

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN  
PADA PT BANK MEGA TBK  
KANTOR BANK MEGA CARD CENTER JAKARTA SELATAN**

**CYNTHIA AYUNINGTYAS LARASATI  
8215132332**



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

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN  
KONSENTRASI PEMASARAN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
2017**

**INTERNSHIP REPORT  
AT PT BANK MEGA TBK  
OFFICE BANK MEGA CARD CENTER SOUTH JAKARTA**

**CYNTHIA AYUNINGTYAS LARASATI  
8215132332**



Internship Report written for meet one of the requirements  
to earn a Bachelor of Economics at the  
Faculty of Economics State University of Jakarta

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN  
KONSENTRASI PEMASARAN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
2017**

## ABSTRAK

CYNTHIA AYUNINGTYAS LARASATI, Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) PT Bank Mega Tbk, Band Mega Card Center, Setiabudi, Jakarta Selatan. Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta, 2013.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah salah satu syarat kelulusan mahasiswa Universitas Negeri Jakarta (UNJ) yang dilakukan sebelum menulis skripsi. Pelaksanaan PKL bertujuan untuk menjadi media kerja sama antara perusahaan dengan UNJ serta agar mahasiswa dapat meningkatkan kemampuan dan keterampilannya mengenai dunia kerja.

PKL dilaksanakan di PT Bank Mega Tbk, Kantor Bank Mega Card Center, Jalan RS Mata Aini Kav 5-6 12920. Praktikan ditempatkan pada bagian divisi Credit Card and Personal Loan Retail Sales. Pelaksanaan PKL selama 3,5 bulan terhitung sejak tanggal 5 September 2016 sampai dengan 27 Desember 2016.

Tugas praktikan selama PKL meliputi membuat database nasabah dan calon nasabah, memprospek klien baru, mengadakan pameran kartu kredit, mengadakan meeting dengan klien baru, membuat laporan harian dan laporan akhir fun race, menjual kartu kredit, mengikuti meeting bersama manajer dan kepala CCPL, mengikuti meeting evaluasi dua mingguan, serta mengikuti seminar dan kelas training tentang perbankan khususnya kartu kredit.

Kata Kunci: Praktik Kerja Lapangan (PKL), PT Bank Mega Tbk, Memprospek Klien Baru

## ABSTRACT

CYNTHIA AYUNINGTYAS LARASATI, the internship report at PT Bank Mega Tbk, Office Bank Mega Card Center, Setiabudi, South Jakarta. Bachelor Degree of Management, Faculty of Economics, State University of Jakarta, 2013.

The internship is one of requirement of the graduate program in State University of Jakarta conducted before writing undergraduate thesis. The internship is compiled as media in order to make a link between corporation and university and also for improving abilities and skills about the world of work.

Internship was placed at PT Bank Mega Tbk, Office Bank Mega Card Center, Jalan RS Mata Aini Kav 5-6 12920. The interns was placed in Credit Card and Personal Loan Retail Sales division (CCPL Retail Sales). The internship during 3,5 months since 5 September 2016 until 27 December 2016.

The interns assignment during internship include to creating database of customers and prospective customers, prospecting new clients, make a credit card exhibition, make a meetings with new clients, making daily reports and fun race final reports, selling credit cards, following meetings with managers and CCPL heads, bi-weekly evaluations, and attend seminars and class about banking especially credit cards.

Keywords: Internship, PT Bank Mega Tbk, Prospecting New Clients



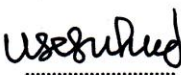
**LEMBAR PENGESAHAN**

Koordinator Program Studi S1 Manajemen  
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Andrian Haro S.Si., M.M.

NIP. 198509242014041002

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		
<u>Andrian Haro S.Si., M.M.</u> NIP. 198509242014041002	 .....	1 Februari 2018 .....
Penguji Ahli		
<u>Shandy Aditya BIB, M.PBS</u> DPK	 .....	25 Januari 2018 .....
Dosen Pembimbing		
<u>Usep Suhud, M.Si., Ph.D</u> NIP. 197002122008121001	 .....	30 Januari 2018 .....

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia, kemudahan, kekuatan dan pertolongan, serta kebahagiaan, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Pengaruh Sikap, Motivasi, dan Sensation Seeking Terhadap Niat Mengunjungi Keraton Yogyakarta”.

Skripsi ini merupakan salah satu persyaratan dalam mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta. Peneliti juga mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Usep Suhud, M.Si, Ph.D. selaku dosen pembimbing skripsi I yang telah memberikan ilmu, bimbingan, dukungan, semangat, waktu, tenaga, saran, dan kritik dalam penulisan skripsi ini. Semoga menjadi amal ibadah yang berkah.
2. Ibu Rahmi, SE, M.S.M. selaku dosen pembimbing skripsi II yang telah memberikan ilmu, bimbingan, dukungan, semangat, waktu, tenaga, saran, dan kritik dalam penulisan skripsi ini. Semoga menjadi amal ibadah yang berkah.
3. Bapak Andrian Haro, S.Si, M.M. selaku Koordinator Program Studi S1 Manajemen atas segala bantuan dan bimbingan kepada penulis.
4. Bapak Dr. Dedi Purwana, M.Bus selaku Dekan Fakultas Ekonomi atas segala dukungan kepada penulis.
5. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi, Program Studi S1 Manajemen yang telah memberikan ilmu dan pengalamannya.
6. Orangtua tercinta Bapak Edi Triyanto dan Bunda Ratna Endang yang selalu mendukung dan mendoakan penulis serta tak pernah lelah untuk mendidik penulis sampai saat ini serta dukungan secara materi dan moril.
7. Teman-teman seperjuangan Manajemen angkatan 2013.
8. Teman-teman seperjuangan satu bimbingan.
9. Sahabat-sahabat penulis, Sisca, Yolara, Icha, Nisput, Desta, Diandra, Galih, Dwi, Inggar, Launa, Alvin, Rahim, Ari, Gina, Vero.

Penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun.

Jakarta, Januari 2018

Penulis

## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
BAB I	
PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	11
C. Pembatasan Masalah	11
D. Perumusan Masalah	11
E. Kegunaan Penelitian	12
BAB II	
KAJIAN TEORETIK	
A. Deskripsi Konseptual	13
B. Hasil Penelitian yang Relevan	23
C. Kerangka Teoretik	36
D. Perumusan Hipotesis Penelitian	44
BAB III	
METODOLOGI PENELITIAN	
A. Tujuan Penelitian	45



B. Tempat dan Waktu Penelitian	45
C. Metode Penelitian	46
D. Populasi dan Sampling	47
E. Teknik Pengumpulan Data	48
1. Sikap	50
a. Definisi Konseptual	50
b. Definisi Operasional	50
c. Kisi-Kisi Instrumen Sikap	50
d. Validasi Instrumen Sikap	51
2. Motivasi	53
a. Definisi Konseptual	53
b. Definisi Operasional	53
c. Kisi-Kisi Instrumen Motivasi	54
d. Validasi Instrumen Motivasi	57
3. Sensation Seeking	61
a. Definisi Konseptual	61
b. Definisi Operasional	61
c. Kisi-Kisi Instrumen Sensation Seeking	61
d. Validasi Instrumen Sensation Seeking	62
4. Niat Mengunjungi	64
a. Definisi Konseptual	64
b. Definisi Operasional	65
c. Kisi-Kisi Instrumen Niat	65
d. Validasi Instrumen Niat	66
F. Teknik Analisis Data	67
1. Analisis Deskriptif	67
2. Analisis Normalitas Kolmogrov-Smirnov	68
3. Uji Regresi Linear Sederhana	69

4. Uji Multikolinieritas	69
5. Uji Heteroskedastisitas	70
6. Analisis Koefisien Determinasi	70
7. Uji F	71
8. Uji Hipotesis	72
LAMPIRAN	73
DAFTAR PUSTAKA	88

## DAFTAR TABEL

Tabel	Judul	Halaman
I.1	Pembagian Daerah Istimewa Yogyakarta	1
I.2	Data Kunjungan Wisatawan Daerah Istimewa Yogyakarta	5
I.3	Perbandingan Data Kunjungan Wisatawan Keraton Yogyakarta Dengan Pagelaran Yogyakarta Tahun 2013-2016	7
I.4	Jenis Wisata di Sekitar Keraton Yogyakarta	8
II.1	Teori Pendukung Setiap Hipotesis	42
II.2	Skala Likert	49

## DAFTAR GAMBAR

Gambar	Judul	Halaman
I.1	Peta Daerah Istimewa Yogyakarta	4
I.2	Gerbang Keraton Yogyakarta	6

-

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang PKL**

Dalam rangka meningkatkan kualitas lulusan program studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta, sebagai salah satu perguruan tinggi negeri di Jakarta memberikan mata kuliah magang kepada mahasiswa, agar mahasiswa dapat memiliki kemampuan, keahlian keterampilan, etos kerja tinggi serta keunggulan dan memiliki daya saing yang kuat ketika sudah lulus kuliah nanti.

Mata kuliah magang yakni praktik kerja lapangan (selanjutnya akan disebut PKL) berbobot 2 sks dan dilaksanakan pada semester VII, merupakan praktik kerja secara nyata, aktif dan terjun langsung dalam kegiatan perusahaan/instansi, khususnya yang berhubungan dengan konsentrasi yang di ambil oleh masing-masing mahasiswa. PKL ini dilaksanakan minimal 40 hari kerja dan selama PKL berlangsung, mahasiswa dituntut untuk membuat laporan kegiatan PKL sebagai bentuk pertanggung jawaban dan kebenaran dalam mengikuti program tersebut.

Berkembangnya perekonomian dunia yang pada awalnya menggunakan barang sebagai alat tukar menukar hingga munculnya uang menjadikan kebutuhan semakin beragam. Selain itu, seringkali manusia memiliki kebutuhan yang terpengaruh oleh keinginan namun terkendala oleh biaya. Untuk mengatasi hal ini, bank sebagai salah

satu lembaga yang mengurus keuangan nasabahnya memberikan kemudahan untuk mewujudkan keinginan tersebut melalui layanan kartu kredit.

Pengertian kartu kredit dalam pasal 1 angka 4 Peraturan Bank Indonesia nomor 7/52/PBI/2005 sebagaimana diubah dengan Peraturan Bank Indonesia nomor 10/8/PBI/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Alat Pembayaran Dengan Menggunakan Kartu, adalah sebagai berikut.

“Kartu kredit adalah alat pembayaran dengan menggunakan kartu yang dapat digunakan untuk melakukan pembayaran atas kewajiban yang timbul dari suatu kegiatan ekonomi, termasuk transaksi pembelian dan/atau untuk melakukan penarikan tunai dimana kewajiban pembayaran pemegang kartu dipenuhi terlebih dahulu oleh acquirer atau penerbit, dan pemegang kartu berkewajiban melakukan pelunasan kewajiban pembayaran tersebut pada waktu yang disepakati baik secara sekaligus ataupun secara angsuran.”

Dukungan dari bank berupa ragam keuntungan, fasilitas dan program promosi yang dapat memenuhi kebutuhan serta memudahkan transaksi penggunanya membuat penggunaan kartu kredit terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Berdasarkan data Alat Pembayaran dengan Menggunakan Kartu (APMK) Bank Indonesia, hingga April 2016 tercatat jumlah kartu kredit yang beredar mencapai 16.896.126 kartu. Angka ini mengalami peningkatan sejak tahun 2009 yang saat itu jumlah kartu kredit beredar ialah 12.259.295 kartu. Bila dibandingkan dengan kartu

debit, jumlah kartu kredit yang beredar tercatat lebih tinggi. Data BI per April 2016 menunjukkan jumlah kartu debit yang beredar hanya mencapai 7.680.771 kartu.

Belakangan ini ekspansi bank-bank yang menjajakan kartu kredit semakin merajalela. Bank tidak hanya berdiam diri menunggu calon nasabah datang tetapi bank-bank tersebut juga aktif hadir di tempat umum melalui team sales yang mengadakan pameran.

Menurut J. Paul Peter dan James H. Donnelly (2007;111), sales promotion adalah aktifitas bentuk persuasi langsung melalui penggunaan berbagai insentif yang dapat diatur untuk merangsang pembelian produk. Divisi pemasaran akan membuat serangkaian program agar informasi dari barang dan jasa dari perusahaan diketahui oleh perusahaan lain maupun perorangan yang mempunyai kemungkinan membeli. Aktivitas ini seperti konferensi pers, membuat iklan, telemarketing, dan seterusnya. Dari serangkaian yang dilakukan, team saleslah yang menghasilkan pendapatan bagi perusahaan dari mulai melakukan prospecting hingga menghasilkan penjualan bagi perusahaan. Dari sini peran sales penting karena pendapatan yang didapatkan akan dikelola untuk menghasilkan produk dan jasa lagi.

Sales adalah team yang berhubungan langsung dengan pelanggan dimana secara tidak langsung akan mewakili citra perusahaan. Kepedulian sales terhadap kebutuhan pelanggan menentukan sikap pelanggan terhadap perusahaan. Team sales ini juga yang akan membantu layanan purna jual yang diberikan perusahaan kepada

pelanggan. Dari sini team sales mempunyai peranan terhadap kualitas layanan dan mempengaruhi kepuasan pelanggan.

Sebagai contoh apabila sebuah perusahaan dapat dikatakan bagus dalam bidang A, B, dan C, juga memiliki produk dengan kualitas yang baik, tanpa adanya team sales produk perusahaan tersebut tidak akan sampai dan dapat dinikmati oleh pelanggan melainkan akan menetap di gudang.

Bank Mega adalah salah satu bank yang selalu membuat inovasi untuk mendapatkan segmen pasar baru yang lebih luas. Inovasi ini dapat berupa program-program promosi, perencanaan produk kartu kredit baru, ataupun penambahan sales kartu kredit agar dapat meningkatkan sales volume dan revenue. Selain itu, inovasi tersebut bertujuan untuk memperkuat posisi Bank Mega di tengah ketatnya persaingan bisnis kartu kredit di Indonesia. Adapun penambahan sales kartu kredit Bank Mega melalui salah satu program “Credit Card Sales Training Program (selanjutnya akan disebut CCSTP)” yang merupakan suatu program training untuk merekrut karyawan yang bertalenta dan memiliki kapabilitas tinggi. Peserta training adalah mahasiswa tingkat akhir maupun lulusan D3/S1 yang akan berbeda dengan rekrutmen karyawan non program training, yaitu mendapatkan kecepatan waktu untuk mendapatkan kontrak kerja oleh Bank Mega dan fast track career. Sehubungan dengan diterimanya praktikan sebagai peserta CCSTP Bank Mega maka sekaligus juga selama periode training praktikan melakukan PKL di Bank Mega.



## **B. Maksud dan Tujuan PKL**

Maksud praktikan dalam melaksanakan PKL adalah sebagai berikut.

- a. Memenuhi salah satu syarat kelulusan program studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta
- b. Menambah pengetahuan dalam menerapkan teori yang diperoleh di bangku perkuliahan dengan kondisi yang ada di lapangan
- c. Mempelajari bidang manajemen yang diterapkan PT Bank Mega Tbk khususnya divisi Credit Card & Personal Loan Retail Sales
- d. Menjalani job description yang telah diberikan PT Bank Mega Tbk sesuai program CCSTP kepada praktikan
- e. Menjalani program PKL selama periode program CCSTP PT Bank Mega Tbk

Adapun tujuan praktikan dalam melaksanakan PKL antara lain:

- a. Mengetahui pola kerja dan perilaku pekerja profesional di lapangan, dengan harapan dapat memiliki pengalaman tersebut
- b. Mengetahui lebih rinci mengenai program CCSTP
- c. Meningkatkan kemampuan dan keterampilan selama menjalani PKL di PT Bank Mega Tbk

### **C. Kegunaan PKL**

PKL sangat diharapkan dapat memberikan manfaat bagi praktikan, universitas maupun bagi perusahaan tempat praktikan melaksanakan PKL.

Manfaat bagi praktikan antara lain:

- a. Meningkatkan hard skill maupun soft skill, mengembangkan diri agar dapat kreatif, inisiatif, disiplin dan bertanggung jawab
- b. Mendapatkan pengetahuan mengenai prosedur kerja dan tanggung jawab sebagai sales officer kartu kredit di PT Bank Mega Tbk
- c. Memperoleh koneksi dan teman dari berbagai latar belakang yang berasal dari karyawan PT Bank Mega Tbk dan yang menjadi nasabah praktikan
- d. Mendapatkan pengetahuan mengenai kegiatan-kegiatan CCSTP seperti fun race instant issuance, corporate, open table, dan free channel

Manfaat bagi perusahaan yakni bagi PT Bank Mega Tbk ialah:

- a. Hasil laporan dapat menjadi masukan bagi peningkatan dan kemajuan perusahaan khususnya pada program CCSTP
- b. Dapat menjalankan fungsi sosial terutama dalam pendidikan dan pembinaan tenaga kerja
- c. Adanya kemungkinan menjalin hubungan yang teratur dan dinamis antara instansi atau perusahaan dengan lembaga perguruan tinggi
- d. Mendapatkan bantuan untuk menyelesaikan tugas-tugas yang belum sempat dikerjakan

Manfaat bagi universitas yakni Universitas Negeri Jakarta adalah:

- a. Melalui program PKL ini diharapkan dapat meningkatkan kualitas mahasiswa Universitas Negeri Jakarta
- b. Memperkenalkan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta kepada PT Bank Mega Tbk ataupun perusahaan lainnya
- c. Membuka peluang kerja sama antara universitas dengan perusahaan dalam melaksanakan PKL di kemudian hari
- d. Mendapatkan masukan untuk menyempurnakan kurikulum yang sesuai dengan kriteria yang dibutuhkan perusahaan

#### **D. Tempat PKL**

Nama Perusahaan : PT Bank Mega Tbk

Divisi : Credit Card & Personal Loan Retail Sales

Alamat : Bank Mega Card Center, lantai 9

Jalan RS Mata Aini Kav 5-6 12920 Jakarta Selatan

Telepon : (021) 29410724

Website : [www.bankmega.com](http://www.bankmega.com)

## **E. Jadwal Waktu PKL**

Praktikan melaksanakan PKL di PT Bank Mega Tbk selama 3,5 bulan terhitung dari tanggal 5 September 2016 sampai 16 Desember 2016. Dalam proses persiapan pelaksanaan PKL dibagi tiga tahap yaitu:

### **1. Tahap persiapan PKL**

Pada tahap persiapan praktikan melamar program CCSTP PT Bank Mega Tbk melalui website <http://www.jobstreet.com> dengan mengirimkan resume dan daftar riwayat hidup tanggal 1 Agustus 2016. Kemudian pada tanggal 5 Agustus 2016, praktikan mendapatkan pesan singkat dari HRD PT Bank Mega Tbk untuk mengikuti psikotest sekaligus interview sesi pertama tanggal 12 Agustus 2016. Praktikan mendapatkan pesan singkat lagi dari HRD PT Bank Mega Tbk untuk mengikuti interview sesi kedua di tanggal 19 Agustus 2016. Selanjutnya, pada tanggal 25 Agustus 2016 praktikan mendapatkan konfirmasi bahwa praktikan diterima sebagai peserta CCSTP batch 2 PT Bank Mega Tbk. Praktikan diminta menandatangani perjanjian program CCSTP PT Bank Mega Tbk. di hari pertama bekerja nanti tanggal 5 September 2016. Dalam melaksanakan program CCSTP ini praktikan sekaligus melaksanakan PKL sehingga praktikan menyerahkan surat pengantar dari universitas sebagai formalitas, begitu juga ketika PT Bank Mega Tbk memberikan jawaban atas surat pengantar tersebut.

## 2. Tahap pelaksanaan PKL

Praktikan melaksanakan PKL di PT Bank Mega Tbk divisi Credit Card & Personal Loan Retail Sales sub-divisi Sales Academy bagian sales officer dalam program Credit Card Sales Training Program batch 2. Praktikan melaksanakan PKL terhitung mulai tanggal 5 September 2016 sampai dengan tanggal 16 Desember 2016 dengan jam kerja yang dapat disesuaikan pada hari Senin sampai Jumat, mengingat pada saat yang bersamaan praktikan juga melaksanakan perkuliahan tiga kali dalam satu minggu yaitu hari Senin pagi, Selasa pagi dan Kamis pagi. Jam kerja yang seharusnya yaitu hari Senin sampai Jumat pukul 08:00 s/d 17:00. Ketika praktikan sudah selesai melaksanakan perkuliahan, praktikan langsung datang ke tempat pelaksanaan PKL. Selama program CCSTP batch 2 ini PT Bank Mega Tbk mengizinkan pesertanya yang masih berstatus mahasiswa untuk melaksanakan kuliah sekaligus mengikuti program tersebut.

## 3. Tahap pelaporan

Pada tahap pelaporan praktikan diwajibkan untuk membuat laporan PKL sebagai bukti telah melaksanakan PKL. Pembuatan laporan ini merupakan salah satu syarat untuk lulus dalam mata kuliah PKL yang menjadi syarat kelulusan untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Laporan ini berisi hasil pengamatan dan pengalaman praktikan selama masa PKL di PT Bank Mega Tbk.

## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL**

#### **A. Sejarah Perusahaan**

PT Bank Mega Tbk (selanjutnya disebut Bank Mega) memulai perjalanan usahanya berdasarkan akta pendirian tanggal 15 April 1969 No. 32 yang kemudian diubah dengan akta tanggal 26 November 1969 No. 47. Bank Mega mulai beroperasi dengan nama PT Bank Karman yang dikelola sebagai usaha milik keluarga berbasis di Surabaya dan memperoleh izin usaha sebagai bank umum dari Menteri Keuangan Republik Indonesia pada 14 Agustus 1969. Bank Mega terus berkembang menjadi perusahaan yang lebih besar dan berganti nama menjadi PT Mega Bank pada tahun 1992. Di tahun yang sama, Bank Mega melakukan relokasi dan membuka kantor pusat di Jakarta dan mulai menarik perhatian public dengan inovasi dan potensinya yang tinggi. Pada tahun 1996, PARA Group (PT PARA Group Investindo dan PT PARA Rekan Investama sebuah holding company milik Chairul Tanjung yang selanjutnya berubah nama menjadi CT Corporation) mengakuisisi Bank Mega menjadi bagian dari keluarga besarnya. Akuisisi ini diikuti dengan perubahan logo Bank Mega pada tahun berikutnya untuk meningkatkan citranya di mata masyarakat sebagai lembaga keuangan yang dapat dipercaya.

Seiring perjalanannya, Bank Mega terus mengasah diri menjadi entitas yang unggul. Kapabilitas Bank Mega diuji oleh puncak krisis ekonomi yang terjadi pada

tahun 1997 hingga tahun 1999 yang berpengaruh sangat signifikan terhadap pertumbuhan industri perbankan nasional. Diantara bank lainnya yang mengalami penurunan kinerja secara drastic, Bank Mega mampu untuk tetap melaju dan membukukan hasil positif pada akun-akun keuangannya. Perhitungan aset, dana pihak ketiga, penyaluran kredit, rasio kecukupan modal, kualitas aktiva produktif, dan laba Bank Mega tetap tercatat di angka yang sehat. Bank Mega mencuat sebagai salah satu bank yang tidak terpengaruh oleh krisis dan tumbuh terus tanpa bantuan pemerintahan bersama-sama dengan Citibank, Deutsche Bank dan HSBC.

Bank kemudian kembali berganti nama dari PT Mega Bank menjadi PT Bank Mega pada tahun 2000 dan mengusung semboyan “Mega Tujuan Anda”. Di tahun yang sama, Bank Mega dengan percaya diri mencatatkan namanya di Bursa Efek Indonesia (BEI) dan resmi menjadi perusahaan terbuka dengan nama PT Bank Mega Tbk. Sejak pencatatannya, saham Bank Mega dengan kode MEGA terus bergerak secara positif di bursa dan menjadi top gainers dalam perdagangan di Bursa Efek Indonesia dalam beberapa waktu.

Bank Mega memiliki cita-cita untuk menjadi penyedia jasa perbankan terkemuka di Indonesia yang mampu bersaing dan sejajar dengan bank terkemuka lainnya di Asia Pasifik. Untuk itu, Bank Mega senantiasa mengedepankan asas profesionalisme, keterbukaan dan kehati-hatian. Dengan struktur permodalan yang kuat dan produk serta fasilitas perbankan terkini, Bank Mega terus tumbuh dengan kinerja positif yang dibuktikan melalui berbagai penghargaan bergengsi di tingkat

regional, nasional, dan internasional. Kedepannya, Bank Mega akan senantiasa meningkatkan performa dan melangkah dengan komitmen tinggi menuju aktualisasi visi “Menjadi Kebanggaan Bangsa”.

Transformasi logo baru Bank Mega dilakukan tahun 2013 merupakan refleksi yang mendalam atas harapan Bank Mega untuk berkiprah membangun Indonesia menjadi bangsa yang memiliki keunggulan dan pantang menyerah sehingga selalu mampu mewujudkan kesejahteraan dan kehidupan yang terus lebih baik.

Penegasan simbol “M” yang selama ini sudah banyak dikenal menjadi representasi dan aspirasi, optimism, peluang dan cita-cita masyarakat Indonesia serta keinginan untuk membangun masa depan keluarga dan bangsa yang lebih baik dan lebih sejahtera.

Rangkaian warna-warna hangat melambangkan energi dan semangat Bank Mega, pemikiran yang baru dan solusi finansial menyeluruh bagi nasabah serta insan Bank Mega. Guna lebih mempertegas Bank Mega menyematkan warna kuning yang menggambarkan kecerdasan dan harapan, dipadu dengan warna abu-abu yang menyimbolkan proses dan sistem yang canggih. Warna oranye menggambarkan optimism dan energisitas yang menunjukkan bahwa Bank Mega selalu melihat dan melakukan sesuatu secara positif dan dengan demikian selalu berjuang mendapatkan hasil yang positif pula.



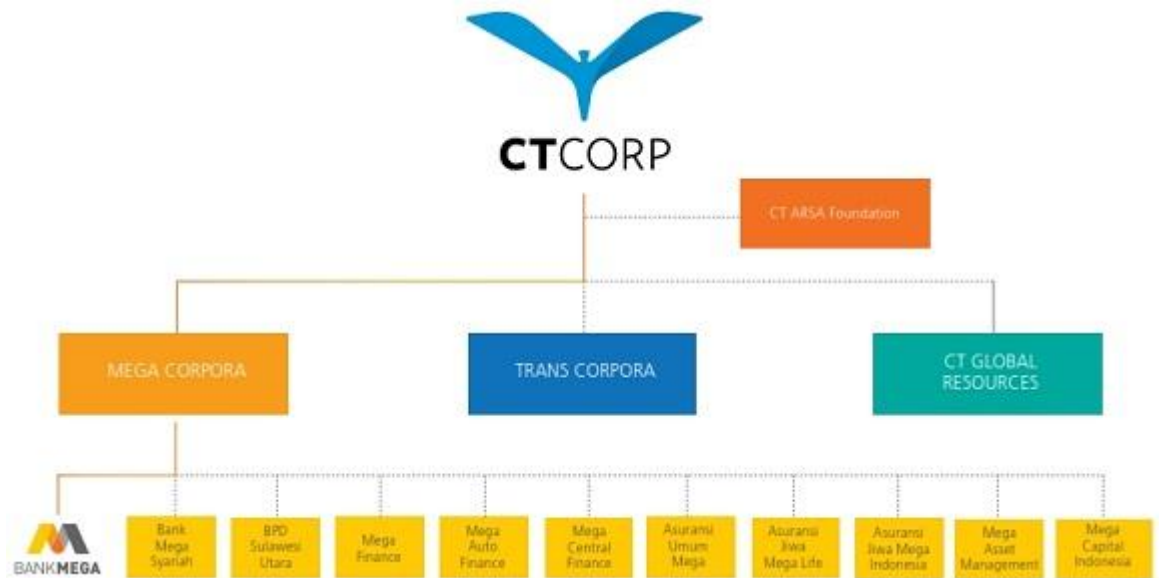


Gambar II.1 Logo Bank Mega

Sumber Divisi HR Bank Mega

## **B. Ruang Lingkup Perusahaan**

Mengacu kepada struktur bisnis CT Corporation, seluruh proses operasional Bank Mega sebagai sebuah institusi keuangan berada dibawah pengawasan PT Mega Corpora. Posisi Mega Corpora bersanding sejajar dengan dua kelompok perusahaan lainnya, yaitu PT Trans Corpora yang bergerak dalam bidang media, lifestyle dan entertainment dan PT CT Global Resources yang bergerak dalam pengembangan sumber daya alam. Ketiga kelompok perusahaan tersebut menjalankan aktivitas bisnis secara sinergis dibawah naungan CT Corporation. Struktur bisnis CT Corporation terlampir dibawah ini.



Gambar II.2 Struktur Bisnis CT Corporation

#### Sumber Divisi HR Bank Mega

Manajemen Bank Mega percaya bahwa keberhasilan organisasi sangat bergantung kepada seberapa kuat seluruh jajarannya mempedomani visi, misi, dan nilai-nilai ideal yang tumbuh dari dalam organisasinya. Nilai-nilai yang telah terbukti berkali-kali menopang kinerja dan mempersembahkan karya yang dapat dinikmati bersama oleh para stakeholdernya. Adapun visi, misi, nilai perusahaan dan strategi dari PT Bank Mega Tbk adalah sebagai berikut.

- Visi

Menjadi kebanggaan bangsa

- Misi

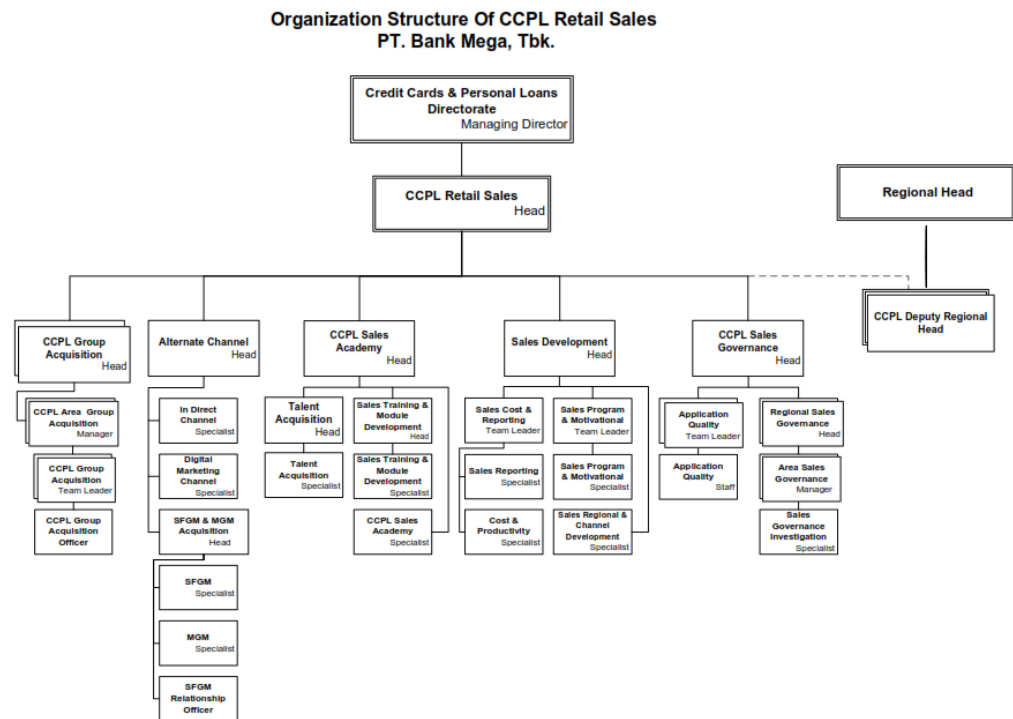
Mewujudkan hubungan baik yang berkesinambungan dengan nasabah melalui pelayanan jasa keuangan yang prima dan kemampuan kinerja organisasi terbaik untuk meningkatkan nilai bagi pemangku kepentingan (stakeholder)

- Nilai Perusahaan
  - Kewirausahaan
  - Etika
  - Kerjasama
  - Dinamis
  - Komitmen
- Strategi
  - Tumbuh dengan hasil optimal, resiko minimal dan patuh terhadap ketentuan yang berlaku
  - Menyelaraskan sumber daya manusia dan organisasi untuk tujuan perusahaan
  - Kepuasan untuk nasabah dan masyarakat

### **C. Struktur Organisasi**

Pada tahun 2015, PT Bank Mega memiliki karyawan tetap yang berjumlah 6.850 orang dan 8.077 orang (tidak diaudit) yang berada di tiap-tiap departemen. Dalam struktur organisasi Bank Megaterdapat Board of Commissioner, President Director dan 9 Direksi yang mewakili bagiannya masing-masing seperti Credit Card

& Personal Loan Retail Sales, Funding & Network, Credit, SME, Treasury & International Banking, Operations & Information Technology, Risk, Human Capital, dan Compliance & GCG. Manajemen Bank Mega berupaya menciptakan komunikasi yang baik dengan karyawan melalui beragam kegiatan formal maupun informal. Adapun struktur organisasi PT Bank Mega Tbk ditunjukkan seperti pada gambar berikut.



Gambar II.3 Struktur Organisasi PT Bank Mega Tbk

Sumber Divisi HR Bank Mega

Seperti yang terlihat pada struktur organisasi diatas, Managing Director membawahi secara langsung divisi Credit Card & Personal Loan Directorate yang ada di PT Bank Mega Tbk. Posisi praktikan dalam struktur organisasi berada langsung dibawah tanggung jawab Manager CCPL Area Group Acquisition dan dalam pengawasan CCPL Sales Academy.

#### **D. Bidang-Bidang Kerja/ Job Description**

##### **a. Dewan Komisaris**

Dewan komisaris merupakan pengawas atau seseorang yang memiliki perusahaan atau orang professional yang ditunjuk oleh pemilik usaha, dalam hal ini komisaris untuk menjalankan suatu perseroan terbatas. Dewan komisaris bertanggung jawab atas keseluruhan hasil kerja yang dilakukan perseroan terbatas itu (melakukan pengawasan atas berjalannya suatu perseroan terbatas dan memberi nasihat kepada direktur/direksi)

- Mengelola kantor untuk mencapai tujuan yang sudah ditetapkan
- Membuat strategi perusahaan jangka panjang
- Menentukan peraturan dan kebijakan perusahaan
- Menjalin relasi dengan sesama rekan bisnis ataupun kompetitor
- Membantu dan mengawasi direksi untuk memenuhi tanggung jawab

b. Direksi

Direksi adalah organ perseroan yang berwenang dan bertanggung jawab penuh atas pengurusan perseroan untuk kepentingan perseroan sesuai dengan maksud dan tujuan perseroan serta mewakili perseroan baik di dalam maupun di luar perusahaan. Dalam struktur organisasi Bank Mega terdapat satu direktur (direksi utama) dan 9 direksi yang mewakili bagiannya masing-masing.

- Membantu komisaris dalam menunjang kinerja karyawan
- Membantu komisaris dalam mencapai tujuan perusahaan
- Mengarahkan dan meningkatkan kinerja divisi yang dibawah agar Dapat berjalan optimal

c. CCPL Retail Sales

CCPL Retail Sales merupakan salah satu bagian dalam CCPL (Credit Card & Personal Loan) yang bertanggung jawab dalam meningkatkan sales volume dan pengguna kartu kredit di dalam masyarakat (berfokus pada penjualan direct sales/berhubungan secara langsung dengan konsumen). CCPL Retail Sales Head bertugas untuk mengawasi kinerja dari sub-sub CCPL Retail Sales yang ada dan memiliki target per tahun.

- Mengarahkan, mengawasi, mengevaluasi sub-head dari CCPL Retail Sales
- Memenuhi target penjualan
- Memprospek klien baru

- Mempresentasikan dan bertanggung jawab terhadap kinerja satu tahun pada saat rapat akhir
- Membuat target jangka panjang maupun jangka pendek

d. CCPL Group Acquisition

CCPL Group Acquisition merupakan bagian didalam CCPL Retail Sales yang bertugas untuk melakukan direct sales kepada konsumen beupa membagi beberapa orng didalam area untuk menawarkan kartu kredit (contoh: Carrefour) serta di setiap tempat yang terdapat beberapa card center manager & area manager untuk mengawasi penjualan di daerah tersebut.

- Memprospek klien baru
- Bertanggung jawab atas kinerja
- Bernegosiasi antara kemauan klien dan syarat-syarat untuk membuat kartu kredit

e. Alternate Channel

Alternate Channel merupakan bagian di dalam CCPL Retail Sales yang mengatur system untuk konsumen yang berada di luar kota agar dapat membuat kartu kredit Bank Mega dengan cara online ataupun cara lain sehingga dapat menjangkau ke seluruh daerah di Indonesia.

- Menghubungi kembali klien yang akan di prospek
- Mengajarkan dan membantu penggunaan media-media alternatif dalam pembuatan kartu kredit

f. CCPL Sales Academy

CCPL Sales Academy merupakan bagian di dalam CCPL Retail Sales yang bertugas untuk merekrut dan melakukan training kepada orang-orang di bagian CCPL Retail Sales khususnya adalah sales. Mereka akan membuat kelas khusus dan memberikan sejumlah materi pelajaran.

- Merekrut orang-orang yang berpotensi baik dengan psikotest maupun dengan interview
- Membantu memberikan pengajaran, contoh, dan penjelasan pada orang-orang yang di training

g. Sales Development

Sales Development merupakan bagian di dalam CCPL Retail Sales yang memberikan motivasi dan penghargaan kepada sales yang berpotensi agar sales tersebut dapat mempertahankan kinerja mereka dengan baik.

- Memberikan apresiasi
- Mengeluarkan dan menghitung insentif penjualan
- Membuat event untuk staff CCPL Retail Sales

h. CCPL Sales Governate

CCPL Sales Governate merupakan bagian di dalam CCPL Retail Sales yang bertugas untuk mengawasi aplikasi-aplikasi ataupun para aplikan sehingga menghindari adanya fraud dan hal-hal yang tidak diinginkan perusahaan.

- Memeriksa aplikasi dan aplikan sesuai dengan ketentuan dan syarat



- Memeriksa aplikasi maupun sales yang mencurigakan fraud
- Menentukan aplikasi yang layak untuk mendapatkan kartu kredit

#### **E. Prestasi yang Dicapai Perusahaan**

Sebagai salah satu Bank terkemuka di Indonesia, PT Bank Mega Tbk telah berhasil mencetak banyak prestasi dan mendapatkan banyak penghargaan sejak awal berdirinya perusahaan. Berikut ini adalah penghargaan-penghargaan yang Bank Mega dapatkan selama dua tahun terakhir.

#### **2015**

- Best Visa Credit Card Issuer Award 2015 diberikan oleh VISA
- Top 50 Public Listed Companies diberikan oleh Indonesian Institute for Corporate Directorship (IICD)
- Straight Through Processing Award diberikan oleh Standard Chartered Bank
- Top 10 mBanking Business Partner 2015 dari Telkomsel.

#### **2014**

- The Best Private Company Inhouse Magazine (InMA) 2014 di ajang Inhouse Magazine Award (InMA) di Malam Puncak Hari Pers Nasional dari Serikat Perusahaan Pers (SPS).

- Bronze Champion of Indonesia WOW Brand 2014 kategori Kartu kredit dari Mark Plus.
- Penghargaan sebagai Perusahaan Publik dengan kinerja Terbaik di Indonesia atau "Wealth Added Creator Award 2010" versi majalah SWA, Stern & Co.
- Predikat Bank Dengan Kinerja Sangat Bagus tahun 2009, dengan modal 1 s/d 10 Triliun Rupiah dari majalah Info Bank.

#### **F. Kegiatan Umum Perusahaan**

Sebagai salah satu bank yang sedang berkembang di Indonesia, Bank Mega memiliki bauran pemasaran seperti berikut ini.

##### 1. Produk

Produk-Produk Bank Mega

##### 1) Tabungan Individu

- a. Tabungan : Megadana, Megamaxi, Megaabsolut, Megaultima, Megavalas, Megarencana, Megaberbagi, Megaperdana, Tabunganku

- b. Giro : Megagiro, Megagiro Valas

- c. Deposito : Megadepo, Megadepo Valas

##### 2) Pinjaman Individu

- a. Mega Guna (Kredit Multi Guna)
  - b. Mega Oto (Kredit Kepemilikan Mobil)
  - c. Mega Griya (Kredit Kepemilikan Rumah)
  - d. Mega Reno (Kredit untuk Renovasi Bangunan)
- 3) Kartu Kredit
- a. Mega Visa Infinite
  - b. Mega Visa Platinum
  - c. Mega Visa Gold
  - d. Mega Visa Silver
  - e. Mega Barca Card
- 4) Layanan Finansial First Class: Mega First
- 5) Simpanan Bisnis
- a. Tabungan: Mega Payroll
  - b. Giro: Megagiro, Megagiro Valas
  - c. Deposito
- 6) Pinjaman Bisnis
- a. Mega KUK (Kredit Usaha Kecil)
  - b. Mega KUM (Kredit Usaha Menengah)
  - c. Mega Linkage Program
  - d. Mega Factoring
- 7) Pembiayaan Khusus

- a. Mega Oto Joint Finance
- b. Oto Asset Purchase
- c. Inventory Financing
- d. Supplier Financing

## 2. Price

Pengertian harga dalam produk dan jasa bank bisa berupa kontra prestasi dalam bentuk suku bunga maupun berupa potongan harga yang diberikan apabila bertransaksi menggunakan kartu debit dan kartu kredit. Bank Mega memberikan potongan harga sebesar 5% jika berbelanja di Transmart atau Carrefour dengan menggunakan kartu debit Bank Mega. Berikut ini adalah berbagai macam keuntungan yang nasabah dapatkan apabila bertransaksi menggunakan kartu kredit Bank Mega.

### 1) Trans Fashion

Diskon 10% untuk pembelian barang dengan harga normal atau cicilan 0% (6 bulan). Diskon tambahan 10% untuk pembelian barang yang sudah diberikan potongan harga dan cicilan 1.5% (6 or 12 months) pembelian minimum Rp. 2.000.000,- di semua outlet Trans Fashion. Berlaku untuk seluruh International Fashion Brand yang tergabung di Trans Fashion seperti Aigner, Armani, Brioni, Tods, Furla, dan lainnya.

### 2) Metro Department Store

Diskon 10 % atau cicilan 0% untuk 6 bulan (min. transaksi pembelian Rp 1.000.000).

### 3) Trans Luxury Bandung & Trans Resort Bali

- a. Diskon 50% untuk menginap di weekdays (Minggu – Kamis) dan diskon 25% di weekends (Jumat,Sabtu, dan malam sebelum hari libur) di luar pajak dan service charge.
  - b. Breakfast included untuk 2 orang di The Restaurant
  - c. Room Rate mengacu pada Best Available Rate (BAR)
  - d. Diskon tidak berlaku untuk Black-out Date (Idul Fitri, Natal dan Tahun Baru)
  - e. Diskon 35% untuk keanggotaan gym
  - f. Diskon 20% untuk pembelian makanan dan minuman (non alkohol) max transaksi Rp. 1,5 juta
- 4) Ibis Hotel Bandung  
Special Rate untuk pemegang kartu kredit Bank Mega melalui [www.accorhotels.com](http://www.accorhotels.com)
- 5) Trans Studio  
Diskon 25% untuk entrance fee (maksimal 4 tiket per hari per kartu).
- 6) Antavaya  
No surcharge & nilai tukar yang kompetitif.
- 7) Baskin Robin
- a. Diskon 35% untuk pembelian semua jenis ice cream dan ice cake dengan minimum pembelian Rp 75.000.

- b. Diskon 50% untuk fresh pack setiap hari sabtu, minggu dan hari libur nasional. Kecuali outlet yang berlokasi di gedung perkantoran berlaku Kamis Jumat dengan minimum pembelian Rp 250.000.
- 8) The Coffee Bean & Tea Leaf
  - a. Diskon 30% untuk pembelian semua produk CBTL dengan minimum pembelian Rp 75.000
  - b. Diskon 50% untuk pembelian semua produk CBTL dengan minimum pembelian Rp 250.000
- 9) Wendy's
  - a. Diskon 25% untuk pembelian dengan minimum pembelanjaan Rp 100.000
  - b. Diskon 50% untuk pembelian dengan minimum pembelanjaan Rp 300.000
- 10) TransVision
  - Diskon 20% per bulan untuk seluruh paket langganan Transvision
- 11) Carrefour & Transmart Carrefour
  - Diskon 10% berlaku semua produk termasuk elektronik dan produk promosi di seluruh Carrefour dan Transmart Carrefour di Indonesia kecuali; susu bayi dibawah 1 tahun, telur curah, rokok, gadget (handphone, smartphone, tablet dan laptop), dan pulsa telepon.

Tabel II. 1 Persyaratan Umum Pengajuan Kartu Kredit Bank Mega

Sumber Divisi Sales Academy Bank Mega

Persyaratan Umum	Kartu Platinum	Kartu Gold	Mega Barca Card
Pemegang kartu utama	21 – 65 tahun		
Pemegang kartu tambahan	17 – 70 tahun		
Minimum penghasilan	Rp 60 juta per tahun	Rp 36 juta per tahun	Rp 36 juta per tahun
Iuran keanggotaan kartu utama	Rp 600.000	Rp 300.000	Rp 300.000
Iuran keanggotaan kartu tambahan	Rp 300.000	Rp 150.000	Rp 150.000
Bunga belanja	2.95% per bulan		
Biaya tarik tunai	6% dari transaksi penarikan tunai (min Rp 50.000)		
Denda keterlambatan	3% dari jumlah tagihan (max Rp 150.000)		
Over limit	Rp 100.000		
Biaya ganti kartu	Rp 50.000		

Tabel II. 2 Persyaratan Dokumen Pengajuan Kartu Kredit Bank Mega

Sumber Divisi Sales Academy Bank Mega

Persyaratan Dokumen	Karyawan	Wiraswasta	Profesional	Pemilik Kartu Kredit Bank Mega
Fotokopi KTP/Paspor yang berlaku	√	√	√	√
Fotokopi KTP/Paspor calon pemegang kartu tambahan				√**
Slip gaji bulan terakhir	√*			
Surat keterangan penghasilan asli	√*			
Fotokopi rekening tabungan/koran 3 bulan terakhir		√	√	



Fotokopi kartu utama kredit Mega				√
Fotokopi NPWP***	√	√	√	√

\* Pilih salah satu

\*\* Untuk pengajuan kartu tambahan

\*\*\* Untuk pengajuan kredit limit diatas 50 juta

Tabel II.3 Jenis Pembayaran dengan Kartu

Sumber Divisi Sales Academy Bank Mega

	Credit Card	Prepaid Card	Debit Card
Kelebihan	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diterima banyak merchant, termasuk transaksi online</li> <li>Pembayarannya dilakukan setelah pemakaian dan bisa dicicil</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tidak ada biaya administrasi</li> <li>Pengisian ulang lebih mudah</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Transaksi lebih aman karena harus menggunakan PIN</li> <li>Diterima dibanyak merchant</li> </ul>

Kekurangan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ada biaya iuran tahunan dan bea materai</li> <li>• Dikenakan bunga dan denda bila pembayaran tidak sesuai ketentuan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tempat bertransaksi terbatas</li> <li>• Tidak ada security system</li> <li>• Saldo pengisian ulang dibatasi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Masih terbatas untuk transaksi online</li> <li>• Limit transaksi dibatasi sesuai ketentuan bank penerbit</li> </ul>
------------	---	---	--



Gambar II. 4 Contoh Kartu Kredit Bank Mega

Sumber Divisi Sales Academy Bank Mega

Tabel II. 4 Fitur Mega Credit Card

Sumber Divisi Sales Academy Bank Mega

Loan On Card	•Program cicilan atas pinjaman dana tunai yang dilakukan pemegang kartu
Balance Conversion	•Program cicilan atas tagihan pemegang kartu yang telah jatuh tempo
Mega Pay	•Program cicilan atas transaksi yang telah dilakukan oleh pemegang kartu

### 3. Place

Kantor pusat Bank Mega berlokasi di Menara Bank Mega Jalan Kapten P. Tendean No. 12-14A Jakarta 12940 Telp (021), Fax (021), Jakarta 12940. Bank Mega juga memiliki dua kantor besar lainnya yang berlokasi di Jakarta yang dijadikan kantor pusat Bank Mega Syariah dan Card Center yang menangani berbagai hal tentang kartu kredit Bank Mega. Dua kantor besar tersebut berlokasi di:

- A. Menara Mega Syariah,  
Jl. HR Rasuna Said Kav. 19A, Jakarta 12940  
Telp (021) 29852000
- B. Bank Mega Kuningan Card Center  
Jalan R.S. Mata Aini No. 5-6, Jakarta 12920  
Telp (021) 29410724

Per tahun 2017 Bank Mega memiliki 349 kantor cabang yang tersebar di seluruh Indonesia baik di kota maupun daerah serta berada ditempat yang strategis

dan mudah dijangkau oleh semua kalangan masyarakat. Nasabah dapat bertransaksi di lebih dari 700 Mega ATM ditambah lagi dengan lebih dari 40.000 jaringan ATM yang tersebar di seluruh Indonesia, dan 1,9 juta jaringan ATM di seluruh dunia. Sebagai bank yang hingga kini masih berkembang dan banyak melakukan inovasi menjadikan Bank Mega terus memperluas jaringan pelayanannya dengan membuka cabang yang tersebar di Indonesia.

#### 4. Promotion

Setiap bank pasti berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya dengan tujuan untuk mengenalkan bank kepada nasabah dan membangun kepercayaan nasabah, sehingga terjadilah penjualan barang dan jasa tersebut.

Promosi yang dilakukan oleh Bank Mega Kuningan Card Center adalah:

##### a. Public Relation

Berbagai macam program PR Bank Mega yang dirancang untuk mempromosikan guna melindungi citra perusahaan maupun produk individualnya seperti melalui website perusahaan, mengadakan pidato dan seminar di universitas dan kantor-kantor yang dirasa potensial, dan menjadi sponsorship di acara-acara tertentu.

b. Advertising

Promosi dalam bentuk iklan yang dilakukan oleh Bank Mega antara lain pemasangan billboards ditepi jalan yang strategis seperti jalan tol maupun persimpangan jalan juga iklan di media cetak dan media elektronik. Iklan tersebut biasanya digunakan untuk mempromosikan hadiah-hadiah dari undian yang diadakan oleh Bank Mega juga pemberitahuan tentang kredit dengan suku bunga rendah. Khusus untuk promosi kartu kredit, Bank Mega tidak mempromosikannya dalam bentuk brosur maupun poster karena bagian-bagian dari yang akan dipromosikan langsung tertera di bagian belakang formulir pengajuan kartu kredit. Hal ini dilakukan untuk memaksimalkan fungsi sales untuk menjelaskan promo-promo yang ada secara langsung dan juga untuk mengurangi penggunaan kertas yang dikhawatirkan akan berlebihan.

c. Direct Selling

Sales akan berinteraksi baik secara tatap muka dengan satu atau lebih calon nasabah untuk melakukan presentasi, menjawab pertanyaan-pertanyaan dan melakukan penjualan. Sales Bank Mega biasanya melakukan direct selling di kantor cabang Bank Mega, pembukaan booth di lobby atau kantin perkantoran maupun booth yang berada di mall/pusat perbelanjaan terutama di Transmart Carrefour. Sales tersebut juga membuat schedule untuk meeting dengan HR Manager dari berbagai perusahaan. Kegiatan tersebut dilakukan untuk mengadakan kerja sama dengan Bank

Mega, seperti payroll gaji, penanaman deposito, pembukaan KPR atau KPA untuk karyawan perusahaan maupun program one day approval credit card.

d. Direct dan Online Marketing

Tidak hanya mempromosikan produk dan jasanya secara face to face, Bank Mega juga menggunakan media online untuk berkomunikasi secara langsung dengan nasabah atau untuk mendapatkan respon dari calon nasabah spesifik. Promosi yang dilakukan adalah menelepon nasabah atau calon nasabah spesifik berdasarkan database yang sudah ada atau biasa disebut telemarketing, dan mengirimkan surat kepada nasabah Bank Mega untuk menawarkan produk dan jasa lain yang belum dipakai nasabah tersebut.

Sebagai contoh sales kartu kredit memiliki database nasabah Bank Mega yang aktif bertransaksi di rekening pribadinya namun belum memiliki kartu kredit Bank Mega. Maka sales tersebut akan menelepon atau mengirimkan surat untuk menawarkan pembuatan kartu kredit Bank Mega dengan proses yang cepat dikarenakan nasabah tersebut lebih mudah dilakukan BI checking dan kemampuan kreditnya.

5. People

Bank Mega senantiasa mengadakan evaluasi kinerja karyawan-karyawannya secara rutin dengan tujuan untuk mengetahui sejauh mana proses yang sudah dilakukan dalam mencapai tujuan perusahaan, juga penilaian target yang telah dicapai. Khusus untuk divisi Credit Card & Personal Loan Retail Sales mengadakan

evaluasi setiap bulannya berupa pelaporan pencapaian target dalam menjual kartu kredit baru dan kartu kredit tambahan. Berbeda dengan divisi yang menaunginya, pada program CCSTP peserta akan dievaluasi setiap kali race atau event yang diadakan telah berakhir, atau setiap dua minggu sampai tiga minggu sekali. Hal tersebut bertujuan agar para peserta magang tidak masuk ke dalam zona nyaman apabila evaluasi terlalu lama dilaksanakan dan agar peserta selalu ingat dengan targetnya.

Bank Mega selalu melakukan training atau program magang kepada calon-calon karyawannya terutama untuk para sales dan marketing karena Bank Mega menyadari kedua job tersebut memiliki target penjualan dimana jika karyawan belum beradaptasi dengan target dan lingkungannya, bisa jadi karyawan tersebut akan terkejut sehingga akan menaikkan tingkat turn over. Dampak yang akan terjadi dari terkejutnya karyawan adalah akan banyak pencapaian hasil penjualan yang tidak stabil (naik dan turun), dan bagi karyawan yang tidak kuat dengan target yang diberikan akan mengundurkan diri sehingga Bank Mega akan lebih sering melakukan rekrutmen daripada membina karyawan yang ada. Jika kedua hal tersebut terjadi, sebuah divisi atau bahkan perusahaan akan dinilai memiliki lingkungan yang tidak sehat dengan turn over karyawan yang tinggi.

## 6. Process

Semakin tingginya persaingan antar bank saat ini membuat masyarakat lebih selektif dalam memilih Bank yang menawarkan kemudahan dan kecepatan dalam

pelayanannya. Aplikasi proses ditentukan agar nasabah mendapatkan kepuasan terhadap pelayanan, oleh karena itu proses pelayanan yang dilakukan oleh front liner Bank Mega ditentukan standar waktu pelayanan, seperti pada standar pelayanan teller dan customer service. Antrian nasabah di banking hall juga diberikan agar nasabah mendapatkan kenyamanan dalam menunggu antrian juga dalam bertransaksi.

Berikut ini merupakan proses operasional dari divisi Credit Card & Personal Loan Retail Sales.

- Sales harus mengetahui siapa target calon-calon cardholder, kemudian mengadakan kegiatan promosi dan penjualan kartu kredit dengan berbagai macam cara seperti mengadakan pameran/open booth, menelpon nasabah Bank Mega yang belum memiliki kartu kredit Bank Mega, meeting dengan HR Manager dari perusahaan-perusahaan besar, dan meminta referensi nama calon cardholder dari cardholder yang sudah lebih dulu memiliki kartu kredit Bank Mega.
- Setelah itu, sales akan menjelaskan kepada calon cardholder apa saja syarat-syarat pengajuan kartu kredit Bank Mega, benefit yang akan didapatkan, beserta ketentuan bunga dan denda keterlambatan.
- Calon cardholder akan dibantu dalam pengisian formulir pengajuan kartu kredit Bank Mega, dan menyerahkan berkas-berkas yang diperlukan.
- Setelah pertemuan tersebut, sales akan menyerahkan formulir dan berkas-berkas yang sudah dilengkapi kepada CSM Bank Mega setempat. Berkas yang



kurang lengkap dan mencurigakan akan dikembalikan kepada sales untuk segera dilengkapi atau sales memastikan kebenaran data tersebut.

- Setelah data sudah di screening oleh CSM maka akan diberikan kepada credit analyst. Credit analyst inilah yang akan menentukan layak/tidak seseorang memiliki kartu kredit melalui tahap BI checking, pembatasan PBI, memonitor calon cardholder apakah terindikasi fraud atau tidak.
- Apabila data di approve, maka proses selanjutnya adalah pengiriman kartu ke kantor/ke rumah cardholder melalui jasa kurir yang sudah ditentukan oleh Bank Mega, dimana penerimaan kartu kredit tidak dapat dialihkan ke orang lain.
- Setelah cardholder melakukan aktivasi kartu kredit, sales berhak mendapatkan insentif dari setiap kartu yang di approve dan di aktivasi. Apabila cardholder yang telah menerima kartu kredit tidak melakukan aktivasi, kartu tersebut akan hangus dan sales tidak mendapatkan insentif.
- Sales biasanya akan menjalin hubungan baik dengan para nasabah-nasabahnya kemudian meminta referensi nama untuk ditawarkan pembuatan kartu kredit, atau referensi HR Manager dari suatu perusahaan untuk mengadakan kerjasama pembuatan kartu kredit dengan proses one day approval.
- Untuk proses one day approval, pertama-tama sales akan membuat janji untuk bertemu dengan HR Manager dan/ Finance Manager dari suatu perusahaan.

- Setelah hari dan jam ditentukan, sales dan team leader akan meeting dengan HR Manager dan/Finance Manager untuk mengadakan kerjasama diantara kedua belah pihak.
- Bank Mega akan memudahkan proses pembuatan kartu kredit untuk perusahaan tersebut, termasuk divisi dari kedua manager tersebut.
- Hasil dari meeting tersebut adalah penentuan tanggal dan jam dimana team sales dan credit analyst dari Bank Mega akan datang ke perusahaan tersebut untuk melakukan interview dengan manager yang bersangkutan, dan memastikan keberadaan dari calon cardholder yang akan mengajukan pembuatan kartu kredit.
- Proses approval yang biasanya memakan waktu 14 hari kerja akan diringkas menjadi satu sampai dua hari kerja saja, dan kartu kredit yang sudah di approve akan dikirim ke kantor cardholder (tidak dapat dikirim ke rumah).
- Sales juga akan menjalin hubungan baik dengan manager-manager di perusahaan tersebut kemudian meminta referensi nama manager atau pimpinan di perusahaan lain untuk pengadaan kerjasama one day approval.

## 7. Physical Environment

Kantor Bank Mega selalu dapat dengan mudah dikenali dengan warna khas yang di dominasi oleh warna orange, putih dengan sedikit sentuhan abu-abu. Interior dari setiap kantor pusat dan kantor cabang didesain dengan perlengkapan dan tata ruang yang rapi sehingga dapat membangun mood yang baik bagi setiap nasabah

yang datang. Selain itu Bank Mega selalu berusaha meningkatkan kualitas pelayanan yang ditunjukkan dari sales, support, telemarketing, customer service, teller, dan technical yang diharapkan dapat menjadi pembeda dengan bank-bank lain di Indonesia.

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

#### **A. Bidang Pekerjaan**

Personal loan atau bisa disebut kredit tanpa agunan (KTA) adalah sebuah produk bank dimana nasabah dapat meminjam sejumlah dana/uang dari bank tanpa harus memberikan jaminan atau agunan seperti sertifikat rumah, BPKB, dll. Kartu kredit adalah alat pembayaran pengganti uang tunai yang dapat digunakan oleh konsumen untuk ditukarkan dengan barang atau jasa di tempat-tempat yang menerima pembayaran menggunakan kartu kredit.

Kedua produk ini memiliki hubungan secara tidak langsung, karena untuk mengajukan KTA seorang nasabah yang memiliki kartu kredit akan dipantau oleh pihak bank bagaimana pola pembayaran calon nasabah, apakah baik (tidak ada keterlambatan dan pemakaian limit yang terkontrol), atau buruk (keterlambatan pembayaran tagihan dan over limit pemakaian kartu).

Divisi CCPL Retail Sales secara garis besar bertugas untuk melakukan penjualan kartu kredit dan menganalisa serta menyetujui pinjaman pribadi atau personal loan kepada nasabah. Selama melaksanakan PKL di PT Bank Mega Tbk, praktikan mendapatkan kesempatan untuk praktik di divisi credit card & personal loan retail sales, tepatnya di sub divisi credit card sebagai credit card sales training program. Berikut ini adalah kegiatan yang dilakukan oleh praktikan.

- Membuat database nasabah dan calon nasabah
- Memprospek klien baru
- Mengadakan pameran kartu kredit
- Mengadakan meeting dengan klien baru
- Membuat laporan kegiatan harian dan laporan akhir fun race
- Menjual kartu kredit
- Mengikuti meeting bersama manajer dan kepala CCPL
- Mengikuti meeting evaluasi dua mingguan
- Mengikuti seminar dan kelas training tentang perbankan khususnya kartu kredit

Dalam melaksanakan tugas-tugas tersebut, praktikan berada dalam bimbingan Bapak Frans Sianipar selaku mentor untuk CCSTP Batch II, juga mendapat banyak saran dari Ibu Arlyne selaku kepala Sales Academy.

## **B. Pelaksanaan Kerja**

Praktikan melaksanakan PKL kurang lebih 3,5 bulan terhitung mulai tanggal 5 September 2016 sampai dengan 27 Desember 2016, hari senin sampai jumat dengan jam kerja pukul 08:00 s/d 17:00 dan waktu istirahat pukul 12:00 s/d 13:00. Untuk ketentuan seragam, hari senin dan kamis memakai pakaian bebas, hari selasa dan jumat memakai pakaian batik, dan hari rabu memakai seragam credit card sub division berupa kemeja hitam. Praktikan yang termasuk dalam CCSTP Batch II

berada dalam bimbingan Bapak Frans Sianipar selaku mentor, juga mendapat banyak saran dari Ibu Arlyne selaku kepala Sales Academy Division. Adapun kegiatan yang dilakukan praktikan selama masa PKL adalah sebagai berikut.

a. Selama dua minggu pertama, praktikan mendapatkan pembelajaran dikelas dengan materi pengenalan perusahaan dan divisi, pengetahuan produk, anti fraud anti pencucian uang dan pencegahan pendanaan terorisme, perlindungan konsumen, selling skills and grooming, dan strategi pelayanan. Pembelajaran dikelas ini berupa penyampaian materi dan dilanjutkan dengan role play yang sangat berguna bagi praktikan karena materi seperti ini tidak praktikan dapatkan dalam perkuliahan dimana dalam perkuliahan lebih banyak mempelajari teori-teori yang sudah ada tanpa melakukan secara langsung atau praktek. Selama masa PKL praktikan banyak mendapatkan ilmu dan melakukan kegiatan yang tidak praktikan dapatkan di kampus, sehingga mengajarkan praktikan untuk lebih aktif dan memahami situasi pekerjaan yang sesungguhnya.

b. Praktikan bersama 26 rekan lainnya yang tergabung dalam CCSTP Batch II dibagi menjadi 6 kelompok dengan tujuan untuk membentuk dan mengembangkan potensi pribadi yang lebih baik sebagai sales. Program CCSTP ini dirancang sedemikian rupa untuk menciptakan sales yang mampu melakukan penjualan dengan berbagai macam cara. Selama periode training kurang lebih 3,5 bulan, keenam tim berlomba untuk mencapai target approval kartu kredit yang akan di evaluasi setiap

satu bulan sekali. Karena di akhir masa training, tim yang berhasil mencapai target akan mendapatkan kontrak kerja dengan Bank Mega selama tiga bulan.

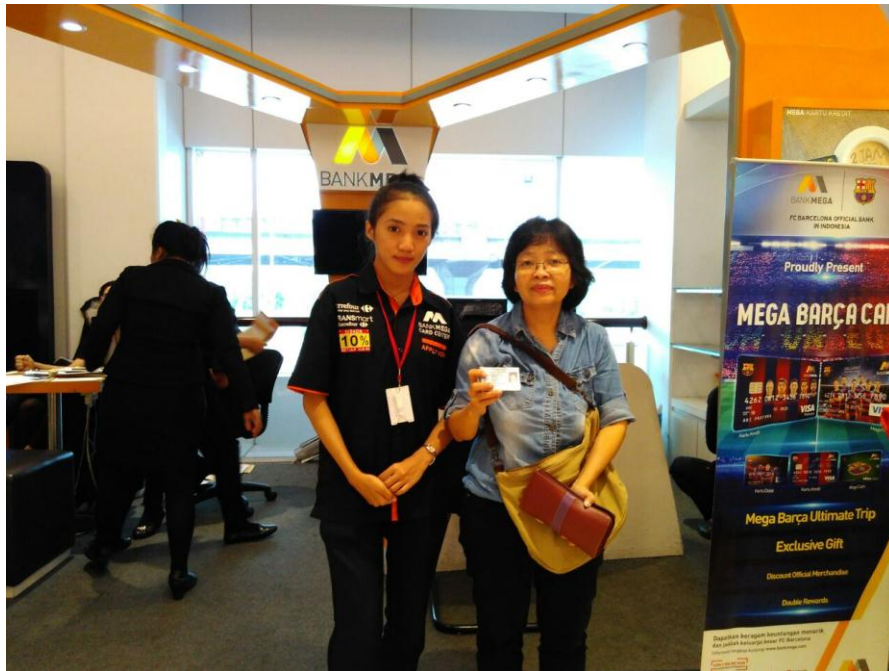


Gambar III.1 Foto Tim CCSTP Batch II Bank Mega

#### Sumber Dokumen Pribadi Praktikan

c. Selama dua minggu berikutnya, praktikan bersama tim mengikuti Instant Issuance Challenge di Carrefour dan Transmart dengan mendapatkan target pemasukan aplikasi kartu kredit sebanyak 10 buah aplikasi untung masing-masing anggota tim. Setiap tim menempati lokasi Transmart dan Carrefour yang berbeda-beda, untuk tim praktikan sendiri ditempatkan di Transmart Cempaka Putih. Kondisi pengunjung yang datang ke Transmart Cempaka Putih cukup ramai akan tetapi

sebagian besar pengunjung sudah pernah atau sudah memiliki kartu kredit Bank Mega, sehingga tim dan praktikan sendiri mengalami sedikit kesulitan untuk melakukan penjualan kartu kredit dan mencapai target yang telah ditentukan. Di akhir challenge, praktikan berhasil mendapatkan empat masukan aplikasi kartu kredit dari 10 aplikasi yang ditargetkan. Selama challenge ini, meskipun metode yang diutamakan adalah Instant Issuance tetapi kami tetap menerima pengajuan kartu kredit dengan proses regular.



Gambar III.2 Pengajuan Kartu Kredit di Booth Bank Mega Transmart Cempaka Putih

#### Sumber Dokumen Pribadi Praktikan

d. Challenge berikutnya adalah Corporate Card Challenge yang dilaksanakan selama empat minggu. Setiap individu memiliki target submit 25 aplikasi kartu kredit. Dengan kata lain, tim praktikan yang beranggotakan



empat orang memiliki target 100 aplikasi yang harus di submit selama satu bulan. Untuk mendapatkan calon nasabah, hal yang dilakukan oleh tim dan praktikan adalah canvassing building untuk kemudian membuat database perusahaan, dan meminta referensi dari kerabat terdekat di perusahaan potensial.

Pertama-tama, tim membuat daftar gedung yang berlokasi di Jalan Jenderal Sudirman, untuk selanjutnya tim datang guna mencari informasi jumlah karyawan, bidang usaha, serta nomor telepon dan nama dari HR manager dan finance manager perusahaan tersebut. Setelah mendapatkan data tersebut, tim dan praktikan memasukkannya ke dalam format database di Microsoft Excel. Setiap perusahaan sudah pasti akan melindungi data-data penting dari orang asing, oleh karena itu dalam meminta data penting di atas, tim dan praktikan memakai taktik khusus agar receptionist di setiap perusahaan mau memberikan data tersebut secara sadar namun sukarela, tanpa adanya paksaan dari tim kami sendiri.

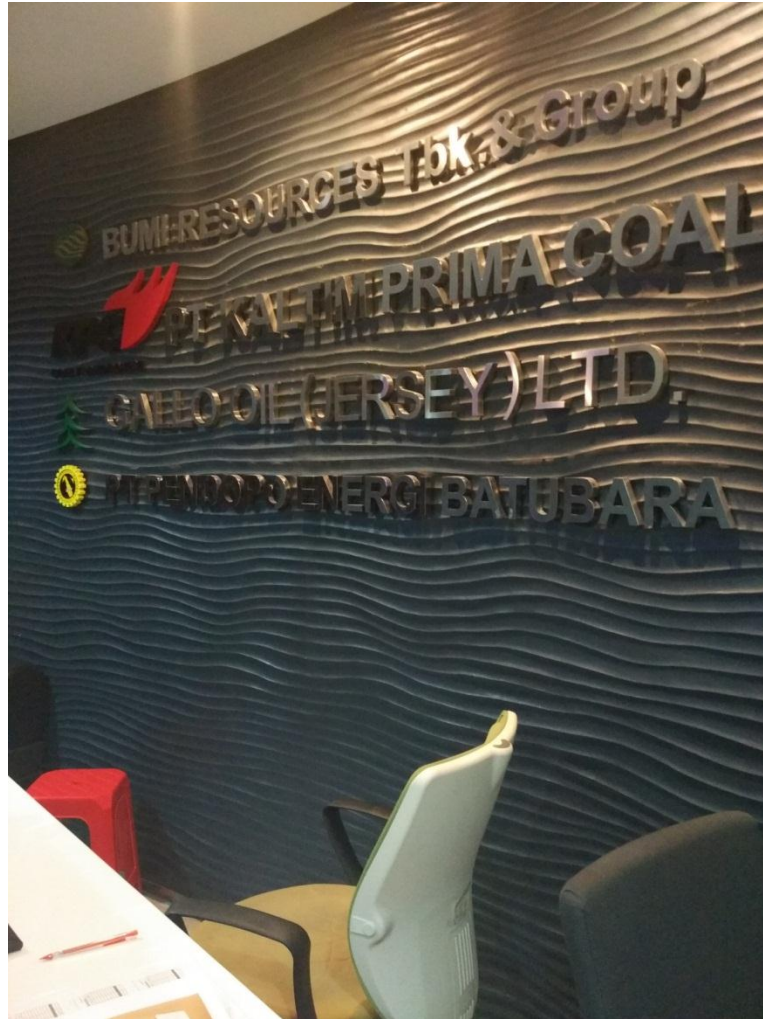
Setelah data dimasukkan ke dalam Microsoft Excel, tim dan praktikan melakukan cold calling ke perusahaan untuk menentukan tanggal pertemuan antara dua orang anggota tim dengan HR manager dan/ finance manager mengenai kerjasama di bidang corporate card. Setiap dua orang anggota akan menemui manager dari perusahaan yang berbeda pula.

Dalam Corporate Card Challenge terdapat sebuah system yang dinamakan one day approval. One day approval adalah sistem dimana sales yang berhasil mengumpulkan 30 atau lebih calon cardholder dalam perusahaan yang sama atau dalam gedung yang sama, maka tim analis bisa didatangkan langsung ke perusahaan/gedung tersebut untuk melakukan proses analisis kredit di tempat dan langsung mendapatkan hasil analisis pada hari itu juga sehingga dapat mempercepat proses pembuatan kartu kredit Bank Mega. Di akhir periode Corporate Card Challenge praktikan hanya mendapatkan 10 submit aplikasi kartu kredit dari 25 submit yang ditargetkan.

midPlaza 1			
ASAM KEMUDI TECHNIK INDONESIA PT.	19	JO PERNEY PURCHASING CORP.	8
ASB ABRIVERDI INDONESIA PT.	10		
BANK OF TOKYO-MITSUBISHI UFJ	1-2	KREASI BAJU MANDIRI PT.	6
BANK OF TOKYO-MITSUBISHI UFJ	10		
BANK MANDIRI	1	TELIN FRONTIER INDONESIA PT.	4
BAYER INDONESIA PT.	11	YIBAR KERINGI AGUNG PT.	10
BAYER INDONESIA PT.	12	YONG KANSTU INDONESIA PT.	6
		TAKENAKA INDONESIA PT.	10
		TOKO ENGINEERING INDONESIA PT.	6
CPTA PRIMA JAYA PT.	8		
CHIGOKU PANTS INDONESIA PT.	8		
COVESTRO POLYMERS INDONESIA PT.	14		
		VPOWER OPERATION SERVICES PT.	10
ECNIGI PT.	10		
FORTICE SERVICED OFFICE	17		
		NTN BEARING INDONESIA PT.	7
GRAHA WIBAWA PROPERTINDO PT.	10	NIPPO CORPORATION	8
HONDA TRADING INDONESIA PT.	6	PREMIER QUALITAS INDONESIA PT.	19
HANWA INDONESIA PT.	9	PREMIER QUALITAS INDONESIA PT.	4
HANWA INDONESIA PT.	10	POTENSI BUMI SAKTI	10
HANEDA INDONESIA PT.	16		
HANEDA ENGINEERING INDONESIA PT.	16		
		SAKANA JAPANESE RESTAURANT	5
		DENTAL CLINIC	1
		HAIR CLUB	B
		UDOHKU	BS
		QQ KOPI TIAM	BS
		THE COFFEE BEAN & TEA LEAF	SM
		LAWSON CONVENIENCE STORE	BS

Gambar III. 3 Foto Daftar Perusahaan dalam Satu Gedung

Sumber Dokumen Pribadi Praktikan



Gambar III.4 Foto Nama Perusahaan Saat Kanvasing Building

Sumber Dokumen Pribadi Praktikan

- e. Challenge selanjutnya adalah Open Table Challenge yang dilaksanakan selama dua minggu. Open Table Challenge adalah challenge dimana setiap tim diwajibkan mengadakan pameran dengan cara membuka booth Bank Mega di tempat-tempat keramaian dengan biaya sewa tempat yang ditanggung oleh

Bank Mega. Setiap individu memiliki target 10 aplikasi yang harus di submit di challenge ini. Tahap awal yang dilakukan adalah membuat daftar lokasi yang akan digunakan untuk tempat membuka booth, kemudian melakukan survey lokasi untuk meninjau keadaan sekitar, melakukan perizinan dengan pihak setempat dan mengetahui harga sewa.

Setelah melakukan survey lokasi, terpilihlah empat tempat yang tim rasa cocok yaitu kantin Chase Plaza, kantin Summitmas Building, kantin Standard Chartered dan Parkiran Masjid Agung Sunda Kelapa.

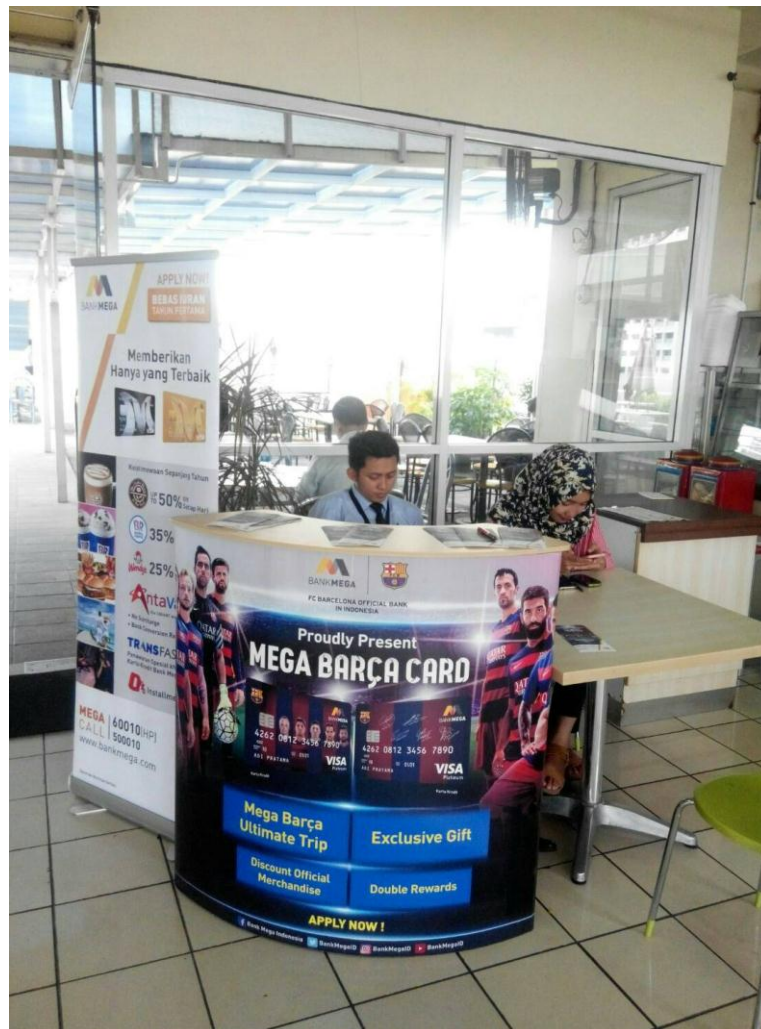
- Lokasi pertama tim dan praktikan melakukan open table yaitu di kantin Chase Plaza Sudirman, Jakarta Selatan, tepatnya di lantai 6 dengan biaya sewa Rp 250.000 per hari. Dengan biaya sewa yang cukup tinggi membuat tim dan praktikan hanya melakukan open booth selama dua hari dan praktikan berhasil mendapatkan satu aplikasi yang dapat di submit.

- Lokasi kedua yaitu kantin Standard Chartered Sudirman, Jakarta Selatan tepatnya di kantin outdoor belakang gedung Standard Chartered dengan biaya sewa Rp 150.000 per hari. Dengan biaya sewa yang cukup terjangkau dan suasana kantin yang ramai, membuat tim dan praktikan melakukan open booth selama tiga hari dan praktikan berhasil mendapatkan dua aplikasi yang dapat di submit.

- Lokasi ketiga yaitu kantin Summitmas Building Sudirman, Jakarta Selatan yang merupakan satu-satunya kantin yang menghubungkan dua gedung yaitu

gedung Summitmas I dengan gedung Summitmas II. Dengan biaya sewa yang cukup tinggi yaitu Rp 300.000 per hari maka tim dan praktikan memutuskan untuk membuka booth selama dua hari dan praktikan berhasil mendapatkan dua aplikasi untuk di submit.

- Lokasi terakhir untuk melaksanakan Open Booth Challenge adalah parkir Masjid Agung Sunda Kelapa, Jakarta Pusat. Dengan melihat kondisi tempat yang outdoor tanpa adanya atap untuk melindungi booth dari panas dan hujan, tim dan praktikan memutuskan untuk membuka booth selama satu hari, tepatnya pada hari Jumat dengan waktu sebelum dan sesudah sholat Jumat. Biaya sewa di lahan parkir tersebut hanya Rp 15.000 per hari. Selama membuka booth di lokasi ini praktikan mendapatkan satu aplikasi untuk di submit.



Gambar III. 5 Pembukaan Booth di Kantin Perkantoran

Sumber Dokumen Pribadi Praktikan



Gambar III.6 Calon Card Holder sedang Mengisi Aplikasi Kartu Kredit Bank Mega

Sumber Dokumen Pribadi Praktikan

- f. Challenge selanjutnya adalah Free Channel Challenge yaitu challenge dimana setiap tim dibebaskan dalam menggunakan metode yang paling efektif untuk mencari calon nasabah dan menjual kartu kredit Bank Mega. Berbeda dengan tantangan di challenge sebelumnya, setiap individu memiliki target 10 aplikasi

yang harus di approve selama melaksanakan challenge ini yaitu selama empat minggu.

Tim dan praktikan memutuskan untuk menggunakan metode di Corporate Card Challenge karena berpeluang untuk mendapatkan banyak database dan aplikasi untuk di submit dengan menggunakan sistem one day approval. Dalam challenge ini tim dan praktikan memperbanyak database dengan kanvasing di gedung dan memaksimalkan database yang telah dimiliki. Di akhir periode challenge ini, praktikan berhasil mendapatkan satu approval kartu kredit dari 10 approval yang ditargetkan.

- g. Praktikan diwajibkan untuk membuat laporan kegiatan harian yang harus dikirim melalui e-mail kepada mentor CCSTP. Laporan tersebut berisi database yang harus diperbarui setiap harinya dan laporan kegiatan yang dilakukan selama jam kerja di hari tersebut.
- h. Di minggu terakhir program CCSTP, kegiatan yang dilakukan oleh praktikan adalah menghadiri seminar yang diadakan oleh Bank Mega bertempat di Auditorium FIB Universitas Indonesia, Depok. Praktikan juga mengikuti rapat evaluasi CCSTP Batch II bersama mentor Bapak Frans Sianipar, kepala Sales Academy Sub Division Ibu Arlyne dan kepala CCPL Bapak Erwin.





**BANK MEGA CREDIT CARD**  
Proudly Present :

**CAMPUS ROAD SHOW**  
**DARE TO DREAM**  
**SEMINAR**  
**HOW TO BUILD A SUCCESS CAREER IN BANKING**

**FREE**

**JUMAT, 18 NOVEMBER 2016 | PUKUL 08.00 WIB - SELESAI**  
**RUANGAN AUDITORIUM PUSAT STUDY JEPANG UI, DEPOK**

**KEYNOTE SPEAKERS:**  
**DARMADI SUTANTO**  
Komisaris PT Bank Mega Tbk.

**ERWIN WIRYAWAN**  
Credit Card & Personal Loan Retail Sales Head  
PT Bank Mega Tbk.

**FASILITAS: Makan Siang, Souvenir dan Sertifikat**  
Informasi lebih lanjut hubungi:  
Ryan: 0812 7065 8586 / Destia: 0896 8065 0538



Gambar III.7 Poster Seminar Bank Mega

Sumber Divisi Sales Academy Bank Mega



Gambar III. 8 Foto Saat Seminar Bank Mega

Sumber Dokumen Pribadi Praktikan

### C. Kendala yang Dihadapi dan Cara Mengatasi

Dalam melaksanakan praktik kerja lapangan di PT Bank Mega Tbk praktikan tidak luput dari kendala yang mengganggu kelancaran kegiatan PKL, yaitu:

- Terbatasnya pengetahuan praktikan mengenai produk Bank Mega selain kartu kredit. Selama praktikan melakukan pekerjaan sebagai sales officer kartu kredit Bank Mega dan menawarkan pengajuan kartu kredit di tempat keramaian, tidak jarang praktikan menemukan berbagai macam pertanyaan diluar lingkup produk yang dikuasai praktikan misalnya calon cardholder bertanya mengenai kredit tanpa agunan di Bank Mega, cara mengadakan kerjasama berupa payroll di Bank Mega, mesin EDC Bank Mega, dan lain-lain. Selain itu tak jarang praktikan menerima keluhan nasabah diluar produk kartu kredit. Semua keluhan dan pertanyaan yang tim dan praktikan terima akan dicatat beserta nomor telepon nasabah agar tim dan praktikan dapat menemukan jawaban dan solusi yang tepat terlebih dahulu, kemudian akan praktikan sampaikan melalui whatsapp messenger. Untuk mencari jawaban tersebut praktikan dapat mencari jawaban kepada sesama sales officer Bank Mega, tim Sales Academy Sub Division, atau pada mentor sendiri.
- Sulitnya mendapatkan approval pengajuan kartu kredit dari tim analis. Tidak dapat dipungkiri, approval merupakan hal yang paling penting dalam pengajuan kartu kredit karena sabanyak apapun sales melakukan closing, yang menjadi penentu approval adalah profil cardholder itu sendiri. Tim analis akan

melakukan review dan proses BI checking, survey tempat bekerja, survey tempat tinggal dan lingkungan tempat tinggal, dan pada akhirnya tim analisis akan memutuskan layak atau tidak layak calon cardholder tersebut untuk mendapatkan fasilitas kartu kredit Bank Mega. Tidak ada cara mutlak untuk meningkatkan tingkat approval tetapi cara yang tim dan praktikan terapkan adalah mencari calon cardholder yang mempunyai penghasilan yang baik dan sesuai dengan ketentuan pengajuan kartu kredit Bank Mega, sebab tim dan praktikan tidak dapat mengetahui apabila calon cardholder mempunyai pinjaman di lembaga keuangan lain atau memiliki riwayat pinjaman yang tidak baik.

- Sulit mengajak cardholder untuk melengkapi data pengajuan kartu kreditnya agar bisa segera di proses. Kelengkapan dokumen adalah hal yang penting karena dokumen yang tidak lengkap maka tidak akan bisa di submit. Kenyataannya, tidaklah mudah seorang sales dapat mengumpulkan data calon cardholder seperti KTP, slip gaji atau surat keterangan penghasilan, serta mutasi rekening selama tiga bulan terakhir. Cara tim dan praktikan untuk mengatasi kendala ini adalah berusaha untuk terus mengingatkan calon cardholder dengan cara menawarkan sales mendatangi kantor untuk mengambil dokumen yang diperlukan, dikirim melalui kurir atau ojek online, atau jika calon cardholder tidak berkenan maka dapat dikirim melalui aplikasi Whatsapp.

- Sistem koordinasi yang kurang efektif. Sales, mentor, dan Sales Academy Sub Division seharusnya dapat menjalin hubungan dengan baik agar tidak terjadi miss communication dan terjadinya suasana kantor yang nyaman. Seperti saat berakhirnya perjanjian kerja, PT Bank Mega Tbk memperpanjang masa training tanpa pemberitahuan terlebih dahulu kepada peserta CCSTP Batch II sehingga tidak sesuai dengan perjanjian kerja di awal.

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN**

#### **A. Kesimpulan**

Setelah melaksanakan praktik kerja lapangan di PT Bank Mega Tbk selama kurang lebih 3,5 bulan praktikan mendapatkan banyak pengalaman dan pengetahuan dalam bekerja di dunia nyata. Berikut ini adalah kesimpulan yang dapat praktikan ambil selama masa PKL.

- CCSTP adalah program magang yang diadakan oleh bagian Sales Academy Sub Division dengan harapan setelah menjalani masa magang, peserta dapat mengembangkan potensi sales yang lebih baik sehingga dapat di kontrak secara langsung oleh PT Bank Mega Tbk serta dapat menaiki jenjang karir yang ada secara cepat. Setiap batch akan diberikan satu orang mentor untuk menilai performa peserta selama 3,5 bulan sebagai sales officer kartu kredit Bank Mega. Adapun praktikan sendiri mengikuti Credit Card Sales Training Program (CCSTP) ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dari program studi S1 Manajemen FE UNJ.
- Praktikan mengetahui secara langsung alur proses penjualan kartu kredit dan pengajuan kartu kredit Bank Mega yang meliputi penjelasan manfaat dan keuntungan dari memiliki kartu kredit Bank Mega kepada calon cardholder, pengisian aplikasi pengajuan kartu kredit, submit aplikasi ke CSM, lalu data

yang masuk akan di analisis oleh tim analis, kemudian penentuan apakah calon cardholder layak untuk di approve atau tidak.

- Praktikan dapat meningkatkan keterampilan skills dalam mengoperasikan komputer seperti Microsoft Excel untuk menyimpan database nasabah.
- Praktikan belajar meningkatkan sikap yang baik dalam dunia kerja terutama saat berkomunikasi dengan orang yang lebih tua atau yang lebih tinggi jabatannya maka praktikan harus menggunakan bahasa yang baik dan sopan.

## **B. Saran**

### 1. Saran untuk FE UNJ

- Diharapkan FE UNJ dapat lebih membantu dalam mengembangkan keterampilan mahasiswanya seperti menyematkan soft skills dalam mata kuliah yang ada, dan memperbanyak praktik dalam pengajaran di kelas sehingga ketika mahasiswa melaksanakan PKL dan lulus kuliah, mahasiswa akan mempunyai bekal yang cukup untuk mengaplikasikan teori-teori yang sudah dipelajari juga cepat beradaptasi dengan dunia kerja yang sebenarnya.

### 2. Saran untuk PT Bank Mega Tbk

- PT Bank Mega Tbk seharusnya melakukan peningkatan bimbingan dan arahan mentor-mentor yang membawahi peserta magang seperti menjaga komunikasi dengan baik antara perusahaan dengan peserta magang, juga kelengkapan

pengetahuan tentang PT Bank Mega Tbk terutama tentang kartu kredit, bukan hanya mementingkan hasil pencapaian target

- Akan lebih baik jika training yang diberikan kepada sales officer memiliki waktu yang cukup lama supaya sales dapat beradaptasi dengan cara kerja yang ada dan target yang diberikan serta penyerapan pengetahuan yang lebih baik.

### 3. Saran untuk praktikan

- Praktikan harus lebih disiplin dalam bekerja terutama dalam ketepatan waktu.



## DAFTAR PUSTAKA

Mega, Bank. "*Mega Credit Card*" (2017)

[https://www.bankmega.com/kartu\\_kredit.php](https://www.bankmega.com/kartu_kredit.php) (Diakses tanggal 27 Juli 2017)

Academy, Team Sales. "*CCSTP (Credit Card Sales Training Program) Modul*".

Jakarta: Bank Mega, 2016.

## LAMPIRAN LAMPIRAN

## Lampiran 1

## Log Kegiatan Harian

No.	Hari/Tanggal	Kegiatan	Keterangan
1	Senin, 5 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembukaan dan penjelasan mengenai program CCSTP</li> <li>• Mengikuti training mengenai corporate overview Bank Mega</li> <li>• Mengikuti training mengenai product knowledge</li> <li>• Mengikuti quiz mengenai product knowledge</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
2	Selasa, 6 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengikuti training mengenai fraud</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan

			Bapak Frans Sianipar
3	Rabu, 7 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengikuti training mengenai cara pengisian aplikasi</li> <li>• Mengikuti training mengenai perlindungan konsumen (penyampaian informasi dan penanganan pengaduan)</li> <li>• Menganalisa kasus pengaduan dan membuat penyelesaian</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
4	Kamis, 8 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengikuti training mengenai selling skills</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar

5	Jumat, 9 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengikuti training mengenai anti pencucian uang dan pencegahan pendanaan terorisme (APU&amp;PPT)</li> <li>• Mengikuti training mengenai service strategic intent</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
6	Senin, 12 September 2016		Libur Idul Adha
7	Selasa, 13 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menyerahkan pas foto untuk pembuatan ID Card</li> <li>• Penjelasan mengenai fun race session</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
8	Rabu, 14 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Membuat buku tabungan Bank Mega</li> <li>• Menentukan lokasi fun race session instant</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar

		<p>issuance di Transmart Carrefour Jakarta dan mengajukan pembuatan surat pengantar</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Meninjau lokasi Transmart Cempaka Putih kemudian menyerahkan surat pengantar kepada kepala toko setempat</li> </ul>	
9	Kamis, 15 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menawarkan kartu kredit Bank Mega ke pengunjung Transmart Cempaka Putih</li> <li>• Mengirim laporan hasil closing pengisian aplikasi kartu kredit kepada mentor melalui whatsapp</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar

10	Jumat, 16 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menawarkan kartu kredit Bank Mega ke pengunjung Transmart Cempaka Putih</li> <li>• Mengirim laporan hasil closing pengisian aplikasi kartu kredit kepada mentor melalui whatsapp</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
11	Senin, 19 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menawarkan kartu kredit Bank Mega ke pengunjung Transmart Cempaka Putih</li> <li>• Mengirim laporan hasil closing pengisian aplikasi kartu kredit kepada mentor melalui whatsapp</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
12	Selasa, 20 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menawarkan kartu kredit Bank Mega ke</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan

		<p>pengunjung Transmart Cempaka Putih</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengirim laporan hasil closing pengisian aplikasi kartu kredit kepada mentor melalui whatsapp</li> </ul>	<p>Bapak Frans Sianipar</p>
13	Rabu, 21 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menawarkan kartu kredit Bank Mega ke pengunjung Transmart Cempaka Putih</li> <li>• Mengirim laporan hasil closing pengisian aplikasi kartu kredit kepada mentor melalui whatsapp</li> </ul>	<p>Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar</p>
14	Kamis, 22 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menawarkan kartu kredit Bank Mega ke pengunjung Transmart Cempaka Putih</li> </ul>	<p>Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar</p>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengirim laporan hasil closing pengisian aplikasi kartu kredit kepada mentor melalui whatsapp</li> </ul>	
15	Jumat, 23 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengikuti tes foto karakter di kantor Menara Bank Mega Syariah</li> <li>• Mengikuti meeting dengan tim Sales Academy</li> <li>• Mengikuti sosialisasi program diskon 5% dengan kartu debit Bank Mega di Transmart Carrefour</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
16	Senin, 26 Sptember 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menawarkan kartu kredit Bank Mega ke</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan



		<p>pengunjung Transmart Cempaka Putih</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengirim laporan hasil closing pengisian aplikasi kartu kredit kepada mentor melalui whatsapp</li> </ul>	<p>Bapak Frans Sianipar</p>
17	<p>Selasa, 27 September 2016</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menawarkan kartu kredit Bank Mega ke pengunjung Transmart Cempaka Putih</li> <li>• Mengirim laporan hasil closing pengisian aplikasi kartu kredit kepada mentor melalui whatsapp</li> </ul>	<p>Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar</p>
18	<p>Rabu, 28 September 2016</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menawarkan kartu kredit Bank Mega ke pengunjung Transmart Cempaka Putih</li> </ul>	<p>Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar</p>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengirim laporan hasil closing pengisian aplikasi kartu kredit kepada mentor melalui whatsapp</li> </ul>	
19	Kamis, 29 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menawarkan kartu kredit Bank Mega ke pengunjung Transmart Cempaka Putih</li> <li>• Mengirim laporan hasil closing pengisian aplikasi kartu kredit kepada mentor melalui whatsapp</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
20	Jumat, 30 September 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Review hasil fun race Instant Issuance Challenge dihadapan mentor</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
21	Senin, 3 Oktober 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentasi mengenai hasil fun race Instant</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan

		<p>Issuance Challenge</p> <p>dihadapan mentor dan tim Sales Academy</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Review cardholder yang reject dan decline oleh tim Sales Academy</li> <li>• Mengikuti penjelasan mengenai fun race Corporate Card Challenge</li> </ul>	<p>Bapak Frans Sianipar</p>
22	Selasa, 4 Oktober 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Membuat daftar gedung yang berlokasi di sekitar Jalan Jenderal Sudirman</li> <li>• Membuat daftar perusahaan yang ada di Sampoerna Strategic Tower, IDX, Chase Plaza, Tamara Center, dan Artha Graha</li> </ul>	<p>Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar</p>

23	Rabu, 5 Oktober 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>Membuat daftar perusahaan yang ada di Summitmas Building II, Menara Sudirman, Plaza Asia, Graha Niaga, dan Sequis Life</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
24	Kamis, 6 Oktober 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mengikuti quiz mengenai materi yang didapatkan selama training yaitu product knowledge, fraud, cara pengisian aplikasi, perlindungan konsumen, selling skills, anti pencucian uang dan pencegahan pendanaan terorisme, juga service strategic intent</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar

25	Jumat, 7 Oktober 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengikuti training mengenai hypnotherapy</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
26	Senin, 10 Oktober 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kanvasing building di Sampoerna Strategic Tower North dan Tower South</li> <li>• Menginput data hasil canvasing kedalam database</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
27	Selasa, 11 Oktober 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kanvasing building di IDX Tower 1 dan Tower 2</li> <li>• Menginput data hasil canvasing kedalam database</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
28	Rabu, 12 Oktober 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kanvasing building di Tamara Center dan Chase Plaza</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menginput data hasil kanvasing kedalam database</li> </ul>	Bapak Frans Sianipar
29	Kamis, 13 Oktober 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kanvasing building di Artha Graha</li> <li>• Menginput data hasil kanvasing kedalam database</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
30	Jumat, 14 Oktober 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Melakukan cold calling ke perusahaan yang ada di database untuk mengadakan kerjasama di bidang corporate card dan membuat jadwal meeting dengan HR manager/finance manager</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
31	Senin, 17 Oktober 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Melakukan cold calling ke perusahaan yang ada di database untuk</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan

		<p>mengadakan kerjasama di bidang corporate card dan membuat jadwal meeting dengan HR manager/finance manager</p>	<p>Bapak Frans Sianipar</p>
32	<p>Selasa, 18 Oktober 2016</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Melakukan cold calling ke perusahaan yang ada di database untuk mengadakan kerjasama di bidang corporate card dan membuat jadwal meeting dengan HR manager/finance manager</li> </ul>	<p>Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar</p>
33	<p>Rabu, 19 Oktober 2016</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Melakukan cold calling ke perusahaan yang ada di database untuk mengadakan kerjasama di bidang corporate</li> </ul>	<p>Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar</p>

		card dan membuat jadwal meeting dengan HR manager/finance manager	
34	Kamis, 20 Oktober 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>Melakukan cold calling ke perusahaan yang ada di database untuk mengadakan kerjasama di bidang corporate card dan membuat jadwal meeting dengan HR manager/finance manager</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
35	Jumat, 21 Oktober 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>Melakukan cold calling ke perusahaan yang ada di database untuk mengadakan kerjasama di bidang corporate card dan membuat jadwal meeting dengan</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar



		HR manager/finance manager	
36	Senin, 24 Oktober 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solicit company FKS Multiagro di Sampoerna Strategic Tower North</li> <li>• Melakukan cold calling ke perusahaan yang ada di database untuk mengadakan kerjasama di bidang corporate card dan membuat jadwal meeting dengan HR manager/finance manager</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
37	Selasa, 25 Oktober 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solicit company Talisman Energy dan Repsol di IDX Tower 1</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solicit company Virtue Dragon Nickel Industry di IDX Tower 1</li> <li>• Melakukan cold calling ke perusahaan yang ada di database untuk mengadakan kerjasama di bidang corporate card dan membuat jadwal meeting dengan HR manager/finance manager</li> </ul>	
38	Rabu, 26 Oktober 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solicit company Trans Power Marine, Artha Graha</li> <li>• Melakukan cold calling ke perusahaan yang ada di database untuk mengadakan kerjasama di bidang corporate</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar

		card dan membuat jadwal meeting dengan HR manager/finance manager	
39	Kamis, 27 Oktober 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>Melakukan cold calling ke perusahaan yang ada di database untuk mengadakan kerjasama di bidang corporate card dan membuat jadwal meeting dengan HR manager/finance manager</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
40	Jumat, 28 Oktober 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>Solicit company IQ Plus Prima di Artha Graha</li> <li>Membuat daftar lokasi keramaian disekitar Jalan Jenderal Sudirman yang akan</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar

		<p>digunakan untuk membuka booth</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Survei lokasi open booth ke kantin Chase Plaza dan kantin Standard Chartered</li> </ul>	
41	Senin, 31 Oktober 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Open booth di kantin Chase Plaza</li> <li>• Menawarkan kartu kredit Bank Mega</li> <li>• Mengadakan survei mengenai kartu kredit Bank Mega</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
42	Selasa, 1 November 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Open booth di kantin Chase Plaza</li> <li>• Menawarkan kartu kredit Bank Mega</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
43	Rabu, 2 November 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Open booth di kantin Standard Chartered</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menawarkan kartu kredit Bank Mega</li> <li>• Mengadakan survei mengenai kartu kredit Bank Mega</li> </ul>	Bapak Frans Sianipar
44	Kamis, 3 November 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Open booth di kantin Standard Chartered</li> <li>• Menawarkan kartu kredit Bank Mega</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
45	Jumat, 4 November 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Open booth di kantin Standard Chartered</li> <li>• Menawarkan kartu kredit Bank Mega</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
46	Senin, 7 November 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentasi hasil dari fun race corporate card dihadapan mentor dan tim Sales Academy</li> <li>• Review incoming cardholder yang reject</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar

		dan decline oleh tim Sales Academy	
47	Selasa, 8 November 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pick up data aplikasi ke Chase Plaza dan IDX Tower 1</li> <li>• Menghubungi calon cardholder yang pending</li> <li>• Melakukan cold calling ke perusahaan yang ada di database untuk mengadakan kerjasama di bidang corporate card dan membuat jadwal meeting dengan HR manager/finance manager</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
48	Rabu, 9 November 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Open booth di Summitmas Building II</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menawarkan kartu kredit Bank Mega</li> </ul>	Bapak Frans Sianipar
49	Kamis, 10 November 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Open booth di Summitmas Building II</li> <li>• Menawarkan kartu kredit Bank Mega</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
50	Jumat, 11 November 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Open booth di Masjid Agung Sunda Kelapa</li> <li>• Menawarkan kartu kredit Bank Mega</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
51	Senin, 14 November 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentasi hasil dari fun race open table dihadapan mentor dan tim Sales Academy</li> <li>• Review incoming cardholder yang reject dan decline oleh tim Sales Academy</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar

52	Selasa, 15 November 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kanvasing building di Summitmas Building II</li> <li>• Menginput data hasil kanvasing kedalam database</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
53	Rabu, 16 November 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kanvasing building di Plaza Asia dan Graha Niaga</li> <li>• Menginput data hasil kanvasing kedalam database</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
54	Kamis, 17 November 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kanvasing building di Sequis Life dan Menara Sudirman</li> <li>• Menginput data hasil kanvasing kedalam database</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
55	Jumat, 18 November 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kanvasing building di Graha Aktiva, Graha Binakarsa dan Granadi</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan



		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menginput data hasil kanvasing kedalam database</li> </ul>	Bapak Frans Sianipar
56	Senin, 21 November 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Melakukan cold calling ke perusahaan yang ada di database untuk mengadakan kerjasama di bidang corporate card dan membuat jadwal meeting dengan HR manager/finance manager</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
57	Selasa, 22 November 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Melakukan cold calling ke perusahaan yang ada di database untuk mengadakan kerjasama di bidang corporate card dan membuat jadwal meeting dengan</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar

		HR manager/finance manager	
58	Rabu, 23 November 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>Melakukan cold calling ke perusahaan yang ada di database untuk mengadakan kerjasama di bidang corporate card dan membuat jadwal meeting dengan HR manager/finance manager</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
59	Kamis, 24 November 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>Melakukan cold calling ke perusahaan yang ada di database untuk mengadakan kerjasama di bidang corporate card dan membuat jadwal meeting dengan HR manager/finance manager</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar

60	Jumat, 25 November 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>Melakukan cold calling ke perusahaan yang ada di database untuk mengadakan kerjasama di bidang corporate card dan membuat jadwal meeting dengan HR manager/finance manager</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
61	Senin, 28 November 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>Melakukan cold calling ke perusahaan yang ada di database untuk mengadakan kerjasama di bidang corporate card dan membuat jadwal meeting dengan HR manager/finance manager</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar

62	Selasa, 29 November 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kanvasing building di Agro Plaza dan Ariobimo Sentral</li> <li>• Menginput data hasil kanvasing kedalam database</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
63	Rabu, 30 November 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solicit company Sumaco Wahana Utama di Plaza Asia</li> <li>• Solicit company Mofatama di Graha Niaga</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
64	Kamis, 1 Desember 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solicit company Sumber Warna Energy di Sequis Life</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
65	Jumat, 2 Desember 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kanvasing building di Bakrie Tower</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menginput data hasil kanvasing kedalam database</li> </ul>	
66	Senin, 5 Desember 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solicit company Valco dan Jaya Kapital Indonesia di Plaza Asia</li> <li>• Melakukan cold calling ke perusahaan yang ada di database untuk mengadakan kerjasama di bidang corporate card dan membuat jadwal meeting dengan HR manager/finance manager</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
67	Selasa, 6 Desember 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Melakukan cold calling ke perusahaan yang ada di database untuk mengadakan kerjasama di bidang corporate</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar

		card dan membuat jadwal meeting dengan HR manager/finance manager	
68	Rabu, 7 Desember 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kanvasing building di Wisma Tugu dan Graha Irama</li> <li>• Menginput data hasil canvasing kedalam database</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
69	Kamis, 8 Desember 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Melakukan cold calling ke perusahaan yang ada di database untuk mengadakan kerjasama di bidang corporate card dan membuat jadwal meeting dengan HR manager/finance manager</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar

70	Jumat, 9 Desember 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solicit company Indoin Bussiness Group di Ariobimo Sentral</li> <li>• Solicit company BAAP Oil Services di Granadi</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
71	Senin, 12 Desember 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sosialisasi perpanjangan masa training sampai tanggal 23 Desember 2016</li> <li>• Melakukan cold calling ke perusahaan yang ada di database untuk mengadakan kerjasama di bidang corporate card dan membuat jadwal meeting dengan HR manager/finance manager</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar

72	Selasa, 13 Desember 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solicit company Bumi Resources Mineral di Bakrie Tower</li> <li>• Pick up data aplikasi ke Indooin Business Group di Ariobimo Sentral</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
73	Rabu, 14 Desember 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Melakukan cold calling ke perusahaan yang ada di database untuk mengadakan kerjasama di bidang corporate card dan membuat jadwal meeting dengan HR manager/finance manager</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
74	Kamis, 15 Desember 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Melakukan cold calling ke perusahaan yang ada di database untuk mengadakan kerjasama di bidang corporate</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar



		card dan membuat jadwal meeting dengan HR manager/finance manager	
75	Jumat, 16 Desember 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>Melakukan cold calling ke perusahaan yang ada di database untuk mengadakan kerjasama di bidang corporate card dan membuat jadwal meeting dengan HR manager/finance manager</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
76	Senin, 19 Desember 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>Melakukan cold calling ke perusahaan yang ada di database untuk mengadakan kerjasama di bidang corporate card dan membuat jadwal meeting dengan HR</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar

		manager/finance manager	
77	Selasa, 20 Desember 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>Melakukan cold calling ke perusahaan yang ada di database untuk mengadakan kerjasama di bidang corporate card dan membuat jadwal meeting dengan HR manager/finance manager</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
78	Rabu, 21 Desember 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>Solicit company Nokia, Menara Mulia</li> <li>Melakukan cold calling ke perusahaan yang ada di database untuk mengadakan kerjasama di bidang corporate card dan membuat jadwal meeting dengan HR</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar

		<p>manager/finance manager</p>	
79	Kamis, 22 Desember 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pick up data aplikasi ke Nokia, Menara Mulia</li> <li>• Melakukan cold calling ke perusahaan yang ada di database untuk mengadakan kerjasama di bidang corporate card dan membuat jadwal meeting dengan HR manager/finance manager</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar
80	Jumat, 23 Desember 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentasi hasil dari fun race free channel challenge dihadapan mentor dan tim Sales Academy</li> <li>• Review incoming cardholder yang reject</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar

		dan decline oleh tim Sales Academy	
81	Senin, 26 Desember 2016	•	Libur Hari Raya Natal
82	Selasa, 27 Desember 2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penutupan CCSTP Batch II</li> <li>• Makan bersama mentor di Coffee Bean &amp; Tea Leaf Kota Kasablanka</li> </ul>	Ibu Arlyne Indrayani dan Bapak Frans Sianipar

## Lampiran 2

## Surat Permohonan Izin PKL



*Building  
Future  
Leaders*

**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon/Faximile : Rektor : (021) 4893854, PR I : 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926, PR IV : 4893982  
BUK : 4750930, BAKHUM : 4759081, BK : 4752180  
Bagian UHT : Telepon, 4893726, Bagian Keuangan : 4892414, Bagian Kepegawaian : 4890536, Bagian Humas : 4898486  
Laman : www.unj.ac.id

Nomor : 1668/UN39.12/KM/2017  
Lamp. : -  
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

7 September 2017

Yth. Sales Academy Head  
Menara Mega Syariah  
Jl. HR Rasuna Said Kav.19A  
Jakarta 12940

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

Nama : Cynthia Ayuningtyas Larasati  
Nomor Registrasi : 8215134932  
Program Studi : Manajemen  
Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta  
No. Telp/HP : 083872503274

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah pada tanggal 5 September s.d. 27 Desember 2016.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.

Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan,  
dan Hubungan Masyarakat




Woro Sasriyo, SH  
NIP. 19630403 198510 2 001

Tembusan :  
1. Dekan Fakultas Ekonomi  
2. Koordinator Prodi Manajemen

## Lampiran 3

## Surat Penerimaan PKL



**BANK MEGA**

**Head Office**  
 Menara Bank Mega,  
 Jl. Kapten Tendean Kav.12-14A,  
 Jakarta 12790  
 T +62 21 7917 5000  
 F +62 21 7918 7100  
 www.bankmega.com

Jakarta, 18 Agustus 2016

Nomor : 05 / HCMG / 2016  
 Lampiran : -  
 Perihal : *Pemberitahuan sementara penerimaan peserta pendidikan CCSTP II*

**Kepada**  
**Sdr. Cynthia Ayunintyas Larasati**  
**Di Tempat**

Dengan hormat,

Sehubungan dengan akan dilaksanakan program Credit Card Sales Training Program (CCSTP) PT. Bank Mega, Tbk dengan ini kami beritahukan bahwa Saudara/i dapat diterima sebagai peserta program pendidikan tersebut dengan ketentuan sebagai berikut :

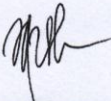
1. Posisi : Trainee CCSTP Angkatan II
2. Unit Kerja : HCMG (Human Capital Management)
3. Tanggal mulai training : September 2016
4. Uang Saku training : Rp 2.000.000,- (Dua juta rupiah) / bulan
5. Masa Pendidikan akan berlangsung maksimal 3,5 (tiga setengah) bulan.
6. Memenuhi minimal jumlah kehadiran yaitu sekurang-kurangnya 90% (sembilan puluh perseratus) dari total jumlah hari Masa Pendidikan.
7. Tidak boleh menikah atau hamil selama masa pendidikan.

Sedangkan ketentuan-ketentuan lain yang menjadi hak dan tanggung jawab sebagai peserta pendidikan akan diberitahukan kemudian.

Selanjutnya, Surat "*Pemberitahuan sementara penerimaan peserta pendidikan CCSTP*" ini harap disimpan dan ditukar dengan "*Perjanjian Program Pendidikan Credit Card Sales Training Program (CCSTP)*" yang akan diberikan kemudian.


Demikian Surat Pemberitahuan ini, bila Saudara/i menyetujui harap Saudara/i menandatangani salinan surat ini dan mengembalikannya kepada kami.

**PT. Bank Mega, Tbk**



**Agnes Kristiyani**  
 Recruitment, Assessment & TM Head

Saya menyetujui pemberitahuan ini dan  
 Ketentuan-ketentuan diatas,  
*Jakarta 18 Agustus 2016*



**Cynthia Ayunintyas Larasati**  
 Peserta Program CCSTP

## Lampiran 4

## Daftar Hadir PKL



Building  
Future  
Leaders

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

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



IAS 001-2006 CERTIFIED  
CERTIFICATE NO.  
IAS/001/006

DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
2 SKS

Nama : Cynthia Apuningtyas Larasati  
No. Registrasi : 8245132332  
Program Studi : S1 Manajemen  
Tempat Praktik : Bank Mega Card Center  
Alamat Praktik/Telp : Jalan RS Mata Aini Kav 5-6, Setiabudi  
Jakarta Selatan

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 5 September 2016	1. du	
2.	Selasa, 6 September 2016	2. du	
3.	Rabu, 7 September 2016	3. du	
4.	Kamis, 8 September 2016	4. du	
5.	Jumat, 9 September 2016	5. du	
6.	Senin, 12 September 2016	6. du	Libur Idul Adha
7.	Selasa, 13 September 2016	7. du	
8.	Rabu, 14 September 2016	8. du	
9.	Kamis, 15 September 2016	9. du	
10.	Jumat, 16 September 2016	10. du	
11.	Senin, 19 September 2016	11. du	
12.	Selasa, 20 September 2016	12. du	
13.	Rabu, 21 September 2016	13. du	
14.	Kamis, 22 September 2016	14. du	
15.	Jumat, 23 September 2016	15. du	

Jakarta, Selasa 27 Des 2016

Penilai,

  
(Arjuna Marjani)

**Catatan:**

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



Building  
Future  
Leaders

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

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



ISO 9001:2008 CERTIFIED  
CERTIFICATE NO.  
1429147346

DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
2 SKS

Nama : Cynthia Ayuningtyas Larasati  
No. Registrasi : 8215132332  
Program Studi : SI Manajemen  
Tempat Praktik : Bank Mega Card Center  
Alamat Praktik/Telp : Jalan RS Maba Pini Kav 5-6, Setiabudi  
Jakarta Selatan

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 26 September 2016	1. ds	
2.	Selasa, 27 September 2016	2. ds	
3.	Rabu, 28 September 2016	3. ds	
4.	Kamis, 29 September 2016	4. ds	
5.	Jumat, 30 September 2016	5. ds	
6.	Senin, 3 September 2016	6. ds	
7.	Selasa, 4 September 2016	7. ds	
8.	Rabu, 5 5	8. ds	
9.	Kamis, 6 Oktober 2016	9. ds	
10.	Jumat, 7 Oktober 2016	10. ds	
11.	Senin, 10 Oktober 2016	11. ds	
12.	Selasa, 11 Oktober 2016	12. ds	
13.	Rabu, 12 Oktober 2016	13. ds	
14.	Kamis, 13 Oktober 2016	14. ds	
15.	Jumat, 14 Oktober 2016	15. ds	

Jakarta, Selasa 27 Des 2016

Penilai,

(...  
Arif...  
...)

Catatan :

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





Building  
Future  
Leaders

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

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



DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
2  
..... SKS

Nama : Cynthia Ayuningtyas Larasati  
No. Registrasi : B215132332  
Program Studi : SI Manajemen  
Tempat Praktik : Bank Mega Card Center  
Alamat Praktik/Telp : Jalan RS Mata Aini Kav 5-6, Setiabudi  
Jakarta Selatan

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 17 oktober 2016	1. ds	
2.	Selasa, 18 oktober 2016	2. ds	
3.	Rabu, 19 oktober 2016	3. ds	
4.	Kamis, 20 oktober 2016	4. ds	
5.	Jumat, 21 oktober 2016	5. ds	
6.	Senin, 24 oktober 2016	6. ds	
7.	Selasa, 25 oktober 2016	7. ds	
8.	Rabu, 26 oktober 2016	8. ds	
9.	Kamis, 27 oktober 2016	9. ds	
10.	Jumat, 28 oktober 2016	10. ds	
11.	Senin, 31 oktober 2016	11. ds	
12.	Selasa, 1 November 2016	12. ds	
13.	Rabu, 2 November 2016	13. ds	
14.	Kamis, 3 November 2016	14. ds	
15.	Jumat, 4 November 2016	15. ds	

Jakarta, Selasa 27 Des 2016

Penilai,

(*Artika Mangasa*)

Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



Building  
Future  
Leaders

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

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



ISO 9001:2008 CERTIFIED  
CERTIFICATE NO. IAS/INA/340

DAFTAR HADIR

PRAKTEK KERJA LAPANGAN

2 SKS

Nama : Cynthia Apuningtyas  
No. Registrasi : 8215132332  
Program Studi : SI Manajemen  
Tempat Praktik : Bank Mega Card Center  
Alamat Praktik/Telp : Jalan RS Maba Aini Kav 5-6, Setiabudi  
Jakarta Selatan

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 7 November 2016	1. Izin Sarit	
2.	Selasa, 8 November 2016	2. ds	
3.	Rabu, 9 November 2016	3. ds	
4.	Kamis, 10 November 2016	4. ds	
5.	Jumat, 11 November 2016	5. ds	
6.	Senin, 14 November 2016	6. ds	
7.	Selasa, 15 November 2016	7. ds	
8.	Rabu, 16 November 2016	8. ds	
9.	Kamis, 17 November 2016	9. ds	
10.	Jumat, 18 November 2016	10. ds	
11.	Senin, 19 November 2016	11. ds	
12.	Selasa, 22 November 2016	12. ds	
13.	Rabu, 23 November 2016	13. ds	
14.	Kamis, 24 November 2016	14. ds	
15.	Jumat, 25 November 2016	15. ds	

Jakarta, Selasa 29 Des 2016

Penilai,

(*[Signature]*)  
A. M. M. M.

Catatan:

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



Building  
Future  
Leaders

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

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



ISO 9001:2008 CERTIFIED  
CERTIFICATE NO.  
IAS/04/1448

DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
2  
..... SKS

Nama : Cynthia Ayuningtyas Larasati  
No. Registrasi : 8215132332  
Program Studi : SI Manajemen  
Tempat Praktik : Bank Mega Card Center  
Alamat Praktik/Telp : Jalan PS Mata Aini Kav 5-6, Setiabudi  
Jakarta Selatan

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin, 28 November 2016	1. ds	
2.	Selasa, 29 November 2016	2. ds	
3.	Rabu, 30 November 2016	3. ds	
4.	Kamis, 1 Desember 2016	4. ds	
5.	Jumat, 2 Desember 2016	5. ds	
6.	Senin, 5 Desember 2016	6. ds	
7.	Selasa, 6 Desember 2016	7. ds	
8.	Rabu, 7 Desember 2016	8. ds	
9.	Kamis, 8 Desember 2016	9. ds	
10.	Jumat, 9 Desember 2016	10. ds	
11.	Senin, 12 Desember 2016	11. ds	
12.	Selasa, 13 Desember 2016	12. ds	
13.	Rabu, 14 Desember 2016	13. ds	
14.	Kamis, 14 Desember 2016	14. ds	
15.	Jumat, 15 Desember 2016	15. ds	

Jakarta, Selasa 27 Des 2016

Penilai,

()  
Anita Mega

Catatan :

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

Mohon legalitas dengan membubuhi cap instansi/Perusahaan

## Lampiran 5

## Lembar Penilaian PKL



Building  
Future  
Leaders

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

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



ISO 9001:2008 CERTIFIED  
CERTIFICATE NO.  
IAS/004/2010

## PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

PROGRAM SARJANA (S1)

2 SKS

Nama : Cynthia Aruningtyas Larasati  
No.Registrasi : 8215132332  
Program Studi : SI Manajemen  
Tempat Praktik : Bank Mega Care Center  
Alamat Praktik/Telp : Jalan RS Mata Aini Kav 5-6, Setiabudi Jakarta

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 50-100	KETERANGAN				
1	Kehadiran	95	1. Keterangan Penilaian : Skor Nilai Predikat 80-100 A Sangat baik 70-79 B Baik 60-69 C Cukup 55-59 D Kurang  2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 90-120 jam kerja efektif 3 sks : 135-175 jam kerja efektif  Nilai Rata-rata : $\frac{845}{10 \text{ (sepuluh)}} = 84.5$  Nilai Akhir : <table border="1"> <tr> <td>85</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>Angka bulat</td> <td>huruf</td> </tr> </table>	85	A	Angka bulat	huruf
85	A						
Angka bulat	huruf						
2	Kedisiplinan	65					
3	Sikap dan Kepribadian	90					
4	Kemampuan Dasar	90					
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	90					
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	90					
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	90					
8	Aktivitas dan Kreativitas	90					
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	75					
10	Hasil Pekerjaan	70					
Jumlah		845					

Jakarta, 27 Des 2016  
Penilai,

(... Atika Kartika ...)

Catatan :

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

## Lampiran 6

### Format Database Praktikan

Database Cynthia Ayuningtyas 14.12.2016 - Microsoft Excel

File Home Insert Page Layout Formulas Data Review View

Clipboard Font Alignment Number Styles Cells Editing

Calibri 11 Merge & Center

Clipboard Font Alignment Number Styles Cells Editing

A9 No

1 TATA CARA PENGISIAN

2 0 Nama File (format excel) dibuat "nama Blding - nama Sale - Tanggal Report dibuat contoh: Equity Tower -

3 - tanggal menggunakan " / " - Urutan nama perusahaan (K : P : L, atau nyru semesta (panti)... P adigyo nyru

4 2. Jangan menggunakan "" depan nama contoh: Jendral sudiman (salah)..... jendral Sudiman (benar)

5 3. Isti Nama Gedung dengan lintang, no Kaving, kearah, kecamatan,kabupaten, kode pos --> lihat google dan

6 ketik contoh: "alamat equity tower kelurahan kecamatan"

7 4. Kolom "yang dimulai saat KUNJUNGAN KE : F" adalah orang yang ditemui pertama kali... bisa staff,

8 5. Kolom Keperson 1 diisi dengan nama manager HR, Kolom kepersion 2 diisi dengan nama manager keuangan

9 6. Kolom sales jangan lupa diisi nama salesnya contoh: Ari, Susi

DATA PERUSAHAAN											DETAIL PERUSAHAAN		
No	NAMA PERUSAHAAN	Sumber Data	JUMLAH KARYAWAN	JUMLAH APLIKASI	% Market Penetrasi	TANGGAL KUNJUNGAN ke 1	TANGGAL SUKSES CLOSING	LAMA CLOSING (Tahun)	STATUS	Bidang Usaha	No Telp kantor		Nama Gedung
											Kode	Telp	
1	DBS Bank	Mega Travel Fai Kokas Sept 2016	1	#DIV/0!		25-Sep-16	0	SUKSES	Perbankan	021	2988594	DBS Bank Tower	
2	Pertempunan Konselor VCT HIV	Carrefour Cempaka Putih	1	#DIV/0!		23-Sep-16	0	SUKSES	Organisasi	021	42882447	PKVH	
3	Yayasan Pendidikan Bina Siswa	Mega Travel Fai Kokas Sept 2016	1	#DIV/0!		25-Sep-16	0	SUKSES	Pendidikan	021	5302868	Sekolah Lemuel	
4	Bimbingan Belajar Be Smart	Mega Travel Fai Kokas Sept 2016	1			25-Sep-16	0	SUKSES	Pendidikan	021	40420267	Bimbingan Belajar Be Smart	
5	Ibu Rumah Tangga	Carrefour Cempaka Putih	1			25-Sep-16	0	SUKSES		021			
6	Ibu Rumah Tangga	Carrefour Cempaka Putih	1			25-Sep-16	0	SUKSES		021			
7	Perusahaan Pengelolaan Aset	Karwasing/Blding	140	0	0.0%	06 Oktober 2016		DALAM PRK	Pengelolaan Aset Negara	021	2512222	Sampoerna Strategic Tower - North	
8	Permata Dunia Sukses Utama (FKS Group)	Karwasing/Blding	50	0	0.0%	06 Oktober 2016		DALAM PRK	Industri Gula	021	5747555	Sampoerna Strategic Tower - North	
9	Tapan Coal Terminal (FKS Group)	Karwasing/Blding	50	0	0.0%	06 Oktober 2016		DALAM PRK	Industri Batu Bara	021	79530881	Sampoerna Strategic Tower - North	
10	Bungasari Flour Mills (FKS Group)	Karwasing/Blding	50	0	0.0%	06 Oktober 2016		DALAM PRK	Industri Tepung	021	57930777	Sampoerna Strategic Tower - North	
11	Sampoerna Agro	Karwasing/Blding	200	0	0.0%	06 Oktober 2016		DALAM PRK	Industri Pertanian	021	57771711	Sampoerna Strategic Tower - North	
12	Sungai Rangit	Karwasing/Blding	50	0	0.0%	06 Oktober 2016		DALAM PRK	Industri Kelapa Sawit	021	57771711	Sampoerna Strategic Tower - North	
13	Sampoerna Bio Fuels	Karwasing/Blding	50	0	0.0%	06 Oktober 2016		DALAM PRK	Vegetable Oil Mills Industry	021	57771711	Sampoerna Strategic Tower - North	
14	National Sago Prima	Karwasing/Blding	50	0	0.0%	06 Oktober 2016		DALAM PRK	Industri Olah Sagu	021	57771711	Sampoerna Strategic Tower - North	
15	Sanko Timber	Karwasing/Blding	100	0	0.0%	06 Oktober 2016		DALAM PRK	Industri Olah Kayu (Plywood)	021	5761138	Sampoerna Strategic Tower - North	
16	PKS Multiagro (FKS Group)	Karwasing/Blding	100	0	0.0%	06 Oktober 2016		DALAM PRK	Industri Bahan Pakan Ternak	021	57950883	Sampoerna Strategic Tower - North	
17	Syalendra Capital	Karwasing/Blding	40	0	0.0%	07 Oktober 2016		DALAM PRK	Manajerial Investasi	021	57403688	Indonesia Stock Exchange	
18	IN3	Karwasing/Blding	7	0	0.0%	07 Oktober 2016		DALAM PRK	Sekuritas	021	29362300	Indonesia Stock Exchange	
19	Nike Indonesia	Karwasing/Blding	200	0	0.0%	07 Oktober 2016		DALAM PRK	Peralatan Olahraga	021	29347500	Indonesia Stock Exchange	
20	IBS Group	Karwasing/Blding	100	0	0.0%	07 Oktober 2016		DALAM PRK	Asuransi	021	515131	Indonesia Stock Exchange	
21	First Jakarta International	Karwasing/Blding	500	0	0.0%	07 Oktober 2016		DALAM PRK	Pengelolaan Gedung	021	5151515	Indonesia Stock Exchange	
22	Buana Capital	Karwasing/Blding	40	0	0.0%	07 Oktober 2016		DALAM PRK	Investasi Saham	021	5151013	Indonesia Stock Exchange	

Ready Database Data Prospek Plan Activity

Count: 378 70% 7:05 AM 10/26/2017

## Lampiran 7

Foto saat meeting bersama Sales Academy




Lampiran 8

ID Card CCSTP




Lampiran 9

Kartu Konsultasi PKL



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

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung K, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon: (021) 472122/4706285, Fax: (021) 4706285  
Laman: www.fe.unj.ac.id



ISO 9001:2008 CERTIFIED  
CERTIFICATE NO  
142810498

**KARTU KONSULTASI PEMBIMBINGAN PENULISAN PKL**

1. Nama Mahasiswa : Gita Nio Aruningtyas L

2. No.Registrasi : 8215132332

3. Program Studi : SI Manajemen

4. Dosen Pembimbing : Dr. H. Yusuf Suardi, M. S., Ph.D

NIP : 197002122008121001

Judul PKL : Laporan Praktek Kerja Lapangan Pada PT Bank Mega Tbk

Lokasi : Bank Mega, Cerd. Center Jakarta Selatan

NO	TGL/BLN/THN	MATERI KONSULTASI	SARAN PEMBIMBING	TANDA TANGAN PEMBIMBING
1	11 / 12 / 2017	Bab 1, Bab 2, Bab 3, Bab 4		<i>Y</i>
2				<i>Y</i>
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
<b>SETUJU UNTUK UJIAN PKL</b>				<i>Y</i>

**Catatan :**

- Kartu ini dibawa dan ditandatangani oleh Pembimbing pada saat konsultasi
- Kartu ini dibawa pada saat ujian PKL, apabila diperlukan dapat dipergunakan sebagai bukti pembimbingan



## Lampiran 10

## Lembar Surat Persetujuan Sidang PKL



Building  
Future  
Leaders

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

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



ISO 9001:2008 CERTIFIED  
CERTIFICATE NO.  
IAS/INA/3640

SURAT PERSETUJUAN SIDANG PKL

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Dosen Pembimbing

1. Nama : USEP SUHED, M.Si, P.hD  
2. NIP : 107002122008121001  
3. Tanda tangan : *usesuhed*

Memberikan Persetujuan kepada Mahasiswa dibawah ini :

1. Nama : Cynthia Ayuningtyas Larasati  
2. No. Registrasi : 8215132332  
3. Program Studi : S1 Manajemen  
4. Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan Pada PT Bank Mega  
This Kantor Bank Mega Card Center Jakarta Selatan  
Untuk Mengikuti/Tidak mengikuti Sidang PKL pada tanggal... 22 Desember 2017

Mengetahui  
Koordinator Prodi S1 Manajemen FE UNJ

Jakarta, 11 Desember 2017  
Mahasiswa Ybs,

*Andrian Haro*  
Andrian Haro, S.Si, MM  
NIP. 19850924 201404 1 002

*Cynthia Ayuningtyas*  
Cynthia Ayuningtyas  
No.Reg: 8215132332

Cat :Coret yang tidak perlu\*)