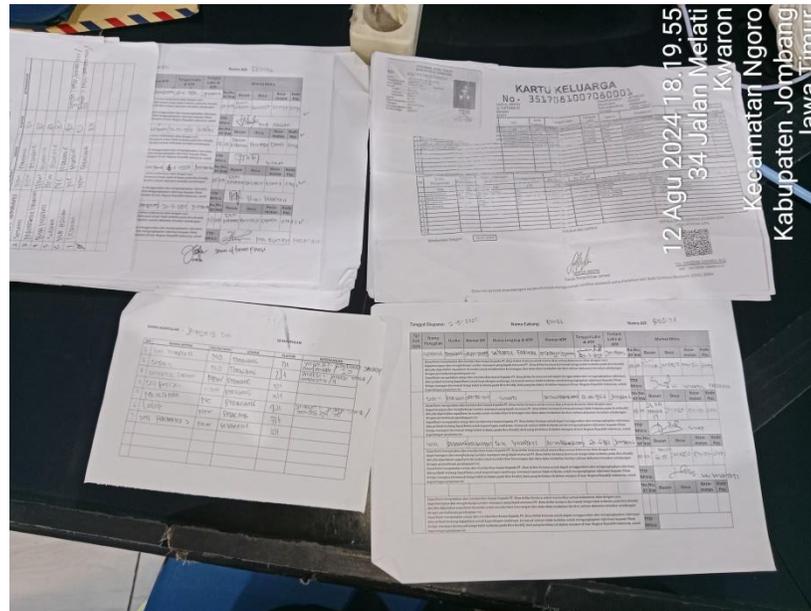
b. Proses Sosialisasi



Gambar 3.2 Proses Sosialisasi

Proses sosialisasi merupakan proses yang dilakukan setelah proses ekspansi, dimana disini calon nasabah sudah berminat mengambil pinjaman dan dilakukan proses pembentukan kumpulan

c. Proses Pengecekan Data



Gambar 3.3 Proses Pengecekan Data

Proses dimana nasabah telah mengumpulkan data pengajuan pada petugas, kemudian petugas melakukan pengecekan kelengkapannya, seperti KTP nasabah, KTP penanggungjawab, KK.

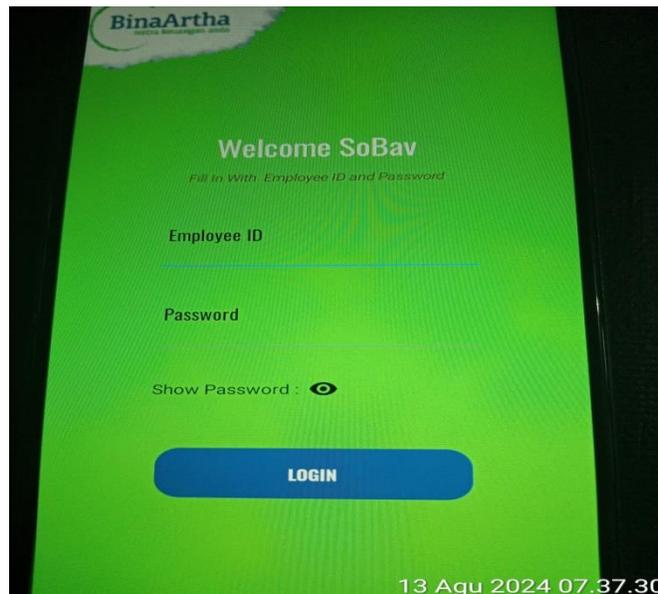
d. Proses Survey



Gambar 3.4 Proses Survey

Setelah data yang dicek lengkap maka proses yang dilakukan selanjutnya adalah survey usaha nasabah, kunjungan kerumah nasabah, serta cek lingkungan sekitar tempat tinggal nasabah.

e. Proses Input Pencairan



Gambar 3.5 Proses Input pencairan

Dalam aplikasi nanti memasukkan Username dan Password dari Petugas yang akan menginput data calon nasabah baru. Kemudian menginput biodata dari calon nasabah, aspek keuangan, laporan kunjungan nasabah. Jika sudah lengkap semua maka disubmit untuk mengajukan proses kredit.

f. Proses Pencairan



Gambar 3.6 Proses pencairan

Proses pencairan kredit oleh admin adalah rangkaian langkah administratif yang dilakukan untuk memberikan dana kredit yang telah disetujui kepada peminjam. Proses ini dimulai dengan verifikasi persetujuan kredit, di mana admin memastikan bahwa permohonan telah disetujui sesuai analisis yang dilakukan. Selanjutnya, admin mengumpulkan dan mengecek semua dokumen yang diperlukan, memastikan bahwa semua syarat pencairan telah dipenuhi. Setelah itu dokumentasi dan arsip transaksi juga dilakukan untuk keperluan audit, serta monitoring pasca-pencairan untuk memastikan peminjam mematuhi ketentuan yang telah disepakati. Dengan langkah-langkah ini, admin dapat menjamin bahwa pencairan kredit berlangsung lancar dan transparan.

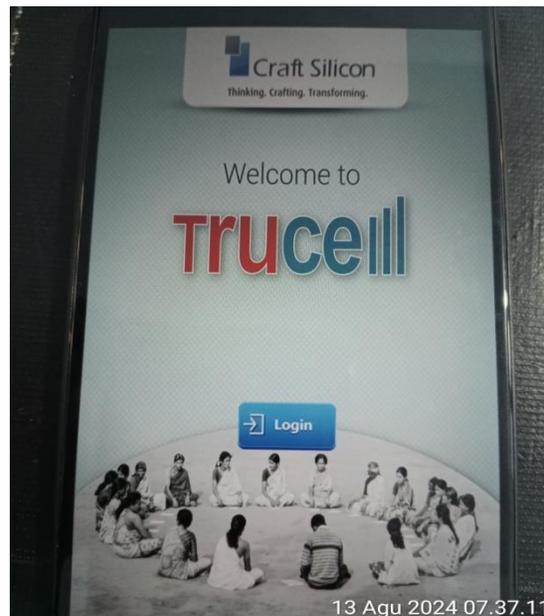
g. Proses Pengambilan Angsuran



Gambar 3.7 Proses pengambilan angsuran

Setelah dilakukannya pencairan, angsuran akan dilakukan mulai dari 7-10 hari setelah tanggal pencairan. Angsuran dilakukan di rumah ketua kelompok dengan anggota hadir pada saat pembayaran.

h. Proses Penginputan Angsuran



Gambar 3.8 Proses penginputan angsuran

Proses penginputan angsuran dilakukan pada saat petugas di rumah ketua kelompok dan setelah menerima uang angsuran, penginputan dilakukan dengan memasukkan nomor id nasabah kemudian di cocokkan jumlah bayar dan jumlah nominal yang akan diinput. Penginputan dapat dilakukan dengan 2 cara yaitu dengan center dan individual. Center id dilakukan pada saat menginput angsuran kelompok pembayaran lancer atau normal, sedangkan individual id dilakukan untuk penginputan mitra yang membayar tunggakan atau mitra yang tidak memiliki anggota kelompok.

3.2 Hasil Pengamatan di Tempat Magang

Selama pelaksanaan kegiatan Kuliah Kerja Magang (KKM) dalam kurun waktu dua bulan di PT.BINA ARTHA VENTURA Cabang Diwek, ada beberapa kelebihan yang dimiliki oleh perusahaan yaitu sarana dan prasarana yang lengkap, tempat kerja yang bagus dan nyaman buat para karyawan, kebersihan yang baik dan juga pelayanan kepada para nasabah sangat baik.

Selain itu, selama masa magang di PT Bina Artha Ventura, pengamatan menunjukkan bahwa tingginya tingkat Non-Performing Loan (NPL) dipengaruhi oleh beberapa faktor utama. Pertama, kondisi ekonomi yang tidak stabil berdampak pada kemampuan peminjam untuk memenuhi kewajiban pembayaran. Banyak nasabah mengalami penurunan pendapatan akibat tekanan ekonomi, yang menyebabkan keterlambatan atau gagal bayar. Selain itu, proses evaluasi kredit yang kurang ketat menjadi masalah, karena beberapa pinjaman diberikan kepada debitur yang tidak memenuhi syarat yang seharusnya.

Faktor lain yang berkontribusi adalah kurangnya komunikasi yang efektif antara pihak bank dan nasabah. Banyak peminjam tidak sepenuhnya memahami syarat dan tanggung jawab terkait pinjaman yang mereka ambil, yang berpotensi mengakibatkan keterlambatan pembayaran. Selain itu, sistem penagihan yang kurang efisien juga berpengaruh terhadap tingginya NPL. Untuk mengatasi masalah ini, diperlukan perbaikan dalam proses evaluasi kredit, peningkatan edukasi nasabah mengenai produk pinjaman, dan penguatan sistem penagihan agar lebih responsif terhadap kebutuhan nasabah.

3.3 Landasan Teori

a. Pengertian Bank

Lukman Dendawijaya (2008:25) yang berpendapat bahwa, “Bank adalah suatu jenis lembaga keuangan yang melaksanakan berbagai macam jasa, seperti memberikan pinjaman, mengedarkan mata uang, pengawasan terhadap mata uang, bertindak sebagai tempat penyimpanan benda-benda berharga, membiayai perusahaan-perusahaan, dan lain-lain.”

b. Fungsi Bank

Secara umum fungsi bank adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali kepada masyarakat untuk berbagai tujuan atau sebagai financial intermediary. Secara lebih spesifik fungsi bank sebagai berikut

- 1) Fungsi Bank Sebagai Agent Of Trust Fungsi bank sebagai agent of trust ialah suatu lembaga yang berlandaskan pada suatu kepercayaan. Dasar utama pada kegiatan perbankan yaitu kepercayaan, baik itu sebagai penghimpun dana ataupun penyalur dana. Dalam hal tersebut masyarakat akan mau menyimpan dana dananya di bank apabila dilandasi dengan kepercayaan.
- 2) Fungsi Bank Sebagai Agent Of Development Fungsi bank ialah sebagai agent of development ialah suatu lembaga yang memobilisasi dana berguna untuk pembangunan ekonomi suatu Negara. Kegiatan bank tersebut berupa penghimpun juga penyalur dana sangatlah diperlukan bagi lancarnya suatu kegiatan perekonomian disektor rill. Dalam hal tersebut bank memungkinkan masyarakat itu untuk melakukan kegiatan investasi, distribusi, dan juga kegiatan konsumsi barang serta jasa, mengingat bahwa kegiatan investasi, distribusi dan juga konsumsi tidak terlepas dari adanya penggunaan uang.
- 3) Fungsi Bank Sebagai Agent Of Service Fungsi bank sebagai agent of service ialah merupakan lembaga yang memberikan suatu pelayanan kepada masyarakat. Dalam hal tersebut bank memberikan jasa

pelayanan perbankan kepada masyarakat agar masyarakat tersebut merasa aman dan juga nyaman dalam menyimpan dananya itu. Jasa yang ditawarkan bank tersebut sangat erat kaitannya dengan suatu kegiatan perekonomian masyarakat secara umum.

c. Jenis Bank

Menurut Nurul (2015:10-12) Jenis bank dibedakan berdasarkan fungsi dan kepemilikan yaitu :

1. Menurut Fungsinya

a) Bank Umum (Commercial Bank) Bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas 11 pembayaran. (menurut UU No.10 Tahun 1998). Bank Dan Lembaga Keuangan Lain.

b) Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran(menurut UU No. 10 Tahun 1998). Jadi dalam hal ini kegiatan BPR jauh lebih sempit jika dibandingkan dengan Bank Umum. Kegiatan BPR hanya meliputi kegiatan menghimpun dana dan penyaluran dana saja, bahkan dalam menghimpun dana BPR dilarang menghimpun dana dalam bentuk simpanan giro. Selain kedua bank di atas dalam praktek masih terdapat satu bank lagi yaitu Bank Sentral. Bank ini tidak bersifat komersial seperti halnya Bank Umum dan BPR. Setiap negara pasti memiliki Bank Sentral. Fungsi Bank Sentral di Indonesia dipegang oleh Bank Indonesia (UU No. 23 Th. 1999). Jadi dalam hal ini kegiatan BPR jauh lebih sempit jika dibandingkan dengan Bank Umum. Kegiatan BPR hanya meliputi kegiatan menghimpun dana dan penyaluran dana saja, bahkan dalam menghimpun dana BPR dilarang menghimpun dana dalam bentuk simpanan giro. Selain kedua bank di atas dalam

praktek masih terdapat satu bank lagi yaitu Bank Sentral. Bank ini tidak bersifat komersial seperti 12 halnya Bank Umum dan BPR. Setiap negara pasti memiliki Bank Sentral. Fungsi Bank Sentral di Indonesia dipegang oleh Bank Indonesia (UU No. 23 Th. 1999). Tujuan Bank Indonesia adalah untuk mencapai dan memelihara kestabilan nilai rupiah. Agar kestabilan nilai Rupiah dapat tercapai dan terpelihara maka Bank Indonesia memiliki tugas antara lain :

- a) Menetapkan dan melaksanakan kebijakan moneter.
- b) Mengatur dan menjaga kelancaran system pembayaran.
- c) Mengatur dan mengawasi bank.

d. Menurut Kepemilikannya

1. Bank Milik Pemerintah Bank pemerintah adalah bank yang sebagian atau seluruh sahamnya dimiliki oleh Pemerintah Indonesia. Berikut ini adalah daftar bank pemerintah, yaitu:

- a) Bank Mandiri (sebelum 1998 adalah Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, Bank Pembangunan Indonesia) Bank Dan Lembaga Keuangan Lain.
- b) Mutiara Bank (sebelum tanggal 16 September 2009 bernama "Bank Century"/"Bank CIC", penyertaan 13 saham sementara oleh Pemerintah Indonesia melalui LPS)
- c) Bank Negara Indonesia
- d) Bank Rakyat Indonesia
- e) Bank Tabungan Negara.
- f) Bank Milik Swasta Nasional Bank yang modalnya dimiliki oleh swasta nasional.
- g) Bank Milik Asing Merupakan cabang dari Bank yang ada di luar negeri, baik milik swasta asing maupun pemerintah asing suatu Negara.
- h) Bank Milik Campuran Merupakan bank yang kepemilikan sahamnya dimiliki oleh pihak asing dan pihak swasta nasional.

Dimana kepemilikan sahamnya secara mayoritas dipegang oleh pihak Indonesia.

e. Pengertian Non Performing Loan (NPL)

Menurut Mahmoeidin (2010:1) Non Performing Loan adalah kredit yang dapat menimbulkan persoalan, bukan hanya terhadap bank selaku lembaga pemberi kredit, tetapi juga terhadap nasabah penerima kredit.

Non-Performing Loan (NPL) adalah kredit yang dapat menimbulkan persoalan tidak hanya bagi bank sebagai lembaga pemberi kredit, tetapi juga bagi nasabah penerima kredit. Ketika suatu pinjaman masuk dalam kategori NPL, hal ini menunjukkan bahwa peminjam gagal memenuhi kewajiban pembayaran sesuai dengan kesepakatan, yang dapat mengakibatkan dampak serius bagi bank, termasuk penurunan profitabilitas dan kesehatan finansial. Bagi nasabah, status NPL dapat mengakibatkan konsekuensi hukum, kerugian finansial, serta merusak reputasi kredit mereka, yang pada gilirannya dapat menyulitkan akses mereka terhadap pinjaman di masa depan. Oleh karena itu, NPL bukan hanya masalah internal bank, tetapi merupakan isu yang kompleks yang mempengaruhi hubungan antara lembaga keuangan dan peminjam, serta stabilitas sistem keuangan secara keseluruhan.

f. Teori Manajemen Resiko

Menurut Irham Fahmi, pengertian manajemen risiko adalah bidang ilmu yang secara spesifik membahas mengenai bagaimana organisasi menerapkan ukuran dalam memetakan semua permasalahan dengan menggunakan pendekatan manajemen secara sistematis dan komprehensif.

Manajemen risiko merupakan bidang ilmu yang secara khusus membahas cara organisasi menerapkan langkah-langkah strategis untuk mengidentifikasi, menganalisis, dan mengatasi berbagai permasalahan yang mungkin dihadapi. Dengan menggunakan pendekatan yang sistematis dan komprehensif, manajemen risiko membantu organisasi dalam memetakan dan mengevaluasi potensi risiko yang dapat mengganggu pencapaian tujuan mereka. Proses ini mencakup pengumpulan data, penilaian dampak, serta pengembangan strategi mitigasi yang efektif, sehingga organisasi dapat mengambil keputusan yang lebih baik dan mengurangi kemungkinan kerugian. Dalam konteks ini, manajemen risiko tidak hanya berfungsi sebagai alat untuk melindungi aset, tetapi juga sebagai bagian integral dari perencanaan dan pengambilan keputusan yang berkelanjutan, memastikan bahwa organisasi dapat beradaptasi dengan perubahan lingkungan dan tetap kompetitif di pasar.

g. Teori Kredit

Menurut (Anton, 2016) kredit adalah penyediaan uang atau yang disamakan dengan itu berdasarkan persetujuan pinjam meminjam antara bank dengan pihak peminjam. Pihak peminjam berkewajiban melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga yang ditentukan.

Kredit adalah penyediaan uang atau instrumen keuangan yang setara, yang diberikan berdasarkan kesepakatan pinjam meminjam antara bank dan pihak peminjam. Dalam perjanjian ini, pihak peminjam memiliki kewajiban untuk melunasi hutangnya dalam jangka waktu yang telah ditentukan, beserta bunga yang sudah disepakati. Proses kredit ini tidak hanya mencakup aspek finansial, tetapi juga melibatkan analisis kelayakan peminjam untuk memastikan bahwa mereka mampu memenuhi kewajiban pembayaran. Dengan adanya perjanjian ini, bank berfungsi sebagai penyedia modal yang membantu peminjam memenuhi kebutuhan finansial, baik untuk keperluan konsumsi, investasi, atau pengembangan usaha. Oleh

karena itu, kredit menjadi instrumen penting dalam perekonomian, yang mendorong pertumbuhan dan meningkatkan aksesibilitas terhadap sumber daya keuangan bagi individu maupun bisnis.

h. Kinerja Perbankan

Kinerja merupakan hal penting yang harus dicapai oleh setiap perusahaan dimanapun, karena kinerja merupakan cerminan dari kemampuan perusahaan dalam mengelola dan mengalokasikan sumber dayanya. Selain itu tujuan pokok penilaian kinerja adalah untuk memotivasi karyawan dalam mencapai sasaran organisasi dan dalam mematuhi standar perilaku yang telah ditetapkan sebelumnya, agar membuahkan tindakan dan hasil yang diharapkan. Standar perilaku dapat berupa kebijakan manajemen atau rencana formal yang dituangkan dalam anggaran. Salah satu ukuran untuk melihat kinerja keuangan perbankan adalah melalui Return On Asset (ROA). Return On Asset (ROA) digunakan sebagai ukuran kinerja keuangan dan dijadikan sebagai variabel dependen karena ROA digunakan untuk mengukur efektifitas perusahaan di dalam menghasilkan keuntungan dengan memanfaatkan aktiva yang dimilikinya. Menurut Surat Edaran BI No. 3/30DPNP tanggal 14 Desember 2001, rasio ROA dapat diukur dengan perbandingan antara laba sebelum pajak terhadap total aset (total aktiva). Tujuan fundamental bisnis perbankan adalah memperoleh keuntungan optimal dengan memberikan layanan jasa keuangan kepada masyarakat. Bank yang dapat selalu menjaga kinerjanya dengan baik terutama tingkat profitabilitas yang tinggi dan mampu membagikan deviden dengan baik serta prospek usahanya dapat berkembang dan dapat memenuhi ketentuan prudential banking regulation dengan baik. Penilaian kinerja suatu bank tertentu dapat dilakukan dengan melakukan analisis terhadap laporan keuangannya. Menurut peraturan BI No.6/10/PBI/2004 dikatakan bahwa penilaian kinerja keuangan terdiri atas :

i. Aspek Permodalan (Capital)

Kecukupan modal yang menunjukkan kemampuan Bank dalam mempertahankan modal yang mencukupi dan kemampuan manajemen bank dalam mengidentifikasi, mengukur, mengawasi, dan mengontrol risiko yang timbul dan dapat berpengaruh terhadap besarnya modal bank. Perhitungan pada aspek ini didasarkan atas prinsip bahwa setiap penanaman yang mengandung risiko harus disediakan jumlah modal sebesar presentase tertentu (Risk margin) terhadap jumlah penanaman modalnya. Perbankan wajib memenuhi Kewajiban Penyertaan Modal minimum, atau disebut dengan istilah CAR (Capital Adequacy ratio), yang dihitung dari presentase tertentu terhadap aktiva tertimbang menurut risiko (ATMR) sebagaimana diatur dalam Surat Keputusan Direksi BI no.26/20/KEP/DIR tentang kewajiban penyediaan modal minimum (KPMM) dan Surat Edaran BI No.26/2/BPPD tentang kewajiban penyediaan modal minimum (CAR). Dalam penelitian ini dari sisi permodalan digunakan rasio CAR, dimana bank yang memiliki kinerja yang baik harus memiliki kriteria CAR yang lebih dari yang 16 dipersyaratkan oleh BI yaitu sebesar 8 % atau di atas 8%. CAR adalah rasio yang memperlihatkan seberapa jauh seluruh aktiva bank yang mengandung risiko (kredit, penyertaan, surat berharga, tagihan pada bank lain) ikut dibiayai dari dana modal sendiri bank disamping memperoleh dana-dana dai sumber di luar bank. Dengan kata lain CAR adalah rasio kinerja bank untuk mengukur kecukupan modal yang dimiliki bank untuk menunjang aktiva yang mengandung atau menghasilkan risiko. CAR merupakan indikator terhadap kemampuan bank untuk menutupi penurunan aktiva.

j. Aspek Kualitas Aset (Assets)

Adalah menilai jenis-jenis aset yang dimiliki oleh bank. Penilaian asset harus sesuai dengan peraturan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia dengan membandingkan antara aktiva produktif yang diklasifikasikan dengan aktiva produktif. Kemudian rasio penyisihan penghapusan aktiva

produktif terhadap aktiva produktif diklasifikasikan. Rasio ini dapat dilihat dari neraca yang telah dilaporkan secara berkala kepada Bank Indonesia. Setiap penanaman dana Bank dalam aktiva Produktif dinilai kualitasnya dengan menentukan kolektibilitasnya, yaitu apakah lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan atau bahkan macet. Penilaian tingkat kesehatan aktiva produktif didasarkan pada penilaian terhadap kualitas aktiva produktif yang dikuantifikasikan dan didasarkan pada dua rasio yaitu rasio perbandingan aktiva produktif yang diklasifikasikan terhadap jumlah seluruh aktiva produktif dan rasio perbandingan cadangan penghapusan aktiva produktif terhadap aktiva yang diklasifikasikan. Aktiva produktif berfungsi untuk memperoleh pendapatan utama bank. Sebagai sumber utama, asset ini juga terdapat risiko besar. Potensi kerugian yang diakibatkan oleh tingkat kolektibilitas yang buruk pada asset ini dapat membawa kebangkrutan bank, oleh karena itu bank wajib membentuk Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif (PPAP) berupa cadangan umum dan cadangan khusus guna menutupi risiko kemungkinan kerugian tersebut. Rasio yang digunakan mewakili aspek kualitas asset adalah Non Performing loan. Non Performing Loan (NPL) dijadikan variabel independen yang mempengaruhi ROA didasarkan hubungannya dengan tingkat risiko bank yang bermuara pada profitabilitas bank (ROA). Rasio NPL digunakan untuk mengukur kemampuan manajemen bank dalam mengelola kredit bermasalah yang diberikan oleh bank.

k. Aspek Manajemen (Management)

Menunjukkan kemampuan manajemen bank untuk mengidentifikasi, mengukur, mengawasi dan mengontrol risiko yang timbul melalui kebijakan dan strategi bisnis untuk mencapai target. Keberhasilan dari manajemen bank didasarkan pada penilaian dari beberapa komponen yaitu manajemen permodalan, manajemen kualitas aktiva, manajemen umum, manajemen rentabilitas dan manajemen kualitas. Rasio Net Interest Margin (NIM) digunakan untuk mengukur kemampuan manajemen bank dalam

mengelola aktiva produktifnya untuk menghasilkan pendapatan bunga bersih. Pendapatan bunga bersih ini diperoleh dari pendapatan bunga dikurangi beban bunga. Semakin besar rasio ini maka akan meningkatkan pendapatan bunga atas aktiva produktif yang dikelola bank, sehingga kemungkinan suatu bank dalam kondisi bermasalah semakin kecil dan kinerja bank tersebut akan semakin baik. Net Interest Margin (NIM) dijadikan variabel independen yang mempengaruhi ROA didasarkan hubungannya dengan tingkat risiko bank yang bermuara pada profitabilitas bank (ROA). Rasio NIM mencerminkan risiko pasar yang timbul akibat berubahnya kondisi pasar, di mana hal tersebut dapat merugikan bank.

1. Aspek Rentabilitas (Earning)

Merupakan kemampuan bank dalam meningkatkan labanya, apakah setiap periode atau untuk mengukur tingkat efisiensi usaha dan profitabilitas yang dicapai oleh bank yang bersangkutan. Bank yang sehat yang diukur secara rentabilitas yang terus meningkat. Penilaian juga dilakukan dengan :

1. Rasio laba terhadap total aset (ROA)
2. Perbandingan biaya operasional dengan pendapatan operasional (BOPO).

Biaya Operasional/Pendapatan Operasional dijadikan variabel independen yang mempengaruhi ROA didasarkan hubungannya dengan tingkat risiko bank yang bermuara pada profitabilitas bank (ROA). Rasio BOPO digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi dan kemampuan bank dalam melakukan kegiatan operasinya. Mengingat kegiatan utama bank pada prinsipnya adalah bertindak sebagai perantara, yaitu menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat, maka biaya dan pendapatan operasional bank didominasi oleh biaya bunga dan hasil bunga. Setiap peningkatan biaya operasional akan berakibat pada berkurangnya laba sebelum pajak yang pada akhirnya akan menurunkan laba atau profitabilitas (ROA) bank yang bersangkutan.

m. Aspek Likuiditas

Kemampuan bank untuk melunasi kewajiban- kewajiban yang segera dapat dicairkan atau yang sudah jatuh tempo. Analisis rasio likuiditas adalah analisis yang dilakukan terhadap kemampuan bank dalam memenuhi kewajiban-kewajiban jangka pendeknya atau kewajiban yang sudah jatuh tempo. Pengaturan likuiditas bank dimaksudkan agar bank setiap saat dapat memenuhi kewajiban yang harus segera dibayar. Secara umum rasio ini merupakan rasio antara jumlah aktiva lancar dibagi dengan hutang lancar. Salah satu penilaian likuiditas bank adalah dengan menggunakan Loan to Deposit Ratio (LDR). Loan to Deposit Ratio (LDR) dijadikan variabel independen yang mempengaruhi ROA didasarkan hubungannya dengan tingkat risiko bank yang bermuara pada profitabilitas bank (ROA). Menurut Surat Edaran BI No. 3/30DPNP tanggal 14 Desember 2001, LDR dapat diukur dari perbandingan antara seluruh jumlah kredit yang diberikan terhadap dana pihak ketiga. Besarnya jumlah kredit yang disalurkan akan menentukan keuntungan bank. Kredit yang diberikan adalah kredit 21 yang diberikan bank yang sudah ditarik atau dicairkan bank. Kredit yang diberikan tidak termasuk kredit kepada bank lain.

3.4 Usulan Pemecahan Masalah/Solusi

Tingkat Non-Performing Loan (NPL) yang tinggi di PT Bina Artha Ventura menjadi isu krusial yang perlu segera ditangani untuk menjaga kesehatan finansial perusahaan. NPL yang meningkat tidak hanya berdampak pada profitabilitas, tetapi juga dapat merusak reputasi dan kepercayaan nasabah terhadap lembaga keuangan. Oleh karena itu, penting untuk melakukan analisis mendalam terhadap faktor-faktor penyebab NPL dan mengimplementasikan solusi yang efektif. Dengan pendekatan yang sistematis dan komprehensif, PT Bina Artha Ventura dapat mengurangi risiko kredit, meningkatkan pengelolaan pinjaman, dan memastikan keberlanjutan operasional perusahaan dalam jangka panjang. Implementasi langkah-langkah strategis ini sangat penting untuk menciptakan stabilitas dan pertumbuhan yang berkelanjutan.

a. Peningkatan Proses Evaluasi Kredit

Memperketat kriteria pemberian kredit dengan melakukan analisis yang lebih mendalam terhadap profil peminjam, termasuk riwayat kredit, pendapatan, dan jaminan. Ini dapat membantu mengurangi risiko pemberian pinjaman kepada debitur yang tidak layak.

b. Edukasi dan Penyuluhan kepada Nasabah

Mengadakan program edukasi untuk nasabah mengenai manajemen keuangan dan tanggung jawab dalam pembayaran pinjaman. Dengan pemahaman yang lebih baik, nasabah diharapkan dapat mengelola pinjaman dengan lebih efektif.

c. Penguatan Sistem Penagihan

Meningkatkan sistem penagihan yang lebih proaktif dan responsif. Ini termasuk pengingat pembayaran yang lebih awal dan pendekatan komunikasi yang lebih baik untuk membantu nasabah memenuhi kewajiban pembayaran mereka.

d. Restrukturisasi Pinjaman

Menawarkan opsi restrukturisasi bagi nasabah yang mengalami kesulitan, seperti perpanjangan jangka waktu pinjaman atau pengurangan bunga. Hal ini dapat membantu peminjam tetap bisa membayar tanpa harus menghadapi risiko gagal

bayar.

e. Monitoring dan Analisis Berkala

Melakukan pemantauan berkala terhadap portofolio kredit untuk mengidentifikasi potensi masalah sejak dini. Dengan analisis yang tepat, langkah-langkah pencegahan dapat diambil sebelum NPL meningkat.

f. Penerapan Teknologi Informasi

Menggunakan sistem teknologi informasi yang lebih canggih untuk pengelolaan data nasabah dan analisis risiko. Ini dapat meningkatkan efisiensi dalam proses penilaian dan monitoring kredit.

g. Membangun Kerjasama dengan Pihak Ketiga

Berkolaborasi dengan lembaga keuangan lain atau organisasi non-pemerintah untuk memberikan dukungan keuangan dan pendidikan kepada nasabah yang berisiko tinggi. Ini bisa mengurangi beban NPL dengan memberikan alternatif solusi bagi peminjam.

h. Penilaian Ulang terhadap Kebijakan Kredit

Melakukan evaluasi dan revisi terhadap kebijakan kredit yang ada untuk memastikan bahwa kebijakan tersebut masih relevan dan efektif dalam mengurangi NPL.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Kesimpulan mengenai Non-Performing Loan (NPL) di PT Bina Artha Ventura menunjukkan bahwa tingginya tingkat NPL dapat mengancam kesehatan finansial perusahaan dan mengganggu operasional sehari-hari. NPL yang tinggi mencerminkan risiko kredit yang meningkat, yang tidak hanya berdampak pada profitabilitas tetapi juga dapat merusak reputasi bank di mata nasabah dan pemangku kepentingan lainnya. Oleh karena itu, penting bagi manajemen untuk melakukan evaluasi yang mendalam terhadap faktor-faktor penyebab NPL dan menerapkan strategi mitigasi yang tepat.

Menjaga tingkat NPL tetap rendah sangat krusial bagi PT Bina Artha Ventura untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan jangka panjang. Dengan mengelola NPL secara efektif, bank dapat meningkatkan kualitas portofolio kreditnya, menjaga kepercayaan nasabah, serta meminimalkan risiko finansial. Implementasi langkah-langkah seperti peningkatan proses evaluasi kredit, edukasi nasabah, dan penguatan sistem penagihan akan memberikan dampak positif terhadap kinerja bank secara keseluruhan. Dengan demikian, perhatian yang serius terhadap NPL tidak hanya akan memperbaiki kondisi saat ini, tetapi juga membentuk fondasi yang kuat untuk masa depan perusahaan.

4.2 Saran

Untuk menjaga tingkat Non-Performing Loan (NPL) di PT Bina Artha Ventura, disarankan agar perusahaan meningkatkan proses evaluasi kredit dengan menerapkan kriteria yang lebih ketat dalam penyaluran pinjaman. Hal ini dapat dilakukan dengan memperkuat analisis kelayakan peminjam, termasuk memeriksa riwayat kredit, stabilitas pendapatan, dan jaminan yang diberikan. Selain itu, penting untuk melakukan pelatihan bagi tim kredit agar mereka lebih memahami risiko yang

terlibat dan dapat membuat keputusan yang lebih tepat dalam pemberian pinjaman. Dengan langkah ini, PT Bina Artha Ventura dapat meminimalkan risiko kredit dan mengurangi kemungkinan terjadinya NPL.

Selain itu, perusahaan juga perlu fokus pada edukasi nasabah mengenai tanggung jawab keuangan dan manajemen utang. Mengadakan seminar atau workshop bagi nasabah tentang pengelolaan keuangan pribadi dapat membantu mereka memahami pentingnya memenuhi kewajiban pembayaran tepat waktu. Selain itu, penguatan sistem komunikasi dan penagihan yang proaktif akan memastikan nasabah tetap terinformasi tentang kewajiban mereka, serta memberikan dukungan jika mereka mengalami kesulitan pembayaran. Dengan kombinasi strategi ini, PT Bina Artha Ventura dapat menciptakan lingkungan yang lebih kondusif untuk menjaga NPL tetap rendah dan meningkatkan kepercayaan nasabah.

4.3 Refleksi Diri

Sebagai mahasiswa STIE PGRI Dewantara, saya telah mempelajari berbagai materi kuliah mengenai perbankan, manajemen keuangan, dan akuntansi. Pengetahuan tersebut saya terapkan langsung saat menempuh magang di PT Bina Artha Ventura sebagai Account Officer.

Beberapa manfaat yang saya dapatkan antara lain:

- a) Mampu menerapkan konsep-konsep perbankan seperti manajemen risiko, layanan kepada nasabah, dan pengembangan produk yang dipelajari di kuliah.
- b) Memperkaya pengetahuan tentang aktivitas sehari-hari bank beserta aturannya melalui pengalaman langsung.
- c) Mengembangkan soft skill komunikasi dan interpersonal skill dalam berinteraksi dengan nasabah.
- d) Mendapat pemahaman lebih dalam mengenai tata kelola perusahaan perbankan.
- e) Mampu menganalisis kinerja keuangan nasabah berkat pengetahuan akuntansi.

Pengalaman magang ini sangat bermanfaat bagi saya sebelum memasuki dunia kerja nyata. Teori dan praktik saling melengkapi untuk meningkatkan kompetensi saya ke depan. Saya sangat beruntung mendapat kesempatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Kusumah,Hanifah Dianny. (2015). *Pengaruh Manajemen Risiko Dan Kualitas Kredit Terhadap Kredit Bermasalah Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Batusagung*.
- Nasution, Firdaus. (n.d). *Ada Apa dengan Manajemen Risiko*. Perbanas Institute.
- Tandi,Agus. (2017). *Analisis Tingkat Kredit Bermasalah Pada Pt. Bank Mandiri (Persero) Tbk Cabang Parepare Berdasarkan 5c Credit*.
- Saleng,Chusnul. (n.d). *Manajemen Risiko Pada Lembaga Keuangan Syariah di Indonesia*.
- Agus Arwani, SE, M.Ag. CPHCM, HCBP, HCMP, QRMP (n.d). *ADA APA DENGAN : MANAJEMEN RISIK*.
- PT. Bina Artha Ventura. (2023). Bina Artha Ventura | Mitra Keuangan Anda.
Diambil 4 Desember 2023, dari <https://bina-artha.com/id/>
- PT. Bina Artha Ventura. (2023). Individual Lending - Bina Usaha.
Diambil 4 Desember 2023, dari <https://bina-artha.com/id/produk-dan-layanan/individual-lending-bina-usaha>
- PT. Bina Artha Ventura. (2023). Group Lending - Bina Grup.
Diambil 4 Desember 2023, dari <https://bina-artha.com/id/produk-dan-layanan/group-lending-bina-grup>
- PT. Bina Artha Ventura. (2023). Tentang Kami.
Diambil 4 Desember 2023, dari <https://bina-artha.com/id/tentang-kami>
- PT. Bina Artha Ventura. (2023). Perusahaan Grup.
Diambil 4 Desember 2023, dari <https://bina-artha.com/id/tentang-kami/perusahaan-grup>
- PT. Bina Artha Ventura. (2023). Aktivitas Kami.
Diambil 4 Desember 2023, dari <https://bina-artha.com/id/tentang-kami/aktivitas-kami>

PT. Bina Artha Ventura. (2023). Jangkauan Pemasaran.

Diambil 4 Desember 2023, dari <https://bina-artha.com/id/tentang-kami/jangkauan-pemasaran>

PT. Bina Artha Ventura. (2023). Bergabung Dengan Kami.

Diambil 4 Desember 2023, dari <https://bina-artha.com/id/bergabung-dengan-kami>

PT. Bina Artha Ventura. (2023). Testimoni Mitra.

Diambil 4 Desember 2023, dari <https://bina-artha.com/id/testimoni-mitra>

PT. Bina Artha Ventura. (2023). Wanita Inspirasi.

Diambil 4 Desember 2023, dari <https://bina-artha.com/id/wanita-inspirasi>

PT. Bina Artha Ventura. (2023). Rekan Kami.

Diambil 4 Desember 2023, dari <https://bina-artha.com/id/rekan-kami>

LAMPIRAN

Lampiran 1. Formulir Kegiatan Harian Mahasiswa

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA (*LOG BOOK*)

Nama : Regita Emma Fernanda

Tempat KKM : PT Bina Artha Ventura Cabang Diwek

NIM : 2162098

Bagian/Bidang : Account Officer

Progam Studi : Akuntansi B2-2021

Minggu ke : 1

Hari ke	Tanggal	Kegiatan	Hasil Kegiatan	Refleksi
1	Senin, 1 Juli 2024	a) Ekspansi nasabah baru b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran angsuran kepada kasir d) Evaluasi	a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman. c) Menyetorkan uang	a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah. b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu

			<p>angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut.</p> <p>d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan</p>	<p>tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian.</p> <p>c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan.</p> <p>d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
2	Selasa, 2 Juli 2024	<p>a) Ekspansi nasabah baru</p> <p>b) Pengambilan</p>	<p>a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru</p>	<p>a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu</p>

		<p>Angsuran</p> <p>c) Penyetoran angsuran kepada kasir</p> <p>d) Evaluasi</p>	<p>untuk memperluas basis nasabah.</p> <p>b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman.</p> <p>c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut.</p> <p>d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan</p>	<p>promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah.</p> <p>b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian.</p> <p>c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan.</p> <p>d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan</p>
--	--	-------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

				peningkatan, bukan hukuman.	
3	Rabu,3 2024	Juli	<ul style="list-style-type: none"> a) Ekspansi nasabah baru b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran angsuran kepada kasir d) Evaluasi 	<ul style="list-style-type: none"> a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman. c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut. d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan 	<ul style="list-style-type: none"> a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah. b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian. c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk

			ke depan	mencegah penyimpangan. d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.
4	Kamis,4 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> a) Ekspansi nasabah baru b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran angsuran kepada kasir d) Evaluasi 	<ul style="list-style-type: none"> a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman. c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul 	<ul style="list-style-type: none"> a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah. b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar

			<p>ke kasir untuk diproses lebih lanjut.</p> <p>d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan</p>	<p>mengingat kondisi perekonomian.</p> <p>c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan.</p> <p>d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
5	Jumat, 5 Juli 2024	<p>a) Ekspansi nasabah baru</p> <p>b) Survey nasabah</p> <p>c) Evaluasi</p>	<p>a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis</p>	<p>a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat</p>

			<p>nasabah.</p> <p>b) Mengunjungi nasabah untuk memonitor kondisi usaha dan kebutuhannya, serta membangun relasi.</p> <p>c) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan.</p>	<p>sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah.</p> <p>b) Membangun relasi dengan mengetahui kondisi nasabah lebih dekat. Tapi perlu empati dan menghindari privasi. Manfaat utama adalah mengetahui kebutuhan yang tepat.</p> <p>c) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
--	--	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

6&7	Sabtu&Minggu, 6&7 Juli 2024	LIBUR		
-----	--------------------------------	-------	--	--

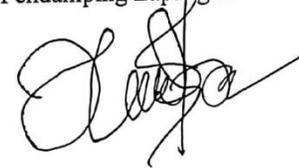
Dosen Pembimbing Lapangan



Hadi Sucipto., SE., MSA

Jombang, 10 Agustus 2024

Pendamping Lapangan



Miftakhul Jannah

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Regita Emma Fernanda

Tempat KKM : PT Bina Artha Ventura Cabang Diwek

NIM :2162098

Bagian/Bidang : Account Officer

Progam Studi : Akuntansi B2-2021

Minggu ke :2

Hari ke	Tanggal	Kegiatan	Hasil Kegiatan	Refleksi
1	Senin,8 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> a) Ekspansi nasabah baru b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran angsuran kepada kasir d) Evaluasi 	<ul style="list-style-type: none"> a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman. c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut. 	<ul style="list-style-type: none"> a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah. b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian. c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik.

			d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan	Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan. d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.
2	Selasa,9 Juli 2024	a) Ekspansi nasabah baru b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran angsuran kepada kasir d) Evaluasi	a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman.	a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah. b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang

			<ul style="list-style-type: none"> c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut. d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan 	<p>wajar mengingat kondisi perekonomian.</p> <ul style="list-style-type: none"> c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan. d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.
3	Rabu,10 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> a) Ekspansi nasabah baru b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran 	<ul style="list-style-type: none"> a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. 	<ul style="list-style-type: none"> a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan

		<p>angsuran kepada kasir</p> <p>d) Evaluasi</p>	<p>b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman.</p> <p>c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut.</p> <p>d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan</p>	<p>calon nasabah.</p> <p>b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian.</p> <p>c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan.</p> <p>d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
--	--	-------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

4	Kamis, 11 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> a) Ekspansi nasabah baru b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran angsuran kepada kasir d) Evaluasi 	<ul style="list-style-type: none"> a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman. c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut. d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan 	<ul style="list-style-type: none"> a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah. b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian. c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan. d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif
---	---------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

				dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.
5	Jumat, 12 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> a) Ekspansi nasabah baru b) Survey nasabah c) Evaluasi 	<ul style="list-style-type: none"> a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. b) Mengunjungi nasabah untuk memonitor kondisi usaha dan kebutuhannya, serta membangun relasi. c) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan. 	<ul style="list-style-type: none"> a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah. b) Membangun relasi dengan mengetahui kondisi nasabah lebih dekat. Tapi perlu empati dan menghindari privasi. Manfaat utama adalah mengetahui kebutuhan yang tepat.

				c) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.
6&7	Sabtu&Minggu, 13&14 Juli 2024	LIBUR		

Dosen Pembimbing Lapangan



Hadi Sucipto., SE., MSA

Jombang, 10 Agustus 2024

Pendamping Lapangan



Miftakhul Jannah

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Regita Emma Fernanda

Tempat KKM : PT Bina Artha Ventura Cabang Diwek

NIM :2162098

Bagian/Bidang : Account Officer

Progam Studi : Akuntansi B2-2021

Minggu ke : 3

Hari ke	Tanggal	Kegiatan	Hasil Kegiatan	Refleksi
1	Senin, 15 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> a) Ekspansi nasabah baru b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran angsuran kepada kasir d) Evaluasi 	<ul style="list-style-type: none"> a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman. c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut. 	<ul style="list-style-type: none"> a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah. b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat

			<p>d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan.</p>	<p>kondisi perekonomian.</p> <p>c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan.</p> <p>d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
--	--	--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

2	Selasa, 16 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> a) Ekspansi nasabah baru b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran angsuran kepada kasir d) Evaluasi 	<ul style="list-style-type: none"> a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman. c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut. d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan 	<ul style="list-style-type: none"> a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah. b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian. c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan. d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu
---	----------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

				adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.
--	--	--	--	------------------------------------------------------------------------------------

3	Rabu,17 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> a) Ekspansi nasabah baru b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran angsuran kepada kasir d) Evaluasi 	<ul style="list-style-type: none"> a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman. c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut. d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan 	<ul style="list-style-type: none"> a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah. b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian. c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan. d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu
---	-------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

				adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.
4	Kamis, 18 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> a) Ekspansi nasabah baru b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran angsuran kepada kasir d) Evaluasi 	<ul style="list-style-type: none"> a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman. c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut. d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi 	<ul style="list-style-type: none"> a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah. b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian. c) Mengelola administrasi

			<p>kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan</p>	<p>keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan.</p> <p>d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
5	Jumat, 19 Juli 2024	<p>a) Ekspansi nasabah baru</p> <p>d) Survey nasabah</p> <p>e) Evaluasi</p>	<p>a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah.</p> <p>b) Mengunjungi nasabah untuk memonitor kondisi usaha</p>	<p>a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah.</p> <p>b) Membangun relasi dengan</p>

			<p>dan kebutuhannya, serta membangun relasi.</p> <p>c) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan.</p>	<p>mengetahui kondisi nasabah lebih dekat. Tapi perlu empati dan menghindari privasi. Manfaat utama adalah mengetahui kebutuhan yang tepat.</p> <p>c) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
6&7	Sabtu&Minggu, 20&21 Juli 2024	LIBUR		

Dosen Pembimbing Lapangan



Hadi Sucipto., SE., MSA

Jombang, 10 Agustus 2024

Pendamping Lapangan



Miftakhul Jannah

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Regita Emma Fernanda

Tempat KKM : PT Bina Artha Ventura Cabang Diwek

NIM :2162098

Bagian/Bidang : Account Officer

Progam Studi : Akuntansi B2-2021

Minggu ke : 4

Hari ke	Tanggal	Kegiatan	Hasil Kegiatan	Refleksi
1	Senin,22 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> a) Ekspansi nasabah baru b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran angsuran kepada kasir d) Evaluasi 	<ul style="list-style-type: none"> a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman. c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir 	<ul style="list-style-type: none"> a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah. b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu

			<p>untuk diproses lebih lanjut.</p> <p>d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan.</p>	<p>tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian.</p> <p>c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan.</p> <p>d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan</p>
--	--	--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

				hukuman.
2	Selasa,23 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> a) Ekspansi nasabah baru b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran angsuran kepada kasir d) Evaluasi 	<ul style="list-style-type: none"> a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman. c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut. d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi 	<ul style="list-style-type: none"> a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah. b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian. c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan

			<p>kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan</p>	<p>akuntabel untuk mencegah penyimpangan.</p> <p>d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
3	Rabu,24 Juli 2024	<p>a) Ekspansi nasabah baru</p> <p>b) Pengambilan Angsuran</p> <p>c) Penyetoran angsuran kepada kasir</p> <p>d) Evaluasi</p>	<p>a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah.</p> <p>b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman.</p>	<p>a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah.</p> <p>b) Menjaga komitmen</p>

			<p>c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut.</p> <p>d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan</p>	<p>nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian.</p> <p>c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan.</p> <p>d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
--	--	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

4	Kamis,25 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> a) Ekspansi nasabah baru b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran angsuran kepada kasir d) Evaluasi 	<ul style="list-style-type: none"> a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman. c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut. d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan 	<ul style="list-style-type: none"> a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah. b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian. c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk

				<p>mencegah penyimpangan.</p> <p>d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
5	Jum at,26 Juli 2024	<p>a) Ekspansi nasabah baru</p> <p>b) Survey nasabah</p> <p>c) Evaluasi</p>	<p>a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah.</p> <p>b) Mengunjungi nasabah untuk memonitor kondisi usaha dan kebutuhannya, serta membangun relasi.</p>	<p>a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah.</p> <p>b) Membangun relasi dengan mengetahui</p>

			<p>c) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan.</p>	<p>kondisi nasabah lebih dekat. Tapi perlu empati dan menghindari privasi. Manfaat utama adalah mengetahui kebutuhan yang tepat.</p> <p>c) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
6&7	Sabtu&Minggu, 27&28 Juli 2024	LIBUR		

Dosen Pembimbing Lapangan



Hadi Sucipto., SE., MSA

Jombang, 10 Agustus 2024

Pendamping Lapangan



Miftakhul Jannah

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Regita Emma Fernanda

Tempat KKM : PT Bina Artha Ventura Cabang Diwek

NIM :2162098

Bagian/Bidang : Account Officer

Progam Studi : Akuntansi B2-2021

Minggu ke : 5

Hari ke	Tanggal	Kegiatan	Hasil Kegiatan	Refleksi
1	Senin,29 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> a) Ekspansi nasabah baru b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran angsuran kepada kasir d) Evaluasi 	<ul style="list-style-type: none"> a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman. c) Menyetorkan uang angsuran yang 	<ul style="list-style-type: none"> a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah. b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis.

			<p>terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut.</p> <p>d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan.</p>	<p>Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian.</p> <p>c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan.</p> <p>d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan</p>
--	--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

				peningkatan, bukan hukuman.
2	Selasa,30 Juli 2024	<ul style="list-style-type: none"> a) Ekspansi nasabah baru b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran angsuran kepada kasir d) Evaluasi 	<ul style="list-style-type: none"> a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman. c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut. d) Mendiskusikan kinerja 	<ul style="list-style-type: none"> a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah. b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian. c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik.

			<p>harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan</p>	<p>Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan.</p> <p>d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
3	Rabu,31 Juli 2024	<p>a) Ekspansi nasabah baru</p> <p>b) Pengambilan Angsuran</p> <p>c) Penyetoran angsuran kepada kasir</p> <p>d) Evaluasi</p>	<p>a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah.</p> <p>b) Mengumpulkan angsuran</p>	<p>a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan</p>

			<p>bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman.</p> <p>c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut.</p> <p>d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan</p>	<p>manfaatnya dirasakan calon nasabah.</p> <p>b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian.</p> <p>c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan.</p> <p>d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam</p>
--	--	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

				menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.
--	--	--	--	--------------------------------------------------------

Dosen Pembimbing Lapangan



Hadi Sucipto., SE., MSA

Jombang, 10 Agustus 2024

Pendamping Lapangan



Miftakhul Jannah

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Regita Emma Fernanda

Tempat KKM : PT Bina Artha Ventura Cabang Diwek

NIM :2162098

Bagian/Bidang : Account Officer

Progam Studi : Akuntansi B2-2021

Minggu ke :5

Hari ke	Tanggal	Kegiatan	Hasil Kegiatan	Refleksi
4	Kamis,1 Agustus 2024	a) Ekspansi nasabah baru b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran angsuran kepada kasir d) Evaluasi	a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman. c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut. d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi	a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah. b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat

			<p>kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan</p>	<p>kondisi perekonomian.</p> <p>c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan.</p> <p>d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
5	Jumat, 2 Juli 2024	a) Ekspansi nasabah baru	a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching	a) Upaya terus menambah nasabah

		<ul style="list-style-type: none"> b) Survey nasabah c) Evaluasi 	<p>kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah.</p> <ul style="list-style-type: none"> b) Mengunjungi nasabah untuk memonitor kondisi usaha dan kebutuhannya, serta membangun relasi. c) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan. 	<p>agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah.</p> <ul style="list-style-type: none"> b) Membangun relasi dengan mengetahui kondisi nasabah lebih dekat. Tapi perlu empati dan menghindari privasi. Manfaat utama adalah mengetahui kebutuhan yang tepat. c) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif
--	--	------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

				dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.
6&7	Sabtu&Minggu, 3&4 Juli 2024	LIBUR		

Dosen Pembimbing Lapangan



Hadi Sucipto., SE., MSA

Jombang, 10 Agustus 2024

Pendamping Lapangan



Miftakhul Jannah

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Regita Emma Fernanda

Tempat KKM : PT Bina Artha Ventura Cabang Diwek

NIM :2162098

Bagian/Bidang : Account Officer

Progam Studi : Akuntansi B2-2021

Minggu ke : 6

Hari ke	Tanggal	Kegiatan	Hasil Kegiatan	Refleksi
1	Senin,5 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> a) Ekspansi nasabah baru b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran angsuran kepada kasir d) Evaluasi 	<ul style="list-style-type: none"> a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman. c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut. 	<ul style="list-style-type: none"> a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah. b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian.

			<p>d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan</p>	<p>c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan.</p> <p>d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
2	Selasa,6 Agustus 2024	<p>a) Ekspansi nasabah baru</p> <p>b) Pengambilan Angsuran</p> <p>c) Penyetoran angsuran kepada kasir</p>	<p>a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah.</p> <p>b) Mengumpulkan angsuran</p>	<p>a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah.</p>

		<p>d) Evaluasi</p>	<p>bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman.</p> <p>c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut.</p> <p>d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan</p>	<p>b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian.</p> <p>c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan.</p> <p>d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
--	--	--------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

3	Rabu,7 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> a) Ekspansi nasabah baru b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran angsuran kepada kasir d) Evaluasi 	<ul style="list-style-type: none"> a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman. c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut. d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan 	<ul style="list-style-type: none"> a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah. b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian. c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan. d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu
---	---------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

				adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.
4	Kamis, 8 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> a) Ekspansi nasabah baru b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran angsuran kepada kasir d) Evaluasi 	<ul style="list-style-type: none"> a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman. c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut. d) Mendiskusikan kinerja 	<ul style="list-style-type: none"> a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah. b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian. c) Mengelola administrasi

			<p>harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan</p>	<p>keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan.</p> <p>d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
5	Jum at,9 Agustus 2024	<p>a) Ekspansi nasabah baru</p> <p>b) Survey nasabah</p> <p>c) Evaluasi</p>	<p>a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah.</p> <p>b) Mengunjungi nasabah untuk memonitor kondisi</p>	<p>a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah.</p> <p>b) Membangun relasi dengan</p>

			<p>usaha dan kebutuhannya, serta membangun relasi.</p> <p>c) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan.</p>	<p>mengetahui kondisi nasabah lebih dekat. Tapi perlu empati dan menghindari privasi. Manfaat utama adalah mengetahui kebutuhan yang tepat.</p> <p>c) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
6&7	Sabtu&Minggu, 10&11 Agustus 2024	LIBUR		

Dosen Pembimbing Lapangan



Hadi Sucipto., SE., MSA

Jombang, 10 Agustus 2024

Pendamping Lapangan



Miftakhul Jannah

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Regita Emma Fernanda

Tempat KKM : PT Bina Artha Ventura Cabang Diwek

NIM :2162098

Bagian/Bidang : Account Officer

Progam Studi : Akuntansi B2-2021

Minggu ke : 7

Hari ke	Tanggal	Kegiatan	Hasil Kegiatan	Refleksi
1	Senin,12 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> a) Ekspansi nasabah baru b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran angsuran kepada kasir d) Evaluasi 	<ul style="list-style-type: none"> a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman. c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut. 	<ul style="list-style-type: none"> a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah. b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian.

			<p>d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan</p>	<p>c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan.</p> <p>d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
2	Selasa, 13 Agustus 2024	<p>a) Ekspansi nasabah baru</p> <p>b) Pengambilan Angsuran</p> <p>c) Penyetoran angsuran kepada kasir</p>	<p>a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah.</p> <p>b) Mengumpulkan angsuran</p>	<p>a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah.</p>

		d) Evaluasi	<p>bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman.</p> <p>c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut.</p> <p>d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan</p>	<p>b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian.</p> <p>c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan.</p> <p>d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
--	--	-------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

3	Rabu,14 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> a) Ekspansi nasabah baru b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran angsuran kepada kasir d) Evaluasi 	<ul style="list-style-type: none"> a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman. c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut. d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan 	<ul style="list-style-type: none"> a) . b) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah. c) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian. d) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan. e) Forum untuk perbaikan
---	-------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

				<p>terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
4	Kamis,15 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> a) Ekspansi nasabah baru b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran angsuran kepada kasir d) Evaluasi 	<ul style="list-style-type: none"> a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman. c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut. 	<ul style="list-style-type: none"> a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah. b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian.

			<p>d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan</p>	<p>c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan.</p> <p>d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
5	Jumat, 16 Agustus 2024	<p>a) Ekspansi nasabah baru</p> <p>b) Survey nasabah</p> <p>c) Evaluasi</p>	<p>a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah.</p> <p>b) Mengunjungi nasabah</p>	<p>a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah.</p>

			<p>untuk memonitor kondisi usaha dan kebutuhannya, serta membangun relasi.</p> <p>c) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan.</p>	<p>b) Membangun relasi dengan mengetahui kondisi nasabah lebih dekat. Tapi perlu empati dan menghindari privasi. Manfaat utama adalah mengetahui kebutuhan yang tepat.</p> <p>c) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
6&7	Sabtu&Minggu, 17&18 Agustus 2024	LIBUR		

Dosen Pembimbing Lapangan



Hadi Sucipto., SE., MSA

Jombang, 31 Agustus 2024

Pendamping Lapangan



Miftakhul Jannah

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Regita Emma Fernanda

Tempat KKM : PT Bina Artha Ventura Cabang Diwek

NIM :2162098

Bagian/Bidang : Account Officer

Progam Studi : Akuntansi B2-2021

Minggu ke : 8

Hari ke	Tanggal	Kegiatan	Hasil Kegiatan	Refleksi
1	Senin,19 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> a) Ekspansi nasabah baru b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran angsuran kepada kasir d) Evaluasi 	<ul style="list-style-type: none"> a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman. c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut. 	<ul style="list-style-type: none"> a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah. b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian.

			<p>d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan</p>	<p>c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan.</p> <p>d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
2	Selasa, 20 Agustus 2024	<p>a) Ekspansi nasabah baru</p> <p>b) Pengambilan Angsuran</p> <p>c) Penyetoran angsuran kepada kasir</p>	<p>a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah.</p> <p>b) Mengumpulkan angsuran</p>	<p>a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah.</p>

		<p>d) Evaluasi</p>	<p>bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman.</p> <p>c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut.</p> <p>d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan</p>	<p>b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian.</p> <p>c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan.</p> <p>d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
--	--	--------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

3	Rabu,21 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> a) Ekspansi nasabah baru b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran angsuran kepada kasir d) Evaluasi 	<ul style="list-style-type: none"> a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman. c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut. d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan 	<ul style="list-style-type: none"> a) .Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah. b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian. c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan. d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu
---	-------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

				adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.
4	Kamis, 22 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> a) Ekspansi nasabah baru b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran angsuran kepada kasir d) Evaluasi 	<ul style="list-style-type: none"> a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman. c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut. d) Mendiskusikan kinerja 	<ul style="list-style-type: none"> a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah. b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian. c) Mengelola administrasi

			<p>harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan</p>	<p>keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan.</p> <p>d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
5	Jum at,23 Agustus 2024	<p>a) Ekspansi nasabah baru</p> <p>b) Survey nasabah</p> <p>c) Evaluasi</p>	<p>a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah.</p> <p>b) Mengunjungi nasabah untuk memonitor kondisi</p>	<p>a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah.</p> <p>b) Membangun relasi dengan</p>

			<p>usaha dan kebutuhannya, serta membangun relasi.</p> <p>c) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan.</p>	<p>mengetahui kondisi nasabah lebih dekat. Tapi perlu empati dan menghindari privasi. Manfaat utama adalah mengetahui kebutuhan yang tepat.</p> <p>c) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
6&7	Sabtu&Minggu, 24&25 Agustus 2024	LIBUR		

Dosen Pembimbing Lapangan



Hadi Sucipto., SE., MSA

Jombang, 21 Agustus 2024

Pendamping Lapangan



Miftakhul Jannah

FORMULIR KEGIATAN HARIAN MAHASISWA

Nama : Regita Emma Fernanda

Tempat KKM : PT Bina Artha Ventura Cabang Diwek

NIM :2162098

Bagian/Bidang : Account Officer

Progam Studi : Akuntansi B2-2021

Minggu ke :9

Hari ke	Tanggal	Kegiatan	Hasil Kegiatan	Refleksi
1	Senin,26 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> a) Ekspansi nasabah baru b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran angsuran kepada kasir d) Evaluasi 	<ul style="list-style-type: none"> a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman. c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut. 	<ul style="list-style-type: none"> a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah. b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian.

			<p>d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan</p>	<p>c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan.</p> <p>d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
2	Selasa,27 Agustus 2024	<p>a) Ekspansi nasabah baru</p> <p>b) Pengambilan Angsuran</p> <p>c) Penyetoran angsuran kepada kasir</p> <p>d) Evaluasi</p>	<p>a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah.</p> <p>b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang</p>	<p>a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah.</p> <p>b) Menjaga komitmen</p>

			<p>sedang memiliki pinjaman.</p> <p>c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut.</p> <p>d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan</p>	<p>nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian.</p> <p>c) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan.</p> <p>d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
3	Rabu,28 Agustus 2024	a) Ekspansi nasabah baru	a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching	<p>a) .</p> <p>b) Upaya terus menambah</p>

		<ul style="list-style-type: none"> b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran angsuran kepada kasir d) Evaluasi 	<p>kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah.</p> <ul style="list-style-type: none"> b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman. c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut. d) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan 	<p>nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah.</p> <ul style="list-style-type: none"> c) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian. d) Mengelola administrasi keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan. e) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif
--	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

				dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.
4	Kamis,29 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> a) Ekspansi nasabah baru b) Pengambilan Angsuran c) Penyetoran angsuran kepada kasir d) Evaluasi 	<ul style="list-style-type: none"> a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah. b) Mengumpulkan angsuran bulanan dari nasabah yang sedang memiliki pinjaman. c) Menyetorkan uang angsuran yang terkumpul ke kasir untuk diproses lebih lanjut. d) Mendiskusikan kinerja 	<ul style="list-style-type: none"> a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah. b) Menjaga komitmen nasabah dan kelancaran bisnis. Namun perlu tekanan yang wajar mengingat kondisi perekonomian. c) Mengelola administrasi

			<p>harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan</p>	<p>keuangan dengan baik. Tetapi perlu aturan yang jelas dan akuntabel untuk mencegah penyimpangan.</p> <p>d) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.</p>
5	<p>Jumat, 30 Agustus 2024</p>	<p>a) Ekspansi nasabah baru</p> <p>b) Survey nasabah</p> <p>c) Evaluasi</p>	<p>a) Kegiatan melakukan pendekatan dan pitching kepada calon nasabah baru untuk memperluas basis nasabah.</p> <p>b) Mengunjungi nasabah untuk memonitor kondisi usaha dan kebutuhannya,</p>	<p>a) Upaya terus menambah nasabah agar bisnis dapat bertumbuh. Namun perlu promosi yang tepat sasaran dan manfaatnya dirasakan calon nasabah.</p> <p>b) Membangun relasi dengan mengetahui kondisi</p>

			serta membangun relasi. c) Mendiskusikan kinerja harian, mengevaluasi kendala dan temuan, serta merencanakan perbaikan ke depan.	nasabah lebih dekat. Tapi perlu empati dan menghindari privasi. Manfaat utama adalah mengetahui kebutuhan yang tepat. c) Forum untuk perbaikan terus-menerus. Tapi perlu adil dan komprehensif dalam menganalisis dengan tujuan peningkatan, bukan hukuman.
6	Sabtu,31 Agustus 2024	LIBUR		

Dosen Pembimbing Lapangan



Hadi Sucipto., SE., MSA

Jombang, 31 Agustus 2024

Pendamping Lapangan



Miftakhul Jannah

Lampiran 2. Surat Keterangan Telah Melaksanakan KKM



PT. Bina Artha Ventura
Jalan Melati
RT. 012/RW. 005,
Kecamatan Diwek,
Kabupaten Jombang.

SURAT KETERANGAN MAGANG

Menerangkan Bahwa:

Nama : Regita Emma Fernanda
Alamat : Dsn.Paritan 002/005 Keras,Diwek,Jombang

Telah melaksanakan tugas magang sejak 1 Juli 2024 sd 31 Agustus 2024 di perusahaan PT Bina Artha Ventura yang beralamat Jalan melati 012/005 Diwek Jombang.

Demikian surat surat keterangan kerja ini dibuat dan dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jombang, 2 September 2024
PT Bina Artha Ventura
Branch Manager

(Miftakhul Jannah)

The signature is written in black ink over a circular purple stamp. The stamp contains the text 'bina artha' and 'PT BINA ARTHA VENTURA' around the perimeter.

Lampiran 3. Form Penilaian Pendamping Lapangan



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

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

PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA

Nama : Regita Emma Fernanda
 NIM : 2162098
 Program Studi : Akuntansi
 Tempat Magang : PT Bina Artha Ventura
 Bagian/Bidang : Account Officer

No.	Aspek yang Dinilai	Nilai (0 - 100)
1.	Tata Bahasa : dalam Menyusun laporan KKM telah sesuai dengan sistematika penulisan buku pedoman, dengan memperhatikan EYD dan disusun secara rapih.	94
2.	Isi laporan KKM : mahasiswa telah menjabarkan identifikasi masalah di tempat KKM, memaparkan teori sesuai dengan bahan kajian dengan tepat dan memberikan alternatif pemecahan masalah yang baik.	94
3.	Refleksi diri : pengetahuan tentang tugas di obyek KKM dan mahasiswa memberikan penjabaran tentang hal-hal positif yang diterima selama perkuliahan yang bermanfaat/relevan terhadap pekerjaan selama magang.	94
Nilai Total		282,00 282

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

Jombang, 8 September 2024
 Dosen Pembimbing Lapangan,

Hadi Sucipto, SE., MSA

Lampiran 4. Form Penilaian Pembimbing Lapangan



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PGRI DEWANTARA
PROGRAM STUDI – AKUNTANSI (BAIK SEKALI)
PROGRAM STUDI – MANAJEMEN (B)
 Jl. Prof. Moh yamin No.77 Telp. 0321-865180, Fax 0321-853807 Jombang 61471
 Email : info@stiedewantara.ac.id website : www.stiedewantara.ac.id

PENILAIAN KULIAH KERJA MAGANG MAHASISWA
STIE PGRI DEWANTARA JOMBANG

Nama : Regita Emma Fernanda
 NIM : 2162098
 Program Studi : Akuntansi
 Tempat Magang : PT Bina Artha Ventura
 Alamat Tempat Magang : Jl. Melati RT/RW 012/005, Diwek, Jombang
 Bagian/Bidang : Account Officer

No.	Aspek Yang Dinilai	Kriteria	Nilai (0 - 100)
1.	Etos Kerja	Menunjukkan sikap professional dalam bekerja, penuh tanggung jawab dengan tugas yang diberikan, serta disiplin dalam menghargai waktu dan penyelesaian tugas yang diberikan sesuai deadline, dan menunjukkan etika yang baik dalam bersikap, bertindak dan berbusana/penampilan.	95
2.	Kemampuan Komunikasi	Menunjukkan kemampuan dalam penyampaian Informasi yang berisi pesan, ide, gagasan secara lisan dan tulisan dengan baik, sopan dan jelas.	85
3.	Kemampuan menggunakan teknologi	Merupakan kemampuan dalam menggunakan, memahami dan memanfaatkan teknologi perangkat digital (computer, software dan perangkat lainnya) dalam mengakses dan mengelola informasi, untuk menyelesaikan tugas.	90
4.	Kemampuan kolaborasi	Kemampuan berkolaborasi, menjalin hubungan dan mampu berpartisipasi dengan orang lain diberbagai kegiatan dan menunjukkan kontribusi nyata dalam kelompok.	95
5.	Hasil pekerjaan (Kontribusi)	Memberikan kontribusi nyata dan bermakna kepada tempat magang dari hasil pemikiran yang kreatif, inovatif, peserta magang menghasilkan produk/karya untuk tempat magang	90
Total Nilai			455

Catatan : Penilaian harap diisi dalam angka

Jombang, 31 Agustus 2024

Pendamping Lapangan/Pejabat Penilai**,



(Miftakhul Jannah)

** dituliskan nama pejabat penilai disertai tanda tangan dan stempel perusahaan/institusi