

BAB III

PELAKSANAAN KERJA PROFESI

3.1 Bidang Kerja

Pada saat kerja profesi di PT. BPR Dana Mandiri Bogor, praktikan mendapat posisi pada bagian Analisa Kredit di Kepala Area Manager atau Cluster. Segala bentuk kegiatan atau pekerjaan yang dilakukan praktikan dibawah bimbingan dan arahan langsung oleh pembimbing kerja, Ibu Siti Farida selaku Area Manager/ Branch Manager bertugas untuk membantu kegiatan manajemen bisnis perusahaan dengan cara membantu Staff marketing untuk memutuskan kredit dan Analisa kredit, memonitoring kredit, dan maintenance terhadap kredit yang memiliki kualitas kredit turun terhadap kewajiban mingguan pada perusahaan.

Sebelum memulai kerja profesi di PT. BPR Dana Mandiri Bogor, Praktikan tentunya mendapatkan pelatihan dan pengarahan terlebih dahulu mengenai tugas pekerjaan yang akan diberikan agar tidak terjadi kesalahan dan dapat membantu Praktikan dalam mengerjakan tugasnya dengan baik. Sehingga mendapatkan gambaran yang akan dikerjakan pada PT BPR Dana Mandiri Bogor

Pekerjaan yang menjadi tanggung jawab praktikan diantaranya mencakup memberikan pemutus kredit pinjaman kepada debitur sesuai dengan ketentuan dan batasan dan permohonan debitur, melakukan uji kelayakan pinjaman kepada debitur sehingga mendapatkan hasil dan nilai untuk pemutusan kredit pada akan melakukan pencairan, memonitoring debitur yang telah menerima pinjaman dan menjaga kualitas kredit agar tidak terjadi kredit bermasalah atau macet dengan cara melihat dan melakukan kunjungan secara langsung pada debitur yang memiliki kualitas yang menurun solabilitasnya, sehingga ada peran negosiasi terhadap debitur untuk mendapatkan nilai solusi yang tepat agar tidak mendapatkan kerugian pada perusahaan. Melakukan rekap dan melaporkan hasil pencairan perwilayah dibawahnya atas pencapaian bulanan yang dikelola..

3.2 Pelaksanaan Kerja

Pelaksanaan Kerja Profesi praktikan dimulai pada hari Selasa tanggal 20 Februari 2023 s.d 26 Mei 2023, selama 448 Jam dan atau 56 Hari kerja. Kerja profesi praktikan dilakukan Work From Office (WFO) dengan menerapkan protokol kesehatan yang ketat pada perusahaan. Praktikan mulai masuk kerja pada pukul 08.00 kemudian dilanjutkan dengan kegiatan sehari-hari perusahaan yaitu melakukan kunjungan kepada unit yang dibawah wilayahnya, membuat laporan harian dan di lanjutkan daily meeting serta review apa saja yang akan di kerjakan pada harian, mingguan dan bulanan dengan tujuan semua list pekerjaan terdapat targetnya masing-masing.



Gambar 3.1 Bimbingan dengan Pembimbing Kerja

1. Memberikan pemutus kredit dengan menganalisa Kredit untuk pinjaman pada debitur yang sudah diverifikasi pada survey debitur:
Dalam alur pemberian kredit, maka Langkah awal yang dilakukan adalah survey pada rumah nasabah (pinjaman lanjutan) atau calon nasabah yang dilakukan oleh Account Officer kemudian setelah berjalan akan ada survey kedua (Validasi) oleh Unit manager/ kepala unit untuk memverifikasi ulang pada debitur. Setelah itu data diajukan ke kantor pusat untuk ditindak lanjuti proses pencairan tentu dengan beberapa pemeriksaan pada sistem dan astaf admin.

STATUS TEMPAT TINGGAL			
Kepemilikan Tempat Tinggal :	<input type="checkbox"/> Sewa	<input type="checkbox"/> Menumpang/Rumah Keluarga	<input checked="" type="checkbox"/> Rumah Sendiri/KPR
Bukti Kepemilikan Tempat Tinggal :	<input type="checkbox"/> Sertifikat	Dokumen lainnya :	<input checked="" type="checkbox"/> Rekening Listrik
	<input type="checkbox"/> Akta Jual Beli (AJB)		<input type="checkbox"/> Pajak Bumi Bangunan (PBB)
			<input type="checkbox"/> Bukti Angsuran
			<input type="checkbox"/> Lainnya :

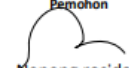

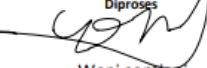

ANALISA KEMAMPUAN BAYAR			
A	Penghasilan Debitur	C	Pengeluaran Rumah Tangga (Bulan)
a. Jenis usaha	: <u>Jualan sayuran</u>	a. Makan (.....5....org)	: Rp <u>1.500.000</u>
b. Lokasi usaha	: <u>Parung banteng</u>	b. Biaya Pendidikan (SPP)	: Rp <u>230.000</u>
c. Status tempat usaha	: <u>Sewa/Milik sendiri</u>	c. Kebutuhan anak	: Rp <u>600.000</u>
d. Lama usaha (thn)	: <u>5 tahun</u>	d. pulsa/Kuota Internet	: Rp <u>122.000</u>
e. Omset (hr/bln)	: Rp <u>300.000</u> /Rp <u>7.500.000</u>	e. Gas (4x22)	: Rp <u>88.000</u>
f. Modal (hr/bln)	: Rp <u>200.000</u> /Rp <u>5.000.000</u>	f. Listrik	: Rp <u>80.000</u>
1. Penghasilan bersih (hari/bln): Rp <u>100.000</u> /Rp <u>2.500.000</u>		g. PAM	: Rp <u>-</u>
		h. Bensin	: Rp <u>-</u>
B	Penghasilan Penjamin	i. Pengeluaran Lainnya	
a. Jenis usaha/pekerjaan	: <u>Ojek online</u>	1) Arisan	: Rp <u>110.000</u>
b. Lokasi usaha/bekerja	: <u>Katulampa</u>	2)	: Rp <u>-</u>
c. Status tempat usaha	: <u>Sewa/Milik sendiri</u>	3)	: Rp <u>-</u>
d. Lama usaha/bekerja (thn)	: <u>3 tahun</u>	j. Pinjaman Lembaga Lain/Pihak Lain	
e. Omset/Penghasilan (hr/bln)	: Rp <u>120.000</u> /Rp <u>3.000.000</u>	1) Mekar 5jt	: Rp <u>400.000</u>
f. Modal/pengeluaran (hr/bln)	: Rp <u>-</u> /Rp <u>-</u>	2)	: Rp <u>-</u>
2. Penghasilan bersih (hari/bln): Rp <u>120.000</u> /Rp <u>3.000.000</u>		3)	: Rp <u>-</u>
		3. Pengeluaran	: Rp <u>3.130.000</u>

 bpr dana mandiri bogor	FORMULIR PERMOHONAN KREDIT	F 3 2022
	Jl. Veteran III Ruko Mutiara Residence Kav 1 & 2 Banjarwaru Ciawi – Bogor Telp/Fax. (0251) 8292814	



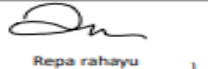

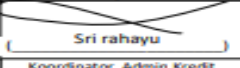
Unit	Ciawi	Tgl Survey	14 – 10 – 2022
Center Meeting	Parung banteng	Tgl Validasi	14 – 10 – 2022

INFORMASI CALON DEBITUR/DEBITUR		INFORMASI PENJAMIN	
Nama sesuai KTP	Neneng rosidah	Nama Sesuai KTP	Sutiyono
Tempat & Tgl Lahir	Bogor, 06 – 06 1969	Hubungan Dengan Debitur	Suami
Nama Ibu Kandung	Siti aminah	Pekerjaan	Buruh harian
No.Telp/HP	0896 0751 1573	No. Telp/HP	-
Alamat sesuai KTP	<input checked="" type="checkbox"/> Alamat berbeda dengan KTP	No. Telp/HP Keluarga Lainnya	-

*jika alamat tempat tinggal debitur tidak sesuai KTP, wajib melampirkan surat keterangan domisili

PERMOHONAN KREDIT	
1. Saya <u>Neneng rosidah</u> mengajukan permohonan kredit kelompok mingguan kepada PT. BPR Dana Mandiri Bogor : <input checked="" type="checkbox"/> Pinjaman kredit baru, Plafon yang diajukan Rp <u>2.500.000</u> , untuk penambahan modal usaha <u>Jualan sayuran</u> <input type="checkbox"/> Pinjaman Lanjutan ke _____, Plafon yang diajukan Rp _____, untuk penambahan modal usaha _____ dan Informasi pinjaman sebelumnya : _____/Rp _____	
2. Saya menyatakan bahwa semua informasi yang diberikan adalah BENAR dan dapat dipertanggung jawabkan dihadapan hukum 3. Saya menyatakan bahwa pengajuan kredit ini bukan atas nama atau untuk digunakan oleh orang lain, saya bertanggung jawab sepenuhnya dalam pembayaran serta bersedia dilaporkan kepada pihak berwajib jika terbukti kredit ini digunakan oleh orang lain dan terjadi masalah dalam pengembalian kredit 4. Saya bersedia untuk patuh dan taat mengikuti seluruh peraturan yang berlaku dalam kegiatan kredit yang diberikan oleh PT. BPR Dana Mandiri Bogor dan akan selalu hadir pada setiap pertemuan mingguan serta membayar angsuran dan kewajiban-kewajiban sesuai jadwal 5. Saya bersedia mengikuti pengarahan dari petugas kredit PT. BPR Dana Mandiri Bogor dan akan mengikuti perubahan peraturan yang dikeluarkan (jika diperlukan) oleh PT. BPR Dana Mandiri Bogor 6. Formulir ini berlaku pula sebagai bukti pengajuan kredit dan pembukaan rekening tabungan untuk pinjaman pertama.	
Pemohon  <u>Neneng rosidah</u> Calon Debitur	Disetujui  <u>Sutiyono</u> Penjamin
Diproses  <u>Weni septiani</u> NIK : 907401	Ketua/Wakil Center Meeting  <u>Linlin</u> Saksi

Saya mewakili Center Meeting bersedia menerima pemohon sebagai Debitur baru di Center Meeting kami dan bersedia mengikuti seluruh prosedur di Center Meeting dan PT. BPR Dana Mandiri Bogor.

		FORMULIR PERMOHONAN KREDIT		F 3 2022	
Jl. Veteran III Ruko Mutiara Residence Kav 1 & 2 Banjarbaru Ciawi – Bogor Telp/Fax. (0251) 8292814					
D Perhitungan Net Saving & Kemampuan Bayar					
1. Penghasilan Bersih Debitur (bin) : Rp. 2.500.000		6. Kemampuan Bayar perbulan (Point 5x35%) : Rp. 955.500			
2. Penghasilan Bersih Penjamin (bin) : Rp. 3.000.000		7. Kemampuan Bayar perminggu (Point 6/4) : Rp. 239.000			
4. Total Penghasilan (Point 1+2) : Rp. 5.500.000					
3. Total Pengeluaran : Rp. 3.130.000					
5. Net Saving perbulan (Point 4-3) : Rp. 2.730.000					
KOMITE KREDIT					
Hasil Uji Lingkungan dan Analisa Account Officer Pada saat survey debitur sedang membereskan sisa jualannya yang pagi hari dan tempat jualan di depan rumah menggunakan meja, untuk penjamin biasa ngojek mulai dari jam 7 pagi karena suka banyak orderan yang berangkat dan pulang paling jam 10 malam				Tanda Tangan  (Weni septiani)	
Rekomendasi Kredit	Rp. 2.500.000	Angsuran per Minggu	Rp. 65.000	NIK : 907401	
Hasil Uji Lingkungan dan Analisa Unit Manager Usaha sedang berjalan pada saat proses validasi				Tanda Tangan  (Repa rahayu)	
Persetujuan Kredit	Rp. 2.500.000	Angsuran per Minggu	Rp. 65.000	NIK : 906221	
Hasil Uji Lingkungan dan Analisa : <input type="checkbox"/> GLH <input type="checkbox"/> AM/BM <input type="checkbox"/> Cluster				Tanda Tangan _____ (_____)	
Persetujuan Kredit	Rp.	Angsuran per Minggu	Rp.	NIK :	
PEMBUKAAN/PEMELIHARAAN CP & REKENING *Disisi oleh Admin Kredit					
No. Customer Information File (CIF)	190968	Diproses oleh,		Disetujui oleh,	
No. Rekening Kredit	384831	 (Yosi nurhidayani)		 (Sri rahayu)	
No. Rekening Tabungan	101055	Admin Kredit		Koordinator Admin Kredit	

Disisi oleh admin kredit

Gambar 3.2 Dokumen Analisa Kredit



Gambar 3.3 Pemberian Kredit kepada Nasabah (pencairan)

2. Memonitoring setelah melakukan pencairan, agar kualitas dengan baik :
Setelah melakukan Analisa kredit, Langkah selanjutnya pencairan oleh unit manager dan account Officer sesuai dengan unit area marketing. Dan menjaga kualitas kredit dengan memperhatikan pembayaran debitur sesuai dengan jatuh tempo.

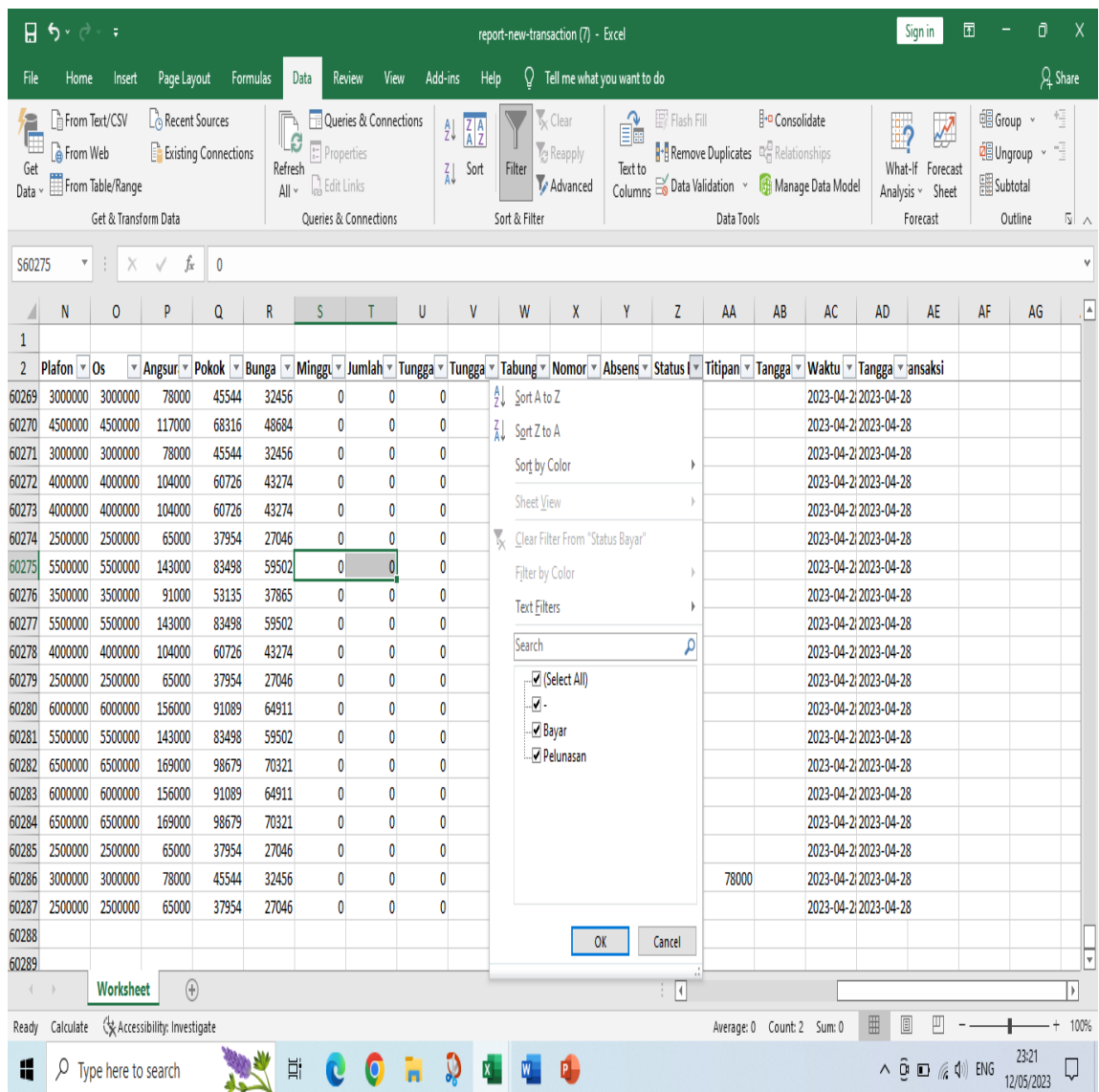
The screenshot shows a web browser window with the URL `andalas.bpr-danamandiribogor.co.id/?#/page/report/cs`. The page title is "Laporan Nominatif". The interface includes a sidebar menu with options like "Dasbor", "Otorisasi Setoran", "Slip Setor", "Laporan", "Rekening Bank", "Wilayah", "Unit", "Center", "Marketing", "Setoran Hari Ini", "Setoran Hari Lain", and "Audit Trail". The main content area has tabs for "Laporan Nominatif", "Laporan Pesan", and "Laporan PAR". Below the tabs is a filter form with the following fields:

- Tipe: Setoran Hari Ini
- Tanggal: Tanggal Awal and Tanggal Akhir (with calendar icons)
- Cabang: Pilih Cabang
- Unit: Pilih Unit

Below the filter form is an "Unduh" button. At the bottom, there is a table with the following data:

BERKAS	TIPE	TANGGAL AWAL	TANGGAL AKHIR	CABANG	UNIT	AKSI
HariLain-Transaksi-120523-16...	SETORAN HARI LAIN	12 Mei 2023	12 Mei 2023	BOGOR	-	Unduh
HariLain-Transaksi-120523-16...	SETORAN HARI LAIN	12 Mei 2023	12 Mei 2023	CIANJUR	-	Unduh
HariLain-Transaksi-120523-16...	SETORAN HARI LAIN	12 Mei 2023	12 Mei 2023	CIANJUR	-	Unduh
HariLain-Transaksi-120523-16...	SETORAN HARI LAIN	12 Mei 2023	12 Mei 2023	TANGERANG	-	Unduh

The Windows taskbar at the bottom shows the search bar, taskbar icons, and system tray with the date and time: 23:21, 12/05/2023.



Gambar 3.4 Data Analisis Monitoring Produk Kredit

3. Merekap dan Melaporkan performance pasca pencairan dan melakukan analisa kredit untuk pinjaman lanjutan (Top Up). Setelah memonitoring pencairan sesuai dengan jatuh tempo maka, di rekap hasil Laporan yang terjadi saat itu, dengan diketahui pencairan harian dan deb tidak bayar yang sudah jatuh tempo agar memitigasi terjadinya menunggak.

DMB MIS 20230508 - Excel

Monday, 8 May 2023

		TARGET				LD HARIAN 25		LD HARIAN 50		LD HARIAN		LD P1 BULANAN 25		LD P1 BULANAN 50		LD P1 BULANAN	
CLUS	GLH	Debtor		Loan Disburse		Debt	Nominal	Debt	Nominal	Debt	Nominal	Debt	Nominal	Debt	Nominal	Debt	Nominal
		Month	Year	Month	Year												
CLUSTER																	
	CLUSTER BODOR 1 (VALA BAGJA APRILIAN)	1,019	31,787	3,525,447	133,971,616	-	-	16	44,000	16	44,000	-	-	4	11,000	4	11,000
	CLUSTER BODOR 2 (MARINA)	726	22,525	2,448,277	92,281,820	-	-	10	44,000	10	44,000	-	-	-	-	-	-
	CLUSTER BODOR 3 (ISMAYA ROSITA)	1,009	31,246	3,473,681	132,509,920	-	-	26	93,500	26	92,500	-	-	9	25,000	9	25,000
	TANGSEL	880	27,419	2,920,850	108,421,202	-	-	7	20,500	7	20,500	-	-	3	7,500	3	7,500
	CLUSTER SUKABUMI 1 (TOTH KONAWAH)	763	23,858	2,416,996	86,513,391	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	CLUSTER SUKABUMI 2 (SRI RAHMAWATI)	1,005	31,503	3,177,012	113,475,234	-	-	6	20,500	6	20,500	-	-	2	5,000	2	5,000
	CIANJUR	522	16,526	1,559,153	53,310,557	-	-	2	7,500	2	7,500	-	-	1	2,500	1	2,500
	Grand Total	5,924	184,864	19,521,416	720,884,740	-	-	67	229,000	67	229,000	-	-	19	51,000	19	51,000
GLH																	
UNIT																	
	CIGUDEG	48	1,513	171,988	6,646,522	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	KADAKA	48	1,510	165,325	6,238,974	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	JASINGA	46	1,400	150,942	5,663,134	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	CIKOPU MAYAK	52	1,639	185,721	7,109,571	-	-	1	3,000	1	3,000	-	-	1	3,000	1	3,000
	TENJO	46	1,421	157,418	6,019,569	-	-	1	3,000	1	3,000	-	-	-	-	-	-
	SUKAJAYA	50	1,584	171,356	6,401,448	-	-	8	20,000	8	20,000	-	-	-	-	-	-
	LEUWISADENG	54	1,726	194,135	7,379,267	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	LEUWILIANG	50	1,556	168,981	6,332,405	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	NANGGUNG	48	1,496	166,271	6,339,547	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Gambar 3.5 Rekap produktifitas produksi

- Melakukan Kunjungan kepada unit yang memiliki kualitas kredit yang menurun. Setelah melakukan monitoring, selanjutnya melakukan kunjungan unit – unit yang memiliki kualitas kredit yang menurun, agar memitigasi resiko yang terjadi untuk tidak terjadi kerugian pada perusahaan. Dalam kunjungan ini, mengevaluasi hasil kinerja dan kendala pada debitur yang terjadi penurunan kualitas kredit. Serta mengecek pada adminitrasi pembukuan unit.



Gambar 3.6 Kunjungan Unit



Gambar 3.7 Kunjungan pada Debitur untuk payment tunai

5. Melakukan Minimeeting pada unit yang dikunjungi :

Dalam hal ini memiliki kegiatan untuk mengevaluasi dalam 1 unit dan hasil kunjungan yang dilakukan, ketika ada temuan yang tidak sesuai dengan SOP. Sehingga meminimalisir terjadinya temuan kembali yang berbentuk pada kelambatan unit dan menjadi kualitas unit menjadi lebih baik dan mampu memberikan perubahan baik untuk performance perusahaan.

6. Melakukan Meeting Riview Hasil kerja dalam 1 bulan:

Melakukan meeting secara rutin terhadap wilayah kerja baik dalam mingguan, atau bulanan. Serta membahas untuk startegi yang akan dilakukan dibulan depan.

Selain beberapa pekerjaan di atas, praktikan juga di beri beberapa pekerjaan lainnya, seperti : melakukan training kepada Account Officer untuk melatih dan pengembangan terhadap proses analisa kredit, maintenance debitur. Hal tersebut tentu dalam prses standarisasi pekerjaan sesuai dengan jobdesknya..



Gambar 3.8 Melakukan Training pada Account Officer



Gambar 3.9 Melakukan simulasi terhadap Analisa Kredit pada debitur

3.3 Kendala Yang Dihadapi

Saat melakukan kerja profesi (KP) di PT. BPR Dana Mandiri Bogor, Praktikan mendapatkan pengalaman dan pengetahuan baru seputar dunia Manajemen Keuangan dan implementasinya secara praktis. Kerja Profesi berjalan dengan lancar karena dukungan dan bimbingan dari Area Manager di PT. BPR Dana Mandiri Bogor (Pembimbingan kerja). Namun praktikan juga menghadapi kendala yang menghambat proses kerja. Hambatan tersebut dapat terjadi dari diri praktikan sendiri maupun dari faktor eksternal praktikan dalam melakukan kerja profesi. Berikut ini penjabaran kendala yang dihadapi praktikan dan faktor-faktor yang menimbulkan hambatan dalam melaksanakan kerja profesi:Kendala memahami kondisi debitur untuk tetap melakukan kewajiban untuk membayar piutang dan mengimbangi dengan aturan perusahaan agar tidak terjadi kerugian dan mengakibatkan kualitas kredit keduanya diragukan.

1. Kendala memahami kondisi debitur untuk tetap melakukan kewajiban untuk membayar piutang dan mengimbangi dengan aturan perusahaan agar tidak terjadi kerugian dan mengakibatkan kualitas kredit keduanya diragukan.
2. Kendala mengimplementasikan strategi agar terjadi, sesuai dengan planing dan di intruksikan oleh perusahaan.

3. Kendala mengimplementasikan terhadap pengembangan learning perusahaan pada Staff yang baru dan mampu menyesuaikan dengan jobdesk.
4. Kendala menganalisa kredit pada debitur lanjutan dengan tingkat kredit yang menurun.

3.4 Cara Mengatasi Kendala

Ketika menghadapi kendala, baik dari diri praktikan itu sendiri maupun dari faktor eksternal, praktikan harus mencari solusi untuk mengatasi kendala dalam pekerjaan praktikan di divisi Management Bisnis khususnya pada kredit agar tidak menghambat dan mengganggu kinerja Praktikan.

Berikut ini merupakan cara praktikan mengatasi beberapa kendala selama Praktikan melaksanakan kerja profesi di PT. BPR Dana Mandiri Bogor.

1. Di karenakan pada saat kunjungan unit dan melakukan kunjungan kepada debitur yang memiliki kualitas kredit menurun, maka dalam bernegosiasi kepada debitur tentu memberikan kepenjelasan sesuai dengan ketentuan perusahaan. Sehingga memiliki titik temu terhadap problem solving yang dihadapi oleh debitur. Jika debitur ingin mengajukan keringan dalam payment, maka solusi yang diberikan oleh perusahaan dengan reschedule payment atau restruktur kredit. Hal ini menunjukkan untuk menjadi solusi bagi debitur dan menjadi peluang untuk perusahaan untuk memitigasi risiko kredit menunggak dan terjadinya NPL pada perusahaan. Dikarenakan pada hal tersebut, sebelum melakukan eksekusi dan implantasi terhadap strategi yang diintruksikan maka tim manajemen harus memiliki tools untuk memonitoring serta memastikan kembali pada tim marketing untuk menjalan tugasnya, dengan cara kunjungan pada unit dan mengevaluasinya.
2. Dikarenakan pada hal tersebut, sebelum melakukan eksekusi dan implantasi terhadap strategi yang diintruksikan maka tim manajemen harus memiliki tools untuk memonitoring serta memastikan kembali pada tim marketing untuk menjalan tugasnya, dengan cara kunjungan pada unit dan mengevaluasinya.
3. Dengan staff yang baru dan terbanyak adalah fresh gruduate, maka penyampaian pun harus menyesuaikan agar mampu dipahami dan mudah

untuk diimplementasikan oleh staff baru. Hal ini lebih mudah melakukan training dengan cara simulasi secara berulang dan melakukan pendampingan setelah melakukan training memastikan untuk pembelajaran dalam training dapat di lakukan dengan baik.

4. Dalam hal ini, debitur memiliki ambisus untuk melakukan transaksi kredit kembali namun dengan history debitur memiliki payment yang kurang baik, hal yang dilakukan adalah memberikan penjelasan pada debitur bahwa analisa kredit ini akan di approve dan di cairkan jika debitur mampu menyelesaikan pinjaman terdahulu sehingga dalam history sebelumnya tidak memiliki kredit menunggak. Tentu dengan penjelasan yang sangat baik sehingga debitur ini dapat mengerti.

3.5 Pembelajaran Yang Diperoleh dari Kerja Profesi

Banyak hal yang dipelajari oleh Praktikan dalam melaksanakan Kerja Profesi pada bagian manajemen bisnis di PT. BPR Dana Mandiri Bogor selama 448 jam.

Pembelajaran yang diperoleh Praktikan adalah sebagai berikut :

1. Praktikan dapat mengasah kemampuan komunikasi melalui interaksi dengan karyawan dan debitur PT. BPR Dana Mandiri Bogor. Dalam dunia kerja, tidak hanya hardskill yang dibutuhkan, namun juga softskill. Salah satu softskill penting yang dibutuhkan adalah kemampuan komunikasi. Dalam menjalankan Kerja Profesi, Praktikan berada dalam unit manajemen kredit. Unit Marketing memiliki peran untuk memberikan prospect payment, maintenance dan monitoring terhadap perusahaan dan unit. Oleh karena itu, unit Marketing sering melakukan interaksi dengan debitur lainnya untuk berdiskusi tentang perkembangan kualitas kredit. Hal ini yang membuat Praktikan juga sering ikut serta interaksi dengan karyawan dari berbagai unit dan para nasabah. Dalam proses interaksi tersebut, Praktikan belajar untuk dapat melakukan komunikasi secara efektif sehingga kedua pihak dapat saling mengerti pesan yang ingin disampaikan.
2. Praktikan sangat merasa bangga bisa melaksanakan kerja profesi di perusahaan PT. BPR Dana Mandiri Bogor, karena praktikan menjadi tahu bagaimana prosedur dalam menjalankan kegiatan analisa kredit, monitoring dan maintenance nasabah di PT BPR Dana Mandiri Bogor.

3. Praktikan menyadari bahwa menghargai dan mengatur waktu dengan baik merupakan hal penting di dalam dunia kerja. Karena, dengan praktikan melakukan kedua hal tersebut Praktikan akan bisa memanfaatkan waktu dengan baik untuk bisa mencapai target yang ditentukan serta membuat kinerja dalam pekerjaan menjadi lebih maksimal dan produktif.
4. Praktikan juga menyadari bahwa dalam lingkungan kerja apalagi bekerja dibidang pelayanan jasa keuangan harus mempunyai dan menanamkan sikap disiplin, teliti, konsentrasi, bertanggung jawab, dan percaya diri. Setelah melakukan kerja profesi ini praktikan merasa memiliki nilai lebih dan pengalaman berkesan didalam dunia kerja yang nyata.
5. Praktikan dapat memperluas jaringan perkenalan (networking). Sebelum menjalani Kerja Profesi, Praktikan sudah menjalani beberapa kegiatan di dalam lingkup internal Universitas Pembangunan Jaya, sehingga jaringan perkenalan yang terbentuk hanya dengan sesama civitas akademika Universitas Pembangunan Jaya. Kegiatan Kerja Profesi di PT. BPR Dana Mandiri Bogor, merupakan pengalaman pertama kali bagi Praktikan untuk melaksanakan magang secara langsung di sebuah perusahaan. Dengan kegiatan Kerja Profesi ini, Praktikan dapat menambah dan memperluas jaringan perkenalan, dengan harapan dapat membangun kerjasama kembali di kemudian hari.
6. Praktikan dapat memperoleh gambaran mengenai dunia kerja. Meski dalam kondisi Pra-Pandemi Covid-19, PT. BPR Dana Mandiri Bogor yang bergerak dalam bidang pelayanan dan pemberian kredit tetap beroperasi 100% tanpa prosedur Work From Home. Oleh karena itu, selama menjalani Kerja Profesi, Praktikan melakukan pekerjaan secara langsung di kantor pusat PT. BPR Dana Mandiri Bogor yang beralamat di Jl. Veteran Ruko Mutiara III Kav 1 dan 2 Ciawi- Bogor, unit- unit yang dibawahnya dalam wilayah area bogor 1 diantaranya: Unit Cibatok, Unit Sukajaya, Unit Ciampea. Dengan pengalaman bekerja langsung di kantor dan unit marketing, Praktikan memperoleh gambaran mengenai dinamika dunia kerja, interaksi antar karyawan, serta bagaimana budaya kerja dalam perusahaan.
7. Praktikan dapat mengimplementasikan apa yang telah dipelajari selama perkuliahan. Selama perkuliahan, pembelajaran yang didapat oleh Praktikan

hanya berupa ilmu secara teoritis. Salah satu mata kuliah yang relevan dengan kegiatan Kerja Profesi ini adalah Manajemen Keuangan, Perilaku Konsumen, Management Sumber Daya manusia, Manajemen Risiko dan Manajemen Jasa. Pada mata kuliah tersebut, Praktikan mempelajari berbagai teori mengenai proses menganalisa kredit dan juga perilaku individu. Selama menjalani Kerja Profesi pada unit Marketing di PT. BPR Dana Mandiri Bogor, Praktikan dapat melihat dan mempelajari langsung penerapan ilmu Manajemen Risiko, perilaku konsumen, manajemen keuangan, Sumber Daya Manusia dan Manajemen jasa

8. Dalam melakukan kerja profesi implementasi pada penerapan ilmu manajemen risiko berkesinambungan pada resiko yang akan terjadi pada perusahaan, khususnya pada resiko kredit yang menjadi dampak kerugian yang dilakukan pada debitur yang menunggak menjadi PAR dan NPL yang menjadi Kolektabilitas menjadi buruk. Dijelaskan dalam matakuliah ini pentingnya melakukan analisa kredit dengan penerepan 5C yaitu : Character, capacity, coreteral, capital, condition sehingga mampu menciptakan dan membentuk debitur yang baik. Setelah tahapan 5C pada umumnya bank tetap melakukan pengecekan pada SID (sistem informasi debitur), proses BI checking meliputi :
 9. History kredit (pinjaman sebelumnya) pernah ada penundaan pembayaran atau dengan kualitas kurang.
 10. Data dan prasyarat yang diajukan oleh pihak nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku di PT. BPR Dana Mandiri Bogor
 11. Menghitung net saving debitur yang terdiri dari pendapatan dan pengeluaran.
 12. Melakukan uji lingkungan pada sekitar guna melakukan prinsip kehati – hatian dalam proses pemberian kredit
 13. Mata pembelajaran keuangan memberikan penerapan kepada kualitas perusahaan untuk memanage laporan keuangan agar terkontrol baik secara operasional atau laporan keuangan sehingga menghindari atau memitigasi resiko yang terjadi pada kerugian perusahaan.
 14. Dalam mata kuliah manajemen jasa pembelajaran yang didapat yaitu memiliki hubungan baik dengan debitur sehingga menjadikan pengaruh pada aspek pembayaran debitur, memiliki ikatan, memiliki rasa aman dan

nyaman, dan menjadikan customer yang loyal terhadap perusahaan. Hal ini tentu di bentuk dan dikembangkan dengan adanya sentuhan dari para Account Officer atau staff lapangan yang selalu melakukan kunjungan pada kreditur, memberikan pengarahan terhadap Hak dan kewajiban debitur untuk selalu di ingat dan dijalankan pada perjanjian kredit sesuai dengan ketentuan perusahaan. Hal ini menunjukkan adanya interaksi pada mahasiswa untuk mendapatkan wawasan dan metode pendekatan terhadap konsumen dengan baik, dan menunjukkan untuk dapat memberikan solusi dan keinginan debitur yang timbul dengan adanya musyawarah. Dalam mata kuliah ini mengajarkan dan memberikan pengalaman yang baik untuk melakukan pelayanan jasa secara profesional terhadap konsumen. Hal ini mendapatkan pembelajaran dengan baik untuk menjadi trainer yang diimplementasikan pada saat melakukan training pada karyawan yang memiliki usia masa kerja dibawah

- 1 bulan guna menguatkan kembali softskill communication pada saat memberikan materi.

15. Dalam Mata pembelajaran perilaku konsumen sangat penting untuk menyangkut pada aspek kepribadian, sifat atau watak serta kejujuran pada debitur hal ini untuk mengetahui tentang perilaku konsumen atau kreditur, sehingga membutuhkan ketelitian dan kehati – hatian dalam memutuskan kredit. Dalam hal ini menunjukkan sarana untuk dapat menilai character karyawan dan debitur untuk memperoleh gambaran tentang character debitur dan staf untuk melakukan analisa kredit, hal ini dapat dilakukan dengan cara : Wawancara, Melakukan check on the spot, Melihat chek riwayat hidup, Mempelajari character masyarakat setempat.