

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PT. FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE**

**IWAN KURNIAWAN
1702517021**



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

PROGRAM STUDI D3 MANAJEMEN PEMASARAN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

2020

***PRACTICAL FIELD WORK REPORT
AT PT FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE***

**IWAN KURNIAWAN
1702517021**



***This Field Work Practice Report arranged to meet one of the requirements to get
the title of the Ahli Madya at Faculty Economics State University of Jakarta.***

MARKETING MANAGEMENT STUDY PROGRAM D3

FACULTY OF ECONOMICS

STATE UNIVERSITY OF JAKARTA

2020

LEMBAR EKSEKUTIF

Iwan Kurniawan, Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di FIFGROUP, Jakarta 22 Juli – 13 September (42 hari kerja), Program Studi D3 Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Laporan ini ditulis untuk menginformasikan terkait kegiatan praktikan selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL). Pada kesempatan ini praktikan melaksanakan PKL pada Divisi *Clerk* di FIFGROUP. Tugas yang diberikan kepada praktikan yakni konfirmasi melalui telepon, yaitu melakukan konfirmasi data terhadap konsumen, menanyakan unit kendaraan yang diterima, menanyakan tanggal terima unit, menentukan jatuh tempo untuk pembayaran, menjelaskan biaya angsuran yang dibayar konsumen, menanyakan pekerjaan atau usaha yang sedang dilakukan konsumen, menanyakan *emergency call* (nomor darurat) yang bisa dihubungi sewaktu-waktu konsumen berhalangan menjawab telepon, menyampaikan ke konsumen bahwa nomor kontrak pembayaran akan dikirim melalui email, sms, dan kurir, serta menjelaskan dengan cara apa konsumen melakukan pembayaran angsuran. Dari PKL ini, praktikan mengetahui bagaimana sistem administrasi konfirmasi di FIFGROUP

Kata Kunci: Praktik Kerja Lapangan, Konfirmasi Melalui Telepon, Konfirmasi Data.

EXECUTIVE SUMMARY

Iwan Kurniawan, Practical Work Report at FIFGROUP, Jakarta 22 July - 13 September, Study Program in D3 Marketing Management, Faculty of Economics, Universitas Negeri Jakarta.

This report was written to inform related practitioners during the implementation of the field work report. On this occasion, the practitioner joined the Clerk Division. The task given to the practitioner is confirmation by telephone, namely confirming data to consumers, asking for the vehicle unit received, asking for the date of received unit, determining the due date for payment, explaining the installment fees paid by the consumer, asking for work or business being carried out by the consumer, asking for an emergency call (emergency number) which can be contacted at any time by consumers that are unable to answer the telephone, conveying to consumers that the payment contract number will be sent via email, sms and courier, and explaining in what way the consumer makes installment payments. From this internship, the intern knows how the confirmation administration system works at FIFGROUP.

Keywords: Practical Working, Confirmation by Telephone, Data Confirmation,



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.fe.unj.ac.id



AN ISO 9001:2015 CERTIFIED ORGANIZATION

SURAT PERSETUJUAN SIDANG PKL

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Dosen Pembimbing

1. Nama : *Christien Wirodandi Wolor*
2. NIP : *05110182019031019*
3. Tanda tangan : *[Signature]*

Memberikan Persetujuan kepada Mahasiswa dibawah ini :

1. Nama : IWAN KURNIAWAN
2. No. Registrasi : 1702517021
3. Program Studi : D3 MANAJEMEN PEMASARAN
4. Tempat PKL : FIF GROUP

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

Mengetahui
Koorprodi D3 Manajemen Pemasaran

Jakarta, 26 Desember 2019
Mahasiswa Ybs,

[Signature]

Dra. Sholikhah, MM
NIP. 19620623 199003 2 001

[Signature]

IWAN KURNIAWAN
No.Reg : 1702517021

Cat : coret yang tidak perlu *)

LEMBAR PENGESAHAN

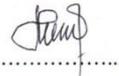
Koordinator Program Studi D3 Manajemen Pemasaran
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dra. Sholikhah, MM
NIP. 196206231990032001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		

Dra. Sholikhah, MM
NIP. 196206231990032001



17 Februari 2020

Penguji Ahli

M. Edo Suryawan Siregar, SE., M.B.A.
NIP. 197201252002121002



05 Februari 2020

Dosen Pembimbing

Christian Wiradendi Wolor, SE., MM
NIP. 199110182019031014



27 Januari 2020

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT. Selawat serta salam selalu tercurah kepada Rasulullah SAW keluarga, dan sahabatnya. Serta kepada semua pihak yang telah mendukung dan membantu sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan PKL pada FIFGROUP. Laporan ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu persyaratan mendapatkan gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta (UNJ). Selanjutnya penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Christian WiradendiWolor, SE., MM selaku Dosen Pembimbing Praktik Kerja Lapangan
2. Ibu Dra. Sholikhah, MM selaku Koordinator Prodi D3 Manajemen Pemasaran
3. Bapak Dr. Ari Saptono, SE., M.Pd. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
4. FIFGROUP yang telah memberikan kesempatan bagi penulis untuk melaksanakan magang
5. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebut satu persatu dan telah membantu kelancaran praktikan dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati, penulis menyadari masih banyak terdapat kekurangan-kekurangan, sehingga penulis mengharapkan adanya saran dan kritik yang bersifat membangun demi kesempurnaan laporan ini.

Jakarta, Februari 2020

Iwan Kurniawan

DAFTAR ISI

LEMBAR EKSEKUTIF	i
EXECUTIVE SUMMARY.....	ii
LEMBARAN PENGESAHAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang PKL.....	1
B. Maksud dan Tujuan PKL	3
C. Manfaat PKL.....	3
D. Tempat PKL	4
E. Jadwal Waktu Pelaksanaan PKL.....	4
BAB II TINJAUAN UMUM FIFGROUP.....	7
A. Sejarah Umum Perusahaan	7
B. Struktur Organisasi	20
C. Kegiatan Umum Perusahaan	21
D. <i>Marketing Mix</i> FIFGROUP	23
BAB III PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	32
A. Bidang Pekerjaan	32
B. Pelaksanaan Kerja	32
C. Kendala yang dihadapi	42
D. Cara Mengatasi Kendala	43
BAB IV PENUTUP	44
A. Kesimpulan	44
B. Saran.....	45
DAFTAR PUSTAKA	47
LAMPIRAN-LAMPIRAN	48

DAFTAR TABEL

No Tabel	Judul Tabel	Hal
Tabel I.1	Jadwal PKL	5
Tabel II.1	Penjelasan Tentang Sejarah FIFGROUP	7
Tabel II.2	Penjelasan Tentang Prestasi FIFGROUP	15
Tabel II.3	Lokasi Kantor Cabang FIFGROUP di Jakarta	24
Tabel II.4	Mitra yang bekerja sama dengan PT, FIFGROUP	25

DAFTAR GAMBAR

No Gambar	Judul Gambar	Hal
Gambar II.1	Logo FIFGROUP	14
Gambar II.2	Struktur Organisasi FIFGROUP	21
Gambar III.1	<i>Flow Chart</i> Memeriksa Kredit Konsumen diterima atau ditolak	33
Gambar III.2	Lembaran Aplikasi Pembiayaan	34
Gambar III.3	Folder Rekap	35
Gambar III.4	File Ms. Excel Rekap Pembiayaan	36
Gambar III.5	Rekap Pembiayaan	37
Gambar III.6	Lembaran Persetujuan Pembiayaan	38
Gambar III.7	<i>Flow Chart</i> Konfirmasi Melalui Telepon dengan Konsumen	39
Gambar III.8	Lembaran Persetujuan Pembiayaan	40
Gambar III.9	Surat Jalan	41

DAFTAR LAMPIRAN

No. Lampiran	Judul Lampiran	Hal
Lampiran 1	Surat Lamaran PKL	48
Lampiran 2	Surat Penerimaan PKL	49
Lampiran 3	Daftar Hadir PKL	50
Lampiran 4	Daftar Nilai PKL	53
Lampiran 5	Surat Keterangan Selesai PKL	54
Lampiran 6	Daftar Tugas Harian PKL	55
Lampiran 7	Surat Pernyataan	59
Lampiran 8	Masa PKL	60

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang PKL

Perguruan tinggi adalah suatu tempat untuk memperoleh pendidikan yang diharapkan mampu mencetak lulusan penerus generasi bangsa yang berkualitas sehingga mampu bersaing dalam dunia kerja. Dalam rangka menciptakan tenaga kerja yang berkualitas dan memiliki kemampuan serta keahlian yang cukup, UNJ sebagai salah satu Perguruan Tinggi Negeri yang ada di Jakarta memiliki tanggung jawab untuk menciptakan tenaga kerja yang berkualitas dan keahlian untuk siap terjun ke dunia kerja.

UNJ mempunyai program PKL yang wajib dilaksanakan oleh mahasiswanya, khususnya oleh Mahasiswa D3 Jurusan Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta sebagai prasyarat untuk mendapatkan gelar Ahli Madya. Tujuan adanya program PKL untuk mengimplementasikan ilmu yang dipelajari pada perkuliahan di dunia kerja serta menambah pengalaman dan wawasan mahasiswa agar lebih siap untuk menghadapi dunia kerja. Kegiatan PKL juga bermanfaat bagi UNJ untuk menyempurnakan kurikulum yang diterapkan di lingkungan UNJ

Untuk memenuhi kewajiban akademik, maka praktikan berkesempatan untuk melaksanakan PKL pada Divisi *Clerk* di FIFGROUP.

FIFGROUP adalah perusahaan pembiayaan atau sering juga disebut sebagai lembaga leasing, yang dimiliki sepenuhnya oleh Astra. Bisnis FIF

awalnya di fokuskan pada pembiayaan konvensional dan syariah untuk mendukung penjualan ritel sepeda motor Honda.

Selanjutnya telah dikembangkan produk pembiayaan sepeda motor bekas dan SPEKTRA sebagai kredit barang konsumsi umum, termasuk elektronik dan peralatan rumah tangga. Alasan praktikan memilih PKL pada Divisi *Clerk* di FIFGROUP, karena FIFGROUP merupakan perusahaan besar yang ada di Indonesia dan merupakan bagian dari Astra Group. Selain itu FIFGROUP yang sudah berdiri kurang lebih 28 tahun, mampu menunjukkan kemampuan dan eksistensinya dengan mampu bertahan di tengah persaingan pasar yang semakin ketat, dan memiliki prospek yang cukup baik dan profit yang dihasilkan terus meningkat setiap tahunnya. Hal tersebut merupakan pemicu bagi praktikan untuk mempelajari cara manajemen agar mendapatkan profit yang terus meningkat dan menjadi pembelajaran untuk dunia kerja yang sesungguhnya. FIFGROUP merupakan jasa pembiayaan yang kegiatan usahanya mulai dari pembiayaan konsumen, sewa guna usaha, dan anjak piutang. FIFGROUP memfokuskan usahanya pada pembiayaan konsumen secara konvensional maupun syariah. Perusahaan ini memiliki dukungan lebih banyak gerai yang sudah menjangkau kota kecil di Indonesia. Karena kelebihan tersebut, praktikan memilih untuk melakukan PKL di FIFGROUP. Alasan kedua, FIFGROUP merupakan perusahaan besar yang mempunyai lingkup nasional. Cabangnya berdiri diseluruh kota di Indonesia yang akan memberikan dampak baik bagi UNJ untuk memberikan kesempatan kembali untuk mahasiswa yang ingin PKL di FIFGROUP

B. Maksud dan Tujuan PKL

Adapun maksud dan tujuan dalam melaksanakan PKL ini antara lain :

1. Maksud Praktik Kerja Lapangan

- a. Memperoleh pengalaman kerja yang berkaitan dengan pemeriksaan penerimaan atau penolakan kredit konsumen.
- b. Memperoleh pengalaman kerja yang berkaitan dengan kegiatan konfirmasi melalui telepondengan konsumen.

2. Tujuan Praktik Kerja Lapangan

- a. Mampu melakukan pemeriksaan penerimaan atau penolakan kredit konsumen.
- b. Mampu melakukan konfirmasi melalui telepon dengan konsumen.

C. Manfaat PKL

Adapun kegunaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) selama Praktikan melaksanakan kegiatan di FIFGROUP diharapkan antara lain :

1. Bagi Praktikan

- a. Melatih kemampuan dan keterampilan praktikan sesuai dengan bidang kerja, yakni konfirmasi melalui telepon.
- b. Mengembangkan ilmu komunikasi dengan baik terhadap konsumen.

2. Bagi Universitas Negeri Jakarta

- a. Membuat peluang kerja sama antara Universitas dengan instansi dalam pelaksanaan PKL di waktu yang akan datang.
- b. Meningkatkan citra Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta sebagai pencetak bibit-bibit unggul yang berkualitas.

3. Bagi FIFGROUP

- a. Menumbuhkan kerja sama yang saling menguntungkan dan bermanfaat bagi FIFGROUP dan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta
- b. Perusahaan dapat memperoleh tenaga kerja yang sesuai dengan bidangnya dan berwawasan akademik dari praktik kerja perusahaan.
- c. Menjalin hubungan yang teratur, sehat, dinamis antara instansi atau perusahaan dengan Lembaga Perguruan Tinggi.

D. Tempat PKL

Nama Instansi : Federal International Finance (FIFGROUP)
Alamat : Jl. Pramuka Raya No. 15, RT.12/RW. 5, Rawasari,
Kec. Cemp. Putih, Kota Jakarta Pusat, Daerah
Khusus Ibukota Jakarta 10570
Telepon : (021) 21475044
Website : <http://www.fifgroup.co.id/>

E. Jadwal Waktu Pelaksanaan PKL

Jadwal waktu praktikan melaksanakan PKL di FIFGROUP selama 42 hari yang dihitung dari mulai tanggal 22 Juli 2019 sampai dengan 13 September 2019. Adapun jadwal pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan sesuai dengan jam kerja FIFGROUP, yaitu:

Tabel I.1 Jadwal PKL

HARI KERJA	JAM KERJA	JAM ISTIRAHAT
SENIN – JUMAT	08:00 – 16.00	12:00 – 13:00

Sumber: data diolah oleh praktikan

1. Tahap Persiapan

- a. Pada tanggal 1 April 2019 praktikan meminta surat pengantar untuk membuat surat permohonan PKL di Gedung R, kemudian praktikan meminta tandatangan Ibu Dra.Sholikhah, MM selaku Koordinator Program Studi D3 Manajemen Pemasaran.
- b. Setelah mendapatkan tanda tangan yang dibutuhkan, praktikan mengajukan surat pengantar tersebut pada tanggal 2 April 2019 ke Biro Administrasi Akademik Kemahasiswaan.
- c. Pada tanggal 16 April 2019 praktikan mengambil surat permohonan PKL yang telah selesai.
- d. Pada tanggal 18 April tahun 2019 Praktikan mengirimkan berkas PKL termasuk surat permohonan PKL.

2. Tahap Pelaksanaan

Sesuai dengan permintaan perusahaan praktikan memulai PKL pada tanggal 22 Juli 2019. Praktikan melaksanakan PKL di FIFGROUP. Kegiatan PKL berakhir pada tanggal 13 September 2019. Praktikan melaksanakan PKL setiap hari Senin sampai dengan hari Jumat mulai pukul 08.00 – 16.00 WIB dengan waktu istirahat selama satu jam yaitu pukul 12.00 – 13.00 WIB.

3. Tahap Laporan

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 Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Laporan ini berisi hasil pengamatan dan pengalaman praktikan selama masa PKL di FIFGROUP. Data-data yang diambil praktikan diperoleh langsung dari FIFGROUP.

BAB II

TINJAUAN UMUM FIFGROUP

A. Sejarah Umum FIFGROUP

Tabel II.1 Penjelasan Tentang Sejarah FIFGROUP

1989	<ul style="list-style-type: none"> Berdiri pada tanggal 1 Mei 1989 dengan nama MitrapusakaArtha Finance. Awalnya, bergerak dibidang usaha pembiayaan konsumen, sewa usaha, dan anjak piutang.
1991	<ul style="list-style-type: none"> Mengubah nama MitrapusakaArtha Finance menjadi Federal International Finance pada tanggal 21 Oktober.
1996	<ul style="list-style-type: none"> Memutuskan untuk berfokus pada pembiayaan ritel sepeda motor merek Honda.
1997	<ul style="list-style-type: none"> Mengimplementasikan FIFSYS. Sistem teknologi informasi yang terintegrasi.
1998	<ul style="list-style-type: none"> Bertahan sebagai salah satu pemain industri yang meneruskan kegiatan pembiayaan, di saat kondisi Perekonomian negara sedang terpuruk oleh krisis moneter.
1999	<ul style="list-style-type: none"> Restrukturisasi utang sampai tahun 2003 tanpa potongan bunga dan pokok.
2000	<ul style="list-style-type: none"> Meresmikan inisiatif kerja sama dengan bank lokal untuk melakukan pembiayaan bersama.
2001	<ul style="list-style-type: none"> Mengimplementasikan sistem online yang terintegrasi dan terpusat.
2000	<ul style="list-style-type: none"> Meresmikan inisiatif kerja sama dengan bank lokal untuk melakukan pembiayaan bersama.
2001	<ul style="list-style-type: none"> Mengimplementasikan sistem online yang terintegrasi dan terpusat.
2002	<ul style="list-style-type: none"> Pada bulan Maret, berhasil menyelesaikan proses restrukturisasi utang yang dimulai dari tahun 1999. Untuk pertama kalinya FIFGROUP menerbitkan obligasi senilai Rp 300 miliar, dengan metode pembayaran penuh dan amortisasi.
2003	<ul style="list-style-type: none"> Menerbitkan obligasi kedua senilai Rp 750 miliar dengan metode pembayaran penuh dan amortisasi. Memulai diversifikasi usaha, dengan memasuki bisnis jasa pembiayaan sepeda motor bekas.

2004	<ul style="list-style-type: none"> • Menerbitkan obligasi ketiga dan keempat dengan metode pembayaran penuh, masing-masing senilai Rp 500 miliar. • Melakukan diversifikasi pembiayaan dengan memasuki bisnis jasa pembiayaan elektronik (Spektra).
2005	<ul style="list-style-type: none"> • Mendapatkan pinjaman sindikasi <i>off-sharo</i> pertama, dengan nilai total US\$ 50 juta. • Menerbitkan obligasi kelima senilai Rp 1.000 miliar dengan metode pembayaran penuh. • Menjadi perusahaan pembiayaan pertama di Indonesia dengan layanan Syariah (FIFGROUP Syariah)
2006	<ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan modal ditempatkan dan disetor menjadi Rp 280 miliar • Menerbitkan obligasi keenam senilai Rp 600 miliar dengan pembayaran penuh dan amortisasi. • Pinjaman sindikasi off-shore senilai US\$ 100 juta. • Federal International Finance menerapkan i-Learning system.
2007	<ul style="list-style-type: none"> • Penyempurnaan sistem dan strategi penagihan dan penanganan tagihan bermasalah. • Menerbitkan obligasi ketujuh senilai Rp 1000 miliar dengan pembayaran penuh dan amortisasi • Pinjaman sindikasi offshore senilai US\$ 120 juta. • Federal International Finance mendapat penghargaan <i>Top of mind Islamic Multifinance</i> dari Karim Konsultan. • FIFGROUP meluncurkan <i>JUST IN SECOND</i> sebagai monitor performance
2008	<ul style="list-style-type: none"> • Federal International Finance mulai mengembangkan <i>Micro Financial Services</i>. • Mencapai laba bersih Rp 612 miliar di tengah krisis global, bertumbuh 49% dari tahun sebelumnya. • Menerbitkan obligasi kedelapan senilai Rp 1150 miliar dengan pembayaran penuh dan amortisasi.
2009	<ul style="list-style-type: none"> • Mencapai laba bersih senilai Rp 812 miliar. • Menerbitkan obligasi kesembilan senilai Rp 1000 miliar dengan pembayaran penuh dan amortisasi. • Melakukan pengembangan pembiayaan dengan penandatanganan perjanjian kerjasama kartu FIFGROUP dengan Bank Permata Tbk. • Meluncurkan kartu FIFGROUP pada tanggal 1 Agustus 2009.
2010	<ul style="list-style-type: none"> • Mencatat rekor tertinggi laba bersih Rp 1.174 triliun, atau tumbuh 45% dari tahun sebelumnya. • Menerbitkan obligasi kesepuluh senilai Rp 1500 miliar dengan pembayaran penuh dan amortisasi.
2011	<ul style="list-style-type: none"> • Menciptakan pemimpin-pemimpin bisnis melalui implementasi "People Readiness & Succession Planning".

	<ul style="list-style-type: none"> • Menerbitkan obligasi kesebelas senilai Rp 3.000 miliar dengan pembayaran penuh dan amortisasi. • Mencapai laba bersih senilai Rp 1.079 triliun.
2012	<ul style="list-style-type: none"> • Menerbitkan Obligasi Berkelanjutan I Tahap I senilai Rp 4.000 miliar, dengan pembayaran penuh dan amortisasi • Mengembangkan transformasi bisnis dan internalisasi nilai-nilai perusahaan T.E.A.M. • Laba bersih mencapai nilai Rp 1.125 triliun.
2013	<ul style="list-style-type: none"> • Pada tanggal 1 Mei 2013 secara resmi meluncurkan <i>brand</i> baru (<i>new rebranding</i>), dengan nama FIFGROUP
2014	<ul style="list-style-type: none"> • Laba bersih FIFGROUP mencapai Rp 1.352.601.393.287 • FIFGROUP Menerbitkan obligasi senilai Rp 1.550.000.000 • Mengimplementasikan HCMS, yang merupakan system hasil dari re-engineering aplikasi HRMS.
2015	<ul style="list-style-type: none"> • Laba bersih FIFGROUP mencapai Rp 1.580.467.928.242 • FIFGROUP Menerbitkan obligasi senilai Rp 4.500.000.000 • Pada 3 Agustus 2015 Perusahaan AMITRA resmi berdiri sebagai anak perusahaan FIFGROUP yang bergerak pada layanan syariah. • Pada Mei FIFGROUPmelaunching aplikasi FIFGROUP Dealer Mobile, yang merupakan aplikasi penghubung antara FIFGROUP dengan dealer.
2016	<ul style="list-style-type: none"> • Laba bersih FIFGROUP mencapai Rp 1.902.906.228.463 • FIFGROUP Menerbitkan obligasi senilai Rp 5.500.000.000 • FIFGROUP launching konsep Rumah Mikro yang merupakan pembiayaan modal kerja. • Pada Maret 2016 FIFGROUP, melaunching aplikasi FIFGROUP Mobile Customer, yang merupakan aplikasi penghubung antara FIFGROUP dengan konsumen.
2017	<ul style="list-style-type: none"> • FIFGROUP melakukan Press Conference Awal Tahun 27 Januari 2017 • FIFGROUP melalui <i>brand</i> SPEKTRA meluncurkan jenis pembiayaan baru yaitu Dana Nikah atau DANIKA • PT. FIFGROUP GROUP meluncurkan FIFGROUP E-Library sebagai sarana untuk meningkatkan kompetensi karyawan. • FIFGROUP bekerjasama dengan Bank Syariah Mandiri dalam hal pembiayaan syariah. • FIFGROUP meluncurkan FIFGROUP e-Card, bentuk pemutakhiran dari FIFGROUP Card yang sebelumnya telah dimanfaatkan oleh pelanggan setia
2018	<ul style="list-style-type: none"> • FIFGROUP mencatat Obligasi Berkelanjutan III dengan Tingkat Bunga Tetap Tahap IV Tahun 2018 yang mencapaiRp1.300.440.000.000.

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • FIFGROUP me-launching FIFGROUPADA, FIFGROUPADA merupakan aplikasi e-Commerce yang menawarkan pembelian barang dengan cicilan tanpa kartu kredit. • FIFGROUP mendapatkan penghargaan dengan kategori The Best Industry <i>Marketing</i> Champion. |
|---|

Sumber: data diolah oleh praktikan.

MitrapusakaArtha Finance berdiri pada tahun 1989 adalah perusahaan pembiayaan yang dimiliki sepenuhnya oleh Astra International, Tbk. Pada tahun 1991 hingga kini, MitrapusakaArtha Finance berganti nama menjadi Federal International Finance (FIF). Mengawali usaha di bidang pembiayaan konsumen, sewa guna usaha, dan anjak piutang.

Pada tahun 1996 FIF memutuskan memusatkan kegiatan usahanya pada pembiayaan sepeda motor Honda. Komitmen dan dedikasi FIF telah membawa FIF menjadi perusahaan pembiayaan motor Honda yang terdepan di Indonesia. Dengan jangkauan pasar di seluruh Indonesia,

FIF mengelola 206 kantor cabang, 413 *Point of services*, dan lebih dari 15 ribu orang karyawan. Di segi segmen usaha, selain pembiayaan sepeda motor baru, FIF juga memiliki solusi pembiayaan sepeda motor bekas dan pembiayaan multiguna di bawah unit usaha FIF SPEKTRA, serta skema pembiayaan konvensional dan Syariah. Sepanjang 28 tahun beroperasi, FIF telah mencetak banyak prestasi dan meraih berbagai penghargaan. Berkeinginan untuk selalu mengembangkan diri, pada tahun 2012, FIF melakukan internalisasi nilai-nilai baru perusahaan dan memulai perjalanan transformasi bisnis menuju perwujudan visi dan misinya.

Pencapaian FIF hari ini menjadi awal bagi prestasi-prestasi selanjutnya di masa mendatang. Pada tanggal 1 Mei 2013, Federal International Finance merayakan hari ulang tahun yang ke-24. Pada tanggal tersebut FIF juga resmi meluncurkan *brand* barunya (*new rebranding*), dengan nama FIFGROUP. Peluncuran nama dan logo baru ini merupakan wujud strategi transformasi bisnis FIFGROUP ke arah yang lebih baik dari segala elemen perusahaan. Dalam rangka memantapkan proses transformasi yang dijalankan, FIFGROUP kini menjadi grup manajemen beberapa perusahaan. Bisnis FIFROUP yang bergerak di industri pembiayaan sepeda motor sekarang bernama FIFASTRA. Sementara untuk pembiayaan elektronik serta perabot rumah tangga tetap bernama SPEKTRA

1. Nilai-nilai, Visi, dan Misi FIFGROUP

a. Nilai-nilai FIFGROUP

Dengan semakin ketatnya tingkat persaingan dalam dunia usah, setiap perusahaan dituntut untuk memberikan kinerjanya yang terbaik. Kinerja perusahaan yang baik tidak terlepas dari budaya kerjanya. FIFGROUP unggul dengan mengembangkan budaya kerja yang diinspirasi dari Catur Dharma Astra dan Astra Management System (AMS), yakni nilai-nilai TEAM

1) *Teamwork*

Kerjasama sinergis secara professional antar individu/kelompok berlandaskan saling menghargai dan saling percaya dengan semangat kebersamaan untuk mencapai tujuan perusahaan. *Sub*

values dari *team work* yaitu sinergis, semangat kebersamaan, saling menghargai, dan saling percaya.

2) *Excellence*

Proaktif meningkatkan kualitas layanan dan produk melalui optimalisasi sumber daya dan perbaikan proses berkesinambungan untuk menghasilkan nilai tambah bagi *stakeholder*. *Sub values* dari *excellence* yaitu peningkatan kualitas dan perbaikan berkesinambungan.

3) *Achieving*

Berkomitmen menghasilkan inovasi-inovasi berlandaskan integritas, semangat pemenang dan pantang menyerah untuk mencapai prestasi terbaik. *Sub values* dari *achieving* yaitu inovatif, profesional, dan fokus pada prestasi.

4) *Moving Forward*

Berwawasan luas dan berpandangan jauh ke depan dalam menemukan dan menciptakan peluang untuk mencapai pertumbuhan berkelanjutan.

b. Visi dan Misi FIFGROUP

Visi FIFGROUP

“Menjadi pemimpin industri yang dikagumi secara nasional”

Misi FIFGROUP

“Membawa kehidupan yang lebih baik untuk masyarakat”, yang dijabarkan dalam 4 poin dibawah ini:

1) Kekuatan manusia/komunitas yang lebih baik

Menjadi kekuatan yang menginspirasi untuk meningkatkan kualitas hidup rakyat Indonesia.

2) Tempat yang lebih baik untuk beraktifitas

Mendukung terciptanya masa depan yang inspiratif, yaitu menguntungkan dan melengkapi bagi karyawan kami

3) Sinergi yang lebih baik

Membangun dasar yang kokoh untuk pertumbuhan bisnis yang tak terbatas melalui proses sinergi yang strategis dari anak perusahaan kami.

4) Untuk bangsa yang lebih baik

Mendukung pembangunan sosial ekonomi bangsa melalui keunggulan grup dan kepemimpinan yang bersinergi.

2. Logo Perusahaan



Gambar II.1. Logo FIFGROUP

Sumber : www.fifgroup.co.id

*BrandNew Identity*FIFGROUP membawa ide sentral dari FIFGROUP, yaitu “Menjalani Kehidupan Yang Lebih Baik Untuk Masa Depan Yang Lebih Baik”. Ide tersebut dilambangkan dalam bentuk logo sidik jari yang telah didesain khusus. Sidik jari ini memiliki karakteristik simbol visual yang melambangkan 3 poin berikut:

a. Komitmen

Menggambarkan komitmen tertinggi dari FIFROUP (*Share &Stakeholder*) terhadap individu, pelanggan, dan mitranya.

b. Fokus Terhadap Konsumen

Memposisikan konsumen sebagai sentral dalam bisnis FIFGROUP.

c. Kustomisasi

Mengekspresikan kebutuhan setiap pelanggan.

3. Prestasi FIFGROUP

Tabel II.2 Penjelasan Tentang Prestasi FIFGROUP

2003	<ul style="list-style-type: none"> • ICSA Award: The Best in Achieving Total <i>Customer</i> Satisfaction 2003
2004	<ul style="list-style-type: none"> • ICSA Award: The Best in Achieving Total <i>Customer</i> Satisfaction 2004 • Penghargaan dari Majalah Investor; Multifinance Terbaik 2004
2005	<ul style="list-style-type: none"> • ICSA Award: The Best in Achieving Total <i>Customer</i> Satisfaction 2005 • PIP (Pride In Performance) Awards 2005 • Penghargaan dari Astra Awards 2005
2006	<ul style="list-style-type: none"> • Mendapat penghargaan dari Islamic Finance Quality Award & Islamic Financial Award • Mendapat penghargaan TOP <i>BRAND</i> Award dari Frontier
2007	<ul style="list-style-type: none"> • Mendapat penghargaan Service Quality Award 2007 dari Majalah <i>Marketing</i> • Mendapat penghargaan Indonesian Employer Choice Award 2007 dari SWA dan Haygroup
2012	<ul style="list-style-type: none"> • Penghargaan Indonesia Original <i>Brand</i> 2012 dari Majalah SWA, kategori Pembiayaan Sepeda Motor • IERMA (Indonesia Enterprise Risk Management Award) Trophy untuk kategori Perusahaan Swasta-Jasa Keuangan terbaik bidang Manajemen Resiko Kredit-Collection 2012 • Anugerah Business Review Award 2012 untuk kategori CEO terbaik. • Digital <i>Marketing</i> Award 2012 untuk kategori The For Human Capital • Initiative, Copetency Management, dari Indonesia Human Capital Study. • Infobank Award 2012 untuk kategori Kinerja Keuangan Sangat Baik. • Indonesia Service to Care Champion 2012 untuk kategori Motorcycle Leasing dari Marketers. • Pemenang MAKE (Most Admire Knowledge Enterprise) Award Indonesia Tahun 2012.

	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Marketing Award 2012</i> untuk kategori <i>The Best in Sharia Marketing</i> • <i>Net Promoter Customer Loyalty Award 2012</i> untuk kategori <i>Motorcycle Leasing</i> dari Marketers. • <i>Service Quality Award 2012</i> untuk kategori <i>Pembiayaan Otomotif 2W</i>. • Mendapat penghargaan <i>Word Of Mouth 2012</i> dari SWA. • <i>Trophy Spex2 Award 2012</i> untuk kategori <i>Industri Leasing</i>.
2013	<ul style="list-style-type: none"> • Penghargaan <i>Excellent Service Experience Award</i> untuk kategori <i>Automotive 2 Wheel Financing</i> institusi <i>Care Center for Customer Satisfaction Loyalty (CCSL)</i>. • Penghargaan <i>Bank Indonesia</i> untuk kategori <i>Emiten Obligasi Terbaik</i> untuk <i>Non Perusahaan terbuka</i> institusi <i>OJK & BEI</i>. • Penghargaan <i>Capital Market Award 2013</i> untuk kategori <i>Emiten Obligasi terbaik</i> untuk <i>Non Perusahaan terbuka</i> institusi <i>OJK & BEI</i> • Penghargaan <i>Service Quality Award 2013</i> untuk kategori <i>Leasing Two Wheels</i> institusi <i>Majalah Service excellent</i>. • Penghargaan <i>Indonesian Most Admired Knowledge Enterprise (Make Award 2013)</i> untuk kategori <i>Winner of 2013 Indonesian MAKE Study</i> institusi <i>Dunams Consulting & Most Admired Knowledge Enterprise</i> • Penghargaan <i>Best Choice Award 2013</i> untuk kategori <i>The Best Motorcycle Finance Chosen by Indonesia Franchise Company Based on Brand Usage Survey 2013</i> institusi <i>Into Franchise Indonesia</i> • Penghargaan <i>Spex Award</i> untuk kategori <i>The Best in Leasing Industry</i> institusi <i>GML Performance Consulting</i>. • Penghargaan <i>Social Media Award 2013</i> untuk kategori <i>Trusted Company Based on Corporate Governance Perceion Index (CGPI)</i> institusi <i>SWA</i> dan <i>The Indonesian Institute for Corporate Governance</i>. Penghargaan <i>Majalah Investor Referensi Investasi</i> untuk kategori <i>Nominasi Top Excecutive of Multifinance Company 2013</i> institusi <i>Majalah Investor, Berita Satu Media</i>.
	<ul style="list-style-type: none"> • Penghargaan <i>infobank Multifinance Award 2013</i> untuk kategori <i>Predikat Sangat Bagus</i> atas <i>Kinerja Keuangan Tahun 2012</i> institusi <i>infobank</i>.
2014	<ul style="list-style-type: none"> • Penghargaan <i>Excellent Service Experience Award</i> untuk kategori <i>Financng 2W, for Good Performance in Delivering Positive Customer Experience Based on Mystery Shopping Research ESSEI 2014</i> institusi <i>Care Center</i> • Penghargaan <i>Infobank Multifinance Award 2014</i> untuk kategori <i>Peringkat 1 Digital Brand Perusahaan Pembiayaan</i> institusi <i>Infobank</i>

	<ul style="list-style-type: none"> • Penghargaan <i>Capital Market Award 2014</i> untuk kategori Emiten Obligasi terbaik untuk Non Perusahaan terbuka institusi OJK &BEI • Penghargaan <i>Rebrand 100 Global Awards 2014</i> untuk kategori <i>Mostrespected recognition for repositioned brands institusi Rebrand TM</i> • Penghargaan <i>Indonesia Most Admired CEO 2014</i> untuk kategori Most Admired CEO 2014 institusi Warta Ekonomi. • Penghargaan <i>Corporate Image Award 2014</i> untuk kategori <i>The Best inBuilding and Managing Corporate Image Automotive Leasing (2 wheels)</i> institusi <i>Tempo Media Group & Frontier</i> • Penghargaan <i>Indonesia Original Brands 2014</i> untuk kategori FIFGROUPASTRA, <i>Indonesia Original Brand 2014 Category Motorcycle Financing</i> institusi SWA. • Penghargaan <i>Indonesia Original Brands 2014</i> untuk kategori SPEKTRA, <i>Indonesia Original Brand 2014 Category Multicredit</i> institusi SWA • Penghargaan <i>WOW Brand Award 2014</i> untuk kategori <i>Motorcycle Financing Company</i> institusi MarkPlus Inc. • Penghargaan <i>InfobankMultifinance Award 2014 Golden Trophy</i> untuk kategori <i>Atas Kinerja Keuangan Sangat Bagus 2009-2013</i> institusi Infobank.
2015	<ul style="list-style-type: none"> • Penghargaan <i>Nama Award</i> untuk kategori institusi institusi • Penghargaan <i>SPEX2 Award 2014</i> untuk kategori <i>The Best Across All Industries 2014</i> institusi Kompas Gramedia • Penghargaan <i>SPEX2 Award 2014</i> untuk kategori <i>The Best In Two Wheel Leasing Industry 2014</i> institusi Kompas Gramedia. • Penghargaan <i>Gold Transform Award Asia Pacific 2014</i> untuk kategori <i>The Best Visual Brand Identity 2014</i> institusi <i>Transform Asia Pacific Magazine</i>. • Penghargaan <i>No 1 Original Brand 2015</i> untuk kategori FIFGROUPASTRA <i>Motorcycle Financing</i> institusi <i>Majalah SWA</i>. • Penghargaan <i>No 1 Original Brand 2015</i> untuk kategori SPEKTRA <i>Multi Financing</i> institusi <i>Majalah SWA</i>. • Penghargaan <i>Corporate Image Award</i> untuk kategori <i>The Best In Building and Managing Corporate Image Automotive Leasing</i> institusi <i>Tempo Media Group</i> • Penghargaan <i>Excellence Service Experience from Care Center 2015</i> untuk kategori <i>Industry Category: Financing 2W</i> institusi <i>Bisnis Indonesia</i>. • Penghargaan <i>Digital Brand Award</i> untuk kategori <i>Best Digital Brand Financing Company</i> institusi Infobank. • Penghargaan <i>WOW Brand</i> untuk kategori FIFGROUPASTRA <i>Motorcycle Financing Company</i> institusi Markplus Inc.

	<ul style="list-style-type: none"> • Penghargaan Anugerah Business Review untuk kategori The Best Innovative Leader 2015 institusi Business Review. • Penghargaan Anugerah Business Review untuk kategori The Best Non Listed Company 2015 institusi Business Review • Penghargaan Anugerah Business Review untuk kategori The Best CEO of the Year 2015 institusi Business Review • Penghargaan Anugerah Business Review untuk kategori The Best Corporate of The Year 2015 institusi Business Review • Penghargaan WOW <i>Brand</i> Excellet Award untuk kategori Bronze Champion WOW Service Excellence Award 2015 Region Jawa Bali institusi Markplus Inc. • Penghargaan Infobank Multifinance Awards 2015 untuk kategori Kinerja SPEKTRA 2015 institusi infobank • Penghargaan Infobank Multifinance Awards 2015 untuk kategori Kinerja FIFGROUP 2015 institusi infobank. • Penghargaan Sindo Weekly CSR Award 2015 untuk kategori Best CSR Education Program institusi Sindo Weekly. • Penghargaan Indonesia Best eMark Award 2015 untuk kategori Financial Institution Non Bank institusi SWA. • Penghargaan TOP IT & TELCO 2015 untuk kategori Top Implementation On Multifinance Sector institusi Itech Magazine. • Penghargaan TOP IT & TELCO 2015 untuk kategori Suhartono Top ICT Leadership institusi Itech Magazine • Penghargaan Indonesia Good Corporate Governance Award 2015 untuk kategori industry Financing Sector institusi Economic Review • Penghargaan Infobank Golden Trophy 2015 untuk kategori Kinerja FIFGROUP 2010-2014 institusi Infobank. • Penghargaan SPEX2 Award untuk kategori Best of the Best Across All Industries institusi Tempo Media Group. • Penghargaan Marketeer Award untuk kategori Marketeer Of The Year Indonesia <i>Marketing</i> Championship 2015 Best CEO Multifinance institusi Markplus Inc. • Penghargaan Investor Award untuk kategori 2015 Multifinance Terbaik institusi Majalah Investor. • Penghargaan Investor Award untuk kategori investor Award 2015 Nominasi Tokoh Financial Indonesia institusi Majalah Investor
2016	<ul style="list-style-type: none"> • Penghargaan 1st WOW <i>Brand</i> Festive Day 2016 untuk kategori Best 300 <i>Brand</i> in Financing Industry institusi Markplus Inc. • Penghargaan Corporate Image Award 2016 untuk kategori Federal Multi Finance: The Best in Building and Managing institusi Tempo Media Grup • Penghargaan Corporate Image Award 2016 untuk kategori Astra Multi Finance: The Best in Building and Managing institusi Tempo Media Grup

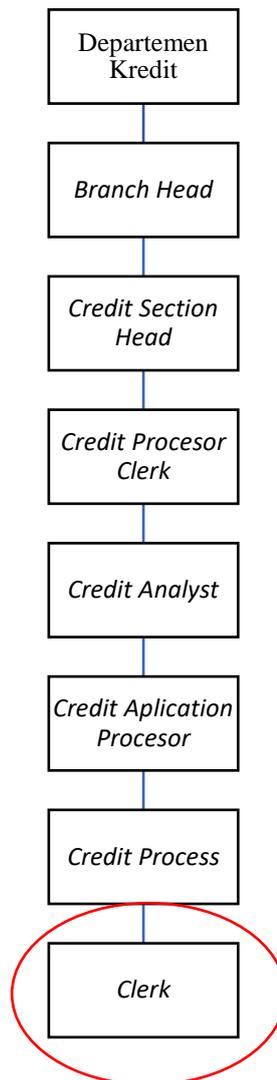
	<ul style="list-style-type: none"> • Penghargaan IHCS Award 2016 untuk kategori Suhartono Best Of CEO Commitment on Human Capital Development institusi Indonesia Human Capital Study. • Penghargaan IHCS Award 2016 untuk kategori Best Engagement (Sektor Pembiayaan) institusi Indonesia Human Capital Study • Penghargaan IHCS Award 2016 untuk kategori Best Employee Net Promoter Score (Sektor Pembiayaan) institusi Indonesia Human Capital Study. • Penghargaan IHCS Award 2016 untuk kategori Best Human Capital Initiatives (Best Performance Management System) institusi Indonesia Human Capital Study. • Penghargaan IHCS Award 2016 untuk kategori Best Human Capital Initiatives (Best Learning and Development) institusi Indonesia Human Capital Study. • Penghargaan Indonesian Best Company Award 2016 untuk kategori Gold Champions of Indonesian Best Company in Creating Leaders institusi Majalah SWA. • Penghargaan Indonesia Multifinance Award untuk kategori 2nd The Best Multifinance 2016 institusi Economic Reviews. • Penghargaan Indonesia Multifinance Award untuk kategori IMA 2016 Big 5 Multifinance Juara Umum 5 institusi Economic Reviews. • Penghargaan Infobank Award 2016 untuk kategori Multifinance • Penghargaan Make Award 2016 untuk kategori Make Award Make Award 2016 Indonesian Make Winner 2016 institusi Dinamis Organizational Alignment. • Penghargaan National Customer Service Championship 2016 untuk kategori Grand Champion 3 Corporate Level institusi Carre CCSL • Penghargaan Stellar Workplace Award 2016 untuk kategori Stellar Workplace Innovative Engagemen Program institusi Kontan. • Penghargaan Stellar Workplace Award 2016 untuk kategori Stellar Workplace in Employee Commitment & Employee Satisfaction institusi Kontan. • Penghargaan Indonesia Best eMark Award 2016 untuk kategori Financial Institution Non Bank institusi SWA • Penghargaan TOP IT TELCO Awarding 2016 untuk kategori Top Implementation On Multifinance Sector institusi Itech Magazine • Penghargaan Top Multifinance 2016 untuk kategori Top Leasing Motor 2016 institusi Business News Indonesia • Penghargaan Top Multifinance 2016 untuk kategori Top Multifinance 2016 on Asset above 5T institusi Business News Indonesia.
--	---

	<ul style="list-style-type: none"> • Penghargaan Warta Ekonomi Award untuk kategori The Best Indonesia Consumer Choice Multifinance Award 2016 (Motor Leasing) institusi Majalah Warta Ekonomi • Penghargaan Warta Ekonomi Award untuk kategori The Best Indonesian Consumer Choice Multifinance Award 2016 (Elektronik& Household Leasing) institusi majalah Warta Ekonomi • Penghargaan SPEX2 Award 2016 untuk kategori The Best Strategy Execution Officer institusi Tempo Media Group. • Penghargaan SPEX2 Award 2016 untuk kategori The Best in 2 Wheel Financing Industry institusi Tempo Media Group • Penghargaan SPEX2 Award 2016 untuk kategori The Best of The Best Across Industry institusi Tempo Media Group. • Penghargaan Indonesia Most Admired CEO Award 2016 untuk kategori Best CEO Most Admire institusi Majalah Warta Ekonomi.
2017	<ul style="list-style-type: none"> • Penghargaan Indonesia Best <i>Brand Awards</i> oleh MARS Indonesia dan SWA • Best Multi Finance 2016 dengan Asset diatas 5 triliun oleh APPI
2018	<ul style="list-style-type: none"> • Top CEO Multifinance 2018 untuk MargonoTanuwijaya • Top Multifinance 2018 dengan aset > Rp. 20 T • Top Pembiayaan Sepeda Motor untuk <i>BrandFIFGROUPASTRA</i> • Top pembiayaan Elektronik 2018 untuk <i>BrandSpektra</i>

Sumber: data diolah oleh praktikan.

B. Struktur Organisasi

Dalam struktur organisasi yang terdapat bentuk susunan tertentu yang akan mempertahankan kegiatan dalam lingkungan organisasi untuk mencapai tujuan usahanya. Dengan memiliki bentuk struktur organisasi, akan jelas terlihat tugas dan tanggung jawab dari pemimpin organisasi dengan para anggota organisasi atau pegawai tersebut. Karena hubungan antara pemimpin.



Gambar II.2 Struktur Organisasi FIFGROUP

Sumber: data diolah oleh praktikan

Pada struktur di atas praktikan di tempatkan pada Divisi *Clerk* (Juru Tulis).

Clerk akan terlibat dari beberapa pekerjaan sebagai berikut:

1. *Filing*
2. Pekerjaan-pekerjaan seperti mengumpulkan informasi dengan telepon, surat, atau *email* atau pada orang.

3. Merekam dan memperbarui *database*
4. Fotokopi dan menscan dokumen
5. Menyortir dan menangani surat keluar

C. Kegiatan Umum Perusahaan

Bisnis yang dikelola oleh FIFGROUP adalah jasa keuangan atau disebut juga sebagai perusahaan pembiayaan. Kegiatan usahanya mulai dari pembiayaan konsumen, sewa guna usaha (*Leasing*), dan anjak piutang (*Factoring*). Saat ini, FIFGROUP memfokuskan usahanya pada kegiatan pembiayaan konsumen secara konvensional maupun syariah.

1. Pembiayaan Konsumen

Kegiatan penyediaan dana bagi konsumen untuk pembelian barang berdasarkan kebutuhan konsumen yang pembayarannya dilakukan secara angsuran atau berkala oleh konsumen.

2. *Leasing*

Penyediaan dana untuk pengadaan barang modal bagi penyewa guna usaha (Konsumen), baik dengan maupun tanpa hak opsi untuk membeli barang tersebut. Dalam kegiatan tersebut, pengadaan barang modal dapat juga dilakukan dengan cara membeli barang penyewa guna usaha yang kemudian di sewa guna usahakan kembali. Sepanjang perjanjian sewa guna usaha masih berlaku, hak milik atas barang modal obyek transaksi sewa guna usaha berada pada perusahaan pembiayaan.

3. *Factoring*

- a. Pembelian atau pengalihan piutang/tagihan jangka pendek dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri.
- b. Penatausahaan dan penagihan piutang perusahaan penjualan piutang

D. *Marketing Mix* FIFGROUP

Marketing Mix atau bauran pemasaran adalah strategi pemasaran yang dapat menentukan kesuksesan perusahaan dalam mengejar profit atau keuntungan maksimal dengan cara meningkatkan jumlah pelanggan dan meningkatkan hasil penjualan karena menggunakan semua alat- alat pemasaran dalam sebuah perusahaan yang tergabung dalam konsep 7P, yaitu *products, price, place, promotions, people, process, physical evidence*. Berikut penjelasan lebih lengkapnya:

1. **Produk (*Products*)**

Secara teori, produk merupakan segala bentuk hasil usaha yang ditawarkan ke pasar untuk digunakan atau dikonsumsi sehingga bisa memenuhi kebutuhan dan keinginan masyarakat.

FIFASTRA merupakan jasa layanan pembiayaan sepeda motor Honda pada pelanggan seperti dibawah ini :

- a. Tipe Bebek :Honda Supra, Honda Revo, Honda Blade
- b. Tipe Matic :Honda PCX 150, Honda Scoopy, Honda Beat, Honda Genio
- c. Tipe *Sport*: Honda CBR, Honda CB, Honda Sonic, Honda Verza

2. Harga (*Price*)

Harga yang dimaksud adalah sejumlah uang yang harus dibayar oleh *user* atau klien perusahaan untuk mendapatkan produk yang ditawarkan. Dengan kata lain, seseorang akan menggunakan jasa atau membeli produk yang ditawarkan, jika pengorbanan yang dikeluarkan (yaitu uang dan waktu) sesuai dengan manfaat yang ia ingin dapatkan dari produk atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut.

Dalam hal ini FIFGROUP, menggunakan strategi seperti:

- a. Menentukan harga sesuai dengan angsuran yang diinginkan konsumen.
- b. Variasi harga dari varian produk motor.

3. Tempat (*Place*)

Konsep ini berfokus pada tempat atau lokasi di mana perusahaan berdiri yakni, semakin strategis tempat bisnis, semakin besar juga keuntungan yang akan didapatkan perusahaan. Dengan lokasi yang strategis, konsumen atau calon pelanggan dapat lebih mudah menemukan dan menjangkau bisnis perusahaan, sehingga transaksi penjualan lebih mudah terjadi.

Tabel II.3 Lokasi Kantor Cabang FIFGROUP di Jakarta

No	Nama kantor cabang	Alamat
1.	Kantor Cabang FIFGROUP Tanah Abang	Jl. Raya Bedeng 22 RT 048/10 Kebon Melati, Tanah Abang Jakarta Pusat, Kode Pos 10230 Telp: (0267) 484784
2.	Kantor Cabang FIFGROUP Cengkareng	Kompleks Taman Palem Lestari Blok B-18/8 Cengkareng Barat, Cengkareng Jakarta Barat,

		Kode Pos 11730Telp: (021) 55956898
3.	Kantor Cabang FIFGROUP Tanjung Priok 1	Jl. Danau SunterSlt, Ruko Royal Sunter Blok C/9 Sunter Agung, Tanjung PriokJakarta Utara, Kode Pos 14350Telp: (021) 65835382
4.	Kantor Cabang FIFGROUP PuloGadung	Jl. Pemuda 94 Jati, PuloGadungJakarta Timur, Kode Pos13220Telp: (021) 4755355
5.	Kantor Cabang FIFGROUP Pasar Minggu	Jl. Raya Pasar Minggu 6 RT 012/01 Pejaten Barat, Pasar MingguJakarta Selatan, Kode Pos12510Telp: (021) 7988544

Sumber: data diolah oleh praktikan

Tabel II.4 Mitra yang bekerja sama dengan FIFGROUP

No	Nama Mitra	Alamat
1.	DUNIA MOTOR	Jl. Wolter Monginsidi no.129 Jakarta Selatan, 021-7223333
2.	WAHANA	Jl. Kamal raya no 12 A-B, Jakarta Barat, 021-5554164
3.	CENTRAL	Jl. Pramuka Raya No. 12 C, Jakarta Pusat, 021-42888889, 4260308
4.	KHARISMA	Jl. Raya Bogor KM 19 No 17, Jakarta Timur, 021-8092012, 8008381
5.	MEKAR	Jl. Jembatan Dua No.1 Penjaringan, Jakarta Utara, 021-6619376, 6632469

Sumber: data diolah oleh praktikan

4. Promosi (*Promotions*)

Strategi *marketing mix* ini berfokus pada masalah promosi bisnis, seperti bagaimana cara memasarkan produk, media apa yang digunakan, dan sebagainya. Promosi merupakan salah satu strategi *marketing* yang memiliki tujuan sebagai berikut.

- a. Mengidentifikasi dan menarik konsumen baru.
- b. Mengomunikasikan produk baru.
- c. Meningkatkan jumlah konsumen untuk produk yang telah dikenal secara luas.
- d. Menginformasikan kepada konsumen tentang peningkatan kualitas produk.
- e. Mengajak konsumen untuk mendatangi tempat penjualan produk.
- f. Memotivasi konsumen agar memilih atau membeli suatu produk.

Dalam hal ini FIFGROUP melakukan promosi dengan cara sebagai berikut:

a. *Advertising*

Setiap produk yang diluncurkan FIFGROUP memiliki karakteristik iklan yang berbeda, karena setiap produk memiliki segmentasinya masing-masing.

b. *Personal Selling*

FIFGROUP memiliki *Sales Promotion Girl (SPG) & Sales Promotion Boy (SPB)* sebagai *personal selling* yang ditempatkan pada dealer-dealer resmi, guna memberikan informasi kepada konsumen terkait produk-produk yang telah diluncurkan ke pasaran.

c. *Sales Promotion*

Sales promotion merupakan salah satu cara untuk memberikan penawaran-penawaran khusus/nilai tambah dari produk-produk yang dijual FIFGROUP kepada calon konsumen agar menarik minat mereka sehingga dapat meningkatkan penjualan.

d. *Direct Marketing*

Salah satu strategi yang dilakukan dalam *halcall center*, FIFGROUP tidak menggunakan penjawab telepon otomatis, melainkan dengan menyediakan *customer service* yang sangat terlatih. PT. AHM akan menindaklanjuti masalah atau keluhan yang telah disampaikan untuk tetap dapat menjamin kepuasan para pelanggannya.

e. *Public Relations*

Public Relation yang bekerja pada FIFGROUP bertugas untuk melakukan kegiatan yang sistematis untuk mencapai citra positif perusahaan dan meyakinkan *customer* bahwa produk-produk dari perusahaan tersebut berkualitas.

5. **Orang (People)**

Faktor sumber daya manusia sangat menentukan maju atau tidaknya sebuah perusahaan. Tak dapat dipungkiri bahwa faktor ini berperan penting dalam membuat suatu kemajuan atau bahkan kemunduran dari suatu perusahaan. Inilah mengapa berbagai perusahaan berlomba-lomba untuk mencari kandidat pekerja terbaik, mereka bahkan rela membayar lebih untuk menyewa pihak pencari kerja independen yang sudah ahli dalam mencarikan kandidat pekerja bagi perusahaan.

Pertanyaan-pertanyaan terkait, apakah karyawan tersebut memiliki *performance* tinggi atau sebaliknya, apakah karyawan tersebut loyal atau sebaliknya, apakah karyawan tersebut mampu melayani konsumen dengan baik atau sebaliknya akan ikut membantu kesuksesan sebuah perusahaan jasa di pasaran.

Faktor penting lainnya dalam SDM adalah *attitude* dan motivasi dari karyawan dalam industri jasa. *Attitude* dapat diaplikasikan dalam berbagai bentuk, seperti penampilan karyawan, suara dalam bicara, *body language*, ekspresi wajah, dan tutur kata. Sedangkan motivasi akan menentukan sejauh apa karyawan ingin atau menyukai pekerjaan yang akan dilakukan.

FIFGROUP sangat memperhatikan kepuasan pelanggan. Maka dari itu FIFGROUP cukup selektif dalam mempekerjakan karyawan. Terdapat beberapa aspek "*People*" yang cukup berpengaruh dalam kemajuan FIFGROUP terutama dalam hal penjualan, diantaranya ialah FIFGROUP menggunakan strategi yang unik dalam hal *call center*, FIFGROUP tidak menggunakan penjawab telepon otomatis, melainkan dengan menyediakan *customer service* yang sangat terlatih guna mempermudah tindak lanjut dari masalah/keluhan dimana yang merasakannya adalah para pelanggan.

Adapun FIFGROUP memiliki *Sales Promotion Girl* (SPG) dan *SalesPromotionBoy* (SPB) sebagai *Personal Selling* yang ditempatkan pada dealer-dealer resmi, guna memberikan informasi kepada konsumen terkait produk-produk yang telah diluncurkan ke pasaran.

6. Proses (*Process*)

Proses di sini mencakup bagaimana cara perusahaan melayani permintaan tiap konsumennya, mulai dari konsumen memesan (*Order*) hingga akhirnya mereka mendapatkan apa yang mereka inginkan.

Terdapat beberapa pelayanan yang diberikan FIFGROUP guna meningkatkan kepuasan pelanggan. Untuk proses pembelian produk motor Merek Honda, ada dua cara yang dapat ditempuh, yaitu:

a. Melalui Dealer Resmi

Dengan adanya kita datang melalui dealer resmi, kita bisa melakukan proses pembelian produk motor merk Honda. Dibantu oleh SPG/SPB yang akan membantu kita untuk memilih dan menentukan, merk motor Honda tipe apa yang akan kita beli.

b. Melalui *Website*

Dengan memasuki alamat web yang dimiliki FIFGROUP, kita bisa memesan produk motor merk Honda secara *online*. Dengan beberapa prosedur yang mudah dimengerti.

Dalam pembelian produk motor merk Honda melalui dealer resmi atau *website*, barang yang telah kita pesan, akan diantarkan ke alamat kita. Ini merupakan salah satu teknik yang dilakukan FIFGROUP guna mempermudah konsumen. Adapun sistem pembayaran dapat dilakukan dengan cara *cash* ataupun kredit.

7. Tampilan Fisik (*Physical Evidence*)

Tampilan fisik tempat usaha akan menjelaskan bagaimana penataan bangunan dari suatu perusahaan. Apakah perusahaan menggunakan interior yang unik, *lightning system* yang menarik, desain ruangan yang menarik perhatian, dan lain sebagainya. Perusahaan tentu akan menyadari bahwa penataan bangunan di suatu perusahaan tentu akan memengaruhimood pengunjung.

Desain interior yang terkesan berantakan tentu akan membuat konsumen merasa agak sedikit tidak nyaman dengan keadaan di perusahaan tersebut. Bangunan harus dapat menciptakan suasana yang menyenangkan, sehingga memberikan pengalaman kepada pengunjung dan dapat memberikan nilai tambah.

Upaya yang dilakukan FIFGROUP dalam memberikan stimulan pada calon *costumer* adalah dengan melakukan beberapa hal berikut:

- a. Menata produk motor Merek Honda yang beragam tipe di depan toko atau di halaman toko dari toko dealer resmi guna menarik perhatian calon *costumer*.
- b. Membuat brosur yang menarik, dengan adanya gambar produk yang dijual dan *list* atau urutan jenis-jenis produk berikut dengan harganya. Hal ini akan mempermudah calon *costumer* dalam menangkap informasi.
- c. Menampilkan *interface* yang *simple* pada *website*. Pilihan menu yang jelas akan mempermudah calon *costumer* untuk mengaksesnya.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Pekerjaan

Selama melakukan kegiatan PKL di FIFGROUP. Praktikan ditempatkan pada Divisi *Clerk*. Tugas praktikan yakni sebagai berikut:

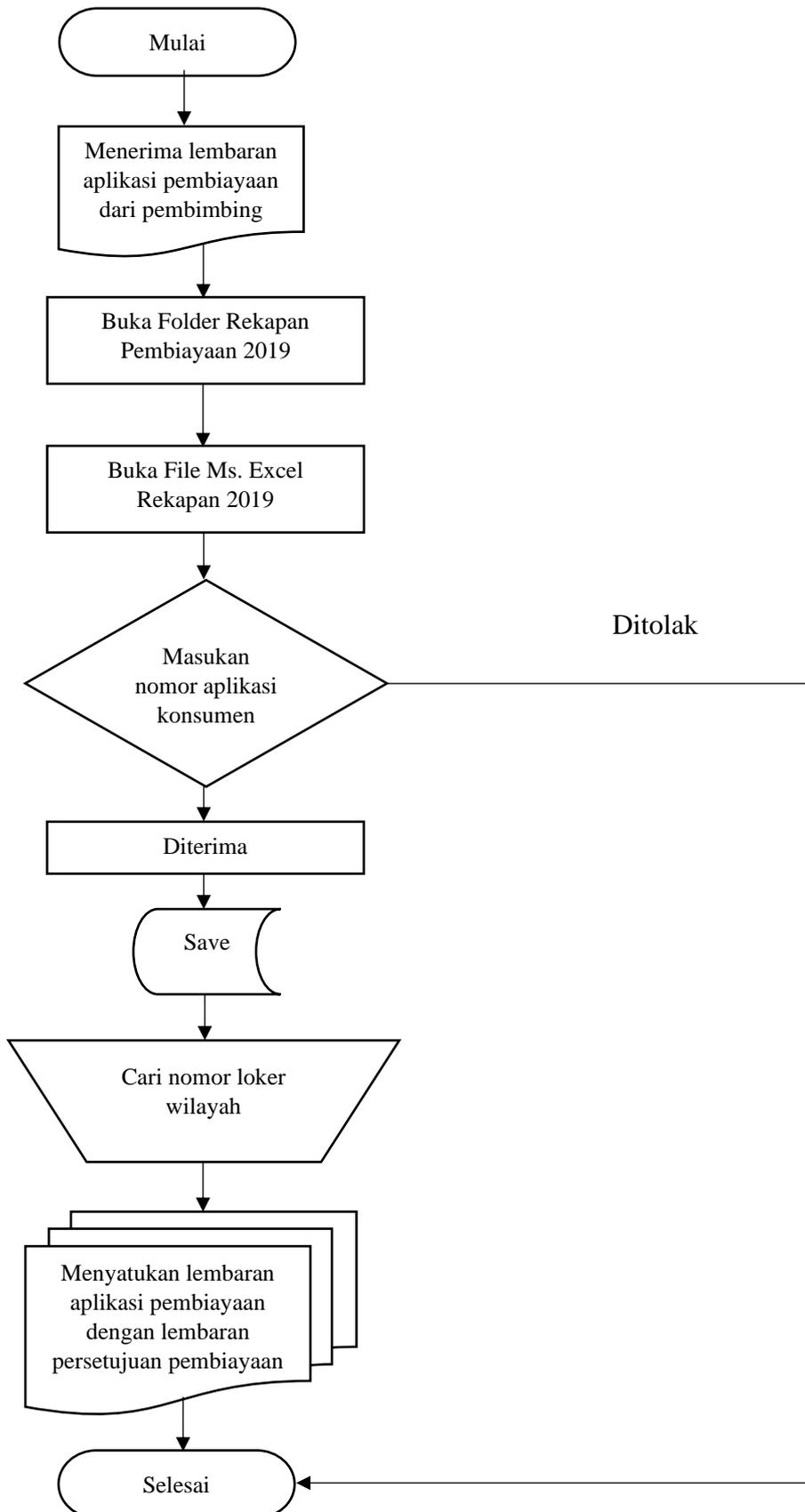
1. Memeriksa kredit konsumen diterima atau ditolak
2. Melakukan konfirmasi melalui telepon dengan konsumen.

B. Pelaksanaan Kerja

1. Memeriksa kredit konsumenditerima atau ditolak

Untuk melakukan pemeriksaan kredit konsumenditerima atau ditolak dibutuhkan lembar aplikasi pembiayaan yang merupakan lembar persetujuan pengkreditan motor baru maupun bekas, yang berisikan biodata konsumen, pekerjaan konsumen dan juga persetujuan asuransi selama kredit motor.

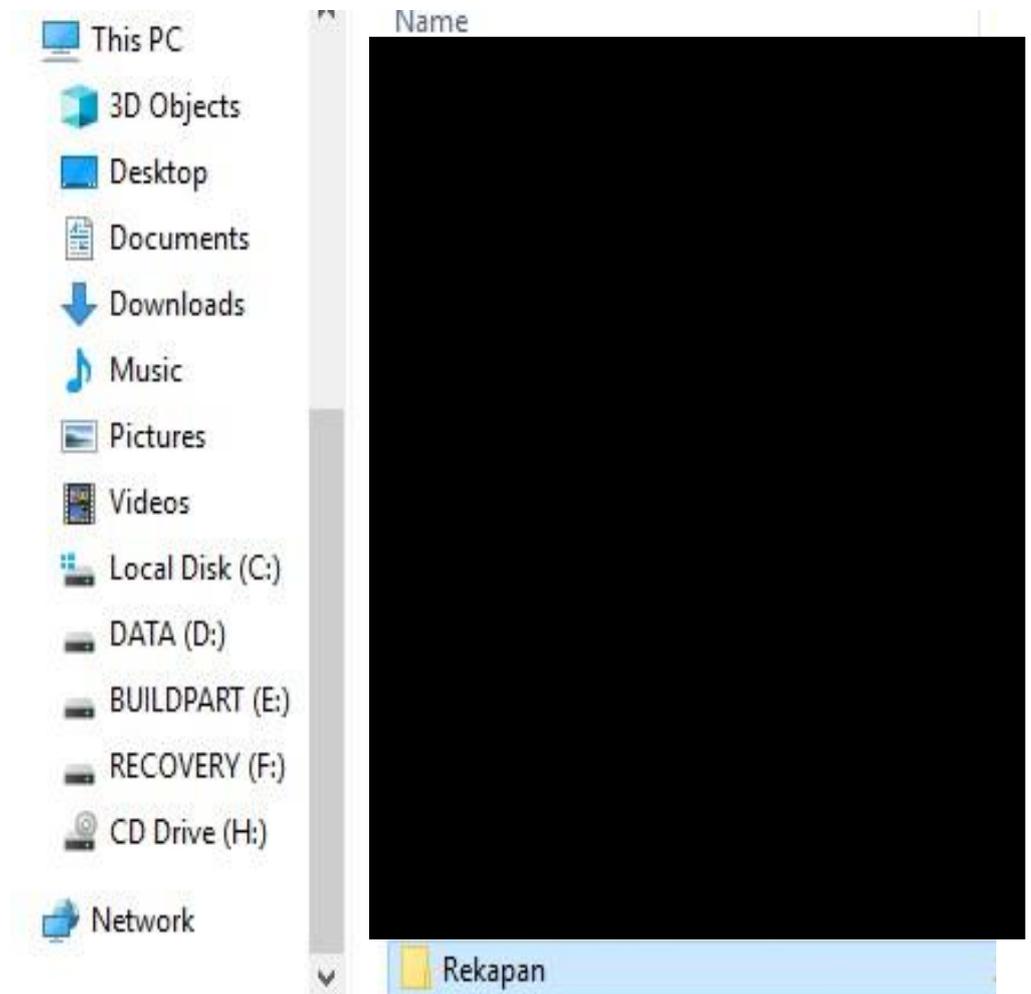
Apabila lembar aplikasi pembiayaan tersebut belum digabungkan dengan lembar persetujuan pembiayaan. Admin akan mencari nomor aplikasi melalui rekap data pada Ms. Excel dan nomor aplikasi tersebut disediakan pada loker masing-masing wilayah, yang sudah disediakan oleh perusahaan.



Gambar III.1 Flow Chart Memeriksa Kredit Konsumen diterima atau ditolak

Sumber: data diolah oleh praktikan

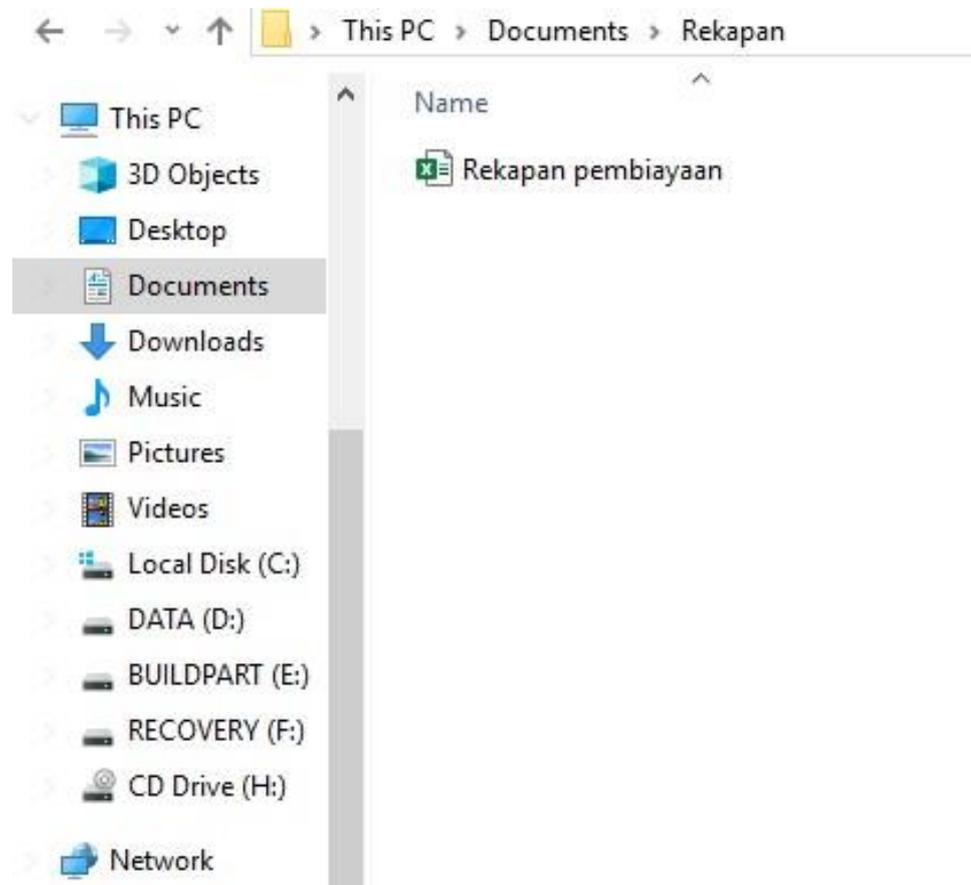
- b. Buka folder rekapan pembiayaan 2019 di komputer.



Gambar III.3 Folder Rekapan

Sumber: Data Internal Perusahaan (Diambil pada tanggal 25 September 2019)

c. Lalu buka Ms. Excel Rekanan Pembiayaan



Gambar III.4 File Ms. Excel Rekanan Pembiayaan

Sumber: Data Internal Perusahaan (Diambil pada tanggal 25 September 2019)

- d. Masukan nomor aplikasi konsumen, dengan menggunakan CTRL+F (Find).
- e. Kemudian lihat pada kolom keterangan apakah sudah cair/ditolak,

NO	BULAN	NO APLIKAS	NAMA CUSTOMER	DEALER	TGL TERIMA	CABANG	STATUS	POSISI TAGHA	KETERANGAN
31297	220	11619030421	SUMIYATI	CLARA MOTOR	20/09/19	PASAR INGGU	ADA	LOKER NO 2	5
31298	224	11619031087	BASRI B SUKANTA	KAWI RUDAH JAWA MOTOR	20/09/19	PASAR INGGU	ADA	LOKER NO 2	6
31299	226	11619031083	MIL YONO	PACIFIC AREA JAWA	20/09/19	PASAR INGGU	ADA	LOKER NO 2	7
31300	226	11619030880	MARIO EDWARD S	ASTRA MOTOR BSD	20/09/19	PASAR INGGU	SUDAH DENGAN TAGHAN 249	LOKER NO 2	8
31301	229	11619030444	MARVATI	CLARA MOTOR	20/09/19	PASAR INGGU	ADA	LOKER NO 2	9
31302	228	11619030209	WIHAYUDI	MANDALA KEKAR ABADI	20/09/19	PASAR INGGU	SUDAH DENGAN TAGHAN 249	LOKER NO 2	10
31303	229	11619030198	ABD ROHM	CLARA MOTOR	20/09/19	PASAR INGGU	ADA	LOKER NO 2	11
31304	230	11619031052	SUKINI SRI REJEK	WAHANA RITELINDO PONDOK PRING	20/09/19	PASAR INGGU	SUDAH DENGAN TAGHAN 249	LOKER NO 2	12
31305	230	11619031377	ABDUR RAHMAN	Abra Motor Jakarta	20/09/19	PASAR INGGU	SUDAH DENGAN TAGHAN 249	LOKER NO 2	13
31306	230	11619030960	FALJAR ALPHARANTO PUTRA	PACIFIC AREA JAWA	20/09/19	PASAR INGGU	ADA	LOKER NO 2	14
31307	230	11619030899	SM SAGARLUSI	WAHANAARTHA RITELINDO (KLENDER)	20/09/19	PASAR INGGU	SUDAH DENGAN TAGHAN 219	LOKER NO 2	15
31308	230	11619031158	DEWI	WALINDA MOTOR	20/09/19	PASAR INGGU	ADA	LOKER NO 1	SUDAH CAR
31309	230	11619030198	FACHRIN	WALINDA MOTOR	20/09/19	PASAR INGGU	ADA	LOKER NO 1	SUDAH CAR
31310	230	11619030804	SAHRUNG FATMA ALVES	PACIFIC AREA JAWA	20/09/19	PASAR INGGU	ADA	LOKER NO 1	SUDAH CAR
31311	230	11619030880	DEWI ANANDA	PACIFIC AREA JAWA	20/09/19	PASAR INGGU	ADA	LOKER NO 1	SUDAH CAR
31312	230	11619030130	CHAIT	PACIFIC AREA JAWA	20/09/19	PASAR INGGU	ADA	LOKER NO 1	SUDAH CAR
31313	230	11619030130	WANGI DEVI SAPTRI	PACIFIC AREA JAWA	20/09/19	PASAR INGGU	ADA	LOKER NO 1	SUDAH CAR
31314	230	11619030130	DIY HANIKAH	WAHANAARTHA RITELINDO (KLENDER)	20/09/19	PASAR INGGU	ADA	LOKER NO 1	SUDAH CAR
31315	231	11619030130	IANI VICTOR JULIAN	WAHANAARTHA RITELINDO (KLENDER)	20/09/19	PASAR INGGU	ADA	LOKER NO 1	SUDAH CAR
31316	232	11619030130	KAUFER	PACIFIC AREA JAWA	20/09/19	PASAR INGGU	ADA	LOKER NO 1	SUDAH CAR
31317	233	11619030140	REZA ARI PRATAMA	PACIFIC AREA JAWA	20/09/19	PASAR INGGU	ADA	LOKER NO 1	SUDAH CAR
31318	234	11619030130	WANGI	CLARA MOTOR	20/09/19	PASAR INGGU	ADA	LOKER NO 1	SUDAH CAR
31319	235	11619030680	DEWI BALUK	PACIFIC AREA JAWA	20/09/19	PASAR INGGU	ADA	LOKER NO 1	SUDAH CAR
31320	236	11619030102	RIKAYAH	CAHAYA MAS MOTOR	20/09/19	PASAR INGGU	ADA	LOKER NO 1	SUDAH CAR
31321	237	11619030096	JULHANTO SARITRA	DUNA MOTORING	20/09/19	PASAR INGGU	ADA	LOKER NO 1	SUDAH CAR
31322	238	11619030045	SMI HASTYON	PACIFIC AREA JAWA	20/09/19	PASAR INGGU	ADA	LOKER NO 1	SUDAH CAR
31323	238	11619030734	RAJID	PACIFIC AREA JAWA	20/09/19	PASAR INGGU	ADA	LOKER NO 1	SUDAH CAR
31324	230	11619031348	ACHMAD RIZAL	MARSD MULYO MEGAH	20/09/19	PASAR INGGU	ADA	LOKER NO 1	SUDAH CAR
31325	231	12019020832	S KURNIAWAN	MITRA SEHATI JAWA	20/09/19	SUNTER	SUDAH DENGAN TAGHAN 219	LOKER NO 2	1
31326	232	12019020817	JOAPRIL	MITRA USANA HARTA GEJILANG	20/09/19	SUNTER	ADA	LOKER NO 2	2
31327	232	12019020787	SMI CHADIAH	JAWA PERKASA ABADI	20/09/19	SUNTER	ADA	LOKER NO 2	3
31328	234	12019020555	JAYDA	MANDALA KEKAR ABADI	20/09/19	SUNTER	SUDAH DENGAN TAGHAN 249	LOKER NO 2	4
31329	235	11619030827	PRIMA SUKTI	CLARA MOTOR	20/09/19	SUNTER	ADA	LOKER NO 2	5

Gambar III.5 Rekapian Pembiayaan

Sumber: Data Internal Perusahaan (Diambil pada tanggal 25 September 2019)

- f. Save
- g. Cari nomor loker wilayah.

- h. Menyatukan, lembaran aplikasi pembiayaan dengan lembaran persetujuan pembiayaan di loket

PT Federal International Finance
SUNTER

Date : 25/08/2019
Hal : 1

PERSETUJUAN PEMBIAYAAN

JAKARTA, 23/08/2019

Nomor : [REDACTED]
Perihal : Persetujuan Pembiayaan / No. Aplikasi [REDACTED]
Kepada Yth : MANDALA KEKAR ABADI
PEKAYON JAYA RT4/1, PEKAYON JAYA
BEKASI SELATAN

Dengan Hormat,

Dengan ini kami beritahukan, bahwa kami telah menyetujui permohonan pembiayaan dari customer:

Nama : [REDACTED]
Alamat : [REDACTED]

untuk pembelian 1 (Satu) unit kendaraan Motor Smh ("kendaraan") dari Saudara dengan spesifikasi sebagai berikut:

Nama di BPKB : [REDACTED]
Merk / Jenis. Type : HONDA/D1102N27S4 A/T
Harga : Rp 17,209,000
Uang Muka : Rp 1,800,000
Angsuran : Rp 1,292,000/1 Bulan
TOP : 17

Kami akan mencairkan dana pembelian kendaraan tersebut dan secara langsung menyerahkan kepada Saudara, apabila kendaraan tersebut diatas telah Saudara kirimkan dan diterima dengan baik oleh Customer kami tersebut. Untuk itu mohon kesediaan Saudara menyerahkan kepada kami asli kwitansi penagihan, Berita Acara Serah Terima Kendaraan, dan Surat Pernyataan Penyerahan/Pengambilan BPKB.

Persetujuan Pembelian untuk kendaraan tersebut diatas berlaku sampai dengan tanggal 22/09/2019.

Hormat kami,
PT FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE

Nama : Tri Suji Utomo
Kekurangan Dokumen : CPV -KTP PASANGAN DAN KK
Dokumen ini dibuat secara elektronik dan tidak memerlukan tanda tangan.

Penjual
Menerima dengan baik syarat dan ketentuan tersebut diatas
Tanggal :
Nama :
Jabatan :

Cetakan ke : 1 (Satu)
Dicetak oleh : SUNJAYA

1798 [REDACTED] dan [REDACTED]
Demi

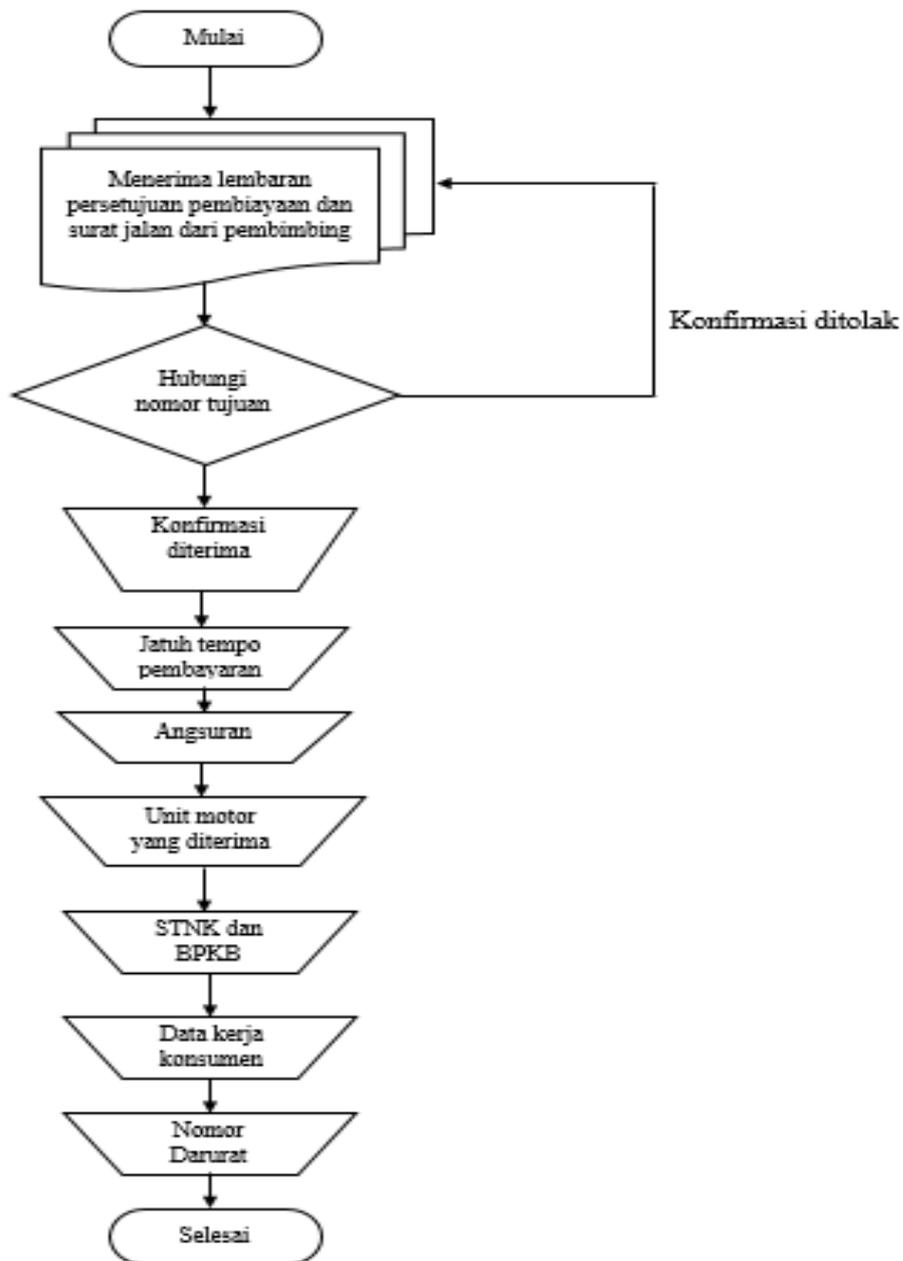
Gambar III.6 Lembaran Persetujuan Pembiayaan

Sumber: Data Internal Perusahaan (Diambil pada tanggal 25 September 2019)

- i. Selesai

2. Konfirmasi melalui telepon dengan konsumen

Melakukan konfirmasi melalui telepon dengan konsumen, untuk barang yang sudah diterima, pada saat pengajuan kredit motor.



Gambar III.7 Flow Chart Konfirmasi Melalui Telepon dengan Konsumen

Sumber: data diolah oleh praktikan

Cara melakukan konfirmasi melalui telepon dengan konsumen:

- a. Menerima lembaran persetujuan pembiayaan dan surat jalan dari pembimbing

PT Federal Internasional Finance
SUNTER

Date : 25/09/2019
Hal : 1

PERSETUJUAN PEMBIAYAAN

JAKARTA, 23/08/2019

Nomor : [REDACTED]
Perihal : Persetujuan Pembiayaan / No. Aplikasi [REDACTED]
Kepada Yth : MANDALA KEKAR ABADI
PEKAYON JAYA RT4/1, PEKAYON JAYA
BEKASI SELATAN

Dengan Hormat,

Dengan ini kami beritahukan, bahwa kami telah menyetujui permohonan pembiayaan dari customer:

Nama : [REDACTED]
Alamat : [REDACTED]

untuk pembelian 1 (Satu) unit kendaraan Motor Smh ("kendaraan") dari Saudara dengan spesifikasi sebagai berikut:

Nama di BPKB : [REDACTED]
Merk / Jenis. Type : HONDA/D1102N27S4 A/T
Harga : Rp 17.209.000
Uang Muka : Rp 1.800.000
Angsuran : Rp 1.292.000/1 Bulan
TOP : 17

Kami akan mencairkan dana pembelian kendaraan tersebut dan secara langsung menyerahkan kepada Saudara, apabila kendaraan tersebut diatas telah Saudara kirimkan dan diterima dengan baik oleh Customer kami tersebut. Untuk itu mohon kesediaan Saudara menyerahkan kepada kami asli kwitansi penagihan, Berita Acara Serah Terima Kendaraan, dan Surat Pernyataan Penyerahan/Pengambilan BPKB.

Persetujuan Pembelian untuk kendaraan tersebut diatas berlaku sampai dengan tanggal 22/09/2019.

Hormat kami,
PT FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE motorcycle financing

Nama : Tri Suji Utomo
Kekurangan Dokumen : CPV -KTP PASANGAN DAN KK
Dokumen ini dibuat secara elektronik dan tidak memerlukan tanda tangan.

Penjual
Menerima dengan baik syarat dan ketentuan tersebut diatas
Tanggal :
Nama :
Jabatan :

Cetakan ke : 1 (Satu)
Dicetak oleh : SUNJAYA

199 [REDACTED] dan [REDACTED]
Demi

Gambar III.8 Lembaran Persetujuan Pembiayaan

Sumber: Data Internal Perusahaan (Diambil pada tanggal 25 September 2019)

SURAT JALAN MOTOR

UTAMA MOTOR

Kepada Bapak/Ibu :

No. SJ :
Tanggal :

Jumlah	Nama	Warna	No. Rangka	No. Mesin
1	BEAT CWNC1B3C1 A/T	WHITE HALLOWEN	MH1JF5124BK289109	JF51E2288646

Penerima	Pembuat	Pengirim	Mengetahui

16.Feb.2012 14:01:38

Telah diterima dalam keadaan Baru dan baik, Beserta perlengkapannya dan buku service

Gambar III.9 Surat Jalan

Sumber: Data Internal Perusahaan (Diambil pada tanggal 25 September 2019)

- b. Hubungi nomor tujuan
- c. Menanyakan kepada konsumen jika berkenan melakukan konfirmasi.
Jika berminat maka, praktikan akan mengajukan beberapa pertanyaan.
Namun, jika konsumen tidak berkenan maka akan dihubungi lagi nanti.
- d. Memberitahukan jatuh tempo pembayaran kredit motor

- e. Mengkonfirmasi angsuran pihak pemohon, apabila ada perbedaan angsuran, maka akan di proses kembali untuk angsuran yang sudah di sepakati antara pihak pemohon, Dealer Motor dan FIF.
- f. Mengkonfirmasi unit motor yang di terima pemohon.
- g. Mengkonfirmasi STNK dan BPKB yang diajukan pemohon.
- h. Melengkapi datakerja pemohon.
- i. Menanyakan nomor darurat (*Emergency Call*), bila pemohon tidak bisa dihubungi kembali.
- j. Selesai

C. Kendala yang dihadapi

Dalam melaksanakan praktik kerja lapangan di FIFGROUP, Praktikan tidak lepas dari kendala-kendala yang mengganggu kelancaran kegiatan PKL. Adapun kendala yang dihadapi Praktikan selama PKL adalah:

1. Pada awal pelaksanaan PKL, praktikan mengalami kesulitan dalam hal berkomunikasi dan beradaptasi dengan karyawan, karena praktikan belum mengenal karakter dan sifat karyawan setempat sehingga praktikan tidak dapat dengan leluasa berhubungan dan meminta penjelasan mengenai hal-hal yang belum dimengerti.
2. Kurangnya melakukan komunikasi langsung kepada konsumen melalui telepon.

D. Cara Mengatasi Kendala

Walaupun terdapat kendala yang dihadapi Praktikan selama melaksanakan PKL di FIFGROUP tetapi Praktikan dapat menyelesaikan PKL dengan baik dan lancar.

Adapun cara Praktikan mengatasi kendala-kendala selama melaksanakan PKL di FIFGROUP yaitu:

1. Menurut Alan (2008), menjelaskan bahwa adaptasi merupakan suatu strategi penyesuaian diri yang digunakan manusia selama hidupnya untuk merespon terhadap perubahan-perubahan lingkungan dan sosial. Berdasarkan teori tersebut, praktikan mulai beradaptasi dengan cara berinteraksi langsung dengan karyawan serta memahami kondisi lingkungan kerja.
2. Menurut Moeliono (2005), menjelaskan bahwa komunikasi efektif berkaitan dengan kemampuan (*ability*) komunikator dan komunikannya. Kemampuan adalah kesanggupan, kecakapan, kekuatan kita berusaha dengan diri sendiri. Berdasarkan teori tersebut, praktikan mempelajari teori-teori yang bersangkutan saat PKL dan memanfaatkan waktu senggang dengan karyawan lain untuk bertanya mengenai cara berkomunikasi dengan konsumen melalui telepon.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Setelah melaksanakan PKL selama 42 hari di FIFGROUP, praktikan telah membuat beberapa kesimpulan. Berikut kesimpulan yang diperoleh praktikan setelah melaksanakan PKL:

1. Praktikan mengetahui cara melakukan pemeriksaan penerimaan atau penolakan kredit konsumen, dengan cara praktikan menerima lembaran aplikasi pembiayaan konsumen, kemudian memasukan nomor aplikasi konsumen yang berada di lembaran aplikasi konsumen ke file Ms. Excel Rekapitan Pembiayaan. Setelah dimasukan nomor aplikasi konsumen, maka akan terlihat sudah diterima atau ditolak pada kolom keterangan
2. Praktikan mengetahui cara melakukan konfirmasi melalui telepon dengan konsumen, dengan carapraktikan menerima lembaran persetujuan pembiayaan dan surat jalan dari pembimbing kemudian menelepon konsumen menggunakan telepon kantor. Setelah itu praktikan melakukan konfirmasi mulai dari jatuh tempo pembayaran sampai nomor darurat (*emergency call*) konsumen.

B. Saran

1. Untuk Universitas Negeri Jakarta
 - a. Sebaiknya membangun dan menjalin kerja sama dengan banyak perusahaan yang dapat menyediakan tempat PKL bagi mahasiswa, agar mahasiswa dapat langsung di tempatkan di perusahaan tersebut dan tidak kesulitan dalam mencari perusahaan untuk melaksanakan PKL
 - b. Sebaiknya memberikan informasi terkait PKL kepada mahasiswanya, agar ketika mahasiswa sebelum melaksanakan PKL sudah mengetahui apa saja yang harus mereka lakukan dan cari selama PKL di perusahaan.
 - c. Sebaiknya menerapkan sistem PKL selama 3 bulan, karena biasanya perusahaan banyak yang menginginkan agar mahasiswa yang magang bekerja selam 3 bulan. Rata-rata mahasiswa tidak mendapatkan perusahaan karena ada perusahaan yang tidak menerima mahasiswa magang hanya selama 40 hari. Satu lagi manfaat dari adanya PKL selama 3 bulan, mahasiswa juga lebih banyak mendapatkan pengalaman kerja dibandingkan hanya selama 40 hari yang menurut praktikan masih terbilang singkat.
2. Untuk Mahasiswa
 - a. Melatih dan meningkatkan kemampuan dalam berinteraksi dan berkomunikasi yang baik dengan orang lain khususnya dalam dunia kerja.

- b. Sebelum pelaksanaan PKL, sebaiknya mahasiswa/i bisa melakukan adaptasi pada bidang pekerjaan yang akan diarahkan oleh pembimbing.
- c. Memulai untuk memperluas jaringan komunikasi agar lebih mudah mencari dan mendapatkan tempat PKL

3. Untuk FIFGROUP

- a. Mengharapkan FIFGROUP kedepannya mampu menyediakan fasilitas yang berkaitan dengan pelaksanaan kerja mahasiswa/i yang sedang melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL), sehingga mahasiswa/i mudah dalam melaksanakan tugas yang diberikan.
- b. Mengharapkan FIFGROUP kedepannya untuk memberikan bimbingan dan penugasan dalam pekerjaan sehingga mahasiswa/i dapat mempelajari langsung tugas yang diberikan.

DAFTAR PUSTAKA

DesmawanTrisna Bayu, Sukamdi. *“Adaptasi Masyarakat Kawasan Pesisirterhadap Banjir Rob di Kecamatan Sayung, Kabupaten Demak, JawaTengah”*, *Jurnal Bumi Indonesia*, 2012.

FIFGROUP. *Informasi Umum*. <https://www.fifgroup.co.id/informasi-perusahaan/informasi-umum>. (Diakses tanggal 1 September 2019)

Hajat Nurahma, DediPurwana, dkk. *“Pedoman Praktik Kerja LapanganJakarta”*, Bagian Penerbitan Fakultas Ekonomi UniversitasNegeri Jakarta, 2012

Novia. *7 Konsep Marketing Mix yang Harus Anda Ketahui untuk Mengembangkan Bisnis*. 2018.<https://www.jurnal.id/id/blog/2018-mengenal-7-konsep-mixmarketing-dalam-perusahaan-jasa/> (Diakses padatanggal 10 September 2019)

Wisman Yossita. *”Komunikasi Efektif dalam Dunia Pendidikan”*, *JurnalNomosleca*, Oktober 2017.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1 (Surat PKL)

*Building
Future
Leaders*

 KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
BIRO AKADEMIK KEMAHASISWAAN DAN HUBUNGAN MASYARAKAT
Kampus Universitas Negeri Jakarta
Jl. Rawamangun Muka, Gedung Administrasi II, Jakarta 15220
Telp: (021) 4719081, (021) 4893698, email: bukhun.akademik@unj.ac.id

Nomor : 6032/UN39.12/KM/2019
Lamp. : 1 lembar
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan Kelompok

27 Juni 2019

Kepada Yth.
Human Resource FIPGROUP Jakarta 1
Jalan Pramuka Raya No.15, RT.12/RW.5, Rawasari, Kec.
Cempaka Putih, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota
Jakarta 10570

Sehubungan dengan adanya tugas salah satu mata kuliah, dengan ini kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk dapat menerima mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

Program Studi : Manajemen Pemasaran
Fakultas : Ekonomi
Jenjang : D3
Sebanyak : 2 (Adhitya Fikri Kurniawan, dkk) Daftar nama terlampir
Dalam Rangka : Memenuhi Tugas Mata Kuliah "Manajemen Pemasaran" pada tanggal 22 Juli 2019 sampai dengan tanggal 13 September 2019.
No. Telp/Hp : 00994399835

Atas perhatian dan kerja samanya diucapkan terima kasih.

Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan
dan Hubungan Masyarakat


Woro Salmoyo, SH.
NIP. 19630403 198510 2 001

Tembusan :

1. Dekan Fakultas Ekonomi
1. Koordinator Program Studi Manajemen Pemasaran

Lampiran 2 (Surat Penerimaan PKL)

SURAT KETERANGAN

No.002 /Ket-HRD/X/2019

FIFGROUPmember of **ASTRA**

Yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan bahwa :

NAMA : IWAN KURNIAWAN
NOREG : 1702517021
UNIVERSTAS : UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS : EKONOMI

Yang bersangkutan adalah benar pernah melakukan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di perusahaan Kami PT Federal International Finance (FIFGROUP) Jl. Pramuka Raya No 12 Rt.012 Rw.05 Kel Rawasari Kec. Cempaka Putih Jakarta Pusat. Dari tanggal 22 Juli 2019 sampai dengan 13 September 2019. Selama menjalankan PKL di tempat Kami, yang bersangkutan berprestasi **BAIK**.

Demikian surat keterangan ini kami buat dengan sebenarnya, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 07 Oktober 2019

Hormat Kami,


 PT FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE
MERIS P. GAYATRI

HRD

Scanned with
CamScanner**FIFASTRA**

multi financing

**SPEKTRA**

multi financing

www.fifgroup.co.id**DANASTRA**

micro financing

www.spektrakredit.com**AMITRA**

syariah financing

Lampiran 3 (Daftar Hadir PKL)



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

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



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Iwan Kurniawan
No. Registrasi : 1702517021
Program Studi : Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : FIF GROUP
Alamat Praktik/Telp : Jl. Pramuka Raya No. 15 RT 12 RW 5, Rawasari

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Senin / 22 - Juli - 2019	1.	
2.	Selasa / 23 - Juli - 2019	2.	
3.	Rabu / 24 - Juli - 2019	3.	
4.	Kamis / 25 - Juli - 2019	4.	
5.	Jum'at / 26 - Juli - 2019	5.	
6.	Senin / 29 - Juli - 2019	6.	
7.	Selasa / 30 - Juli - 2019	7.	
8.	Rabu / 31 - Juli - 2019	8.	
9.	Kamis / 1 - Agustus - 2019	9.	
10.	Jum'at / 2 - Agustus - 2019	10.	
11.	Senin / 5 - Agustus - 2019	11.	
12.	Selasa / 6 - Agustus - 2019	12.	
13.	Rabu / 7 - Agustus - 2019	13.	
14.	Kamis / 8 - Agustus - 2019	14.	
15.	Jum'at / 9 - Agustus - 2019	15.	

Jakarta, 13 September 2019
Penilai,

PT FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE

(Megi )

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



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

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung D, Jalan Pamanunggal Mukti, Jakarta 13220
 Telepon (021) 471327-470285 Fax (021) 470285
 E-mail: www.unj.ac.id



DAFTAR HADIR
 PRAKTEK KERJA LAPANGAN
 NKS

Nama: Iwan Kusnawan
 No Registrasi: 1902517021
 Program Studi: Manajemen Pemasaran
 Tempat Praktik: PT FIK
 Alamat Praktik/Telp: Jl. Pemuda Raya no 15 RT 12 RW 5, Rombeo

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1	Senin / 12 - Agustus - 2019	1 <i>[Signature]</i>	
2	Selasa / 13 - Agustus - 2019	2 <i>[Signature]</i>	
3	Rabu / 14 - Agustus - 2019	3 <i>[Signature]</i>	
4	Kamis / 15 - Agustus - 2019	4 <i>[Signature]</i>	
5	Jumat / 16 - Agustus - 2019	5 <i>[Signature]</i>	
6	Senin / 19 - Agustus - 2019	6 <i>[Signature]</i>	
7	Selasa / 20 - Agustus - 2019	7 <i>[Signature]</i>	
8	Rabu / 21 - Agustus - 2019	8 <i>[Signature]</i>	
9	Kamis / 22 - Agustus - 2019	9 <i>[Signature]</i>	
10	Jumat / 23 - Agustus - 2019	10 <i>[Signature]</i>	
11	Senin / 26 - Agustus - 2019	11 <i>[Signature]</i>	
12	Selasa / 27 - Agustus - 2019	12 <i>[Signature]</i>	
13	Rabu / 28 - Agustus - 2019	13 <i>[Signature]</i>	
14	Kamis / 29 - Agustus - 2019	14 <i>[Signature]</i>	
15	Jumat / 30 - Agustus - 2019	15 <i>[Signature]</i>	

Jakarta, 13 September 2019
 Penilai,

PT FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE

(*[Signature]*)
 (Megi)

Catatan:
 Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
 Mohon legalitas dengan menandatangani cap Instansi/Perusahaan



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

Kampus Universitas Negeri Jakarta Cikarang B. Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13120
Telepon (021) 8711227-4306283 Fax (021) 8706283
Laman www.unj.ac.id



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama: Juan Kurniawan
No Registrasi: 202512021
Program Studi: Manajemen Perbankan
Tempat Praktik: FIE GROUP
Alamat Praktik/Telp: Jl. Premala Raya No 15 RT 12 Ril 5, Rawamuka

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1	Sabtu / 31 - Agustus - 2019	1.	
2	Senin / 2 - September - 2019	2.	
3	Selasa / 3 - September - 2019	3.	
4	Rabu / 4 - September - 2019	4.	
5	Kamis / 5 - September - 2019	5.	
6	Jumat / 6 - September - 2019	6.	
7	Sabtu / 7 - September - 2019	7.	
8	Senin / 9 - September - 2019	8.	
9	Selasa / 10 - September - 2019	9.	
10	Rabu / 11 - September - 2019	10.	
11	Kamis / 12 - September - 2019	11.	
12	Jumat / 13 - September - 2019	12.	
13	13.	
14	14.	
15	15.	

Jakarta, 13 September 2019
Penilai,

PT FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE

(Magi)

Catatan:
Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
Mohon legalitas dengan menandatangani cap Instansi Perusahaan

Lampiran 4 (Daftar Nilai PKL)



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

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



PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PROGRAM DIPLOMA III
..... SKS

Nama : Iwan Kurniawan
No Registrasi : 1702517021
Program Studi : D3 Manajemen Pemasaran
Tempat Praktik : PT. AFP GROUP
Alamat Praktik/Telp : Jl. Pramuka Raya No. 15
RT. 12 / RW. 5, Rawasari, Komplek Ruri

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN				
1	Kehadiran	100	1. Keterangan Penilaian :				
2	Kedisiplinan	86	Skor Nilai Bobot 86-100 A 4				
3	Sikap dan Kepribadian	86	81-85 A- 3,7 76-80 B+ 3,3 71-75 B 3,0 66-70 B- 2,7 61-65 C+ 2,3 56-60 C 2,0 51-55 C- 1,7 46-50 D 1				
4	Kemampuan Dasar	85					
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	85					
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	82	2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 80-160 jam kerja efektif (2 Minggu s.d 1 bulan)				
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	96	Nilai Rata-rata :				
8	Aktivitas dan Kreativitas	81	$\frac{868}{10 \text{ (sepuluh)}} = 86,8$				
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	81					
10	Hasil Pekerjaan	86	Nilai Akhir :				
			<table border="1"> <tr> <td>87</td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>Angka bulat</td> <td>huruf</td> </tr> </table>	87	A	Angka bulat	huruf
87	A						
Angka bulat	huruf						
	Jumlah	868					

Jakarta, 13 September 2019
Penilai,

PT FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE
(Meji)

Catatan :
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi Perusahaan

Lampiran 5 (Surat Keterangan Selesai PKL)

SURAT KETERANGAN

No.002 /Ket-HRD/X/2019

FIFGROUP



member of **ASTRA**

Yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan bahwa :

NAMA : IWAN KURNIAWAN
NOREG : 1702517021
UNIVERSTAS : UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS : EKONOMI

Yang bersangkutan adalah benar pernah melakukan Praktek Kerja Lapangan (PKL) di perusahaan Kami PT Federal International Finance (FIFGROUP) Jl. Pramuka Raya No 12 Rt.012 Rw.05 Kel Rawasari Kec. Cempaka Putih Jakarta Pusat. Dari tanggal 22 Juli 2019 sampai dengan 13 September 2019. Selama menjalankan PKL di tempat Kami, yang bersangkutan berprestasi **BAIK**.

Demikian surat keterangan ini kami buat dengan sebenarnya, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 07 Oktober 2019

Hormat Kami,


PT FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE

MERIS P. GAYATRI

HRD

Lampiran 6 (Daftar Tugas Harian PKL)

Hari, Tanggal	Waktu	Kegiatan
Senin, 22 Juli 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Perkenalan dengan Divisi <i>Clerk</i> • Penjelasan mengenai sistem kerja di FIFGROUP oleh Kak Megi • Mempraktikan komunikasi langsung dengan konsumen melalui telepon
Selasa, 23 Juli 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi
Rabu, 24 Juli 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi
Kamis, 25 Juli 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi
Jumat, 26 Juli 2019	08.00 – 16.45	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi
Senin, 29 Juli 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi
Selasa, 30 Juli 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi
Rabu, 31 Juli 2019	08.00 – 16.45	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • <i>Closing</i>
Kamis, 1 Agustus 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi
Jumat, 2 Agustus 2019	08.00 – 16.45	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi
Senin, 5 Agustus 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Selasa, 6 Agustus 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Rabu, 7 Agustus 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Kamis, 8 Agustus 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi

		<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Jumat, 9 Agustus 2019	08.00 – 16.45	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Senin, 12 Agustus 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Selasa, 13 Agustus 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Rabu, 14 Agustus 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Kamis, 15 Agustus 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Jumat, 16 Agustus 2019	08.00 – 16.45	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Briefing</i> bulanan PT.FIFGROUP • Games Kemerdekaan • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Senin, 19 Agustus 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Selasa, 20 Agustus 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Rabu, 21 Agustus 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Kamis, 22 Agustus 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit

Jumat, 23 Agustus 2019	08.00 – 16.45	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Senin, 26 Agustus 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Selasa, 27 Agustus 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Rabu, 28 Agustus 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Kamis, 29 Agustus 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Jumat, 30 Agustus 2019	08.00 – 16.45	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Sabtu, 31 Agustus 2019	08.00 – 16.45	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Closing</i> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Senin, 2 September 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Selasa, 3 September 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Rabu, 4 September 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Kamis, 5 September 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi

		<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Jumat, 6 September 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Sabtu, 7 September 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil telepon • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Senin, 9 September 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Selasa, 10 September 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Rabu, 11 September 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Kamis, 12 September 2019	08.00 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit
Jumat, 13 September 2019	08.00 – 16.45	<ul style="list-style-type: none"> • Konfirmasi melalui telepon • Menulis hasil konfirmasi • Melakukan pemeriksaan penerimaan/penolakan kredit • Foto bersama dengan kakak pembimbing

Lampiran 7 (Surat Pernyataan)



SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : PT. MANDALA KEKAR ABADI
 Alamat : Jl. Bekasi Timur Raya No. 158 Cipinang-Jakarta Timur

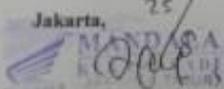
Dengan ini menyatakan bahwa akan menyerahkan / bertanggung jawab atas STNK, BPKB, dan Faktur I (satu) unit sepeda motor :

Merk/Type : HONDA Beat Street CBS
 Nama : XXXXXXXXXX ✓
 Warna / Tahun : Silver / 2019
 No. Polisi :
 No. Rangka : MHI JF2213KK 660080
 No. Mesin : JF22E1650893

BPKB tersebut di atas akan kami serahkan kepada *PT FEDERAL INTERNATIONAL FINANCE* dalam waktu kurang lebih 6 (enam) bulan dari tanggal penyerahan surat pernyataan ini.

Demikian surat pernyataan ini di buat agar dipergunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatian dan kerjasamanya, kami ucapkan terima kasih .

Jakarta, ^{25/} 20 19


Sunjaya, SE

PT MANDALA KEKAR ABADI
 DEALER RESMI SEPEDA MOTOR HONDA
 Jl. Bekasi Timur Raya No. 158 Cipinang Besar Utara - Jakarta Timur
 Telp. 021 - 8196484 8617484 8617820 Fax. 021 - 8614884
 Email: mandala.kekar@ptmandalakekar.com



Lampiran 8 (Masa PKL)

